

BOIS *mag*

L'actualité
des professionnels du bois

INDUSTRIES DE 1^{ÈRE} & 2^{ÈME} TRANSFORMATIONS, NÉGOCE, CONSTRUCTION, ARTISANAT



Les négociés, fers de lance de la construction bois

**Le bois s'invite à
l'Exposition universelle
de Shanghai**

**Scierie : laisser la crise
derrière pour s'investir
dans l'avenir**

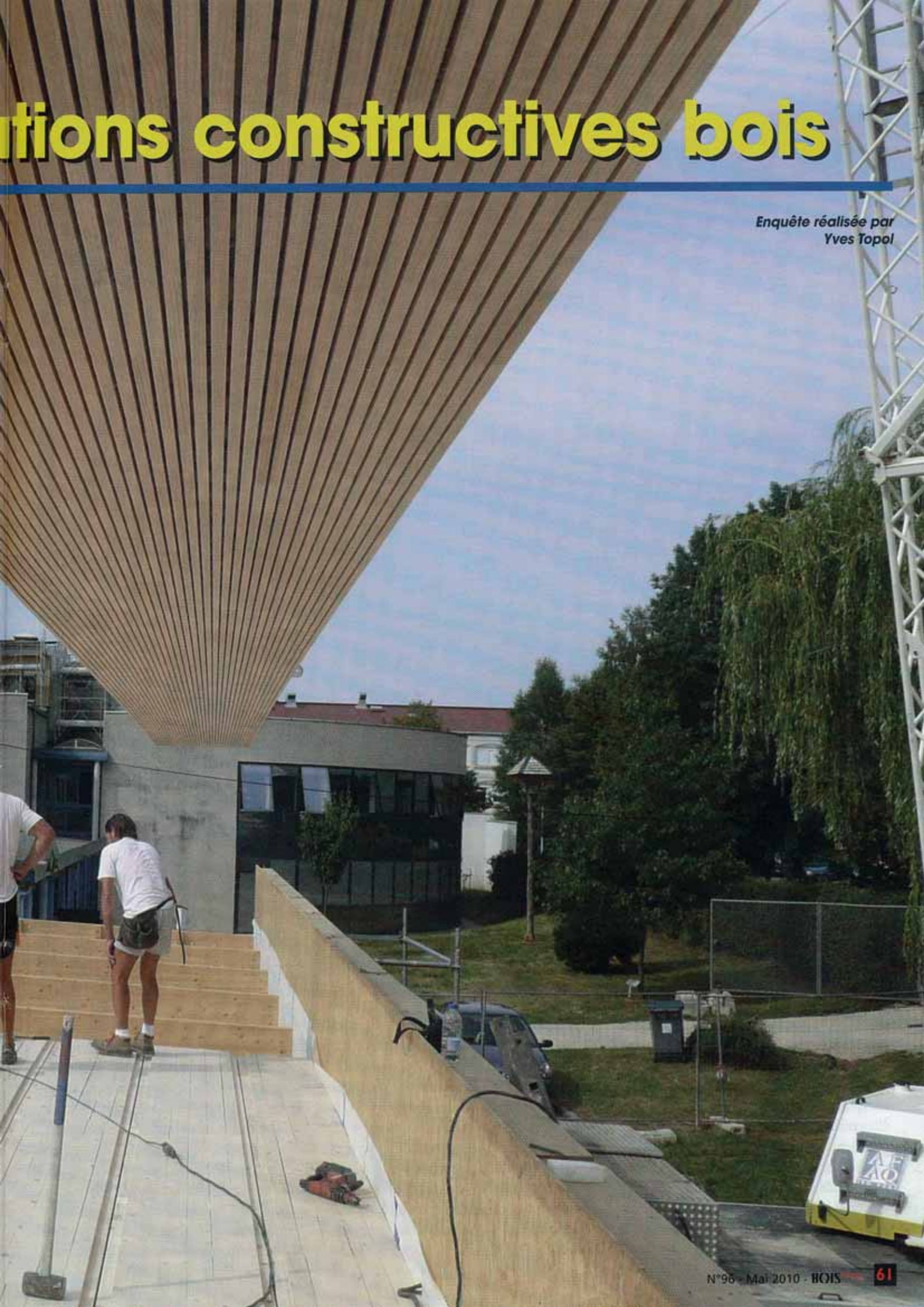
Diffuser les nouvelles solu

Malgré la persistance de la crise dans le secteur du bâtiment, les produits de structure en bois résistent et continuent à bien se tenir. La bonne réponse qu'ils apportent aux exigences environnementales et à la volonté d'économiser l'énergie pousse les fabricants à les améliorer et à les intégrer dans des solutions toujours plus performantes. Vers l'aval, les négoce occupent une position privilégiée pour promouvoir ces solutions auprès des artisans et entreprises au contact direct des clients finals.



