

# BOIS

*mag*

INDUSTRIE • NÉGOCE • CONSTRUCTION



N°172

FÉVRIER 2018

12 €

## BARDAGES

# Toujours plus séduisants

©ICAR, Atelier de Chitecture



**Eurobois, une édition tant attendue**

BOISmag



**Le potentiel esthétique du contreplaqué**

Studio Joran Brand Associés



**Fischer, à la pêche à l'innovation**

Fischer



Bois Essentiels

**IMPORTATEUR DEPUIS 1850**

Brésil • Pérou • Bolivie • Indonésie • Malaisie  
Etats-Unis • Canada • Suède • Russie • Ukraine

**IMPORTANT STOCK DISPONIBLE À HONFLEUR**

*Avivés, parquet, deck...*



35 rue du 129<sup>ème</sup> - BP 525 - 76058 Le Havre Cedex • Tél. : +33 (0)235 19 23 60 - Fax: +33 (0)2 35 21 49 18  
emmanuel@guillemette-bois.com - Tél. : 02 35 19 23 62 • thierry@guillemette-bois.com - Tél. : 02 35 19 23 64

[www.guillemette-bois.com](http://www.guillemette-bois.com)





édito

# Rien à scier !

**L**e 6 février dernier, Philippe Siat, président de la FNB qui représente les scieries et les exploitants forestiers français, en appelait publiquement au président de la République pour un contrôle de l'exportation de grumes de l'Hexagone. Les scieries manquent notamment de chêne, essence qui connaît un fort engouement et qui part à l'export en grandes quantités. L'association de propriétaires forestiers privés Fransylva répondait à son tour que, si les scieurs français manquaient de grumes, ils n'avaient qu'à s'en prendre à eux-mêmes : s'ils avaient investi plus tôt, ils seraient plus compétitifs et pourraient suivre les prix pratiqués.

Qui a raison ? Qui a tort ? Les scieurs français étant dépendants des massifs forestiers qui les entourent, comment les encourager à investir s'ils sont contraints au régime sec ? De plus, nous ne sommes pas exactement dans le cas classique où deux maillons d'une chaîne s'en disputent la valeur ajoutée, car il y a un élément extérieur : le puits sans fond qu'est la Chine, et bientôt l'Inde et le reste de l'Asie. Étrange paradoxe : alors que des scieurs français, certains de l'approvisionnement de leurs scieries et conscients de la sous-exploitation de nos forêts, ont pendant des décennies promu l'usage du « bois local », alors qu'ils se sont battus pour décrocher des marchés à l'export et vanter le label français, comme d'autres font du vin ou du luxe, ils risquent désormais de se retrouver sans rien à scier. Ce ne sont pas les seuls, par ailleurs. Les scieurs américains de feuillus sont également confrontés au problème.

À l'opposé, au fin fond de la Chine, personne ne savait il y a seulement dix ans que la France avait des forêts et des beaux bois. Les Chinois ont pris goût au chêne français, qu'ils transforment eux-mêmes avec des salaires locaux. Le propriétaire forestier français vend de son côté au meilleur prix, souvent celui que les Chinois sont prêts à mettre. Deux logiques s'opposent ici, le patrimonial et l'industriel. Celui qui gère la forêt et celui qui a investi dans l'industrie et le capital humain. Or, les matières premières ne sont pas des produits d'exportation comme les autres. Le seul intérêt du développement des marchés export est de faire entrer des devises en donnant du travail à nos concitoyens. Pas le contraire ! Il semblerait également plus judicieux de rechercher un modèle pour que les propriétaires forestiers soient impliqués dans l'industrie du sciage, à l'instar de leurs collègues finlandais. Et il semblerait aussi plus sage que les grumes issues des forêts publiques, et donc des efforts de la nation, rapportent à la nation, par les emplois, les charges sociales, la TVA et les impôts sur les sociétés en étant sciées en France.

N'en déplaise à certains, le bon sens dicte que l'exportation de grumes doit être réservée aux situations exceptionnelles. Aujourd'hui, c'est le chêne que nous exportons. Qui peut garantir que, demain, ce ne sera pas le résineux ? Regardons ce qui se passe ailleurs : savez-vous, par exemple, que la mode du quinoa dans nos assiettes a réduit à la disette des populations sud-américaines qui en dépendaient ? Un produit de base est devenu un produit de luxe. À méditer !

*Yves Samama*

**BOIS** est édité par SPC Éditions - SARL au capital de 8000 € - RCS Paris B 432 274 181  
41, rue du Télégraphe, 75020 Paris - Tél. : 01 40 33 33 30 - Fax : 01 53 01 28 77 - [www.boisnewsmedia.com](http://www.boisnewsmedia.com) - @boismag   

**Directeur de la publication, éditorialiste, rédacteur en chef** Yves Samama **Rédactrice en chef adjointe** Adèle Cazier, [ac@boisnewsmedia.com](mailto:ac@boisnewsmedia.com)

**Rédaction** Alice Heras, Brice-Alexandre Roboam **Rédacteur graphiste** Benjamin Goeman **Secrétaire de rédaction** Valérie Dixneuf

**A collaboré à ce numéro** Yves Topol **Responsable publicité** Olivier de Rolland, [odr@boisnewsmedia.com](mailto:odr@boisnewsmedia.com)

**Annonces classées et publicité** Gloria Iaconelli **Administration - Abonnements** C. Lechat

Impression : Imprimerie du Canal - 12, rue des Immeubles-Industriels, 75011 Paris - ISSN : 1625-4309 - Commission paritaire : N° 1022 T80092 - © 2017 SPC Éditions. Tous droits de reproduction réservés pour tous pays. Aucun élément de ce magazine ne peut être reproduit ni transmis d'aucune manière que ce soit, y compris mécanique et électronique, on-line, sans autorisation écrite de SPC Éditions.

Un encart Forum Bois Construction (100 x 210 mm) est jeté dans ce numéro.



focus



# Sommaire

## FOCUS

**6** Eurobois, une édition tant attendue

## NEWS

- 10** Négocier La solution déchets
- 12** Forêt Fusion de deux coopératives
- 14** Filière Trafic en baisse pour le port de La Rochelle

## 16 AGENDA

## 17 NOMINATIONS

## FILIERE

**20** Les scieurs veulent protéger le chêne français

## FORÊT

**22** En route pour Euroforest

## NÉGOCE

**24** Sylvalliance, croissance et cohésion

## ÉQUIPEMENT

**26** Fischer, à la pêche à l'innovation

## AMÉNAGEMENT

- 28** Le grand potentiel esthétique du contreplaqué
- 30** Le groupe Burger se développe tous azimuts
- 32** Meubles Ménard en plein redéploiement

## ENQUÊTE

- 34** BARDAGES Toujours plus séduisants
- 36** Un marché à l'ère du sur-mesure et du digital
- 44** Jouer sur la qualité et l'élargissement des gammes

## 54 PRODUITS

## 56 ABONNEMENT

## 57 ANNONCES CLASSÉES

## 58 LISTE DES NÉGOCIANTS



# Centre d'usinage flexible PRO EVOLUTION W1

étudié spécifiquement pour la fabrication de  
fenêtres et de portes bois.

TECHNOLOGIE OC/GM (one clamping/global milling)



**CMS** **Cms**

wood technology  
L'INVESTISSEMENT DURABLE.



CMS, la nouvelle référence dans la fabrication de fenêtres.

**CMS** **ANTB**  
Cms France  
CNC MACHINING CENTRES  
Filiale directe en France

Z.A. La Verrerie — 74290 ALEX — FRANCE  
Tel. +33 450 028 391 / Fax +33 450 028 137  
www.antb.fr / e-mail : antb@antb.fr

# EUROBOIS, UNE ÉDITION TANT ATTENDUE



Les attentes qui pesaient sur la dernière édition du salon Eurobois, tenue à une époque différente de l'année et désormais seule manifestation pour les machines à bois en France, étaient fortes. Le salon y a répondu, bien qu'il doive encore confirmer son statut d'événement national pour la filière. Ainsi, innovations et visiteurs, majoritairement des artisans, étaient au rendez-vous malgré le froid qui a marqué la semaine en France.

**Par Alice Heras**

# ITION



La dernière édition d'Eurobois, qui s'est tenue à Eurexpo Lyon du 6 au 9 février dernier, semble avoir confirmé son ambition : devenir un événement de référence pour le secteur bois en France. Inaugurée le 6 février en présence de personnalités politiques nationales et de la filière tels que Cyril Le Picard, président de France Bois Forêt, ou Dominique Weber, président de FBIE (France bois industries entreprises), le salon a connu une fréquentation importante et une forte activité sur les allées. « Nous avons mobilisé environ 40 commerciaux sur notre stand, le plus grand du salon avec plus de 1 000 m<sup>2</sup> de surface, et nous avons invité tous nos clients, que nous recevons de 7 heures du matin à 22 heures le soir, car Eurobois est pour Biesse France le salon de référence. Nous nous rendons bien compte qu'il est en passe de devenir un événement majeur pour la filière bois en France », explique Laurent Maziès, gérant de Biesse France et membre du comité de pilotage d'Eurobois. « Certes, poursuit-il, il y a encore des aspects à améliorer, notamment en ce qui concerne la première transformation, qui est légèrement sous-représentée, mais nous pouvons dire sans aucun doute que ce salon est un succès. » Laurent Maziès se montre très enjoué, et il n'est pas le seul : Florence Mompo, directrice du département bois bâtiment énergie de GL Events, organisateur d'Eurobois, et directrice du salon, rapporte une satisfaction unanime des exposants. « Nous avons réservé 40 m<sup>2</sup> de plus qu'il y a deux ans et consacré un espace dédié au montage de nos produits », note pour sa part Christophe Chenu, gérant de Blum France. Le fabricant tenait l'un des stands les plus grands et achalandés de la partie aménagement. « Nos visiteurs venaient autrefois uniquement de la région Rhône-Alpes, ils viennent désormais de partout en France : Eurobois n'est plus un salon régional mais national », souligne-t-il.

## Un bilan positif, mais...

Il faut dire que le pari des organisateurs était un peu risqué : Eurobois se tenait autrefois en même temps que d'autres salons lyonnais, consacrés notamment aux énergies renouvelables. Certes, les deux sujets étaient assez différents, mais cette simultanéité devait sans aucun doute drainer →

→ davantage de public pour les uns et pour les autres. La dernière édition avant celle-ci, la première à se tenir séparément des salons énergie, a eu lieu, quant à elle, au mois de novembre d'une année sans Batimat. Eurobois, cette année, s'est tenu en février, à quelques mois du dernier Batimat et deux mois à peine devant le prochain Xylexpo, sans d'autres événements pour le compléter. Les exposants ont néanmoins fait confiance aux organisateurs et soutenu cette initiative en réservant plus de 30 000 m<sup>2</sup> de surface. Les visiteurs aussi étaient au rendez-vous. On en attendait 23 000 et ils ont répondu présent, soit 16,8 % de fréquentation supplémentaire par rapport à l'édition précédente, selon les organisateurs. Et cela malgré des conditions climatiques très difficiles et une circulation des trains aléatoire sur environ la moitié du territoire, qui se trouvait sous la neige.

Un succès donc, dont on ne peut que se féliciter tant le secteur bois a besoin de ces rendez-vous pour prendre le pouls du marché, mais qu'il est nécessaire cependant de nuancer. Car deux ou trois petits nuages sont venus ternir le tableau. Le premier : une offre essentiellement orientée machines de

deuxième transformation, avec une première transformation à revoir, comme le soulignait Laurent Maziès lui-même, et un manque de présentations de produits bois transformés, notamment pour la construction.

Deuxième petit bémol : un public, certes nombreux, mais très orienté artisan-menuisier. « *Le matériau et les produits pour les scieries ne sont pas là* », notait par exemple Laurent Collignon, dirigeant de la scierie du même nom. « *C'est un salon très intéressant pour nous*, confirme Éric Tiberghien, gérant de Salice France, *parce qu'il nous permet de toucher un public d'artisans auquel nous n'avons pas toujours accès, étant donné que nos clients sont essentiellement des industriels dans le haut de gamme.* »

Enfin, dernier petit reproche à faire à Eurobois : une organisation spatiale à revoir. Comme souvent, les stands des éditeurs de logiciels attirent de nombreux professionnels du bois. Situés à l'entrée du salon, ils ont créé d'énormes bouchons. Ce désagrément n'est évidemment pas la faute des éditeurs mais des allées, trop étroites, où la circulation ne pouvait pas être fluide.

## Des trophées variés



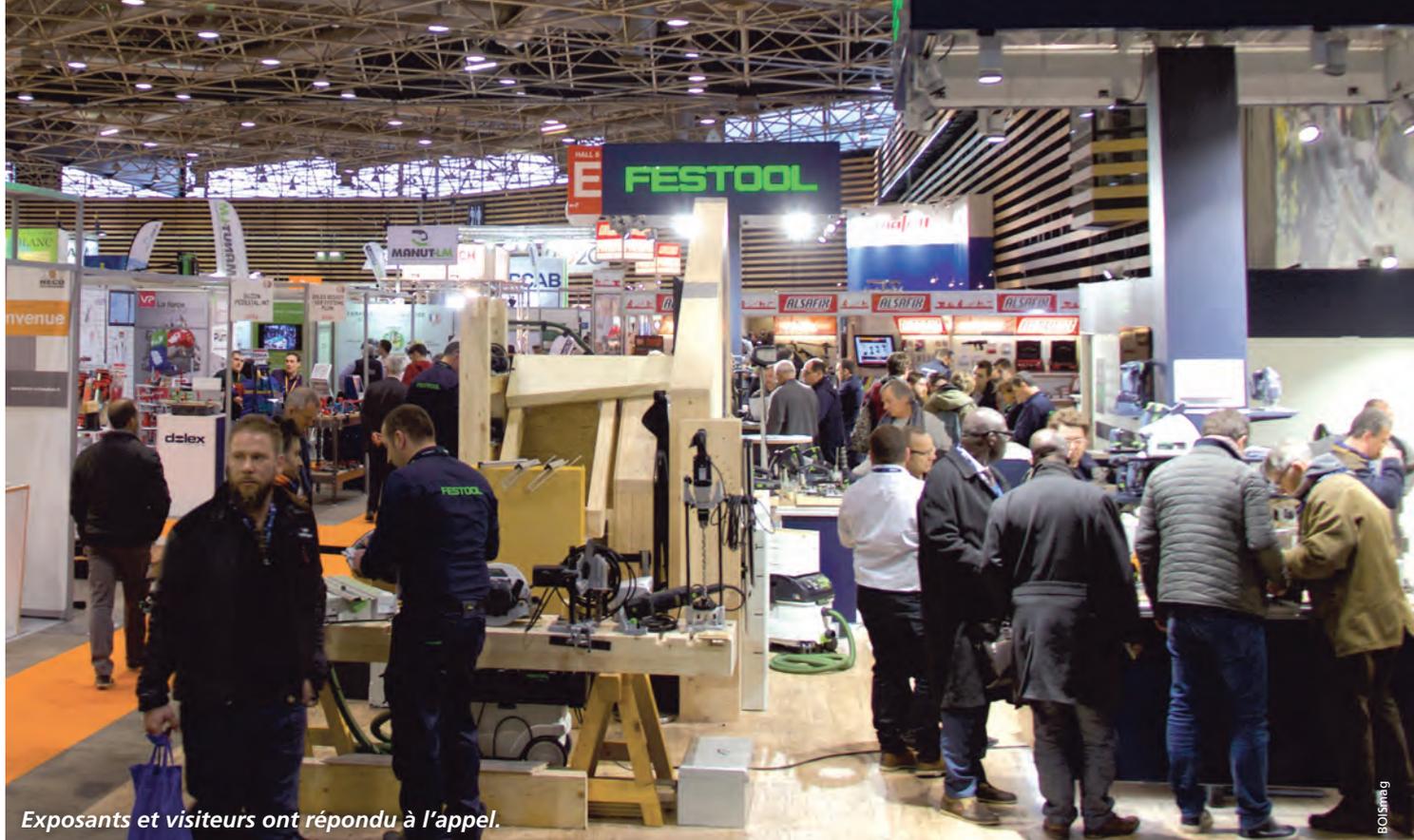
La remise des Trophées Eurobois.

La difficile tâche d'annoncer les cinq lauréats (parmi douze dossiers en lice) des Trophées Eurobois sélectionnés par un jury d'experts, est revenue à Arnaud Godevin, directeur de l'École supérieure du bois, partenaire exclusif du concours avec l'AIESB (association des ingénieurs de l'ESB). « *Il n'y a pas de hiérarchie, les cinq lauréats le sont au même niveau* », a-t-il insisté. Les produits et services récompensés ont été distingués par leur caractère nouveau et/ou innovant, leurs apports en termes de performance, leur aspect environnemental, le design, l'ergonomie ou encore l'apport en matière d'usage pour les professionnels.

Par ordre alphabétique, il s'agit de :

- le Robotmob, d'A2C, robot polyvalent qui effectue des tâches complexes en construction bois ;
- le clou en bois Lignoloc d'Alsafix, déjà récompensé à Batimat, assorti de son cloueur pneumatique ;
- la plateforme IoT de maintenance prédictive Sophia, de Biesse, qui complète déjà 90 % des machines vendues par le fabricant et qui permet de prévenir les pannes grâce à un suivi informatique permanent de l'activité des machines depuis le siège de Biesse ;
- le panneau polymère effet miroir Rauvisio Crystal Mirror, léger, facile à usiner et à poser, de Rehau ;
- la fixation RodéO de SFS, le trois-en-un pour la pose de couvertures sèches sur charpente bois sans cavalier.

« *Ce qui caractérise l'ensemble des industriels et fabricants présents aujourd'hui c'est leur passion, leur enthousiasme, leur volonté d'aller toujours plus loin et de faire toujours mieux. Sur chacun des segments de marchés de la filière bois, nous avons eu droit à des innovations exceptionnelles, ce qui démontre le dynamisme et l'attractivité de la filière. Les participants à ces Trophées ont montré leur volonté de proposer des produits et services novateurs et d'apporter de la différenciation pour leurs clients, en phase avec les mutations des marchés et les nouveaux enjeux de la filière comme la digitalisation, la numérisation et l'innovation* », a déclaré Florence Mompou lors de la cérémonie de remise des prix.



Exposants et visiteurs ont répondu à l'appel.