Constructions constructives bois

Enquête réalisée par
Yves Topol





Malgré la crise, l'ossature bois et les produits destinés à la construction continuent à bien se comporter.

La conjoncture dans le bâtiment est mauvaise et donc les industriels du bois se retrouvent en difficulté, par le biais notamment de la forte baisse des ventes de charpentes et de fermettes », souligne Luc Charmasson, président de l'Union des industries du bois (UIB) et de la Fédération des industries bois construction (FIBC), et par ailleurs à la tête du groupe Gipen (1). Il indique qu'en dehors de la menuiserie, à peu près stable, le recul a atteint 20 à 30 % selon les activités en 2009, puis se con-

firme au premier trimestre de cette année : - 10 à - 15 %, voire plus. Par contre, l'ossature bois et les autres produits destinés à la construction en bois continuent à bien se comporter. « Pour les maisons (MOB), le nombre de constructions neuves se maintient à environ 12 000, ce qui conduit à une progression de la part de marché à 7 % environ, compte tenu du recul général du bâtiment », estime Bertrand Lagoeyte, chef de marché bois de Wolsley France division bois et matériaux. Les nombreuses extensions et

surélévations ont participé aux performances des constructions bois en 2009. Autre point positif, le recours croissant aux produits à base de bois pour les bâtiments réalisés à l'initiative de maîtres d'ouvrage publics ou privés. Il peut s'agir d'établissements scolaires, de complexes sportifs ou culturels, de logements en collectif, de bâtiments tertiaires, industriels ou agricoles. Plusieurs fabricants confirment la bonne tenue générale de la construction bois. Sébastien Levenez, directeur du département construction de Finnforest

France, avance : « Pour les produits voués à la construction bois, à périmètre constant, nous avons enregistré une augmentation de nos ventes en valeur de 1,6 % en 2009 par rapport à 2008, et la hausse atteint 8 % au premier trimestre 2010 par rapport au 1^{er} trimestre 2009. » De son côté, Charpentes Françaises (groupe Wolseley), qui souffre comme toutes les entreprises du secteur de la baisse d'activité sur les fermettes et charpentes, a par contre vu la part des produits ossature bois dans son chiffre d'affaires bondir de 2 à 10 % entre mars 2008 et mars 2010.

Répondre aux attentes du marché

À l'instar de Charpentes Françaises, d'autres industriels du bois atteints par la crise reportent leurs efforts sur les produits à structure bois. Ils s'engagent d'autant plus dans cette voie que les perspectives sont favorables. « L'intérêt grandissant du public pour les qualités environnementales du bois et les exigences de la future réglementation thermique (RT) 2012 en matière d'économie d'énergie, mettent ce matériau en pôle position pour les constructions des années à venir », souligne Michel Perrin, le directeur opérationnel du CNDB. La conception des bâtiments doit sans cesse gagner en rigueur en intégrant notamment la capacité d'isolation thermique, l'étanchéité à l'air, la ventilation des bâtiments. En outre, sous l'impulsion des programmes lancés par les maîtres d'ouvrage publics ou privés, la demande s'accroît pour les solutions de grande portée. Afin de satisfaire à ces attentes du marché, les fabricants développent les produits techniques, à commencer par les produits collés, les lamibois ou encore les poutres en I. Et parallèlement, les isolants, de plus en plus nombreux, bénéficient eux aussi de constantes améliorations. L'heure est aujourd'hui à la proposition de solutions complètes qui intègrent non seulement des produits mais aussi les services associés. Avec pour enjeu la qualité et un gain de temps à la pose. Une telle tendance conduit les négociants vers un rôle nouveau que résume ainsi Philippe Rullier, à la tête du négoce éponyme basé à Chef-Boutonne (Deux-Sèvres) : « Alors qu'il y'a une dizaine d'années, notre métier consistait pour l'essentiel à redistribuer les produits bruts ou manufacturés tels que nos fournisseurs les avaient livrés, de plus en plus



Les négociants interviennent de plus en plus au niveau des études et de la préparations technique de la commande destinée au chantier.

souvent, nous intervenons désormais activement au niveau des études et de la préparation technique de la commande destinée au chantier. »

Élargir les gammes et veiller à la disponibilité des produits

Les négociants ont déjà consenti de gros efforts en vue d'organiser leur offre de produits et solutions constructives car plusieurs grands réseaux ont choisi de la labelliser derrière des concepts généraux tels que Batimob (groupe Wolseley), Mobissimmo (groupe Point.P), Moba (groupe MCD), Solumob (groupe Accueil). Ils veillent pour le bois massif à ne sélectionner que des éléments

standardisés et ne cessent d'étoffer leurs gammes, y compris en produits collés et produits techniques. « L'offre Moba, lancée depuis deux ans est globale, des fondations jusqu'à la tuile en passant par l'ossature bois. Elle s'enrichit des nouveaux produits apportés par nos partenaires fournisseurs », indique Karl Jousselin, chef de marché bois/panneaux de VM matériaux (groupe MCD). Son confrère Bertrand Lagoeyte confirme : « Notre quarantaine d'agences-expert Batimob approfondissent leurs gammes, que ce soit pour les produits de structure, les isolants, les films, les bardages. Parallèlement, elles gagnent en compétence et apportent toujours plus de services. » Il insiste par ailleurs sur le rôle clef des stocks : « Nous veillons à ce que la grande