BOISmag

## Une offre tournée vers l'avenir

Côté grandes orientations de l'offre, il faut noter sans aucun doute l'effort important réalisé par les fabricants de machines de première et deuxième transformations pour améliorer le confort de travail des opérateurs et augmenter la durée de vie des machines. Le numérique devient un outil incontournable pour tous les opérateurs de la filière, les artisans ne sont plus frileux à l'heure de s'y mettre et, pour cause, la convivialité des interfaces est de mise ainsi que les prix, qui ont été ajustés. « *Nous avons reçu la visite de professionnels venus il y a deux ans pour découvrir notre offre et qui, cette année, étaient prêts à investir. Cette très bonne édition est une confirmation du travail mis en place au cours des deux dernières années* », explique ainsi Deborah Vandervorst,

d'Essetre. Pour ce qui est des outils de mise en œuvre, ils ont été simplifiés également. Les accessoires, quant à eux, s'adaptent aux tendances esthétiques qui demandent aujourd'hui des agencements discrets et minimalistes (panneaux minces, portes escamotables, etc.).

Les animations prévues par les organisateurs ont complété une offre de produits innovants et bien mis en valeur. À l'instar de la présentation des œuvres de la sélection nationale du Concours européen des jeunes charpentiers et du concours Évolution, qui a débuté le premier jour du salon et s'est étendu sur la totalité de la manifestation pour être couronnée par la remise des prix le vendredi à 15 heures. Eurobois est devenu un événement incontournable, donc, et nécessaire! ■



## Bienvenue dans le futur!

Pour tous ceux qui ne se contentent plus d'une impression digitale unies, il est temps de se tourner vers „NPF Neuhofer Holz“. Entrez dans une nouvelle dimension avec „Digiprint 4.0“! Une qualité d'impression optimisée, une résolution à couper le souffle, plus de volumes et une variété infinie de décors - que ce soient en couleurs standards, bois, pierres, mat ou brillant - placent la barre très haute en matière de créativité pour décors de plinthes, barres de seuils, etc.

Plus d'infos sur: [www.fnprofile.com](http://www.fnprofile.com)





**Revêtement noble par excellence, le parquet est encore jugé trop cher et fragile. À tort!**

## Aménagement

### L'image du parquet en question...

Commandée par l'Uffep (Union française des fabricants et entrepreneurs de parquets) et menée par le cabinet Développement Construction, une étude sur l'image du parquet français auprès de ses utilisateurs vient d'être publiée. Son but : mettre en place des lignes d'action à partir des résultats obtenus, pour améliorer les ventes. L'étude montre un positionnement ambigu : chaleureux, noble, authentique, le parquet est également perçu comme un revêtement assez onéreux et difficile d'entretien. Une image davantage en relation avec ce qu'était le parquet dans le temps qu'avec l'offre actuelle. Un vrai travail de communication doit donc être entrepris.

## Menuiserie

### L'UFME penche pour le BIM

L'Union des fabricants de menuiseries extérieures (UFME), organisation professionnelle des portes et fenêtres, poursuit sa mission d'accompagnement des professionnels de la menuiserie dans les évolutions techniques normatives en se penchant sur le BIM, via la création d'un dictionnaire des terminologies « Menuiseries extérieures ». Pouvant être repris dans les maquettes BIM, il est né des travaux d'un groupe de 20 sociétés qui ont eu pour objectif de préparer une méthode pour structurer les données relatives aux objets BIM Menuiseries (définitions, formats, unités, valeurs type...).

## Négoce

### La solution déchets

La Fédération nationale des négociants en bois et matériaux (FNBM) a récemment diffusé auprès de ses adhérents un questionnaire afin de recenser les solutions adoptées par les négociants pour la gestion des déchets. Le taux de retour élevé démontre la prise en compte de cette obligation par la profession. Il en ressort par ailleurs que 44 % des négociants optent pour un conventionnement avec un collecteur privé dans un rayon de 10 km autour du point de vente; 30 % des négociants mettent à disposition de leurs clients professionnels des bennes ou des big-bags sur leur propre site; 25 % des négociants optent pour un conventionnement avec un collecteur public situé dans un rayon de 10 km autour du point de vente; 6 % des négociants organisent la reprise des déchets de leurs clients professionnels dans un rayon de 10 km autour du point de vente et, enfin, 5 % des négociants ont mis en place sur leur propre site une déchetterie professionnelle.

## Construction

### Appel à candidatures en Nouvelle-Aquitaine

Les structures professionnelles Forêt-Bois de la Nouvelle-Aquitaine lancent la deuxième édition du Prix régional de la construction bois. L'appel à candidatures concerne tous les bâtiments neufs ou rénovations, projets d'aménagement intérieur ou extérieur en bois (publics et privés), construits en Nouvelle-Aquitaine entre le 1<sup>er</sup> janvier 2016 et le 1<sup>er</sup> janvier 2018, et n'ayant pas participé aux éditions précédentes. L'inscription est possible par tout intervenant (architecte, bureau d'études techniques, maître d'œuvre, maître d'ouvrage, entreprise bois ou collaborateur autorisé) ayant pris part au projet. La participation au Prix régional est gratuite et l'inscription se fait en ligne sur le site : [www.constructionbois-na.fr](http://www.constructionbois-na.fr).

Équipement

## Les portes ouvertes digitales de SCM



Plus de 2500 clients et distributeurs du monde entier se sont rendus aux SCM Digital Days, les portes ouvertes tenues du 25 au 27 janvier par le fabricant de machines italien SCM, à son siège de Rimini. L'événement a permis de faire le point sur les nouvelles technologies de production liées à l'évolution digitale et à l'industrie 4.0. Le Technology Center de SCM et le Réseau Digital (Digital Hub), véritable tour de contrôle pour une production intégrée, connectée et intelligente, ont notamment suscité la curiosité des visiteurs. Des centaines de professionnels ont voulu tenter l'expérience de la réalité augmentée et immersive avec les lunettes Smart conçues par SCM pour l'assistance technique et interactive à distance. Un millier de visiteurs ont assisté aux démonstrations des logiciels SCM en

italien, anglais, allemand et français. Enfin, un large succès a été rencontré par l'avant-première du nouveau système de connexion IoT (l'Internet des objets) auprès des entreprises intéressées pour faire évoluer leur production vers l'« usine 4.0 ».



- > Chêne français
- > Plots séchés
- > Débit sur liste
- > Plots avivés
- > Poutres - charpente
- > Lames Thermochoauffées

- > French OAK
- > KD boules
- > Square Edged boules
- > Beams - structure
- > Heat Treated Decking



### UNE SCIERIE DE CHÊNE RÉSOLUMENT TOURNÉE VERS L'AVENIR

F-39230 SAINT LOTHAIN  
 eurochene@eurochene.com  
 www.eurochene.com  
 Tél. : 33 (0)3 84 73 76 50  
 Fax : 33 (0) 3 84 37 03 45





État d'origine, nouveau design ou même changement de couleur... Tout est possible avec Wood 710.

Groupe ISB

## Construction

### ISB pense à l'entretien

Le groupe ISB n'est pas avare en annonces innovantes. Dernière en date, la création d'une nouvelle marque, Wood 710, destinée à proposer aux propriétaires de maison et aux collectivités locales une solution d'entretien et de rénovation de bardages bois. Trois prestations clés en main sont ainsi proposées : le pack nettoyage, le pack rénovation ou le pack remplacement. Pour débiter, le service sera disponible dans les régions voisines du groupe : Bretagne, Pays de la Loire et Centre, avant de se déployer plus largement sur le reste du territoire.

## Négoce

### Bons résultats pour Gedimat-Gedibois...

Belle année pour le groupement qui a réalisé un chiffre d'affaires (CA) de 1,84 milliard d'euros pour 493 points de vente : Gedimat réalise un CA de 1,64 milliard d'euros, soit + 4,3 % par rapport à 2016. De son côté, avec un CA de 200 millions d'euros, Gedibois enregistre une hausse de 7 % par rapport à 2016. Par ailleurs, le nombre d'enseignes progresse : Gedimat atteint désormais 440 points de vente, dont 47 en Belgique, quand Gedibois en compte 53.

### ... qui se refait un visuel

À l'occasion de son cinquantième anniversaire, particulièrement fêté en fin d'année dernière lors d'une soirée exceptionnelle au Louvre, le groupement de négoce Gedimat a dévoilé sa nouvelle identité visuelle. Dans un souci d'homogénéisation de son réseau, le groupement a conçu un nouveau logo doté d'une nouvelle signature : « Au cœur de l'ouvrage ». Plus moderne, cette identité sera entièrement déployée à compter du 1<sup>er</sup> mars, pour une homogénéisation totale d'ici un an et demi.

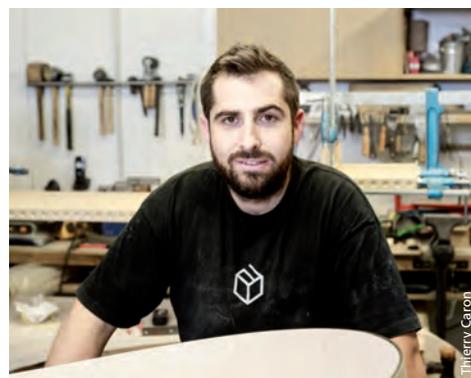
## Forêt

### Fusion de deux coopératives

Deux coopératives du nord de la Seine viennent de fusionner : la coopérative forestière Nord Seine Forêt (NSF) et la Coopérative forestière d'Amiens et d'Arras (CF2A) ont scellé leur rapprochement en constituant le groupe coopératif forestier Nord Seine Forêt Aménagement Approvisionnement (NSF 2A), avec un siège situé à Amiens (Somme). Cette nouvelle entité regroupe ainsi 3 500 forestiers et commercialise 160 000 m<sup>3</sup> de bois, dont 75 % de feuillus et 25 % de résineux.

## Filière

### Un ébéniste primé aux prix Stars & Métiers



Thierry Caron

Steven Leprizé, cofondateur de l'entreprise Arca (Atelier de recherche et création en ameublement) basée à Chennevières-sur-Marne (94), a reçu le grand prix de l'Innovation lors des prix Stars & Métiers. Petit-fils d'ébéniste, il est notamment diplômé de l'école Boulle, en tant que major de sa promotion. À seulement 23 ans, il a créé Arca dont il est actuellement l'unique dirigeant. Largement tournée vers l'expérimentation dans le mobilier contemporain, la société a inventé Airwood, un bois « gonflable ». La technique consiste à apposer de la marqueterie sur une matière souple, dans laquelle de l'air est par la suite injecté, déformant ainsi le bois. Autre concept, le WooWood, un système de rangement par des poches élastiques recouvertes de marqueterie à la manière d'un textile.

# CARREFOUR INTERNATIONAL DU BOIS

30, 31 MAI  
& 1<sup>ER</sup> JUIN  
**2018**  
NANTES - FRANCE

SALON LEADER EN EUROPE



COMMANDEZ VOTRE  
BADGE D'ACCÈS  
**GRATUIT**  
SUR [WWW.TIMBERSHOW.COM](http://WWW.TIMBERSHOW.COM)

SUIVEZ TOUTE L'ACTUALITÉ DU SALON



@carrefourdubois  
#cib2018

Une organisation :

**Atlanbois**  
le bois à sa source

NANTES  
SAINT-NAZAIRE  
**PORT**

Avec le soutien de :



## Construction

### 7<sup>e</sup> édition du Prix national pour la construction bois

Pour la septième année consécutive, France Bois Régions lance le Prix national de la construction bois. Concours de référence pour la construction et l'aménagement bois depuis 2012, il met en lumière des réalisations exemplaires aussi bien en neuf qu'en rénovation, extension-surélévation et aménagement intérieur comme extérieur. Après plus de 600 dossiers reçus pour l'édition précédente, le dépôt des candidatures pour 2018 est ouvert jusqu'au 30 mars. L'inscription est gratuite et doit se faire via un nouveau formulaire simplifié sur le site dédié : [www.prixnational-boisconstruction.org](http://www.prixnational-boisconstruction.org).

## Filière

### Trafic en baisse pour le port de La Rochelle

Le trafic portuaire du seul port en eau profonde de la façade atlantique, le Port Atlantique de La Rochelle, a été marqué par une nouvelle baisse sensible au cours de l'exercice 2017. Le premier port français pour l'importation de produits forestiers et pâte à papier a enregistré une baisse de 7,2 % par rapport à l'année 2016. Surtout, le secteur produits forestiers et papetiers présente à lui seul une baisse de 10,4 %, pour « seulement » 761 266 tonnes. De 71 407 tonnes de sciages en 2016, le trafic est passé à un peu plus de 57 000 tonnes, idem concernant les grumes, passant de 37 442 tonnes à 26 115 tonnes, et les placages, de 40 019 tonnes à 27 156 tonnes. La pâte à papier n'enregistre qu'une légère baisse, tandis que les autres dérivés du bois, dont les pellets, continuent leur progression exponentielle de ces dernières années en passant d'à peine 6 000 tonnes en 2016 à presque 17 000 tonnes en 2017.



## Aménagement

### Nouveau magasin pour Gautier

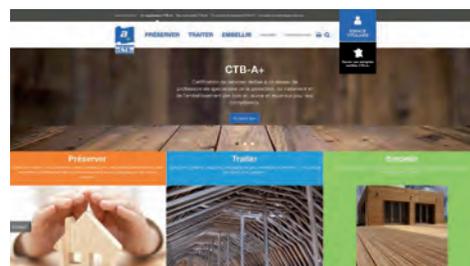
Le fabricant français de meubles n'en finit plus de s'étendre, avec l'ouverture d'un nouveau magasin à Claye-Souilly (77). Avec cette nouvelle implantation en Seine-et-Marne, le fabricant vendéen en est à sa onzième agence en Île-de-France et s'approche des 70 magasins dans l'Hexagone. Avec ses 400 m<sup>2</sup> de surface, ce nouvel établissement entend bien profiter de l'activité de la ville, qui compte pas moins de 400 entreprises.



## Média

### Nouveau site pour CTB-A+

La certification de services CTB-A+ a dévoilé son tout nouveau site Internet. Entièrement repensé, il facilite la recherche d'informations sur la protection, le traitement et l'embellissement des bois en œuvre. Plus épuré, il propose à l'utilisateur une visite autour des trois activités de la marque : préserver, traiter et embellir. Des onglets sur les pathologies des bois sont également disponibles. Un onglet téléchargeable donne quant à lui accès à de nombreuses ressources documentaires telles que les CCTP et les guides pratiques, et à une carte dynamique permettant de trouver rapidement une entreprise certifiée CTB-A+.



Work simple Work digital\*



# Maestro

Digital Systems\*\*

**Maestro** smartech | **Maestro** suite | **Maestro** datalink | **Maestro** xplora | eye-M

Maestro Digital Systems est le fruit d'une implication constante et d'importants investissements en recherche et développement. Un ensemble de produits digitaux et de services qui enrichissent l'ADN de connaissances SCM dans les technologies pour le secteur du bois. Un système dynamique et en continuelle évolution qui garantit une gestion simple et efficace de l'Usine Digitale du futur.



Retrouvez SCM France  
au salon Xylexpo - Milan (Italie)  
8 - 12 mai 2018

[www.scmwood.com](http://www.scmwood.com)



*is more*

\* Travaillez simplement. Travaillez de façon digitale.  
\*\* Systèmes Digitaux Maestro

## ÉVÉNEMENTS

### MARS 2018

12  
AU  
14

#### WoodShow

La plus importante foire commerciale dédiée à l'industrie et au commerce du bois au Moyen-Orient. Dubai World Trade Center, Dubaï, EAU.  
[dubaiwoodshow.com/en/](http://dubaiwoodshow.com/en/)

13  
AU  
16

#### MIPIM

Le plus grand salon international dédié à l'immobilier : 500 villes du monde entier représentées, 4 500 promoteurs immobiliers, 1 800 architectes, 5 400 sociétés prestataires de services. Palais des festivals, Cannes (06).  
[www.mipim.com](http://www.mipim.com)

14  
AU  
16

#### Aquibat

300 exposants sur 20 000 m<sup>2</sup> pour ce 7<sup>e</sup> salon des pros du BTP dans le Sud-Ouest, dédié aux fabricants, négoce, distributeurs et prestataires de services. Parc des expositions de Bordeaux (33).  
[www.aquibat.fr](http://www.aquibat.fr)

15  
AU  
18

#### Salon Bois Énergie

Événement qui rassemble la gamme la plus complète d'équipements de chauffage au bois, de types de biocombustibles et de filières d'approvisionnement en France. AlpExpo, Grenoble (38).  
[www.boisenergie.com](http://www.boisenergie.com)

20  
AU  
22

#### Passi'bat

Rendez-vous incontournable du bâtiment passif, positif et durable, réunissant près de 3 000 visiteurs autour de trois événements : un congrès de 30 conférences, un salon de 120 exposants et 3 circuits de visites au départ de Paris. Porte de Versailles, hall 2.2, Paris.  
[www.passibat.fr](http://www.passibat.fr)



21 AU 24  
MARS

### Nuremberg fait sa grand-messe !

Avec l'organisation simultanée de deux des plus importants salons germaniques pour l'industrie du bois, la filière aura les yeux braqués sur l'Allemagne fin mars. Du 21 au 24 mars prochain, les salons Holz-Handwerk et Fensterbau Frontale se dérouleront en même temps au vaste centre des expositions de Nuremberg, au nord de la Bavière. Les deux événements confondus avaient déjà réuni 1 288 exposants, pour plus de 110 000 visiteurs venus de 40 pays, lors de leurs précédentes éditions en 2016. Holz-Handwerk est l'un des principaux salons européens concernant la machine à bois, les équipements et l'outillage destinés aux industries du bois et aux artisans. Technologies, équipements, fournitures pour l'artisanat du bois, vastes gammes de produits pour la transformation et le travail du bois y seront ainsi présentés, en mettant en lumière les dernières tendances et innovations dans l'industrie du bois, du sciage au meulage, en passant par l'usinage ou encore l'aspiration. En marge du salon, l'association des charpentiers bavarois (FSH) organisera de nouveau son concours DesignObjekt-ObjektDesign, autour de la thématique « Ressentir l'esprit de la pièce - des concepts design holistiques ». En parallèle, Fensterbau Frontale est entièrement dédié aux métiers de la menuiserie, fenêtres, portes et travaux de façade. Machines, innovations, matériaux, systèmes de profilés, équipements de fixation et de sécurité, sont autant de thèmes dévoilés au gré des larges allées du salon d'outre-Rhin.

## Nouvelle directrice marketing pour Saint-Gobain Weber



Le spécialiste des mortiers industriels Weber, dans le groupe Saint-Gobain depuis 1996, vient de nommer Meriem Dussart nouvelle directrice marketing. À 38 ans, elle intègre le groupe après 13 années d'expérience dans le marketing et le management en industrie. Diplômée de l'École européenne de chimie de Strasbourg (ECPM) et de

l'ESCP Europe en Marketing et Communication, elle a débuté sa carrière en marketing stratégique chez le fabricant de petit électroménager Seb. Elle s'est ensuite occupée de marketing opérationnel chez le spécialiste français des matériaux de toiture Monier. Chez Weber, elle dirigera l'ensemble du département marketing France, soit le marketing marchés, produits, études et data, la communication ainsi que l'assistance technique.