Les négociés ne cessent d'étoffer leur offre construction bois.

majorité des produits standards soient stockés dans ces agences, afin d'être disponibles immédiatement pour les clients. » Même souci pour Christian Sailles, chef de marché et chargé du développement de Solumob dans le groupe Accueil, qui souligne par ailleurs : « Les solutions constructives à ossature bois réunies au sein de l'offre Solumob ont connu une croissance de 50 % en 2009. »

Système constructif à double mur bois massif empilé / ossature

De l'avis de tous les professionnels, les ossatures en bois massif restent jusqu'ici largement majoritaires en France. « La volonté de se conformer aux exigences de la future RT 2012 a conduit à l'élargissement des ossatures de 120 à 145 mm afin de laisser plus de place à l'isolant », explique Christian Sailles. Il souligne que d'autres solutions font aussi appel au bois massif : « Divers systèmes constructifs se développent à partir du poteau / poutre et du bois empilé. Dans ce dernier domaine, une nouveauté est en cours d'expérimentation dans l'Ouest de la France. Son originalité consiste à créer un double mur. Le premier, en madriers empilés, est enveloppé par un second mur à ossature bois, avec bardage en parement. Le bâtiment réalisé de cette manière répond aux exigences de la RT 2012. »

Bois collé : l'essayer, c'est l'adopter !

Aux côtés des produits en bois massif, ceux en bois collés ont le vent en poupe. En fonction de la forme qu'ils prennent, lamellé collé, bois contrecollé, bois abouté, bois massif reconstitué (BMR), deux plis ou trois plis, leur usage varie et ils présentent des qualités différentes. François Charpillat, l'un des deux frères à la tête de l'agence commerciale éponyme qui distribue en France les panneaux en bois massif Nordpan, les bois lamellés collés Nordlam ainsi que les poutres et madriers contrecollés Weinberger, argu-

mente : « Ces produits en bois sec, calibrés, rabotés et prêts à l'emploi, se caractérisent par leur stabilité, leur résistance mécanique et un beau rendu pour le client final. » Il précise que parmi l'ensemble des produits proposés par sa société, les poutres Bilam et Trilam en épicea de Weinberger sont celles qui connaissent un des plus gros développements en France. Pour sa part, Karl Jousselin met en avant les efforts de VM matériaux pour promouvoir les bois collés : « Nous faisons de la prescription en amont, par exemple en faisant visiter des unités de production de bois collé de nos partenaires industriels par nos clients. Lorsqu'un artisan commence à travailler avec ce type de produits, en général, il n'y a pas de retour en arrière. »

Franchir les grandes portées

Parmi les produits en bois collés : le lamibois (ou LVL pour Laminated veneer lumber), plateau composé de placages minces de bois recollés à fil parallèle, est utilisé, par recoupe de plateaux, soit en membrure de poutre composite en I, soit disposé sur chant, directement comme poutre à section rectangulaire, soit encore comme un panneau autoporteur à plat, en support de couverture ou en plancher. Ce type de produit connaît un fort développement. En début d'année 2009, Silverwood a enrichi d'un lamibois sa - gamme 360 degrés- qui regroupe l'ensemble de son offre en éléments de structure. De son côté, Steico France sas table sur la montée en puissance de son lamibois Ultralam. Le responsable du service technique, Jacques Knepler, met en avant

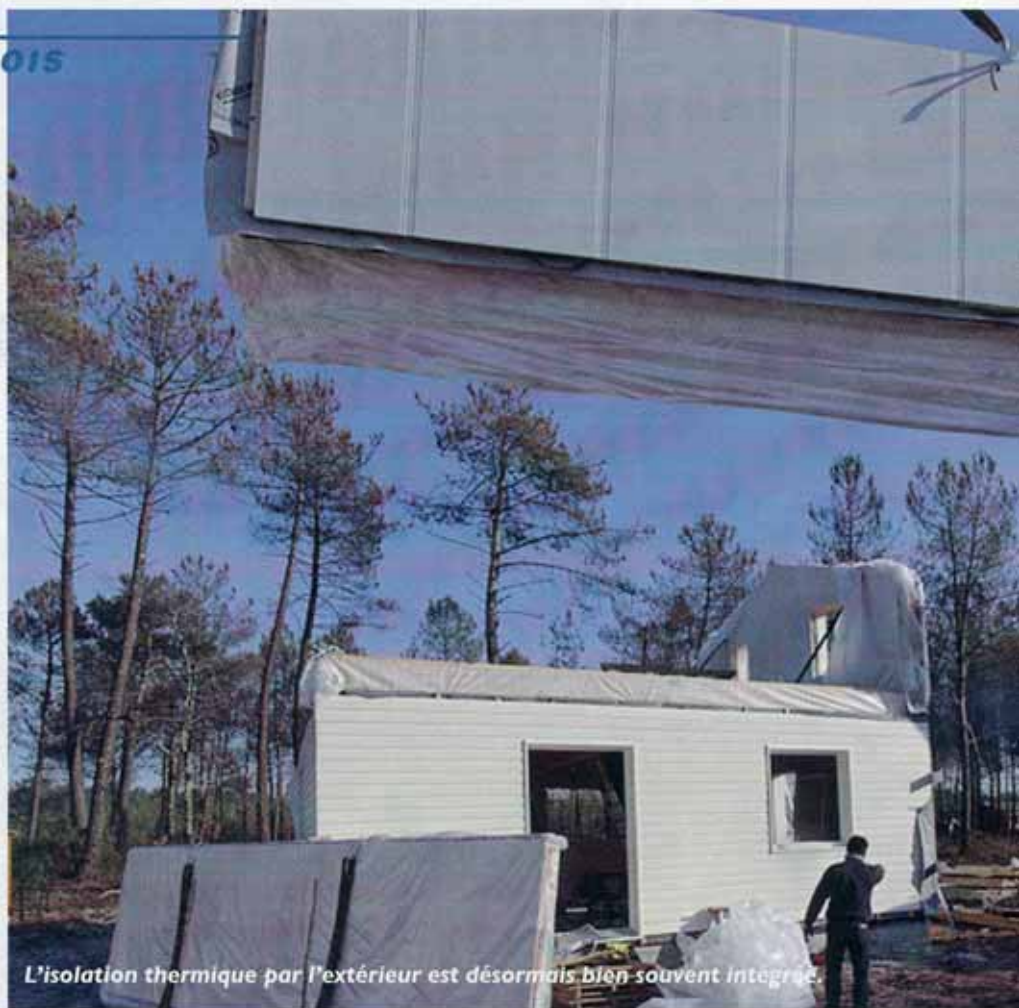


Les grandes portées se développent. Là, une dalle collaborante bois / bois de Lignotrend.

ses qualités : « *Sous-norme européenne normalisée NF EN 14 374 et reconnu comme traditionnel dans les DTU 31-1 et 31-2, Ultralam présente une résistance à la flexion deux fois supérieure à celle du lamellé-collé.* » Fabriqué avec du pin sylvestre, ce produit se positionne aussi bien sur le marché de la maison individuelle que sur celui des bâtiments de grande dimension. Il est commercialisé sous forme de poutres ou de plateaux jusqu'à 1,25 m de large, avec une longueur maximale de 20,5 m. La volonté de franchir les grandes portées se retrouve chez plusieurs autres sociétés dont Finnforest France. Ses caissons Kerto-Ripa permettent de franchir 12 m de portée sans appui intermédiaire en plancher et jusqu'à 20 m en toiture. Ils sont fabriqués avec deux types de lamibois : le Kerto-S (ensemble des placages orientés dans le même sens) utilisé comme nervure et le Kerto-Q (fabriqué avec 20 % de plis croisés à 90 degrés) utilisé comme panneau structurel. « *Ce produit lancé en France à l'occasion du salon Bâtimat 2009, connaît un bon démarrage, commente Sébastien Levenez. Nous avons déjà 5 000 m² en commande.* » Toujours pour les grandes portées, Finnforest prépare le lancement d'une nouvelle poutre en I baptisée FJI Max lors du Carrefour international du bois. Dotée de talons de membrures plus importants que ceux de la poutre en I Finnjoist, elle atteindra des portées plus importantes et aura pour fonction de faire de la panne en toiture. Pour sa part, Lignotrend propose une dalle collaborante bois / bois pour plancher permettant des portées de 12 m. Ses plis croisés assurent une haute stabilité structurelle et grâce à sa membrure caractérisée par des espaces interstitiels permettant le remplissage avec un matériau de type granulats, elle diminue fortement les bruits d'impact. Cette dalle est également dotée d'un panneau de résistance au feu, d'un absorbeur acoustique et d'un parement de finition visible.

Une enveloppe de qualité pour assurer l'isolation thermique...