## L'Afipeb a son nouveau président



L'Association française de l'isolation en polystyrène expansé dans le bâtiment (Afipeb) vient de nommer son nouveau président : Amaury Omnes, 47 ans, actuel directeur de l'activité polystyrène de Placoplatre. Diplômé de l'ECPM de Strasbourg et de HEC Paris, il a rejoint le groupe BPB Placo en 2000. Il aura notamment pour

mission de poursuivre l'engagement de l'Afipeb envers l'économie circulaire en démontrant la faisabilité d'une usine de recyclage des déchets de polystyrène expansé et extrudé par un procédé physico-chimique. Il participera aussi au projet collaboratif Damoclès II qui vise à développer la valorisation des déchets de second œuvre, ainsi qu'au Plan de rénovation énergétique des bâtiments.

## PFLEIDERER PRIMEBOARD SURFACES LAQUÉES DE HAUTE QUALITÉ EN MAT ET BRILLANT



INSPIRATIONS  
CLOSE TO YOU



Pfleiderer PrimeBoard allie un aspect laqué attrayant, une facilité de mise en œuvre optimale et une durabilité élevée. « Que ce soit XTreme mat ou XTreme Brillant : une technologie de revêtement » multicouche innovante garantit une grande stabilité des couleurs et un traitement aisé. Grâce à une combinaison de couleurs optimale, il peut être utilisé de manière polyvalente.



**H** **HOLZ-HANDWERK 2018**

21-24 mars 2018, Nuremberg, Allemagne, Stand 101-308

[www.primeboard.pfleiderer.com](http://www.primeboard.pfleiderer.com)

**PFLEIDERER**

# DÉGAINEZ VOS SMART

*BOISmag* vous propose un nouveau format d'information : de courtes vidéos qui vous permettent de découvrir une sélection de produits présentés sur les différents salons de la construction. N'hésitez pas à nous faire part de vos remarques et de vos suggestions sur ces vidéos et sur le développement de ce nouveau concept au 01 40 33 33 30 ; ou via le mail suivant : [boismag.play@boisnewsmedia.com](mailto:boismag.play@boisnewsmedia.com)



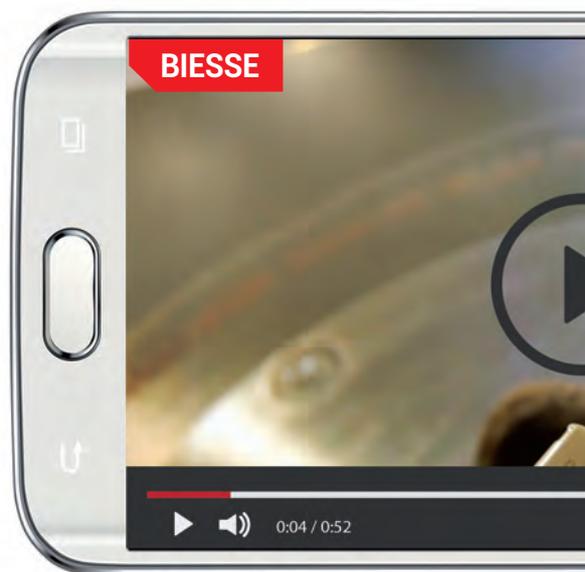
Les pointes en cuivre carrées crantées de Connecton.



L'Adapt-Table, table à clouer de Bostitch.



La grille anti-rongeurs par Simpson Strong-Tie.



La coque double-courbure façonnée par la scierie Scidus.



La bande résiliente Xylofon de Rothoblaas.

## VOUS AVEZ DES VIDÉOS ? NOUS POUVONS

Tél. : 01 40 33 33 30 - Mail : [boismag.play@boisnewsmedia.com](mailto:boismag.play@boisnewsmedia.com)

## COMMENT ÇA MARCHE ?

- 1 Téléchargez sur votre store une application de lecture de QR codes (ces applis sont nombreuses et gratuites, comme QR Code Reader).
- 2 Ouvrez l'application et placez l'objectif de l'appareil photo face aux codes.
- 3 Vous entendrez parfois un bip, et on vous demandera de cliquer sur un lien.
- 4 La vidéo démarre en streaming, sans encombrer la mémoire du smartphone.



Les plots réglables PB-Serie par Buzon.



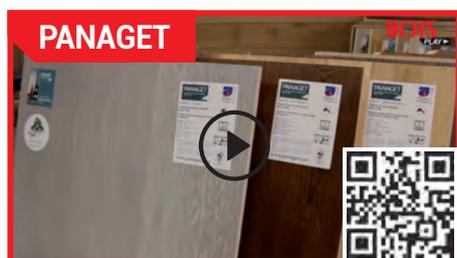
L'isolant en fibre de bois Thermoflex par Gutex.



Le logiciel de maintenance prédictive Sophia de Biesse.



Le panneau isolant acoustique en ouate de cellulose flexCL par Homatherm.



Les finitions de la gamme de parquet Zenitude de Panaget.



Le panneau de CLT PLX par Monnet-Seve.

## VOUS AIDER À LES DIFFUSER

REJOIGNEZ LA PAGE

# BOIS

mag

PLAY ▶

- NOTRE CHAÎNE YOUTUBE
- NOS CAMPAGNES DE PROMOTION

# Les scieurs français veulent protéger leur chêne

*La Fédération nationale du bois (FNB) a tiré, le 6 février dernier, le signal d'alarme sur les exportations de chêne en France, responsables, selon elle, de la pénurie qui frappe actuellement les scieries de feuillus dans l'Hexagone. Elle en appelle au président de la République et lui demande de protéger la matière première, tandis que les propriétaires forestiers estiment, eux, que le jeu se joue et doit se jouer à l'échelle mondiale.*



*Les scieries françaises tournent au ralenti par manque d'approvisionnement.*

Protéc Ouest

**P**rotéger une ressource naturelle, telle que le chêne français, d'exportations massives, est-ce une forme de protectionnisme qui va à l'encontre des lois du marché? Telle est la véritable question qui se pose ces jours-ci aux pouvoirs publics devant l'évidence : la récolte de chêne a baissé en France de 17 % depuis 2007 (2,5 millions de m<sup>3</sup> récoltés en 2007 contre 2,1 millions de m<sup>3</sup> en 2017) et, parallèlement, les exportations ont augmenté : 25 % à 30 % du chêne en France, soit 500 000 m<sup>3</sup> environ selon la FNB qui se base sur les chiffres communiqués par les douanes, partent à l'heure actuelle à l'étranger pour y être transformés. « En 2007, suite à une tempête, il y avait beaucoup de chêne sur le marché, il ne faut pas prendre une année exceptionnelle comme année de référence. Par ailleurs

la récolte de chêne exportée vers la Chine est presque deux fois moins importante qu'annoncée, soit 11 % en 2016 », estime Antoine d'Amécourt, président de Fransylva, la fédération des propriétaires forestiers privés de France. Ces derniers ont été indirectement mis en question par la FNB lors de la conférence de presse tenue le 6 février dernier pour alerter sur la pénurie de chêne et le danger subséquent pour la filière française de la transformation. Guerre de chiffres mise à part, l'affirmation du président de Fransylva ne change, en réalité, rien au problème : il y a moins de chêne sur le marché et les scieurs français se retrouvent sans matière première à transformer.

## Tourner en rond

La situation, selon la FNB, est plus qu'alarmante : « Par manque d'approvisionnements, ma scierie doit s'arrêter de tourner les jeudis soir », explique Valérie Deschazeaux, propriétaire d'une scierie de bois de rails dans la Haute-Saône. Samuel Deschaumes, président de la scierie Centre Bois Massif, corrobore ses propos : « Dans trois mois et demi, ma scierie n'aura plus de bois. » Or, la FNB rappelle que la transformation de chêne a un rôle économique clé en France. Elle représente en effet 26 000 emplois directs et 200 000 indirects. « Pourquoi, alors, la moyenne des scieries feuillus en France ne scie que 4 000 m<sup>3</sup> par an? », se demande Fransylva. « Les scieries de chêne fonctionnent à 60 % de leur capacité en raison de manque de bois sur le marché. Elles se sont pourtant modernisées pour valoriser toutes les catégories de bois. Sur les trois dernières années, elles ont investi 1 milliard d'euros dans la modernisation de leur outil », répond la FNB.

## Grandes tensions

Soutenue par une quinzaine de fédérations de la filière et de la construction, la FNB est d'autant plus alarmée que l'ONF annonce une baisse significative (-60 000 m<sup>3</sup>) de grumes de chêne lors des prochaines ventes de printemps et -50 % à l'horizon 2020 pour les qualités supérieures. Elle s'en prend, sans le dire ouvertement, aux propriétaires privés qui préféreraient négocier avec les agents qui exportent. Une accusation que les propriétaires récusent : ils estiment qu'ils sont en droit de tirer le meilleur profit des produits de leurs forêts. « *Ils nous attaquent en disant que nous vendons aux Chinois, alors que notre but est simplement de faire les meilleures ventes possible. Nous souhaitons par ailleurs souligner que c'est le revenu du propriétaire qui permet de faire de la sylviculture* », note ainsi Antoine d'Amécourt. Car, même si la FNB ne le dit pas ouvertement non plus, il s'agit bel et bien d'un problème de prix. En effet, pour quelle autre raison les propriétaires privés et les coopératives préféreraient-ils vendre à des agents qui exportent ? « *Nous sommes pourtant en mesure de mettre le meilleur prix dans 70 %, voire 75 %, des ventes aux enchères* », souligne David Chavot, président d'une scierie de chêne qui travaille beaucoup à l'export. Mais le fait est que, d'une part, il existe actuellement un engouement pour l'essence qui provoque une hausse constante de son cours, et que, d'autre part, certains marchés fonctionnent comme de véritables puits sans fond de la ressource. C'est aujourd'hui le cas de la Chine, qui protège ses forêts mais achète pratiquement tous les bois à disposition dans le monde, tout en bénéficiant de prix de transport très bas et, sur place, d'une main-d'œuvre extrêmement bon marché (le salaire moyen en Chine est de 400 euros par mois, les entreprises ne payent pratiquement pas de taxes). Si, autrefois, la Chine exportait le chêne transformé, il semblerait cependant que ce ne soit plus trop le cas tant le marché interne est demandeur de bois. Peut-on, dans ce contexte, et nuances mises à part, parler d'équilibre de marché, un équilibre qui serait nécessaire pour que la concurrence entre les uns et les autres puisse se faire de manière juste ?

## Des quotas en fin de compte

La réponse est non, selon la FNB, qui accompagne son appel du 6 février dernier d'une batterie de propositions destinées à assurer un approvisionnement des scieries françaises sur le long terme. « *Des mesures techniques d'urgence sont à prendre et d'autres structurelles, qui porteront leurs fruits plus tard* », explique Nicolas Douzain-Didier, délégué général de



*Alors que l'essence est à la mode, les volumes de chêne français mis sur le marché baissent de plus en plus.*

Eurochêne

la FNB. Parmi les mesures urgentes, une adhésion générale des opérateurs de la forêt à un label transformation UE révisé et fiabilisé, une mise en place de quotas d'exportation par essence et par qualité, une mise en place d'un registre des exportateurs par essence et d'une traçabilité des bois, traçabilité phytosanitaire également ainsi que système de redevance fiable, conditionnement des aides économiques à la forêt, reconnaissance officielle des organisations de producteurs sur la valeur du bois contractualisé et, enfin, une mise en place d'un médiateur des relations commerciales du bois. C'est évidemment la mise en place des quotas qui pose une sorte de problème éthique. « *Pourtant, d'autres pays ne s'en privent pas, précise-t-on à la FNB. C'est le cas des Croates, des Roumains, des Brésiliens...* » Si, nul doute, il semble regrettable que propriétaires forestiers et scieurs français ne puissent davantage se mettre d'accord « sur le terrain » et en interne autour d'une table, il paraît évident par ailleurs qu'un pays a tout intérêt à protéger ses richesses naturelles et à les transformer sur place pour garantir un revenu permanent et fiable à ses concitoyens. La balle se trouve désormais dans le camp du gouvernement qui, aux dernières nouvelles, serait plutôt favorable à « valoriser nos forêts » le plus possible. Affaire à suivre... ■

**Alice Heras**

# En route pour Euroforest

*Le plus important salon forestier français prépare sa prochaine édition. Quatre ans après la précédente, elle prendra comme de coutume ses quartiers en Saône-et-Loire, à Saint-Bonnet-de-Joux, du 21 au 23 juin prochain.*



L'édition 2014 avait attiré pas moins de 40 000 visiteurs.

Euroforest

**E**n vingt années d'existence, Euroforest a réussi à s'imposer comme un salon majeur pour la filière de la forêt. Premier salon forestier de France, troisième d'Europe derrière le suédois Elmia Wood et l'allemand KWF-Tagung, il présente la particularité d'être organisé en plein milieu naturel : une forêt privée près de Saint-Bonnet-de-Joux (71), dans l'une des principales régions forestières de France : la Bourgogne-Franche-Comté. Après une édition 2014 qui a rencontré un vif succès chez les professionnels, la 7<sup>e</sup> édition du salon pourrait bien battre des records.

## Un circuit modifié

Quelques mois avant l'ouverture du salon, le nombre d'exposants ayant confirmé leur venue est en augmentation de 20 % par rapport à la précédente édition, qui avait accueilli

un peu plus de 300 exposants pour 405 marques représentées. Si 40 000 visiteurs avaient arpenté le chemin forestier en 2014, l'équipe organisatrice – Richard Lachèze, directeur général du salon, en tête – n'en espère pas forcément plus, pour des raisons purement logistiques. Afin de faciliter l'installation des nombreux stands, les organisateurs ont concocté un nouveau circuit à travers la forêt. Cette nouvelle boucle de 2,5 km vient remplacer l'ancienne de 3,7 km, moins pratique. Aussi, une nouvelle allée centrale de 900 m de long sera aménagée. Propriétaires forestiers, entrepreneurs de travaux forestiers, exploitants, scieurs, gestionnaires ou même simples passionnés de la nature sont attendus pour ce salon ouvert au grand public. Par ce biais, Euroforest souhaite également développer sa visibilité à l'international. En 2014, treize pays étaient représentés parmi les exposants.

## Nouveautés

Reconnu comme salon de référence pour l'amont, Euroforest se permettra lors de cette nouvelle édition de diversifier ses thématiques, en poursuivant son ouverture aux métiers de la première transformation du bois, avec un éclairage sur le bois énergie et sur la construction bois. Deux secteurs témoins de la complémentarité entre l'amont et l'aval de la filière. Outre les nombreuses nouveautés et innovations dévoilées par les exposants, le salon se veut le relais de différents messages destinés à promouvoir la filière : montrer la nécessité d'abattre la forêt pour mieux la renouveler, attirer les jeunes vers les formations de la forêt dans une filière beaucoup trop vieillissante, et sensibiliser les enfants à la forêt et ses bienfaits. Un vaste programme, qui n'empêchera pas la traditionnelle tenue des différents concours liés au secteur forestier : une manche de la coupe de France de tronçonneuse sportive, une autre manche nationale de Timber-sport, ainsi que plusieurs animations autour de la sécurité.

Pour finir, afin de parfaire la communication d'Euroforest, les organisateurs ont fait appel à Pierre Mazoyer, graphiste et illustrateur, pour repenser l'identité visuelle du salon. ■

*Brice-Alexandre Roboam*



## Convaincante dans tous les domaines

**FORMAT**  
Une classe à part entière.



Table coulissante «X-Roll»



Système de serrage de la lame de scie « Quick-Lock »

### kappa 400 x-motion

Scie à format

- Commande numérique sur 3 axes
- Chariot à format coulissant „X-Roll“, 10 ans de garantie
- Confort d'utilisation premium

**FELDER-GROUP FRANCE**  
92 Boucle de la ramée  
38070 SAINT QUENTIN FALLAVIER  
**INFO immédiate**  
Tel. 04 72 14 94 74  
[www.felder-france.com](http://www.felder-france.com)



72 fournisseurs ont répondu présent à l'appel du groupement.

# Sylvalliance, croissance et cohésion

*Désormais considéré comme un rendez-vous traditionnel, le salon Bois & Dérivés organisé par Sylvalliance s'est tenu fin janvier au parc des expositions d'Orléans. L'occasion de faire le point sur les attentes, les perspectives et les adhésions du groupement de négoce.*

Trois éditions en trois ans ! Voilà la rançon du succès pour le salon Bois & Dérivés. Initié par le groupement de négoce Sylvalliance, il était pourtant censé être organisé tous les deux ans, mais les retours positifs à la fois des adhérents et des fournisseurs exposants ont poussé les organisateurs à réduire le temps d'attente. Ainsi, ce sont 72 fournisseurs qui sont venus tenir un stand au parc des expositions d'Orléans, dans le Loiret, soit quatre de plus que lors de l'édition précédente. Surtout, 18 des 19 adhérents du groupement étaient représentés, Distribois, seul négoce à avoir décliné l'invitation, étant basé à la Martinique. Visi-

teurs inclus, l'événement a réuni environ 350 personnes au total. Mais le salon n'est pas une affaire de chiffres : « Nous ne cherchons pas forcément à attirer le maximum de visiteurs, nuance Jacques Barillet, président de Sylvalliance. À l'image de nos adhérents, nous préférons la qualité à la quantité. »

## Adhésions réfléchies

Le principe d'adhésion est d'ailleurs l'une des caractéristiques fondamentales du groupement de négoce : un seul et unique adhérent est intégré chaque année. « Le but est de

*pouvoir soigner l'intégration de chaque nouvel arrivant, argumente le président. Nous ne sommes pas dans une logique de taille, et faire adhérer deux entreprises par an pourrait nuire à notre bonne cohésion de groupe. » C'est également la raison pour laquelle chaque potentiel adhérent doit être compatible avec le groupement, en respectant certains critères précis : une part d'au moins 40 % du chiffre d'affaires en provenance de l'activité bois et dérivés, une situation financière solide et une structure familiale avec succession. « Une entreprise familiale est très agile, ajoute Jacques Barillet. C'est le meilleur modèle économique actuellement. Leur seul handicap éventuel, lié à leur isolement ou leur statut d'indépendant, est compensé par le groupement en lui-même. » De plus, toujours dans la même optique de cohésion, le règlement intérieur du groupement stipule qu'un nouveau négoce ne peut être intégré que s'il y a unanimité des adhérents. Une seule entreprise peut donc poser son veto. « Une façon de supprimer tout malentendu. »*

### Maillage géographique

Sylvalliance souhaite grandir avec cohérence : complémentarité, homogénéité et géographie. Le profil d'un potentiel adhérent dépend également de sa zone d'implantation. Dans la même logique de cohésion, la proximité géographique de deux négoce pourrait entraîner une concurrence que certains adhérents préféreraient éviter. Le veto a été réfléchi également en ce sens. La question du maillage territorial est un autre point important pour les dirigeants du groupement de négoce. S'il est déjà présent sur une majeure partie de l'Hexagone et dans les départements d'outre-mer (Martinique et Réunion), certaines régions restent encore peu couvertes, notamment la zone Bretagne-Normandie, la Corse, le Pays basque et surtout le Grand-Est. Et Jacques Barillet de détailler : « Le Grand-Est est une région difficile à appréhender du fait de la concurrence des négociants allemands. Notre adhérent Masson est très présent à la frontière entre la Bretagne et la Normandie mais il reste le seul dans cette zone. Nous n'avons pas encore eu de bonnes opportunités dans le Sud-Ouest et la Corse, mais il y a clairement des vides à combler. »

Et concernant des négoce étrangers? « C'est tout à fait possible pour les francophones, notamment en Suisse ou en Wallonie. Chacun a ses spécificités et nous avons tous à apprendre les uns des autres : par exemple, nous pouvons apprendre des Belges qui sont très forts en importations, tandis que les Suisses ont un haut niveau de marge... »

### Croissance continue

Après des années difficiles, la lente reprise de l'activité continue sa progression. En 2017, le groupement Sylvalliance a enregistré une hausse de son chiffre d'affaires de 5 %, pour atteindre 640 millions d'euros. « C'est mieux que le marché, se félicite Jacques Barillet. La croissance qui est en train de s'installer impacte indirectement le marché de la rénovation car, quand le bâtiment ne va pas bien, il en souffre à la marge, mais quand la tendance s'inverse, il en bénéficie à la marge. » Une croissance que le groupement souhaite atteindre, si ce n'est dépasser, pour l'année 2018. « Le but est que nos adhérents bénéficient de la meilleure progression possible, et de faire en sorte qu'ils fassent mieux que le marché. » Pour cela, différentes actions sont poursuivies : perpétuer l'organisation annuelle d'un salon convivial où les speed-meetings avec les fournisseurs se succèdent, profiter des journées de savoir-faire centrées sur les produits et continuer les réunions plénières et thématiques (huit au total). Surtout, un nouvel axe est d'ores et déjà envisagé : concentrer les achats sur un minimum de fournisseurs.

Rendez-vous est pris pour 2019! ■

**Brice-Alexandre Roboam**



**Jacques Barillet, président heureux du développement de son groupement de négoce.**

## équipement



La cheville DuoPower, innovation révolutionnaire...



... fabriquée en nylon dans des machines à injection.

## Fischer, à la pêche à l'innovation

*Le géant allemand de la fixation a ouvert les portes de ses sites de production de la Forêt Noire le temps d'une visite. L'occasion d'en apprendre un peu plus sur la fabrication de ses fameuses chevilles, des systèmes de scellement chimique ou sur la nouvelle gamme de visserie bois lancée en 2017.*

**A**u tout début de l'année 2016, Artur Fischer s'éteignait paisiblement dans son sommeil, à l'âge de 96 ans. Si son décès représente une grande perte pour le monde du bâtiment, ce génial inventeur (1 100 brevets à son nom !) laisse tout de même derrière lui un empire florissant, et pas seulement pour les solutions de fixation. Le groupe Fischer c'est 46 filiales présentes sur 4 continents qui emploient 4 600 salariés, c'est 14,6 millions de fixations vendues par jour, et c'est un chiffre d'affaires de 769 millions d'euros enregistré en 2016. En augmentation de plus de 8 % par rapport à l'année précédente, il dépend majoritairement (à 75 %) de la vente des systèmes de fixation. Pourtant, le groupe Fischer dispose d'autres cordes à son arc et produit également des accessoires automobile ainsi que des jouets de construction dans ses sites de production allemands ou étrangers (en République tchèque, États-Unis et Chine).

### La forêt qui cache les entreprises

La localisation du groupe ne paye pourtant pas de mine. C'est à quelques heures de route de Strasbourg, coincés entre les sommets et les vallées de la Forêt-Noire, que le siège et

le principal site de production de la marque allemande sont enracinés. Dans le petit village de Tumlingen, lieu de naissance du regretté Artur Fischer, où il a fondé sa société en 1948. Si la situation géographique peut sembler étonnante car relativement éloignée des grands axes autoroutiers ou des vastes zones industrielles d'outre-Rhin, d'autres groupes affiliés au monde du bois sont néanmoins présents dans la région. Parmi les plus célèbres d'entre eux, le groupe Homag, fabricant de machines à bois, situé à seulement trois kilomètres du siège de Fischer.

### Le nylon par injection

Depuis 1948, le site de Tumlingen a bien grandi. Il atteint désormais plus de 11 hectares, et c'est là qu'a également été implanté le « GDC » (Global Distribution Center), le centre logistique de la marque où s'effectue une rotation d'environ 800 palettes par jour.

À Tumlingen sont notamment fabriqués les chevilles et autres produits en nylon, ainsi que les goujons d'ancrage et les éléments de visserie. Le principal site de production fabrique environ 3 000 références et compte 180 employés.

« La barre des 2,4 milliards de chevilles produites sera normalement dépassée sur l'exercice 2017 », se félicite Dirk Schallock, président de la direction du groupe Fischer. La partie nylon dispose d'une centaine de machines à injection automatisées qui procèdent au moulage des chevilles, sous l'égide de seulement cinq opérateurs travaillant en trois-huit. Certaines machines ont été développées directement par les ingénieurs de Fischer. Un système de tuyaux vient approvisionner les machines en granulés à fondre puis mouler, tandis qu'une musique particulière prévient l'opérateur de la fin d'un processus de fabrication.

## Du métal pour du bois

À l'intérieur du bâtiment, les lignes de production nylon et métal sont dissociées. C'est dans la partie métal que sont fabriqués les vis et goujons d'ancrage, à raison de 15 000 tonnes d'acier transformé chaque année, dont 15 à 20 % d'Inox. Deux lignes sont consacrées aux ancrages lourds, tandis que trois installations sont dédiées à la visserie, avec des produits de 12 à 20 mm de diamètre obtenus par formage à froid et pressage. La matière première arrive sous forme de bobines d'acier d'environ deux tonnes chacune, déroulées en 15 minutes à 3 heures en fonction des pièces à transformer. Le site dispose d'un stock d'une semaine de bobines d'acier. « Les produits acier représentent 15 % des ventes de la marque tous pays confondus, et 1,6 million d'euros de chiffre d'affaires uniquement pour la filiale française », détaille Thierry Chamaillard, président de Fischer France. Présente depuis 2009 dans l'éventail de produits Fischer, la visserie bois n'en finit plus de se développer. « La barre des 2 millions d'euros de CA devrait être franchie pour 2018, avec l'introduction de nouvelles gammes de vis bois », renchérit, non sans teasing marketing, Jean-Marc Berg, directeur général adjoint de la filiale basée à Strasbourg. Au début de l'année 2017, la marque a déjà lancé sa Power-Full à filetage total, une vis de construction qui remplace les connecteurs de charpente, ainsi que la Power-Fast pour les connecteurs métalliques. Les ingénieurs ont, en outre, développé le logiciel gratuit Wood-Fix, un module de calcul pour les dimensionnements d'assemblages.

## Le parfait chimiste

À une petite centaine de kilomètres de Tübingen se situe le centre de production de l'industrie chimique de la marque. Ouverte à Denzlingen, près de Fribourg, en 1999, cette unité de 152 personnes fabrique tous les systèmes de scellement chimique (injection, ampoules). Les systèmes d'injection se

composent de cartouches à double compartiment contenant de la résine de scellement, tandis que les systèmes d'ampoules en verre sont remplis de résine réactive avec un agent de remplissage et un agent de durcissement. Deux lignes de production entièrement automatisées dotées de trois automates gèrent les systèmes d'injection, tandis qu'une unique ligne sur laquelle fonctionnent sept automates fabrique les ampoules. Une unité de mélange leur est associée, avec cinq installations de dosage et 14 mélangeurs dissolvants.

## Des laboratoires de R&D dernier cri

Face à la forte concurrence, l'entreprise allemande n'a cessé de développer de nouvelles technologies et de nouveaux produits afin de séduire le client final. Pour ce faire, elle dispose de deux laboratoires : un laboratoire de chimie avec mélangeur, rhéomètre, spectromètre infrarouge et chromatographe en phase gazeuse ; et un laboratoire d'essais, doté d'un système de fissure parallèle dynamique, d'une machine de traction axiale, oblique et transversale, d'une machine d'essais servohydrauliques... ainsi que d'une imprimante 3D pour la fabrication des éléments tests. C'est dans ce laboratoire qu'a été expérimentée la technologie bicomposants, secret de fabrication de la nouvelle gamme de chevilles Duo-Line. La DuoPower et la Duotec se composent d'une combinaison entre un matériau souple et un matériau rigide, tous deux issus du nylon, leur permettant de s'adapter au support (expansion, retrait ou nœud). Une révolution pour cette descendante de l'historique cheville S, développée par Artur Fischer en 1948... Et qui appellera d'autres innovations pour les années à venir. ■

**Brice-Alexandre Roboam**



*Le système de scellement par ampoules en verre est très prisé par le marché chinois.*

Le Pôle Design de Renault a fait peau neuve en 2017. Les aménagements et le mobilier font la part belle au contreplaqué.

# Le grand potentiel esthétique du contreplaqué

*Organisée par Lecontreplaqué.com et l'Union des industries du panneau contreplaqué, la 3<sup>e</sup> édition de La Matinée du Contreplaqué, animée par Marion Cloarec, s'est tenue le 18 janvier à Paris sur le thème de l'esthétique et du design.*

**A**u cours de l'année écoulée, Lecontreplaqué.com, site dédié aux panneaux de contreplaqué et animé par la déléguée générale de l'Union des industries du panneau contreplaqué (UIPC) Sabine Boury, a mis en avant de nombreux exemples de chantiers et d'applications du contreplaqué en intérieur. Le thème de la 3<sup>e</sup> édition de La Matinée du contreplaqué, tenue le 18 janvier dernier à Paris à la halle Pajol, s'est donc naturellement imposé : Esthétique et Design, le potentiel du contreplaqué. L'objectif était de mettre en exergue les réponses que ce matériau peut apporter aux architectes en termes de design. Lors de cette matinée animée par Marion Cloarec, experte bois et conseil pour la maîtrise d'ouvrage, des concepteurs ont présenté leurs réalisations devant une centaine de professionnels, experts et prescripteurs. Ils leur ont fait découvrir des espaces, matières, motifs, couleurs, formes, ambiances, lumières... Bref, tout ce que le contreplaqué offre à l'esthétique. Un succès qui est peut-être le reflet de la reprise que connaît actuellement le marché du contreplaqué.

## Dans le paysage

La Matinée a débuté avec l'allocation de Romain Rougier, président de l'UIPC, qui s'est réjoui, et à raison, de voir tant de professionnels réunis à l'occasion de cette 3<sup>e</sup> édition. Le président a rappelé que le contreplaqué se distingue par sa capacité à s'adapter à de multiples usages : structure, emballage, caisserie, revêtement intérieur ou extérieur, nautisme, industrie aéronavale, transports, menuiserie. « *Mais certains usages sont parfois méconnus. Les rendez-vous de La Matinée du contreplaqué ont pour objet de montrer cette diversité et de mettre en valeur les atouts qui l'autorisent.* »

Chose dite, chose faite ! Dès la première intervention, menée par Florence Devernay, paysagiste et architecte du patrimoine, il a été montré que le contreplaqué peut être utilisé pour fabriquer un meuble, une cloison-rangement pour repenser une pièce avec un graphisme moderne, un lit-clos avec des portes coulissantes qui ne bougeront pas avec les années... Florence Devernay s'est également attachée sur l'exemple d'une pièce humide, entièrement habillée



Michel Ogier

*Le contreplaqué convient parfaitement aux pièces humides.*

de contreplaqué. « Pour l'architecte, c'est un rêve : on dessine ce que l'on veut et l'artisan réalise », a-t-elle déclaré.

### Le contreplaqué est vegan

Clélia Naud et Fabien Tran Nguyen, architectes de l'agence marseillaise Mind Architecture, ont ensuite pris la parole. Leur présentation est l'occasion de découvrir que le contreplaqué est vegan. En effet, c'est parce que sa colle est à l'amidon et qu'il est pertinent écologiquement que ces architectes l'ont choisi comme fil conducteur de la reconversion d'un ancien salon de coiffure en bar à jus vegan. Facilité de mise en œuvre et capacité à illuminer l'espace ont été d'autres critères qui ont guidé ce choix, qui satisfait entièrement les propriétaires de ce bar marseillais.

Le programme de rénovation et restructuration de logements sociaux présenté par les architectes bordelais Jean-Nicolas Fay et Julien Graves est exceptionnel : au centre de Paris, il s'agissait de rehausser un immeuble et de repenser les espaces. Les architectes ont mis les usagers au cœur de ce projet et le contreplaqué a été notamment utilisé pour réaliser des parois coulissantes mais aussi des placards et des volets, et contribuer à la modularité des espaces tout en créant une esthétique cohérente.

### L'avènement de l'hôtel modulaire

C'est une réalisation très surprenante qu'Edwin Durrleman, directeur d'Amoris (groupe Malvaux), a présentée devant des professionnels médusés : suite à une demande du groupe AccorHotels, qui cherchait à développer un concept d'hôtel moderne, éphémère et nomade, qui puisse se déplacer là où

un besoin ponctuel émerge en lien avec des événements, l'idée est venue au designer Ora İto de récupérer des containers one way, d'utiliser leur structure et de les habiller de contreplaqué en extérieur et en intérieur. La société Capsa a mis l'idée en forme et Amoris a réalisé l'agencement. Le défi pour l'agencement était de mettre au point un système à la fois esthétiquement satisfaisant et à l'épreuve de tout : les modules devant être transportés, déplacés, voire malmenés, la solution devait pouvoir subir les déformations et permettre une remise en place impeccable. Chaque module (de 30 m<sup>2</sup>) dispose d'une chambre, d'un bureau et d'une salle d'eau. Le contreplaqué y est omniprésent. À la tête d'un studio qui mêle design d'objets, architecture intérieure et design graphique, Joran Briand a notamment parlé du Technocentre Renault de Guyancourt : « Les lieux étaient initialement très froids, avec une problématique d'atomisation des espaces et des sujets. » En réponse, Joran Briand a proposé d'apporter une dimension domestique, avec des espaces de confort et de socialité (escaliers, étagères...) en contreplaqué. Et de conclure : « Le contreplaqué a toute sa place dans les grandes tendances design 2019. »

Les interventions ont été suivies par des échanges et un grand nombre de questions, majoritairement techniques, de la part des intervenants. L'occasion pour Sabine Boury, déléguée générale de l'UIPC, de rappeler que le sujet de la prochaine Matinée du contreplaqué sera déterminé par les questions soulevées. ■

**Alice Heras**

### Le vent en poupe

Le président de la Chambre française de l'agencement de la FFB, Pierre Haesebrouck, a eu la responsabilité de clore cette Matinée avec une intervention qui a été très remarquée : « J'ai compris aujourd'hui pourquoi je vois de plus en plus de contreplaqué dans mes ateliers, a-t-il expliqué. Mon implication dans le projet Adivois fait que les notions de cadre de vie, de confort et de perception portées par le contreplaqué m'interpellent. Ce matériau hautement esthétique et techniquement performant répond aussi à la tendance de responsabilité sociale et sociétale. C'est un matériau qui est un objet en soi, qui fait rentrer les arbres à l'intérieur. Un objet pour faire des objets. Les réalisations qui ont été présentées sont l'œuvre d'une équipe, une symbiose, où l'agenceur a toute sa place pour expérimenter et illustrer les idées. »

# Le groupe Burger se développe tous azimuts

*Le groupe alsacien Burger enrichit sans cesse sa palette de produits destinés à la maison et à son aménagement intérieur et extérieur. Le bois reste l'atout majeur, associé ou non à d'autres matériaux. Son développement repose pour une large part sur l'innovation et la multiplication des cibles commerciales. Un important effort d'investissements est en cours.*

Basé à Lièpvre (Haut-Rhin), le groupe Burger est, depuis sa création en 1847, un spécialiste de la fabrication de divers produits en bois. Axé depuis 1980 sur l'univers de la maison, il a connu une croissance de son activité de 5 % en 2017 avec un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros, une vingtaine de personnes ayant été recrutées. L'effectif atteint actuellement 220 personnes. « Pour nous développer, nous élargissons à la fois notre palette de produits et celle des cibles commerciales », explique Bertrand Burger, à la tête du groupe. Avec à la clef la possibilité de proposer plusieurs produits sur différents types de marchés. L'activité principale (55 % du chiffre d'affaires en 2017), centrée sur le Business to Business (B to B), concerne la vente de pro-

duits d'aménagements intérieurs et extérieurs aux grandes surfaces de bricolage (GSB), aux jardineries et aux négoce de matériaux. Les marques concernées sont surtout Burger (garde-corps en bois et en aluminium, escaliers, auvents...), Jardipolys (panneaux, clôtures, pergolas, bacs à fleurs...) et i-Clips (lambourdes en aluminium, lames de terrasse à clipper). Deuxième axe d'activité (30 % du chiffre d'affaires en 2017), la réalisation de maisons à ossature bois s'adresse directement aux particuliers et s'inscrit donc dans une logique de Business to Consumer (B to C). « Nous avons lancé cette activité en 2011 avec la marque Booa en nous positionnant sur des maisons archi-design dont les murs sont préfabriqués industriellement dans notre usine de Lièpvre, précise Bertrand



La marque Booa de Burger propose des MOB archi-design préfabriquées.