« *Beaucoup a été accompli pour la structure et le défi porte maintenant sur la qualité de l'enveloppe afin de parvenir à une excellente isolation thermique par l'extérieur (ITE), affirme Philippe Rullier. L'enjeu de demain, c'est le manteau et son équivalent, le caisson de toiture à réaliser par-dessus la volige. Au-*



L'isolation thermique par l'extérieur est désormais bien souvent intégrée.

delà de la construction neuve, les énormes besoins en rénovation ouvrent un marché colossal à ces solutions. » Ce point de vue est partagé par de nombreux réseaux de négoce. « *L'isolation thermique par l'extérieur est désormais intégrée à notre offre Batimob, explique Bertrand Lagoeyte. Disposant de tous les produits nécessaires (bardages, isolants, tasseaux...), nous développons les solutions en interne. Cela entre pleinement dans notre rôle de conseil apporté à nos clients charpentiers et constructeurs qui ont un vrai rôle à jouer sur ce marché. La campagne de promotion*

commerciale Procado et Cado&Co que nous avons menée en mars et avril pour promouvoir notre offre ITE a montré qu'elle est très bien accueillie. » Approche semblable du côté de VM matériaux. « *En nous appuyant sur nos partenaires fournisseurs, nous proposons des solutions adaptées spécifiquement aux attentes des clients* », indique Karl Jousselin. En amont, les industriels mettent en place des offres nouvelles. Gascogne wood products lance en partenariat avec Isover son K'ite système qui sera commercialisé par le groupe Point.P. Grâce à un logiciel

Attique, une maison sur le toit lauréate du concours CQFD

Le groupe industriel Gipen s'est associé avec l'architecte marseillais Xavier Babikian pour lancer le projet Attique, une maison sur le toit vouée à aider le logement social en ville, puisque le coût du foncier est nul. Le groupe Gipen se chargera de préfabriquer les surélévations en atelier avec des éléments de murs de grande dimension et un maximum de composants : ossature, pare-vapeur, pare-pluie, isolation, bardage. Le projet Attique a été lauréat du concours CQFD (coûts, qualité, fiabilité, délais) du ministère du logement en fin d'année 2009. « *Nous sommes actuellement dans la phase amont auprès de la prescription* », indique Luc Charmasson, à la tête du groupe Gipen. « *Nous organisons des réunions d'informations. Une première a déjà eu lieu à Marseille. Nous en prévoyons prochainement deux autres à Paris et à Montpellier.* » Gipen attend les premiers résultats concrets en fin d'année 2010 ou à partir de 2011.



permettant de chiffrer les solutions techniques à partir des prises de cote indiquées par les clients et de déterminer les produits et accessoires nécessaires, le point de vente est en mesure de préparer rapidement la commande. Pascal Roche, le directeur commercial de Gascogne wood products, commente : « Avec le K'ite système, nous apportons une solution innovante qui simplifie les démarches de l'artisan et lui permet de gagner du temps. Nous voyons déjà que cette solution

répond tout à fait aux attentes du marché. » De son côté, Finnforest France met sur le marché le Mur'Isol. Ce système ITE voué en priorité à la rénovation est constitué d'un package avec bardages, isolants et fixations. Il est prévu pour des ossatures bois ou aluminium. Pour sa part, Steico France SAS prépare pour la fin de l'année la sortie d'isolants en process sec collé. « Ces produits rigides intégrant un très faible pourcentage de liant colle, sont dotés d'une efficacité améliorée pour

une quantité de matière beaucoup plus faible. Ils sont donc très compétitifs », commente Jacques Knepfler.

...et l'étanchéité à l'air

Autre rôle majeur de l'enveloppe, la garantie de l'étanchéité à l'air. Steico France SAS propose en complément de l'isolation par l'extérieur des panneaux sur chevrons pare-pluie en fibre de bois rigide qui ont cette fonction. Jacques Knepfler précise : « Ces panneaux rainurés et languettes assurent une parfaite continuité de la paroi et permettent ainsi d'éviter tout brassage d'air côté paroi. Par ailleurs, leur forte masse volumique (190 kg/m³) contribue à accroître l'inertie thermique. » Quant à Finnforest France, elle présentera lors du Carrefour du bois un panneau structurel bois massif contrecollé avec pli central en lamibois dénommé Kerto in leno. « Cette solution avec pli intermédiaire en Kerto permet à ce panneau structurel d'être étanche à l'air en seulement trois plis, alors qu'il en faudrait cinq en bois massif pour parvenir au même résultat », souligne Sébastien Levenez.



Maison privée (Archi Bettina Horsch / Ent. Charpentier de l'Atlantique)

Fabriquer industriellement des murs entiers

Au-delà des améliorations apportées aux divers produits entrant dans la composition de la paroi, la tendance est aujourd'hui de réaliser des murs complets en usine, et aussi des planchers ou des éléments de toiture. Quelques spécialistes comme Pobi ou Ossabois montrent la voie depuis quelques années. Ils font visiblement école. Gascogne wood products a mis en service en février 2009 à Marmande (Lot-et-Garonne) une unité de production de murs à ossature bois qui emploie une vingtaine de personnes. Pascal Roche avance : « Dans cette unité qui monte en puissance, la chaîne de production est conçue pour fabriquer des murs complètement finis. Le client final peut opter pour une finition extérieure bardage ou enduit, et côté intérieur, pour de la plaque de plâtre ou un lambris. Des réserves sont prévues pour laisser passer les réseaux et on fait du pré-câblage ou du câblage. Les menuiseries sont intégrées et le mur arrive sur le chantier prêt à poser. » Les ventes aux particuliers s'effectuent depuis le début de l'année notamment via les négoce.

Charpentes Françaises va industrialiser les prises de cote d'ici fin 2010

Diviser par deux ou trois le temps consacré à la prise de cotes, tel est l'objectif que se fixe la société Charpentes Françaises. Le système adopté permet à la fois de transférer rapidement l'ensemble des données directement aux logiciels de dessin et de réduire le nombre de personnes nécessaires pour prendre les cotes. « En ces mois de mai et juin, nous sommes en période de tests sur les deux sites de Le Mans charpentes (Maresches, Sarthe) et de James charpentes (Brecey, Manche) », indique Pierre Gautron, le directeur de Charpentes Françaises. Si les résultats se révèlent positifs, le système sera dupliqué avant fin 2010 dans au moins la moitié des sites de la société. Par ailleurs, le bureau d'études créé en septembre dernier à Rennes pour l'ensemble des sites de Charpentes Françaises réunit aujourd'hui trois personnes spécialisées respectivement dans le développement, les charpentes et l'ossature bois.

Des systèmes complets de construction de maisons en usine

Pour sa part, la société Charpentes Françaises, encouragée par la progression des ventes de ses produits ossature bois, a décidé de passer à la vitesse supérieure. Déjà dotée d'une forte capacité de production de charpentes et fermettes, elle prépare pour début septembre la mise en service d'un nouveau prototype d'unité de fabrication industrielle de murs à ossature bois sur son site Cial à Angoulême (Charente). Dotée d'une capacité de production de 300 à 400 maisons par an, elle se caractérisera par une très grande souplesse, pouvant fabriquer à la demande des murs ouverts ou avec bardages, isolés par l'intérieur ou par l'extérieur, équipés de menuiseries ou non. L'objectif affiché est de pouvoir à terme dupliquer cette unité dans plusieurs des dix sites de Charpentes Françaises. Son directeur, Pierre Gautron, souligne : « *A partir de cet été, nous allons mettre en place une offre multi-choix qui sera entièrement systématisée et applicable aussi bien dans le neuf qu'en extension et en rénovation.* »



Des systèmes complets de construction de maisons se montent en usine.



Les clients exprimeront leur demande au niveau de la performance énergétique souhaitée du logement (RT 2005, bâtiment basse consommation ou passif), de la finition (mur ouvert ou bardé), de l'isolation (intérieure, extérieure ou isolation non posée)... En fonction des attentes techniques exprimées et des volontés financières du client, nous serons en mesure de lui proposer la solution spécifique lui convenant. » Charpentes Françaises développe en propre le logiciel qui, utilisable à la fois par les commerciaux et son bureau d'études, est nécessaire au fonctionnement de l'ensemble du système. Avec cette offre, la société compte s'adresser à toutes les catégories de demandes, qu'elles émanent des maîtres d'œuvre, de la distribution, des constructeurs régionaux ou nationaux. D'autres entreprises développent également des systèmes constructifs globaux murs, planchers et toitures. Tel est par exemple le cas du groupe Gipen avec ses systèmes Domibois pour l'habitat individuel et Construibois pour l'habitat collectif. « Ils répondent tous les deux aux exigences de la RT 2010 et RT 2012 et selon les exigences demandées, permettent une grande liberté architecturale et peuvent être mis en œuvre rapidement », indique Luc Charmasson.

Négoces : offrir aux artisans une solution globale avec produits et services

Le développement des produits techniques complexes dissuade les entreprises artisanales d'investir lourdement dans les machines à commandes numériques nécessaires au travail de ces produits en vue de préparer les éléments à mettre en œuvre. Elles s'engagent d'autant moins dans cette voie que leurs clients, en aval, exigent la réalisation des chantiers dans des délais de plus en plus courts. La tendance pour ce type d'entreprise est



alors de se consacrer exclusivement à la mise en œuvre et de confier les opérations de préparation vers l'amont, aux négociés. « L'émergence d'une nouvelle demande émanant d'artisans souhaitant se spécialiser dans la pose se confirme, même si elle ne concerne encore que 5 à 10 % de l'ensemble des charpentiers », analyse Bertrand Lagoeyte. Philippe Rullier est du même avis. Selon lui, « les produits techniques se développent maintenant en France et les entreprises clientes se montrent intéressées dès que l'on propose une offre globale avec tout un ensemble de services associés. Nous allons ainsi jusqu'à mener l'étude de structure, pré-découper les pièces et livrer un kit sur chantier pour permettre à notre client d'atteindre ses objectifs : optimiser le rapport qualité/prix et réduire au minimum le temps de la mise en œuvre. » Conformément à cette logique, le négoce Rullier a investi dans son bureau d'études relayé par une unité de taille destinée aux charpentes traditionnelles, aménagements extérieurs (pergolas, terrasses, kiosques...) puis conclu un accord avec Finnforest France en vue de disposer de produits techniques en stock.