Burger. *Nous privilégions le mariage de la qualité et du prix le plus compétitif possible, ce qui nous réussit bien puisque notre rythme de production atteint actuellement une maison par jour. La moitié de nos ventes est réalisée en Alsace et nous voulons couvrir le marché national d'ici quelques années.* »

### L'apport d'Architecture du Bois

L'intégration en 2016 d'Architecture du Bois (voir encadré) joue un rôle stratégique. Le groupe Burger offre ainsi désormais l'ensemble des produits de la marque Grad (lames de terrasse en bois et en bois composite, dalles céramiques, clips JuAn, lambourdes en aluminium...) développés par Architecture du Bois, cette société apportant en outre la cible commerciale Business to Professional (B to P), sous la responsabilité de Jean Bleu, grâce à sa clientèle constituée en grande partie d'artisans spécialistes de la terrasse, de paysagistes, de piscinistes. Bertrand Burger souligne : « *Nous bénéficions des techniques développées par Architecture du Bois et du savoir-faire acquis par cette société pour des matériaux autres que le bois, tels l'aluminium ou les composants plastiques. Leur service de Recherche et Développement (R&D) travaille désormais en coopération avec celui de la société Burger, et Goulven Ledru supervise les deux équipes.* »

### Plusieurs nouveautés en 2018

L'étroite coopération des services de R&D porte ses fruits. La fabrication des garde-corps en aluminium est assurée en interne depuis décembre 2017, la production en série est confiée à l'usine Burger de Lièpvre et les produits sur mesure sont fabriqués dans l'unité Architecture du Bois à Niedermodern (Bas-Rhin). Pour l'ensemble des terrasses proposées par le groupe, les efforts ont conduit à nettement accélérer la pose des finitions tout en améliorant l'esthétique. Par ailleurs, toujours pour les terrasses, le développement des lambourdes et structures en aluminium ainsi que des divers accessoires permet de combiner aisément les lames de terrasse en bois ou composite entre elles et/ou avec des dalles en céramique, et ainsi de réaliser de multiples types de terrasses. Dans le domaine des bardages, le groupe lance la fabrication de bardages à vraie claire-voie en pin ou frêne thermochauffé (et prochainement en sapin épicéa traité en autoclave), dont les maisons Booa pourront profiter à plein. « *Grâce aux rails en aluminium et aux clips développés par Architecture du Bois, ces bardages seront posés très rapidement, l'alignement étant parfait, ce qui est généralement difficile à obtenir avec des bardages à vraie claire-voie* », souligne Bertrand Burger.

### Un programme d'investissements de plus de 10 millions d'euros

Les objectifs fixés par le groupe l'obligent à moderniser son outil de travail. Dans ce but, un programme d'investissements de plus de 10 millions d'euros a été défini sur les trois années 2017, 2018 et 2019 pour l'usine de Lièpvre. Cette année, un nouveau bâtiment de plus de 6000 m<sup>2</sup> voué à la préfabrication industrielle des murs de maisons bois va être réalisé, pour un coût de 3 à 4 millions d'euros. Il abritera l'actuelle chaîne de fabrication de murs qui y sera démantagée. L'ensemble des machines à commande numérique complémentaires nécessaires mobilise quelque 2 à 3 millions d'euros. Certaines concerneront la réalisation de panneaux, d'ossatures bois et d'autres permettront de développer les garde-corps en aluminium. Autre nouveauté, la construction de 1500 m<sup>2</sup> de bureaux est en cours de démarrage.

Les efforts de développement du groupe devraient porter leurs fruits dès cette année, avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 90 millions d'euros, soit une croissance de 12 % par rapport à 2017. À l'horizon 2020, l'effectif devrait atteindre les 250 personnes.

**Yves Topol**

### Architecture du Bois à 100 % dans le groupe Burger en 2019

En avril 2016, Wilfried Andres, à la tête d'Architecture du Bois (Niedermodern, Bas-Rhin) a vendu 60 % du capital de son entreprise au groupe Burger, partenaire de longue date. L'accord prévoit que le restant des parts sera cédé en 2019, Wilfried Andres restant le président d'Architecture du Bois au cours de la période de transition.

### Le groupe Burger présent en Europe de l'Est

Le groupe Burger a créé une joint-venture dans une usine ukrainienne (environ 150 personnes) fabriquant des produits bois à partir de feuillus, hêtre et chêne notamment. Elle produit des carrelots rabotés qui sont transformés en escaliers et garde-corps pour l'intérieur par le groupe Burger en France.



Le client peut personnaliser le mobilier à sa convenance, grâce à 30 000 combinaisons possibles de matières, couleurs et finitions.

## Meubles Ménard en plein redéploiement

*Après plusieurs années difficiles, la société bretonne Meubles Ménard SAS s'est relancée en 2016 avec sa nouvelle marque Meubles Ernest, donnant la priorité au consommateur. Invité à découvrir les meubles dans des espaces spécialement aménagés au sein des magasins, ce dernier peut désormais personnaliser ses futures pièces de mobilier. Les efforts portent leurs fruits.*

**S**on attachement au bois, à ses racines bretonnes et à la défense de l'environnement, la société Meubles Ménard SAS, créée en 1966, le clame haut et fort. « Le bois reste le principal matériau utilisé pour nos meubles. Ils sont fabriqués essentiellement en chêne français certifié PEFC et en panneaux d'ébénisterie réalisés pour une bonne part dans les Hauts-de-France », souligne Gaëtan Ménard, le président de Meubles Ménard. L'usine de la société, implantée à Bourseul (Côtes-d'Armor) sur plus de 15 000 m<sup>2</sup>, dispose de quatre centres d'usinage à commande numérique, procède à l'assemblage et assure l'ensemble des finitions en

limitant au maximum l'émission de composants organiques volatils (COV). Elle est site pilote en matière de retraitement des déchets, revalorisés à 100 %. Sa production atteint environ 20 000 meubles par an, la qualité étant attestée par une garantie de dix ans.

### **Nouvelle stratégie pour surmonter la crise**

Après avoir enregistré une belle croissance à l'international au cours des années 2000, l'export représentant jusqu'à 36 % du chiffre d'affaires en 2010, les ventes ont fortement reculé



Les Espaces Ernest sont aménagés comme à la maison.

Meubles Ernest

chez les principaux clients, le Royaume-Uni et les pays de la Communauté des États indépendants (CEI), en raison de l'effondrement de la livre sterling et du rouble ainsi que de la concurrence en Europe du Sud et de l'Est. Les Meubles Ménéard connaissent alors de graves difficultés en 2015. En mars 2016, Gaëtan Ménéard, présent dans l'entreprise depuis 1998, la rachète et prend la succession d'Ernest Ménéard, le président-fondateur.

L'assainissement financier exige une réduction de l'effectif à 70 personnes (contre 150 à la fin des années 2000) ainsi qu'une stricte rationalisation. Et Gaëtan Ménéard redéfinit l'ensemble de la stratégie, fondée désormais sur la reconquête prioritaire du marché français. Il explique : « Plutôt que de raisonner produits, nous avons raisonné sur les besoins du consommateur. Dans cet esprit, l'objectif est de lui présenter chez nos partenaires distributeurs de véritables pièces à vivre positionnées sur le premium et habillées par nos meubles (tables de salle à manger, buffets, meubles TV, vitrines, canapés...). Il peut y déambuler tranquillement, s'inspirer, et nous lui offrons la possibilité de définir lui-même une solution unique et personnalisée. »

### Concrétisation avec la marque Meubles Ernest

La nouvelle stratégie s'est d'abord traduite par la simplification de la marque, devenue désormais Meubles Ernest, au

lieu de Meubles Ernest Ménéard précédemment. Des accords ont été négociés avec des partenaires distributeurs en vue d'aménager les corners dans des espaces à la marque d'environ 140 m<sup>2</sup> au sein des magasins. En début d'année 2018, ce sont 55 Espaces Ernest de ce type qui sont opérationnels. D'importants efforts ont été nécessaires pour que le client puisse lui-même concevoir sa future pièce et personnaliser ses meubles. Gaëtan Ménéard précise : « Il a fallu standardiser le plus possible les éléments en amont afin d'offrir un très grand nombre de combinaisons en aval. » À titre d'illustration, les tables sont rondes, carrées ou rectangulaires, ces dernières ayant une longueur de 1,2 m à 3 m avec toutes les variantes de 20 cm en 20 cm. Une quinzaine de matériaux sont proposés (par exemple du verre, de la pierre ou de la céramique en plus du bois pour les dessus de table) ainsi qu'une quinzaine de finitions. Au total, le nombre de combinaisons offertes avoisine les 30 000.

Meubles Ménéard SAS a également créé dans ses locaux une Ernest Académie, pour assurer la formation des vendeurs. Ils viennent passer une journée et demie en Bretagne afin de se familiariser avec les solutions qu'offre la marque, dont le configurateur.

Les Espaces Ernest au sein des magasins évoluent constamment. « Cette année, le concept de merchandising privilégie l'authenticité générée par la végétalisation, l'apport de bois, les couleurs et la décoration dédiée », commente Gaëtan Ménéard. Autre nouveauté, l'Ernest Lab offre aux consommateurs la possibilité d'accéder à des solutions digitales grâce auxquelles ils peuvent projeter différentes couleurs et expérimenter eux-mêmes avec le conseil des vendeurs.

### Relever à nouveau le défi de l'export

« Dès l'année 2016, notre compte d'exploitation a été positif et nous avons donc renoué avec la rentabilité », explique Gaëtan Ménéard. Le chiffre d'affaires s'est établi cette année-là à 7 millions d'euros. La société table sur 12 millions d'euros à l'horizon 2020, son objectif étant de parvenir au nombre de 200 Espaces Ernest dans les magasins en France. « Après avoir conforté notre nouvelle approche du marché en France, la relance de l'export reste un défi passionnant », se réjouit à l'avance Gaëtan Ménéard, rappelant que le développement à l'international a été sa fonction majeure au cours de ses premières années dans la société. Les premiers pas seront refaits dès 2018. ■

Yves Topol

# BARDAGES TOUJOURS PLUS SÉDUISANTS

Créer des façades originales tout en utilisant des produits dans la tendance, tel est le défi à relever aujourd'hui. Des fabricants de bardages ou panneaux aux sociétés de mise en œuvre, en passant par les architectes et les négoce, tous ces acteurs se mobilisent pour satisfaire le maître d'ouvrage ou le particulier engagé dans la construction ou la rénovation de ses murs. D'un côté on assiste au développement accru des produits à la contremarque et du sur-mesure, de l'autre à l'élargissement toujours plus poussé des gammes de produits par les fabricants.

Enquête réalisée par Yves Topol

*Le parc Saint-Cyr d'Elbeuf (76), habillé du bardage en douglas Preserve Aztek coloris bronze de Protac, avec traitement de préservation.*

# ISANTS





Un projet de logements avec le bardage Vario de Protac : différentes épaisseurs, différentes largeurs, différentes couleurs.

© OBAA Architectes - Constructeurs Citadon - Images Laniers

## Un marché à l'ère du sur-mesure et du digital

*Marier les matériaux, donner du relief et du rythme aux façades, jouer sur les finitions... Les moyens pour habiller de manière originale l'immeuble ou la maison sont multiples. Cette demande du marché pousse les fabricants de panneaux et bardages à sans cesse innover. Et le sur-mesure prend de l'ampleur. Il oblige les professionnels à s'impliquer toujours davantage et mobilise de plus en plus les industriels locaux. Tout ce mouvement s'accompagne d'un recours accru à l'informatique.*

Selon le cabinet MSI<sup>(1)</sup>, le marché des bardages en France, après s'être stabilisé à 31 millions de m<sup>2</sup> en 2016 (comme en 2015), est reparti à la hausse en 2017 avec 31,8 millions de m<sup>2</sup> estimés. Les bardages bois, avec 6,12 millions de m<sup>2</sup> en 2017, auraient reculé de 1,5 % en un an, leur part représentant 19,6 % du total des bardages contre 51,7 % pour les bardages en métal, 7,6 % chacun pour les panneaux HPL stratifiés compacts et les plaques en plastique, 6,1 % pour les bardages en ciment composite (ou fibrociment)... Les chiffres avancés ne font pas l'unanimité parmi les professionnels. Du côté de Dispano, Pierre Beccaria, Category Manager Bois Couverture Aménagement, observe que si le marché du bardage bois cou-

leur connaît une relative stabilisation, on constate une belle reprise des ventes tous bardages confondus. Pour le groupement Gedex (enseignes Gedimat et Gedibois), Jérôme Flament, chef de produit bois, indique une croissance de 5 % ou 6 %, d'autres négoce évoquant une progression à deux chiffres. De leur côté, les fabricants de bardages bois se montrent également optimistes. Thierry Bergerault, directeur général de Protac, souligne qu'une récente étude de marché révèle que les ventes de bardages bois ont augmenté de 7 % en 2016, la tendance 2017 étant du même ordre. Quoi qu'il en soit, la concurrence est vive, et à l'heure où particuliers, architectes et maîtres d'ouvrage veulent suivre les tendances tout en singularisant leur maison ou leur immeuble,

l'élargissement des gammes pour coller à la demande ne suffit plus. Les fabricants et leurs partenaires s'impliquent toujours davantage dans la conception et la réalisation de produits sur mesure répondant à des besoins spécifiques. Le phénomène s'accompagne d'un recours accru aux outils informatiques et au digital.

## Personnaliser les façades

Mélanger les décors pour mieux faire ressortir l'originalité d'une façade, le procédé connaît un succès grandissant. Le recours à divers types de bardages bois en jouant sur les largeurs et épaisseurs donne un rythme aux façades. On peut aussi choisir de varier les essences, les finitions. Autre tendance actuelle, le panachage des matériaux. Jérôme Crépy, Category Manager Panneaux de Dispano, indique : « *Alors que, il y a quelques années, nous avions des grandes surfaces monocolores en panneaux stratifiés compacts HPL, ces panneaux évoluent désormais vers des décors nouveaux et ils*

*peuvent être associés avec, par exemple, des bardages en bois ou des décors plus métalliques.* » Dans le cas de l'isolation thermique par l'extérieur (ITE), on voit l'association de murs avec parement crépi et d'autres avec bardages bois. Ces derniers peuvent aussi se marier avec des bardages en d'autres matériaux comme les composites ou le métal. « *Quand on choisit des bardages bois et zinc, il faut faire attention lors de la pose afin d'éviter toute coulée de tanin sur le zinc* », prévient Dominique Pouchard, spécialiste bardages du groupe Tanguy. D'une manière générale, la tendance à la personnalisation des façades incite les architectes à sortir de l'appellation « bardages » pour adopter celle de « vêtture avec éléments décoratifs bois ».

## Forte demande d'innovations

Cette volonté affirmée de différencier les façades conduit les architectes à être demandeurs de nouveautés. Dans leurs démarches de prospection auprès des prescripteurs, →

## TERRASSES ET BARDAGES EN BOIS EXOTIQUES



**DENDERWOOD NV/SA**

IMPORTATEUR SPÉCIALISÉ EN BOIS EXOTIQUES HAUT DE GAMME

- Avivés exotiques
- Terrasses bois durs
- Bardages extérieurs
- Lambris intérieur/extérieur
- Parquets massifs ou semi-massifs
- Carrelets lamellés-collés
- Panneaux LCA
- Profilés bois rouges

J. Cardijnstraat 3 - B-9420 Erpe-Mere - Belgium - Tél. : 00 32 53 73 74 74 - Fax : 00 32 53 73 74 75  
[info@denderwood.com](mailto:info@denderwood.com) - [www.denderwood.com](http://www.denderwood.com)



fabricants et aussi négociants ne se contentent pas de présenter la palette des produits et des services qu'ils proposent, mais ils interrogent leurs interlocuteurs sur leurs attentes. « Suite aux retours de terrain de la part de notre équipe de commerciaux itinérants, nous sommes demandeurs de nombreuses innovations auprès de nos fournisseurs », souligne Dominique Pouchard. Les fabricants, eux-mêmes très actifs dans leurs démarches de prospection, sont ainsi conduits à élargir constamment leurs gammes.

## Recours à l'informatique pour choisir

Avec, d'un côté, la multiplication des produits en catalogue et, de l'autre, la volonté croissante du public et des professionnels de personnaliser leurs façades, le choix devient de plus en plus complexe et l'informatique se révèle un précieux outil. Plusieurs fabricants travaillent à la mise en place de configurateurs de bardages en ligne, Silverwood (groupe ISB) ayant été pionnier en lançant son Wood Designer en octobre dernier. Celui-ci permet à tout particulier ou tout professionnel se connectant sur le site de créer une façade en bois grâce à la sélection de divers critères : profil de lames, finition, type de pose, accessoires... L'utilisateur a alors la

possibilité de visionner la façade en 3D et il obtient le coût des bardages sélectionnés, sans le prix de la mise en œuvre. Le poseur allant sur le site peut établir son devis de manière très précise. Pour leur part, les négociants utilisent des outils informatiques permettant à leurs vendeurs d'accompagner leurs clients dans le choix des produits. « Notre site Internet *Dispano.fr* propose des fiches techniques, les DOP, des visuels d'ambiance et permet également de renvoyer l'internaute vers les sites des industriels », indique Pierre Beccaria.

## Bardages en série à la demande de grands clients

Outre les gammes de bardages qu'ils créent eux-mêmes, les fabricants peuvent fournir des produits en série conformément au cahier des charges de clients importants, lorsque de gros volumes sont engagés dans la durée. Le groupe Samse est un de ces clients. Thierry Pichot, son directeur du marché bois et de l'activité panneaux, explique : « Nous demandons ce type de produits dans le cadre d'une réponse à des appels d'offres importants ou pour des marchés propres à notre région, par exemple les lames nécessaires aux chalets de montagne. » Il ajoute que les chantiers spécifiques avec signature originale de l'architecte se multiplient, exigeant des →

WOOD DESIGNER  
by Silverwood

CRÉER DES FAÇADES UNIQUES  
AVEC NOS PROFILS, COLORIS, ET  
TOUCHERS

CONFIGUREZ VOS  
BARDAGES &  
TASSEAUX  
ET OBTENEZ LEUR  
TARIF

Essences, touchers, coloris,  
dimensions. Des milliers de  
combinaisons possibles.

TESTEZ VOTRE  
BARDAGE  
SUR VOTRE PROJET

Profitez de l'appareil photo  
de votre tablette ou  
smartphone pour mettre en  
situation vos configurations  
et visualiser leur rendu.

FEUILLETEZ  
NOTRE CATALOGUE

SILVERWOOD

Silverwood

# KAYCAN

naturetech 

LE BARDAGE EN BOIS SANS ENTRETIEN

 MADE IN CANADA



- 6 PROFILS ET 1 BARDEAU pour répondre à tous les styles
- Système d'enclenchement TRU-ALIGN™ pour un assemblage rapide, précis et résistant
- 27 COLORIS et accessoires bois ou aluminium assortis
- Durabilité exceptionnelle : GARANTIES de 25 ANS sur le panneau et 15 ANS sur la finition

*Votre signature éco-responsable et durable !*

[www.kaycan.com/intl/](http://www.kaycan.com/intl/)



**KAYCAN**  
naturetech 

L.A.R blok P53D, B8930 Rekkem, Belgique  
T +32 56 40 02 06 F +32 56 42 45 96  
infoEU@kaycan.com

**25 | 15** GARANTIE  
Kaycan Naturetech  
25 ans sur le panneau / 15 ans sur le fini

100% Écologique : Certifié FSC



— sauf Bardeaux Hampton —



**Le bardage Optima nord blanc, traité classe 3 gris brossé, par SCA Timber.**

SCA Timber - Michael Engman

→ bardages conçus et réalisés avec des caractéristiques répondant aux besoins exprimés. « Ces bardages à la contre-marque, de plus en plus nombreux, ont cependant toujours été importants pour nous », observe-t-il.

### Le sur-mesure en plein développement

Ces bardages sur mesure fabriqués pour des projets déterminés, plusieurs professionnels constatent qu'ils représentent désormais une forte activité. À la tête du négoce Drouaire-Bois qui, implanté en région parisienne, intervient surtout pour des grands projets (équipements publics, logements collectifs...), François Laresche affirme : « Un des marqueurs les plus significatifs chez nous est la tendance très marquée pour le bardage singularisé. Nous travaillons beaucoup plus sur ces produits (70 % de nos ventes) que sur ceux qui sont en stock. Il nous faut souvent

nous adresser à des artisans ou à de petits industriels pour la réalisation de ces produits. » Plusieurs grands fabricants de bardages soulignent aussi cette évolution. « Notre développement tient surtout à des fabrications sur mesure, de nombreux promoteurs et architectes recherchant l'originalité de leurs immeubles », indique Frédéric Doucet, le directeur commercial du groupe FP Bois. Même constat du côté de SCA Timber France ou de Sivalbp. Pour cette dernière, Elisabeth Berger, chargée de marketing, observe cependant que « les exigences particulières peuvent avoir des coûts non-négligeables dans un projet de construction. » De son côté, Thibault Chastagnier<sup>(2)</sup>, responsable produits gamme extérieure de Ducerf Groupe, met en avant la progression de 30 % en 2017 du chiffre d'affaires bardages en bois modifié thermiquement, ce gain résultant pour l'essentiel de la vente de bardages spécifiques, alors que les bardages de marque Côté Parc sont stables.

## Mobiliser des industriels locaux

Les fabricants de bardages ne sont pas les seuls concernés par les produits sur mesure. « Pour réaliser des produits spécifiques en relativement faibles quantités (300 à 500 m<sup>2</sup>), mieux vaut s'adresser à des artisans ou à des industriels plus petits, plutôt qu'aux grands raboteurs », explique François Laresche. Thierry Pichot va dans le même sens : « Pour répondre rapidement aux chantiers spécifiques, nous faisons appel à des raboteries locales. »

La société France Bois Imprégnés (groupe Moulinvest) fabrique notamment des bardages et s'est en outre spécialisée dans la réalisation de bardages à façon. Sébastien Rolly, le directeur commercial du groupe Moulinvest, explique : « Lorsque nous participons dès le départ à l'élaboration d'un bardage spécifique, nous savons combiner le respect du DTU, le respect de la ligne architecturale imposée et les possibilités et contraintes de notre outil industriel. Le prix demandé tient compte de l'amortissement de notre outil industriel et du temps de réglage machine, précise-t-il. Lorsque nous ne sommes pas partie prenante dès le début, par exemple lors d'un appel d'offres, nous nous efforçons de proposer des alternatives afin de nous approcher le plus possible de ce qui a été demandé au départ. »

## Pré-séries et prototypage

France Bois Imprégnés va jusqu'à faire des pré-séries d'environ 100 m<sup>2</sup> afin de s'assurer que le bardage créé conviendra au client. Il s'agit de répondre à un calepinage très précis, chacune des pièces étant prénumérotée. Sébastien Rolly indique que « la réalisation de ces pré-séries est possible grâce à l'atelier de la société spécialisé dans les usinages du bois et le taillage. Il fait également du pré-assemblage de manière à fournir des kits et des modules prêts à poser. » De son côté, François Laresche souligne que la technique du prototypage se développe depuis deux ou trois ans : « L'architecte et le maître d'ouvrage peuvent avoir une image par ordinateur de la future réalisation, mais ils restent très attachés à l'approche visuelle en réel de leur produit. »

Parfois, un essai sur 15 m<sup>2</sup> peut suffire, mais le prototype peut être bien plus important. Par exemple, « pour un colège, il y a deux ans, un mur de 25 m de long a été créé car les concepteurs voulaient que soient intégrées toutes les particularités du bâtiment pour la façade principale », indique le président de Drouaire-Bois. Il reconnaît qu'un tel prototypage revient très cher et il tend actuellement à devenir quasiment systématique.

# clinexel®

l'excellence du bardage bois peint

## couleurs tendance 2018



FINITION PEINTURE OPAQUE : 4 COLORIS 2018



Top tendance, ces couleurs sont celles des influenceurs : Stylistes, Designers, Artistes et Architectes. Pour vivre au rythme de son époque ! Pour les bâtiments contemporains.

### 9 PROFILS RAINURE-LANGUETTE & CLAIRE-VOIE



**protacfrance.com**  
**contact@protacfrance.com**  
tél. 02 96 500 500  
ZI de Lanjouan 22400 lamballe



L'activité des négoce porte essentiellement sur la distribution des produits en série.

Tanguy Matériaux



Le groupe Bouney est basé à Anglet (64).

Studio Maaz

## L'implication des négoce

Les négoce ont, pour l'ensemble des projets, et particulièrement ceux faisant intervenir le sur-mesure, un important rôle à jouer. L'élargissement des gammes, et plus encore les produits à la contremarque, les obligent à apporter de la compétence, « d'autant plus que ces produits ne sont pas en stock », insiste François Laresche. Leur connaissance des produits et des règles de pose imposées par les DTU les conduit à jouer un rôle croissant de conseil non seulement auprès de leurs clients artisans mais aussi des architectes. « Nous sommes amenés à faire de plus en plus de calepinage et de découpe de produits. Pour les panneaux, nous les livrons prédécoupés et éventuellement pré-percés. Ils sont prédisposés sur la palette en fonction de l'avancement du chantier », souligne Thierry Pichot.

Du côté des négoce dont l'activité porte essentiellement sur la distribution des produits en série proposés par les fabricants, le contact direct avec les clients professionnels reste un atout majeur. « Nous proposons divers services, à commencer par de très belles salles d'exposition permettant la découverte concrète des bardages et panneaux », souligne Dominique Pouchard. Pour sa part, Didier Ferré, directeur pôle négoce de B comme Bois (groupe Bouney), insiste sur la nécessité de disposer d'importants stocks afin d'être réactif vis-à-vis du marché et de pouvoir tenir l'engagement de livrer à J+1. Il n'hésite pas à l'affirmer haut et fort : « Notre force, c'est le stock ! » ■

(1) Étude sur le marché des systèmes de bardages en France (août 2017) par le cabinet MSI Reports SARL ([www.msi-reports.com](http://www.msi-reports.com)).

(2) Thibault Chastagnier est également président de la société I-Tech-Bois, spécialiste de l'isolation thermique par l'extérieur (ITE).

## Le BIM fait des adeptes

À des rythmes différents, les fabricants de bardages bois s'engagent sur la voie de la numérisation de leurs produits afin qu'ils puissent être intégrés dans un bâtiment conçu avec la méthode BIM (Building Information Model). Protac est l'un des plus avancés en ce domaine. David Grimault, son responsable communication, souligne : « Pour les bardages, tous nos profils sont numérisés, en libre accès et en libre téléchargement sur notre site Internet. Ils sont exploitables avec un fichier informatique 3D dans les différentes extensions standard. Nous avons réalisé notre bibliothèque BIM et tous nos bardages du catalogue y figurent. »

Du côté de SCA Timber France, on enregistre des progrès : « Une partie de nos bardages est disponible en bibliothèque BIM et on avance étape par étape. L'année 2018 sera consacrée à la mise en place des outils de présentation des produits », indique Philippe Samit, le directeur commercial et marketing. Les fabricants de panneaux font eux aussi des efforts. Tel est le cas de Polyrey Façades, en avance dans ce domaine du BIM.

# Wolman® System ProColor Silvergrey

CATHEDRALE NOTRE DAME

Une protection durable par autoclave qui donne un aspect gris contemporain et anticipe la patine naturelle que prend le bois avec les années.

- Couleur grise design
- Vieillesse uniforme du bois
- Protection durable sans métaux
- Sans entretien

Leading the Way in Wood Protection

 **BASF**  
We create chemistry

# Jouer sur la qualité et l'élargissement des gammes

*L'offre de bardages bois prend en permanence de l'ampleur, les fabricants investissant pour améliorer leurs produits. Leurs efforts portent sur tous les aspects du bardage, du choix des essences à la diversification des traitements de préservation, au soin apporté aux finitions et à la création de profils nouveaux. Ils se préoccupent également de la pose, avec pour objectif un gain de temps maximum au chantier.*

**S**ous la bannière de LCB, plusieurs grands raboteurs français s'unissent en vue de faire reconnaître ensemble la qualité de leurs bardages et de leurs finitions, l'objectif étant de pouvoir communiquer de manière générique à une échelle bien supérieure à ce que chaque entreprise peut entreprendre seule. Cette reconnaissance pourrait se traduire par la création d'une marque collective. Les travaux en cours se déroulent sur la base d'une étude de marché et d'un référentiel technique dont l'élaboration est confiée à FCBA. Une telle démarche doit conduire à mettre en lumière l'offre française de bardages bois qui ne cesse de s'enrichir et de s'améliorer. Aux côtés des bardages avec traitement de préservation sans finition et de ceux laissés au naturel, les produits avec finition se développent. Ils bénéficient de progrès techniques visant à les rendre plus fiables dans le temps et moins vulnérables au feu. Pour leur part, les bardages en bois modifié ther-

miquement (dits aussi thermotraités) gagnent du terrain. « Nous nous devons d'avoir dans nos gammes des essences diverses, différentes finitions et plusieurs types de profils afin de pouvoir satisfaire toutes les demandes qui s'expriment sur le marché », résume Philippe Samit, directeur commercial et marketing de SCA Timber France.

## Impératif de l'investissement

En vue de rendre les produits toujours plus compétitifs, l'investissement s'impose comme une nécessité à tous les fabricants. Parmi les principaux figurent Silverwood, Protac, Norsilk, LignAlpes (ex-Lalliard Industrie), Piveteau-Bois, le groupe FP Bois, SCA Timber France, Sivalbp, Simonin, Mocopinus, Laudescher, Ageka, Ducerf Groupe, Eurochêne, Rahuel Bois, Monnet-Sève, France Bois Imprégnés (groupe Moulinvest), Häussermann... Les efforts sont

quasi permanents. À titre d'illustration, on peut évoquer LignAlpes qui, après avoir installé un premier autoclave pour le traitement de préservation des bois en 2016, en attend un second pour le mois d'août 2018, l'automatisme de la station étant renforcé grâce à deux chariots supplémentaires. Résultat : un doublement de la capacité d'autoclavage. La même société a installé en 2017 une nouvelle ligne de finition pour améliorer ses bardages avec couleur opaque et elle s'équipe d'une nouvelle brosseuse qui lui permettra de proposer des états de surface différents. Également au programme, une plateforme de 3 500 m<sup>2</sup> ouvrant la possibilité d'augmenter le stock des produits disponibles et donc de diminuer les délais de livraison.

### Les bardages préservés et sans finition toujours les plus nombreux

Selon le cabinet MSI<sup>(1)</sup>, les bardages bénéficiant d'un traitement de préservation en autoclave et laissés sans finition représentent quelque 2,1 millions de m<sup>2</sup>, soit environ 45 % de l'ensemble des bardages bois en 2016. Les principales ventes concernent le sapin épicéa avec traitement de couleur verte ou marron. Le pin du Nord bénéficie d'un traitement comparable et, conformément au DTU 41.2 « Revêtements extérieurs en bois » révisé en 2015, le douglas avec aubier doit également recevoir un traitement de préservation. Celui-ci est généralement réalisé en autoclave, mais un fabricant comme Norsilk opte pour l'aspersion avec un produit contenant des pigments qui donnent au douglas une teinte de jaune avant que le grisaillement se manifeste. La plupart des professionnels soulignent que le traitement autoclave en pré-grisé, quoique nettement minoritaire, gagne du terrain. Son atout : il permet d'homogénéiser le grisaillement des bardages. Selon François Laresche, à la tête du négoce Drouaire-Bois : « *Les bardages en épicéa, produits économiques, ont trouvé une seconde jeunesse grâce au traitement autoclave en gris.* » Ce traitement en pré-grisé s'applique aussi au pin du Nord ou au douglas, et également au mélèze, essence pourtant naturellement durable en classe d'emploi 3. « *Il est utile, non pour des raisons de durabilité mais pour l'esthétique. Cependant, le traitement par saturation reste très majoritaire dans nos ventes* », précise Thierry Pichot, directeur du marché bois et de l'activité panneaux du groupe Samse.

Certains émettent des réserves quant aux traitements en pré-grisé. Ils avancent que le pigment n'étant pas fixé, l'homogénéité de la coloration ne tient pas et que, donc, l'esthétique n'est pas garantie dans le temps.

Paravent Vapolames® - Douglas, Vigna 20x135 et 20x185 mm, brosse et scie

APPLICATION INTÉRIEURE

FABRIQUÉ EN FRANCE

**V A P O**  
**L A M E S**  
by lignalpes

L'INCOMPARABLE  
CHALEUR DU BOIS

SAPIN DOUGLAS MÉLÈZE

25, Place Saint-Maurice • 74800 Saint-Pierre-en-Faucigny  
T. 04 50 03 48 90 • F. 04 50 03 73 61 • E-Mail : info@lignalpes.com

WWW.LIGNALPES.COM

## Des essences laissées au naturel

Les bardages laissés au naturel représentent, selon le cabinet MSI, environ 500 000 m<sup>2</sup>. Beaucoup d'entre eux sont en mélèze et d'autres en douglas, à condition qu'il soit purgé d'aubier. Or, les techniques à utiliser demandent un important savoir-faire. À la tête de Protac, qui vend du douglas 100 % hors aubier, Thierry Bergerault explique : « *Le douglas sans aubier représente au maximum le tiers du douglas qui nous est livré et nous avons fait de très gros efforts sur le tri. Des personnes spécialement formées sont placées à un poste de tri industriel et elles ont la compétence pour identifier le douglas sans aubier.* » Pour sa part, François Laresche observe : « *Sur l'Île-de-France, où le mélèze représentait les trois-quarts des ventes il y a trois ans, on assiste à un rééquilibrage au profit du douglas qui s'explique par la relativement faible stabilité du mélèze.* » D'autres essences sont proposées en version nature, mais dans des proportions moins importantes. Il s'agit notamment de red cedar et de bois de pays tels le châtaignier ou le robinier. Pour l'ensemble des bardages sans finition (avec traitement de préservation ou laissés au natu-

rel), Dominique Pouchard, la spécialiste bardages du groupe Tanguy, estime que le public les accepte mieux. Elle avance : « *Il y a une dizaine d'années, les clients voulaient garder la couleur naturelle, et maintenant, ils ont compris que les bois grisailent naturellement.* » De son côté, Philippe Samit souligne : « *Il y a vraiment une volonté d'aller vers les bardages bois naturel. Notre gamme Premium Natur représente ainsi près de 70 % de nos ventes.* »

## L'argument de la qualité pour les produits avec finitions

D'autres fabricants plaident quant à eux en faveur des produits avec finitions. Grégory Lalliard, le directeur général de LignAlpes, argumente : « *L'intérêt des raboteurs est de promouvoir les produits finis dont la qualité génère une plus-value de l'ordre de 15 euros par m<sup>2</sup> par rapport aux bardages classiques. Il nous faut faire accepter cette plus-value par le marché.* » Thierry Bergerault va dans le même sens : « *Les bardages bois avec finitions restent pour moi la clé du succès. Les bois, secs, ne bougent pas, et la finition tient dans le temps. Or, la progression attendue n'est pas au rendez-vous. Il nous faut mieux faire connaître les produits aux architectes, aux maîtres d'ouvrage, aux prestataires, aux clients. Nous avons, dans cet esprit, une équipe de trois personnes qui sillonnent la France, avec pour objectif de convaincre sur les qualités des produits et leur résistance dans la durée.* » Selon le cabinet MSI, les bardages bois avec finitions représentent environ 1,9 million de m<sup>2</sup>, les bardages avec peinture opaque et ceux avec saturateur suivant des évolutions inverses. Les premiers (environ 1,1 million de m<sup>2</sup> en 2017 contre 1,4 million en 2012) diminueraient à 0,9 million de m<sup>2</sup> en 2021. Les seconds (0,8 million de m<sup>2</sup> en 2017 contre 0,5 million en 2012) atteindraient 1,2 million de m<sup>2</sup> en 2021. Pour l'ensemble des produits finis en usine, l'accroche des peintures et des saturateurs est la meilleure avec l'épicéa, en raison de sa structure moléculaire. Elle est également favorisée par les bardages brossés qui se développent au détriment des bardages laissés bruts.

## Des progrès pour les peintures opaques

Même si les bardages peints avec peinture opaque sont en relative perte de vitesse, ils restent majoritaires dans les ventes de produits avec finition. Et ils continuent de bénéficier de progrès techniques. « *Les bardages en bois peint ont fait de tels progrès qu'ils ont largement rattrapé* →



©BE Bois Protac Essentiel

Les bardages avec finition, un gage de qualité.

# Plus de 80 000 combinaisons de façade bois, naturellement ça fait des envieux !

## Bienvenue !

[www.wood-designer.fr](http://www.wood-designer.fr)



**WOOD  
DESIGNER**  
by Silverwood

Avec Wood Designer, passez du prêt-à-porter au sur-mesure : vous choisissez l'essence, le toucher, la couleur, le design... soit 80 001 combinaisons, dont celle qui répond aux attentes de votre client. Ensuite, vous obtenez le devis en ligne et pouvez archiver le projet dans votre espace personnel.

Envie de voir le résultat et le partager avec votre client ? A partir d'une photo de la maison, obtenez en quelques clics une modélisation à 180° avec le ou les bardages retenus...

**Bienvenue dans le monde de l'innovation bois...  
bienvenue chez Silverwood.**



 **SILVERWOOD**



Le bardage Largo en douglas classe 3 avec saturateur Topaze de PiveteauBois.

piveteaubois

→ en qualité et en durabilité les bardages à base de bois composite », affirme François Laresche. À titre d'illustration, LignAlpes, grâce à ses récents investissements, propose cette année les bardages de sa gamme Colorlames en trois couches (contre deux précédemment) auxquelles s'ajoute une quatrième couche en contreparement. Pour sa part, le bardage de FP Bois doté de la finition Nativ (peinture filmogène semi-transparente laissant visible le veinage du bois) appliquée sur des supports en pin maritime sans nœud connaît des succès liés en partie à la garantie de 12 ans dont il bénéficie. « Lancé en 2016, ce bardage a été utilisé sur de nombreux chantiers de maisons individuelles », indique Frédéric Doucet. Dominique Pouchard insiste sur la qualité technique de la gamme Funlam de Simonin : « Les lames aboutées en épicéa ou en mélèze sont hyperstables avec une finition peinture véritablement haut de gamme. »

De son côté Pierre Beccaria, Category Manager Bois Couverture Aménagement de Dispano, souligne que les produits colorés opaques continuent à être très présents dans les ventes. « Les teintes grises sont prédominantes », précise-t-il. En 2018, Protac élargit les lames et renouvelle les couleurs de sa gamme de bardages Clinixel 100 % en épicéa. « Nous privilégions les tendances couleurs claires de type terre cuite ou safran et les couleurs métallisées dont notamment le cuivré », commente Thierry Bergerault.