Toujours plus de plateformes techniques

Une telle démarche est reprise dans de nombreux négociés. Par exemple, le groupe Accueil fait appel à son unité de production de bois d'ossature à La Roche-sur-Yon (Vendée) pour apporter les services d'études et de découpe à l'ensemble de ses clients qui souhaitent en bénéficier. VM matériaux

recourt quant à lui aux quatre unités Incobois de son groupe basées dans la Vienne, en Vendée, en Charente-Maritime et dans le Morbihan. « Lorsqu'un artisan nous demande des services simples comme la découpe de barres, nous le faisons directement dans nos agences. Mais s'il veut des pièces réalisées avec une précision au cm ou l'inté-

gralité d'une charpente ou d'un mur à ossature bois, l'unité Incobois la plus proche se charge des études et de la réalisation », précise Karl Jousselin. Pour sa part, le groupe Wolseley a mis en place un réseau de cinq plateformes situées à Honfleur, Rennes, Cholet, Bordeaux et Toulouse. Dotées de bureaux d'études et d'importants stocks de produits techniques, elles jouent le rôle de supports aux agences Batimob. « Nous nous appuyons également sur les sites de Charpentes Françaises qui appartient au même groupe que nous et fournit charpentes, fermettes et maintenant des murs à ossature bois », indique Bertrand Lagoeyte. Il précise : « Lorsqu'un client d'une agence Batimob veut qu'on lui fournisse un kit ou un élément complet, c'est au site qui réalise la fabrication de mener également les études. Il s'agit là d'une obligation au niveau de la responsabilité juridique et des assurances. Concrètement, si sa demande porte sur un plancher technique, une plateforme s'en charge. Mais s'il s'agit d'un mur réalisé entièrement ou d'une maison complète, la prestation est fournie par l'intermédiaire d'un des sites de Charpentes



Les formations MBOC se mettent à jour

Après avoir sorti le livre *Maison bois basse consommation* lors du salon Bâtimat 2009, le CNDB développe le contenu pédagogique des formations MBOC (Maison bois outils concepts). « Nous venons d'y intégrer la réglementation thermique 2012 avec la conception des parois, l'étanchéité à l'air, la ventilation des bâtiments et la qualité de la pose des menuiseries », indique Michel Perrin, le directeur opérationnel du CNDB.

Françaises. » De leur côté, les industriels cherchent à mettre en place ce type de plateforme en partenariat avec les négoce, ce qui les aide dans la diffusion de leurs produits et solutions. Finnforest France développe ainsi une vingtaine de plateformes en vue de mailler le territoire national. « *Le guide de conception que nous avons lancé fin 2009 vise à aider les techniciens à optimiser les solutions constructives en fonction des critères techniques et économiques. Il fait partie des outils mis à la disposition des plateformes* », indique Sébastien Levenez. On retrouve la même logique de création de plateformes chez Steico France sas. Selon Jacques Knepler : « *Nous avons une plateforme par région avec pour but de développer un service aussi important que possible pour les utilisateurs.* » Toutes ces plateformes poursuivent un même objectif : enrichir leurs gammes et proposer des solutions techniques toujours plus pertinentes pour faciliter la vie des entreprises et artisans. ■

(1) Il est également vice-président de l'institut technologique FCBA et du CODIFAB