## Le vent en poupe pour les saturateurs

Les bardages avec saturateur, en plein développement, ont des arguments à faire valoir. Dotés d'une bonne finition laissant apparaître le veinage du bois sans être filmogènes, ils

sont faciles à mettre en œuvre. L'entretien, plus facile qu'avec les peintures, doit par contre être beaucoup plus fréquent puisque, contrairement aux peintures bénéficiant de garanties de 10 à 15 ans, celles des saturateurs ne dépassent pas les 5 ans. Les raboteurs travaillent avec les industriels de la saturation en vue d'augmenter le temps de la garantie.

Thierry Pichot se montre optimiste : « Dans un avenir proche, le bois renforcera encore son attractivité avec les progrès qui s'annoncent pour les saturateurs et l'ensemble des finitions. » Thierry Bergerault confirme : « Pour notre gamme Essentiel, nous avons une garantie de 5 ans pour les bardages en épicéa avec saturateurs. Nous espérons un allongement de cette durée en raison de l'excellente adhérence caractéristique de cette essence. » Protac propose cette année un nouveau blanc gris cérusé appelé bois flotté pour ses bardages de gamme Essentiel. PiveteauBois offre dix nouvelles couleurs par saturateur en 2018, du gris au noir et du jaune curcuma au rouge Espelette. « Dans l'ensemble, la tendance est actuellement sur les saturés pré-grisés et les saturés ton bois », observe Fabien Ithurbide, responsable bardages et terrasses de B comme Bois (groupe Bouney). De son côté, SCA Timber France élargit sa gamme Bios de bardages avec saturateurs en ajoutant une nouvelle section 27 x 180 mm profil élégie droite. Cette société lance par ailleurs son bardage claire-voie Brasa en douglas bois brûlé qui reprend la technique japonaise ancestrale Shou-Sugi-Ban conférant au bois une grande longévité.

Autre nouveauté, la gamme Vapolames de LignAlpes visant à donner un aspect vieux bois par étuvage, jusqu'ici proposée en lambris, est enrichie cette année d'un bardage avec finition saturée lui permettant d'être posé à l'extérieur.

## Montée en puissance des thermochoauffés

Les responsables de plusieurs négoce l'affirment : la demande pour les bardages en bois modifié thermiquement augmente de manière significative. « *Le thermochoauffé revient dans la course* », résume François Laresche. Son confrère Jérôme Flament, chef de produits bois de Gedex (enseignes Gedimat et Gedibois) indique : « *Nous entrons ce type de produit dans notre catalogue 2018. Il s'agit d'une lame large de 182 mm utiles et d'épaisseur 21 mm en sapin du Nord épicéa.* »

Parmi les principaux fabricants figurent Norsilk, Monnet-Sève, Sivalbp, LignAlpes, SCA Timber France, Jouen-Frères, Centre Bois massif, Eurochêne, Ducerf Groupe... Pour cette dernière, Thibault Chastagnier<sup>(2)</sup>, le responsable produits gamme extérieure, met en avant les projets importants pour lesquels sa société est intervenue : « *Nous avons entre autres fourni les panneaux lamellés-collés en peuplier thermochoauffé pour le complexe sportif Le Gallo à Boulogne-Billancourt, le centre d'observation des oiseaux à Cordemais (Loire-Atlantique) ou encore le siège de Leroy Merlin. Pour tous ces projets, il s'agissait de vêtements sur mesure et nous avons joué un rôle de conseil auprès des architectes.* »

Parmi les nouveautés, Sivalbp propose sa nouvelle couleur Irisé 108 sur ses bardages thermochoauffés EcoThermo en pin du Nord (profil Linéa et Soléa) et en mélèze de Sibérie (profil Micro). « *L'essentiel de nos nouveautés de 2017 et 2018 concerne les bardages thermochoauffés, car sur ce marché en développement, nous sommes les seuls à rassembler sur un seul site les opérations de thermostabilisation et de finition. Nous maîtrisons ainsi la qualité de bout en bout avec un réel recul* », souligne Elisabeth Berger, chargée de marketing de Sivalbp. Pour sa part, SCA Timber France propose pour son bardage Thermowood en pin du Nord rouge un nouveau profil S en 19 x 125 mm avec un seul point de fixation. Quant au groupe Burger, il lance la fabrication de bardages à claire-voie en pin ou frêne thermochoauffé.

## Accoya et Kebony en embuscade

Norsilk, qui met sur le marché des bardages Thermowood, est l'un des seuls raboteurs français à proposer des bardages en Accoya, obtenu par acétylation de pin radiata notamment. « *Aux lasures, nous ajoutons cette année huit couleurs avec saturateurs en standard, avec des nuances du gris au noir et des tons bois* », précise Christophe Perrault, le responsable marketing et communication. Il ajoute que, parmi les projets les plus importants, sa société a fourni 600 m<sup>2</sup> de →



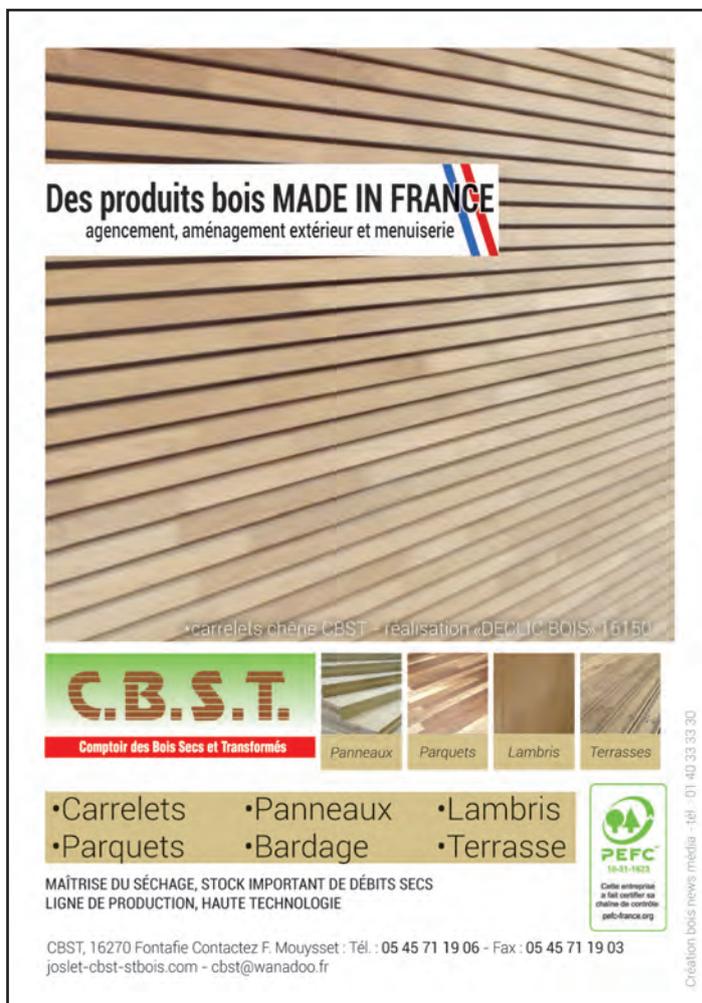
**osmo**  
UV-beschermingsolie  
Hülle Protectrice UV

### HUILLE PROTECTRICE UV EXTRA

Parfaitement protégé du soleil – La protection UV qui correspond à la teinte de votre bois !

- > Légèrement pigmentée, satinée, pour l'extérieur
- > Particulièrement recommandée pour toutes les surfaces verticales à l'extérieur : les façades en bois, les rebords de toitures, les balcons, fenêtres et portes, etc.
- > La finition contient des agents actifs pour la protection du revêtement contre l'envahissement de la moisissure, des algues et des champignons.

[www.osmo.de/fr](http://www.osmo.de/fr)



**Des produits bois MADE IN FRANCE**  
agencement, aménagement extérieur et menuiserie

\*carrelets chêne CBST - réalisation «DECLIC BOIS» 15150

**C.B.S.T.**  
Comptoir des Bois Secs et Transformés

Panneaux Parquets Lambris Terrasses

- Carrelets
- Panneaux
- Lambris
- Parquets
- Bardage
- Terrasse

MAÎTRISE DU SÉCHAGE, STOCK IMPORTANT DE DÉBITS SECS  
LIGNE DE PRODUCTION, HAUTE TECHNOLOGIE

CEFC  
18-31-1823  
Cette entreprise a fait passer sa chaîne de contrôle pefc-france.org

CBST, 16270 Fontafie Contactez F. Mouysset : Tél. : 05 45 71 19 06 - Fax : 05 45 71 19 03  
joslet-cbst-stbois.com - cbst@wanadoo.fr

Création bois new media - tél : 01 40 33 33 30



SCA Timber a lancé sur le marché français ses gammes de bardages multilargeurs en douglas aspect faux claire-voie.

SCA Timber France

→ bardages en Accoya pour l'aménagement d'une centrale de cogénération à Saint-Pierre-des-Corps (Indre-et-Loire). Du côté de Dispano, Pierre Beccaria confie que sa société engage la réflexion sur l'opportunité de proposer une offre en Accoya ou en Kebony, obtenu à partir de la furfurylation du bois.

## Les profils 3D claire-voie et aspect claire-voie ont la cote

En matière de profils, l'offre 3D qui permet de donner un rythme à la façade, continue à se développer. Françoise Papail, chef produits bois et couverture, aménagement intérieur de Dispano, analyse : « Ces produits haut de gamme que l'on voit depuis deux ou trois ans, correspondent à la prescription. Ils sont utilisés pour des chantiers profondément différents les uns des autres. Ces exigences du marché obligent les industriels à travailler de manière importante à la mise au point de bardages 3D avec des caractéristiques spécifiques, en termes de largeurs et d'épaisseurs différentes, et de finitions. » Parmi les fabricants proposant ce type de produits figurent LignAlpes, Protac, Mocopinus, PiveteauBois, Rabopale (groupe FP Bois), Silverwood. Pour sa part, SCA Timber France met sur le marché en 2018 ses bardages Optima+ aspect claire-voie en douglas avec un concept multilargeurs baptisé Viska. Il s'agit de mixer trois profils différents (Twin, Twin 2 et Twin 3) de même section 27 x 125 mm, mais donnant l'impression visuelle de différentes largeurs. Cette société met également sur le marché trois nouveaux bardages Optima+ claire-voie en sapin du Nord épicéa blanc, douglas et mélèze. « Les profils claire-voie et aspect claire-voie qui correspondaient précédemment à un marché

de niche, prennent désormais une place importante dans l'offre », avance Philippe Samit. Par ailleurs, les bardages dotés de lames larges avec couvre-joint intégrés et posés à la verticale, caractéristiques de la côte Atlantique, connaissent le succès. PiveteauBois a ainsi lancé le bardage Arcachon en douglas, et Rabopale (groupe FP Bois) propose le bardage Cap Ferret en épicéa (largeur de 170 mm avec deux →

## Du nouveau pour les produits en d'autres matériaux

Les panneaux en stratifié compact HPL et ceux en ciment composite (ou fibrociment) aussi bien que les bardages à base de bois composite (mélange de fibres de bois et de résine pressé à haute densité) bénéficient de nouveautés. Pour les premiers, fabriqués notamment par Fundermax, Trespa ou Polyrey Façades, le mélange de finitions se développe. Il peut être proposé une alternance de mat et de brillant ou encore des coloris qui changent de nuance en fonction de la source lumineuse. Les décors à base de minéraux ou aciers sont spécialement tendance. Ces panneaux sont désormais disponibles également sous forme de panneaux manportables, bien adaptés au marché du diffus. Le groupement Gedex (enseignes Gedimat et Gedibois) propose ainsi depuis 2017 des panneaux stratifiés compacts de dimensions 592 x 1192 mm permettant de standardiser un produit sans découpe pour une pose avec un entraxe de 60 cm. Cette année, il ajoute à cette offre celle de panneaux équivalents en ciment composite. Du côté des bardages en bois composite, Canexel a introduit en 2017 cinq coloris : deux à base de gris et trois tons bois. Le nouveau bardage WoodColor en fibres de bois haute densité, doté d'une finition peinture Premium à fort pouvoir couvrant, est proposé sous forme de deux profils, l'un horizontal et l'autre vertical, avec deux coloris blanc ou amande. La société SCB qui commercialise en France Canexel et WoodColor, présente également le nouveau profil simple lame de Aigis, fabricant de bardages thermoplastiques renforcés de fibre de verre.



Groupe Saïsse

Plus de  
**75**  
Exposants

Plus de  
**5,000**  
Visiteurs

Plus de  
**30**  
Pays participants



**Principale plateforme en Afrique Centrale  
et de l'Ouest pour la transformation  
du bois et des produits forestiers**

**20 - 22 Juin 2018**

**Jardin Botanique, Libreville, Gabon**

**RÉSERVEZ VOTRE ESPACE!**



**Avec le soutien du**



Gouvernement gabonais

**PARTENAIRES ET SOUTIENS**



Ministère de la Forêt,  
de la Mer et  
de l'Environnement



Organisé par:



+971 4 39 23232

info@gabonwoodshow.com

[www.gabonwoodshow.com](http://www.gabonwoodshow.com)

→ points d'application, épaisseur de 18 mm et de 26 mm au niveau du couvre-joint). La mode gagne d'autres régions. France Bois Imprégnés (groupe Moulinvest) propose désormais un bardage de ce type.

## Gagner du temps à la pose

Les modes de pose évoluent. Très largement majoritaire il y a quelques années, la pose horizontale diminue au profit de la verticale qui concerne désormais environ le tiers des bardages en bois. « Avec la pose à la verticale, le changement de couleur du bois est plus uniforme en raison de l'écoulement de l'eau », indique Dominique Pouchard. Le mariage des poses verticale et horizontale est de plus en plus fréquent. Il s'inscrit dans la logique de donner du rythme à la façade. Sur le plan technique, dès la conception des bardages, le fabricant envisage la pose en cherchant à faire gagner du temps à l'artisan. « Les profils à emboîtement avec fixation masquée sont aujourd'hui les plus vendus », indique Pierre Beccaria.

Divers procédés permettent d'accélérer la pose des bardages à claire-voie et d'en améliorer l'esthétique grâce à une pose rigoureusement parallèle des lames. La méthode tra-

ditionnelle, avec crémaillère, reste la plus courante. Mais son prix est relativement élevé. Pour ses bardages à claire-voie en pin ou frêne thermochauffé, le groupe Burger utilise un système de pose rapide développé grâce aux rails en aluminium et aux clips de sa filiale Architecture du Bois. Ce système permet également un excellent alignement des lames. « Le bardage à claire-voie est parfois proposé sous forme de panneaux de claire-voie. Cela commence à se développer, même si on ne peut pas encore parler de véritable tendance », observe Françoise Papail. France Bois Imprégnés utilise déjà cette technique. « Pour éviter aux artisans de poser les bardages à claire-voie tasseau par tasseau, nous préparons en atelier des modules prêts à poser avec des calepinages et des formats précis. Nous allons donc dans le sens du kit prêt à poser, avec gain de temps à la clé sur chantier », explique Sébastien Rolly, le directeur commercial du groupe Moulinvest. Qualité des bardages et pose en un minimum de temps, voilà les deux atouts maîtres pour gagner en compétitivité. ■

(1) Étude sur le marché des systèmes de bardages en France (août 2017) par le cabinet MSI Reports SARL ([www.msi-reports.com](http://www.msi-reports.com)).

(2) Thibault Chastagnier est également président de la société I-Tech-Bois, spécialiste de l'isolation thermique par l'extérieur (ITE).

## Demande croissante pour les bardages anti-feu



« Les demandes de produits résistant au feu sont de plus en plus nombreuses », prévient Fabien Ithurbide, responsable bardages et terrasses de B comme Bois (groupe Bouney). Plusieurs négoce confirment cette tendance. « Pour les équipements publics et les immeubles de logements collectifs, la demande pour des produits au moins Euroclasse C concerne un projet sur trois », constate François Laresche, à la tête du négoce Drouaire-Bois. Plusieurs fabricants proposent déjà des bardages résistants au feu avec différentes techniques, du bardage naturel en mélèze aux produits préservés par imprégnation en passant par l'application d'une peinture intumescente. SCA Timber France lance en 2018 son bardage Premium Color Fireblock

en sapin du Nord épicéa brossé doté d'une finition peinture microporeuse de 135 grammes et d'un primaire intumescent avec couches de 250 grammes en parement et de 120 grammes en contreparement. Ce bardage est Euroclasse B ou Euroclasse C en fonction des couleurs appliquées. De son côté, Protac, qui a depuis 2016 son bardage RESISTaufeu avec peinture intumescente et peinture de protection garanti en Euroclasse C, souhaite désormais aller plus loin. Son directeur général, Thierry Bergerault, explique : « Nous cherchons à être l'un des leaders du bardage bois en France et à avoir notre solution à nous dans le domaine de la préservation avec imprégnation. » Woodenha, spécialiste de cette technique de préservation avec imprégnation et qui utilise également un saturateur, est en mesure de proposer et de garantir des produits ignifugés. Cette société travaille comme prestataire à la demande de plusieurs négoce sollicités pour contribuer à la mise au point de produits à la contremarque. On peut citer entre autres le groupe Samse ou Drouaire-Bois.

# Bois | Forum Construction Dijon

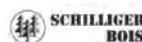
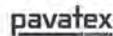
11 - 13 avril 2018

8<sup>ème</sup> Forum International Bois Construction  
Parc des Congrès Congrexpo Dijon

11, 12 et 13 avril 2018

[www.forum-boisconstruction.com](http://www.forum-boisconstruction.com)  
[info@forum-boisconstruction.com](mailto:info@forum-boisconstruction.com)

Nicole Valkyser Bergmann  
+ 33 6 85 41 96 91





Festool

## La scie circulaire HK 85 de Festool

Scier du bois massif, réaliser des travaux d'assemblage ou des tenons, faire des découpes de planchers ou de poutrelles, scier des panneaux, sont des tâches qui s'effectuent plus facilement grâce à la scie circulaire à capot basculant HK 85. Dotée d'un moteur endurant de 2 300 W, avec électronique de puissance, elle assure une force constante lors du sciage pour réaliser simplement des coupes longitudinales et transversales jusqu'à une épaisseur de 85 mm. Bois, panneaux ou planchers techniques... Quel que soit le matériau, la HK 85 garantit, avec son rail de guidage, la plus grande précision pour un sciage parfait. Montée sur le rail pour coupes d'onglets FSK, il est alors possible d'obtenir des coupes en biais reproductibles. Deux-en-une grâce à son dispositif de rainurage disponible en option, la scie circulaire HK 85 peut également se transformer rapidement en une puissante rainureuse (largeur de 16 à 25 mm et profondeur maximale de 35 mm).

## Le logiciel de calcul des assemblages d'Heco-Schrauben

Le logiciel de mesure professionnel HCS 4.0 est un service gratuit offert par Heco-Schrauben aux planificateurs, ingénieurs BTP, architectes et artisans. En conformité avec les normes, le logiciel assiste dans le calcul statique des assemblages et renforcements avec des vis à bois filet partiel ou total, ou des vis d'ancrage. Les artisans peuvent ainsi présenter dans leurs offres des calculs vérifiables et recevoir des instructions fiables pour la réalisation de leurs travaux de montage. Les utilisateurs peuvent effectuer des calculs de manière simple, claire et interactive : dimensionnement de chevilles, fixation de balustrades, isolation de chevrons de toiture, contrôle du levage, dimensionnement de constructions bois et façades.



Heco-Schrauben

## La scie plongeante MT 55 18M bl de Mafell

La scie plongeante MT 55 18M bl fonctionne avec la toute nouvelle génération de batteries de 18 volts et permet de ne pas dépendre de l'alimentation électrique lors des travaux de montage. Le moteur BLDC sans balai et la nouvelle technologie de batterie LiHD avec 99 Wh assurent une performance jusque-là réservée aux machines raccordées au secteur. On obtient ainsi un sciage sans fatigue, rapide et surtout précis, du bois et des matériaux composites jusqu'à une profondeur de coupe de 57 mm. Le mécanisme plongeant facilite la coupe sur la règle de guidage. Le capot de protection fermé permet un travail pratiquement sans poussière. La fonction d'incision permet une coupe sans éclats des surfaces mélaminées ou peintes. Outre le guidage de coupe précis grâce aux règles de guidage, la machine se montre très performante lors d'une coupe à main levée grâce au repère de tracé guidé.



## La Techno Turn Evo d'Essetre

La Techno Turn Evo est l'évolution naturelle du centre Techno Turn à une tête. Cette machine peut usiner jusqu'à une section de 650 x 400 mm de façon rapide et précise. La machine peut être équipée avec une ou deux électro-broches et quatre outils en même temps pour des usinages spéciaux. Un ou deux magasins outils à 12 positions chacun et un système de chargement et déchargement automatique font de ce centre une des machines les plus performantes sur le marché compte tenu de ses dimensions compactes. La Techno Turn Evo possède une tête de fraise brevetée qui tourne à 6 axes et qui permet de réaliser automatiquement tous les usinages normalement utilisés dans la construction.



## La super-glue Alsafix

Le spécialiste de la fixation professionnelle Alsafix vient de mettre sur le marché Alsacyano, une super-glue quasi instantanée qui se compose d'une colle cyanoacrylate et d'un activateur en spray. Cette colle est particulièrement recommandée pour la fixation et la réparation de pièces en bois, le MDF, le bois, l'OSB, le caoutchouc, le cuir et la plupart des plastiques... Elle est notamment adaptée aux applications où la vitesse de durcissement doit être accélérée. Elle présente une haute résistance de collage et convient pour une utilisation sur des surfaces verticales. Elle s'adapte également très bien au collage de substrats difficiles qui ont une nature poreuse ou irrégulière.

## Les solutions couleur en aménagement extérieur de PiveteauBois

Pour son offre de bardages et de produits d'aménagement extérieur, PiveteauBois propose la personnalisation des projets grâce aux solutions d'imprégnation colorées ou aux saturateurs. Les solutions d'imprégnation colorées en autoclave sont les plus performantes, offrant une durabilité garantie jusqu'à 20 ans selon certaines essences. Elles permettent d'atténuer le phénomène de grisaillement ou de l'anticiper pour une évolution homogène et un entretien limité à un simple nettoyage régulier. Le saturateur sur le bois permet de personnaliser les projets par la couleur et d'apporter une protection durable aux produits bois. Le saturateur semi-transparent proposé par l'entreprise est translucide et pénètre les fibres du bois en profondeur. Il préserve également efficacement le produit bois des agressions extérieures. Non-filmogène, sa rénovation tous les 5 ans selon les expositions, ne nécessite aucun ponçage préalable.





# BOIS ET DÉRIVÉS



**GASTEBOIS  
SEFOB**

**02 32 56 20 51**

- **Pro Color Douglas:**  
Classe 3 Rose Saumon
- **Pro Color Gris:**  
Classe 3 Gris
- **Classe 3 et 4:**  
Marron et Vert
- **Finition Rubio Monocoat:**  
Huile de Lin
- **Finition Azko Nobel Sikksens:**  
Saturateur

Protections Colorées par Autoclave Certifiés CTB-P+ et CTB-B+

**IBN INDUSTRIE DU BOIS DE NEUVY**



Plots de chêne  
QBA à QB3  
Ép. : 18 à 200 mm

Charpentes chêne  
toutes sections  
toutes longueurs

Tél : 02 54 46 42 63 - Fax : 02 54 46 01 50 - 41250 Neuvy  
www.ibneuvy.com - info@ibneuvy.com

CE FSC



**POUR VOS RECRUTEMENTS**  
Optez pour l'efficacité BOISmag

Dès réception, votre offre est :

- Publiée sur notre site Web
- Expédiée en newsletter
- Et publiée dans le prochain numéro

Contactez Gloria au **01 40 33 33 36**  
gj@boisnewsmedia.com

L'OFFRE BOIS TECHNIQUE

**treforest**

FRANCE

Agence Bois & Produits Dérivés  
- Depuis 1991 -



**CARRELETS**  
lamellés collés

**PANNEAUX**  
massifs et aboutés

**SCIAGES**  
Douglas

**ÉPICÉA**  
lamellés collés & contrecollés

54, rue Roger Catillon - 02400 CHÂTEAU-THIERRY (FRANCE)

**Laurent PICINALI**  
contact@treforest-france.fr  
www.treforest-france.fr

+33 (0)6 71 73 81 92  
Tél : +33 (0)3 23 82 60 35  
Fax : +33 (0)3 23 82 84 35

## DES PARTENAIRES NÉGOCIANTS SPÉCIALISTES DU BOIS

Pour devenir négociant partenaire, contactez Sarah, tél : 01 40 33 33 30 - e-mail : [st@boisnewsmedia.com](mailto:st@boisnewsmedia.com)

SOCIÉTÉ	VILLE	TÉL	SOCIÉTÉ	VILLE	TÉL
PARTEDIS BOIS MATÉRIAUX	03000-MOULINS	04 70 44 00 79	PARTEDIS BOIS MATÉRIAUX	56700-HENNEBONT	02 97 36 12 46
ODDOS	05100-BRIANCON	04 92 21 36 54	GEDIBOIS BATI COLMAN	57520 GROSBLIEDERSTROFF	03 87 95 67 78
GEDIBOIS CENTRALE ANTIBOISE DES BOIS	06370 MOUANS-SARTROUX	04 92 91 48 00	SENELAR	59150-WATTRELOS	03 20 26 30 08
CHAUSSON MATÉRIAUX	06516-CARROS	04 93 08 17 17	MULLET ROUBAIX RESEAU PRO	59100-ROUBAIX	03 20 75 58 11
SONNIER BOIS PANNEAU	07430-DAVEZIEUX	04 75 34 52 80	LMC	59910-BONDUES	03 20 81 93 50
GEDIMAT SPIRE SA	08000-CHARLEVILLE-MÉZIERES	03 24 33 79 79	SAS MEURANT	59600-COGNIES-CHAUSSÉE	03 27 53 15 70
SOCOBOIS	10430-ROSIÈRES	03 25 71 35 77	DESCAMPS	59700-MARcq-EN-BARÇEUL	03 20 72 06 00
PANOFrance	11000-CARCASSONNE	04 68 25 37 69	DESCABOIS	59640-DUNKERQUE	03 28 60 04 38
PANOFrance MARSEILLE	13015-MARSEILLE	04 96 15 60 60	PANOFrance DUPREZ LESQUIN	59810-LESQUIN	03 20 87 46 87
LETERME CAEN (CHBD)	14460- COLOMBELLES	02 31 72 60 30	LETERME BEAUVAIS	60000-BEAUVAIS	03 44 02 29 76
SIMA (GROUPE VM MATÉRIAUX)	16000-ANGOULÊME	05 45 61 07 84	SOCIETE CATIMEL	60280-VENETTE	03 44 40 14 86
CFA	17000-LA ROCHELLE	05 46 00 33 32	MENEBOO BOIS SAS	62217-BEAURAINS	03 21 73 56 00
SIMA	17440-AYTRÉ	05 46 30 06 30	DESCAMPS SA	62400-BÉTHUNE	03 21 57 20 52
PARTEDIS BOIS MATÉRIAUX	19000-TULLE	05 55 20 14 50	DUCROS BOIS S A	63000-CLERMONT-FERRAND	04 73 42 25 70
BA BOIS	21121-AHUY	03 80 55 47 71	LOIRE MATERIAUX	63800-COURNON	04 73 84 86 00
AMOR BOIS	22003-SAINT-BRIEUC	02 96 68 24 00	PANOFrance	64000-PAU	05 59 81 00 38
SOUILLAC	24202-SARLAT	05 53 31 46 46	BOUNY	64600-ANGLLET	05 59 03 72 58
SONNIER BOIS PANNEAUX	26140-SAINT-RAMBERT-D ALBON	04 75 31 04 52	PANOFrance TARBES	65000-TARBES	05 62 93 00 36
GUILLORE PARQUET	29180-QUÉMÉNÉVEN	02 98 73 51 33	PANOFrance PERPIGNAN	66000-PERPIGNAN	04 68 61 26 81
CASTEL BOIS	29290-SAINT-RENAN	02 98 84 21 95	STRUB BOIS	67129-MOLSHEIM	03 88 48 20 70
CENTRALE TOULOUSAIN DES BOIS	31490-LEGUEVIN	05 61 86 72 59	PANOFrance STRASBOURG	67100-STRASBOURG	03 90 40 24 90
PANOFrance	31017-TOULOUSE	05 61 47 93 96	BATIBOIS	68000-COLMAR	03 89 20 14 14
MEYER	31017-TOULOUSE	05 61 40 39 22	AGEKA BATIMIEU	68000-COLMAR	03 89 29 00 69
ARMENGOL SA	31700-BEAUZELLE	05 61 59 91 91	LOIRE MATÉRIAUX	69330-MEYZIEU	04 78 04 08 09
MARESTAING RAYMOND ETS	32200-GIMONT	05 62 67 74 72	CLEAU	71640-DRACY-LE-FORT	03 85 98 25 25
SOCIETE GÉNÉRALE DES BOIS	33083- BORDEAUX	05 56 50 72 06	FOUSSIER SA	72025-LE MANS	02 43 40 72 72
PANOFrance	33270-FLOIRAC	05 56 38 50 00	PARTEDIS BOIS MATÉRIAUX	72230-MULSANNE	02 43 43 76 76
VM BORDEAUX BOIS	33560-CARBON-BLANC	05 57 77 34 34	BOIS MAURIS ODDOS	74370-ARGONAY	04 50 02 41 50
GEDIBOIS	34570-VILLENEUVE-LES-BÉZIERS	04 67 30 47 35	LALLIARD INDUSTRIES	74800-SAINT-PIERRE-EN-FAUCIGNY	04 50 03 95 96
PANOFrance	34500-BÉZIERS	04.67.76.17.14	RÉSEAU PRO MIGRAINE	76600-LE HAVRE	02 35 26 82 68
PANOFrance	34920-LE CRÈS	04 67 87 49 49	ABOISIF	77190-DAMMARIE-LES-LYS	01 64 37 10 92
PELTIER BOIS	35133-JAVENE	02 99 94 81 89	PARIS BOIS/ PELTIER BOIS	77220-PRESLES-EN-BRIE	01 64 25 51 35
MAISON DES ARTISANS	35410 NOUVOITOU	02 23 30 70 26	LARESCHÉ SAS	77330-OZOIR-LA-FERRIERE	01 60 18 59 89
ABACA SALOME	35520-MELESSE	02 99 13 02 03	DROUAIRE BOIS ET DÉRIVÉS	77504 CHELLES	01 60 08 06 18
BOIS DU BERRY	36270-ÉGUZON-CHANTÔME	02 54 47 43 37	GEDIMAT SEFOR	78800-HOUILLLES	01 39 57 10 10
PANOFrance FOUSSIER SA	37210-PARCAY-MESLAY	02 47 29 12 29	RESEAU PRO	79100-THOUARS	05 49 68 09 33
SAMSE	38000-GRENOBLE	04 76 85 78 00	SIMA	79000-NIORT	05 49 17 22 22
ODDOS	38180 SEYSSINS	04 76 84 21 60	ETS ROGER	80091-AMIENS	03 22 33 81 81
DICA MACHOT	38400-SAINT-MARTIN-D'HÈRES	04 76 25 82 83	RESEAU PRO CANTRELLE	80100-ABBEVILLE	03 22 20 79 79
AU FIL DU BOIS	39120-RAHON	03 84 70 93 02	DACHER (ETS)	80136-RIVERY	03 22 92 22 92
PARTEDIS BOIS MATÉRIAUX	42160-ANDRÉZIEUX-BOUTHÉON	04 77 55 20 33	REY MATÉRIAUX	81600-GAILLAC	05 63 57 12 75
LOIRE MATÉRIAUX	42290 SORBIERS	04 77 53 38 38	VM MONTAUBAN	82000-MONTAUBAN	05 63 63 00 69
RESEAU PRO CHATEAUBRIANT	44110-CHATEAUBRIAND	02 40 81 12 38	PARTEDIS BOIS MATÉRIAUX	85300-CHALLANS	02 51 68 18 09
RESEAU PRO CLISSON	44190-CLISSON	02 40 54 00 00	DUBOIS ROUX	85305-CHALLANS	02 51 49 57 00
MAILLAUD PANOFrance	44230-SAINT-SÉBASTIEN-SUR-LOIRE	02 40 80 15 30	SIMA	85400-LUÇON	02 51 56 18 18
BOURGOIN BOIS SAS	44430-LE-LOROUX-BOTTEREAUX	02 51 71 94 00	VM POUZAUGES	85700-POUZAUGES	02 51 57 03 73
RESEAU PRO	44780-MISSILLAC	02 40 88 30 01	BMO	86100-CHATELLERAULT	05 49 02 35 00
VM SIMA TRIGNAC	44570-TRIGNAC	02 40 45 90 90	SNBM	86580-VOUNEUIL-SOUS-BIARD	05 49 37 50 00
PERRONET ETS	45600-SULLY-SUR-LOIRE	02 38 36 27 16	PARTEDIS BOIS MATÉRIAUX	87280-LIMOGES	05 55 35 70 35
VM AGEN	47240-BON-ENCOTRE	05 53 96 46 46	XILIPAN	88200-NABORD	03 29 62 23 62
PANOFrance	47300-VILLENEUVE-SUR-LOT	05 53 70 30 80	RATHEAU LBP DPT. BIP	91707-SAINTE-GENEVIÈVE-DES-BOIS	01 69 46 66 44
TOLAZZI France	49230-TILLIERES	02 41 75 23 20	VILATTE	92320-CHÂTILLON	01 47 35 33 33
MAILLAUD PANOFrance	49460-MONTREUIL-JUIGNE	02 41 25 72 10	PARIS NÉGOCE SERVICE	92390-VILLENEUVE-LA-GARENNE	01 39 64 30 01
RÉSEAU PRO REIMS	51370-SAINT-BRICE COURCELLES	03 26 79 01 40	PICARD SA	93806-ÉPINAY-SUR-SEINE	01 48 41 20 17
PANOFrance SAINT DIZIER	52100-SAINT-DIZIER	03 25 96 00 30	RATHEAU LBP	93166-NOISY-LE-GRAND	01 49 14 74 60
PANOFrance BATI FRANCOIS	54000-NANCY	03 83 30 93 09	CHOSSIÈRE	94290-VILLENEUVE-LE-ROI	01 45 97 41 44
PARTEDIS BOIS MATÉRIAUX	56100-LORIENT	02 97 37 30 66	TLB	95330-DOMONT	01 39 35 43 43
SOULAINE ETS	56230-QUESTEMBERT	02 97 26 11 57	<b>BELGIQUE</b>		
			BOURGUIGNON BOIS SA	1457-WALHAIN	+ 32 (0) 10 65 55 66
			BIGMAT CATALDO SA	4020-LIÈGE	+ 32 (0) 43 77 94 94
			BIEMAR BOIS	4030-SOUMAGNE	+ 32 (0) 43 43 34 17
			DISTRIBOIS SA (Diffusion menuiserie)	6041-GOSSELIES	+ 32 (0) 71 25 70 80

Pas encore abonné à **BOIS** ? Vous pouvez trouver votre magazine professionnel chez l'un de nos partenaires

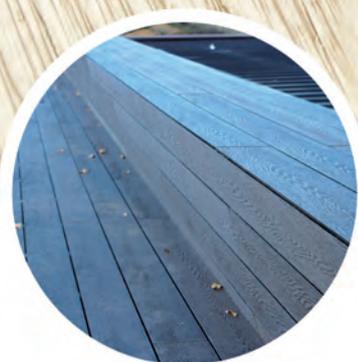
LA TECHNOLOGIE  LG

AU SERVICE DU BOIS

COMPOSITE

**WOOZEN**<sup>®</sup>

 **LG Hausys**



Messieurs les négociants, si vous souhaitez rejoindre notre réseau de distributeurs, merci de nous contacter.

Contact France : [woozen.composites@gmail.com](mailto:woozen.composites@gmail.com)

Jamais un seul désordre en plus de 20 ans de pose.



La **claire-voie**  
pour la première fois sous  
**ATEX du CSTB**  
uniquement avec les pare-pluie **DELTA®**



## DELTA®-FASSADE, la référence.

Gamme complète d'écrans pare-pluie pour :

- Parements ajourés (bois, métal, composite...) avec ajourations verticales ou horizontales jusqu'à 50 mm / 50%.
- Façades vitrées (polycarbonate, PMMA...).
- En ITE ou en construction à ossature bois.
- Réaction au feu Euroclasse B (équivalent M1) dès le standard (sans surcoût).

La référence européenne des pare-pluie pour les bardages à claire-voie depuis près de 20 ans.

Les Docks Libres, Marseille (13)  
© Nexity - Ywood



Centre hospitalier, Arras (62)  
© Architecture-Studio, Paris