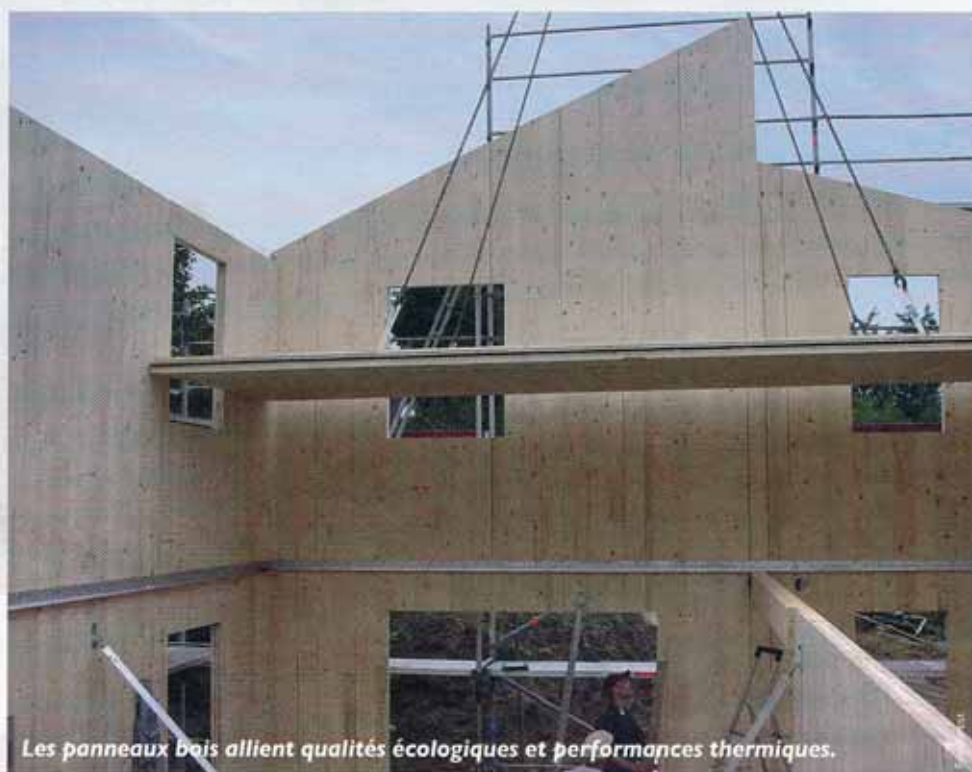
Succès grandissant pour les panneaux en bois massif structurels

L'engouement pour les panneaux en bois massif structurels conduit au démarrage des premières fabrications en France.



Le marché des panneaux en bois massif est en pleine croissance.

Peu commercialisés par les négoce, les panneaux en bois massif structurels sont des produits de grandes dimensions utilisés comme murs, supports de planchers ou éléments de toiture. Ils allient qualités écologiques, performances thermiques et d'excellentes caractéristiques structurelles. De plus en plus appréciés par les architectes et prescripteurs, leur croissance s'affirme dans l'hexagone. « Entre 2008 et 2009, nous avons multiplié par 2,5 notre volume de ventes de panneaux en bois massif structurels contrecollés Leno, et sur le premier trimestre 2010, nous enregistrons encore une progression de 50 % par rapport au trimestre correspondant de 2009. Il y a un véritable engouement en France pour ce type de produit », se réjouit Sébastien Levenez, directeur du département construction de Finnforest France. Pour le panneau massif contrecollé autrichien KLH, les ventes ont également fortement augmenté ces dernières années



Les panneaux bois allient qualités écologiques et performances thermiques.

dans l'hexagone. Robert Diss, à la tête de la société vosgienne Lignatec qui le commercialise en France, reconnaît cependant que le rythme s'est quelque peu ralenti au cours des derniers mois. Il ajoute : « Je préfère en vendre un peu moins et maintenir notre zéro contentieux. Depuis dix ans que nous distribuons le KLH, nous n'avons procédé à aucune ouverture de sinistre. Cela tient surtout à la rigueur dans notre rôle de conseil : nous cherchons à savoir en amont quelle utilisation sera faite du panneau, quitte à le déconseiller. Ce qui arrive en moyenne une fois sur cinq. » Pour sa part, Benoît Reitz, dont la société Objectif-bois commercialise en France le panneau allemand Lignotrend, il met en avant les qualités du produit : « Se présentant sous forme de caissons à plis longitudinaux, le Lignotrend présente l'avantage d'être multifonctions. Il est particulièrement bien adapté pour passer des grandes portées, permet une bonne isolation acoustique et est particulièrement résistant au feu. » De nombreuses autres entreprises, généralement allemandes, autrichiennes ou suisses, proposent divers



Collège de Wassy en Haute-Marne.

types de panneaux structurels. On peut citer entre autres HMS, Binderholz, ThomaHolz, Lignatur...

Projet de 3 millions d'euros

La fabrication de ce type de panneaux démarre en France, avec une unité mise sur pied par le groupe Tanguy pour produire des panneaux MHM conçus par Hundegger. La société nantaise Mureko, qui vient de s'associer avec plusieurs partenaires techniques, prescrit ce type de panneaux dans les appels d'offres auxquels elle soumissionne. De son côté, Bois & futur (Rueil Malmaison, Hauts-de-Seine) est l'importateur exclusif en France des panneaux structurels tourillonnés de la société autrichienne Sohm. Elle livre actuellement 7 000 m² de planchers en qualité « vue » à Rennes pour Foncière Logements. Elle envisage de fabriquer ce type de produit en France à partir de 2011. Le projet mobilisera quelque 3 millions d'euros. ■

