

BARDAGES BOIS : L'IMPÉRATIF DE LA QUALITÉ

Les fabricants de bardages bois affichent leur volonté de faire reconnaître la qualité de leurs produits, nombre d'entre eux n'hésitant pas à s'unir derrière une marque collective. Dans le même esprit, ils ont le souci de promouvoir un entretien efficace, moyen indispensable afin de garantir la notoriété. Parallèlement, leurs efforts pour améliorer les bardages ne se relâchent pas. Ils continuent à apporter des innovations techniques et esthétiques, et regardent vers l'avenir en élargissant l'offre pour l'adapter aux bâtiments de grande hauteur.

Par Yves Topol



Le marché du bardage bois doit faire face à la concurrence dans le secteur des revêtements de façades.

Norsilk

Heurtaux, responsable des ventes de bois de construction et de bardages pour le groupe Ratheau, va plus loin encore : « Cette année, le bardage bois a repris des parts de marché. » Si l'activité reste dans l'ensemble satisfaisante jusqu'ici, plusieurs grands fabricants de bardages bois n'hésitent pas à s'unir en vue de préserver l'avenir. Ils agissent ainsi ensemble sous l'égide de LCB pour promouvoir une marque certifiée commune attestant de la qualité des bardages bois. En outre, nombre d'entre eux déploient des efforts pour améliorer les performances : investissements, exportations, prospection accrue, développement des services... sont ainsi à l'ordre du jour. Autre impératif pour tous : s'assurer que les bardages bois seront bien entretenus dans le temps. « Si l'entretien était correctement assuré, on ne générerait pas autant de contre-références comme c'est le cas aujourd'hui », prévient Sébastien Rivière, directeur commercial de Masquelack France, spécialiste des finitions.

Certification CTB Bardage Bois début 2019

La certification CTB Bardage Bois attestant de la marque collective de qualité des bardages bois doit voir le jour de manière imminente. « Elle permettra de lever un certain nombre de réticences liées à la perception des bardages bois », indique Arnaud Hétron, le directeur de LCB. Plusieurs grands raboteurs parmi lesquels LignAlpes, Norsilk, Protac, SCA Wood France, Silverwood (Groupe ISB) ainsi que les deux spécialistes de la finition Masquelack France et Akzo Nobel ont participé à la réflexion sur le référentiel technique, dont la réalisation a été confiée à FCBA. Ce référentiel permettra de certifier l'essence de bois et son origine, la géométrie des lames, le taux d'humidité, le classement d'aspect, la compatibilité avec la classe d'emploi, les préconisations de mise en œuvre conformément au DTU 41.2 (notice de pose), la pérennité d'aspect des bardages finis, les préconisations d'entretien, les garanties apportées. « Les audits, également confiés à FCBA, seront couplés, le cas échéant, à ceux de la certification CTB B+, reconnue depuis de nombreuses années et qui est gage de la qualité du processus de traitement et donc de la durabilité des matériaux », précise Arnaud Hétron.

Nécessité d'une politique forte de communication

La mise en place de la nouvelle certification CTB Bardage Bois est saluée par de nombreux intervenants. Ainsi, Thierry Pichot, directeur du marché bois et de l'activité pan- →

Assurer la reconnaissance des produits et du nécessaire entre-

Agir collectivement pour mettre en œuvre une marque de qualité, s'engager au niveau de l'entreprise afin d'améliorer l'outil de production et de développer les marchés, se mobiliser avec pour but de généraliser un entretien mené professionnellement, tels sont les objectifs majeurs que se fixent les fabricants de bardages bois en collaboration avec d'autres acteurs de la filière.

Le marché du bardage bois, attendu en nette hausse en 2018, n'a pas tenu sa promesse. Deux raisons principales sont avancées : la construction n'a pas été au niveau prévu et la concurrence reste vive avec les panneaux stratifiés compacts HPL, les bardages en fibrociment et en PVC cellulaire ou les produits composites. Cependant, « l'année 2018 s'est finalement bien déroulée et nos ventes ont été bonnes, notamment sur la fin de l'année », se réjouit Vincent Marlin, chef de marché construction de Piveteaubois. Le terme de « stabilité » pour qualifier le marché est repris par de nombreux professionnels, et plusieurs font preuve d'optimisme. « Le bardage bois va toujours bien », affirme Philippe Gongora, chef du marché bois panneaux chez VM (groupe Herige), et son confrère Mathieu



Les fabricants de bardages bois vont à la rencontre des prescripteurs pour les convaincre de l'intérêt du bois en parement extérieur.

LignAlpes

Efforts pour promouvoir le bois français

« Pour les bois français transformés en France, la demande s'affirme désormais très nettement, qu'il s'agisse de bois de structure ou de bardages. Les gens veulent connaître l'origine des bois », affirme Vincent Marlin. Sa société, Piveteaubois, privilégie depuis de nombreuses années la fabrication de produits à partir de bois français. De son côté, LignAlpes s'apprête à sortir la marque « Pur'Alp », issue de bois certifiés des Alpes.

Convaincre les prescripteurs

La plupart des fabricants de bardages disposent d'équipes allant visiter les maîtres d'ouvrage, architectes, bureaux d'études, économistes... avec pour but de les convaincre de l'intérêt du bois dans la construction en général et pour les parements extérieurs en particulier. « Nous avons une équipe spécialisée dans la visite des prescripteurs. Elle fait le

tour de France des donneurs d'ordre d'envergure, soulignant les intérêts techniques et esthétiques des produits bois, et apportant du conseil. En outre, chaque commercial responsable d'un secteur ou d'un département visite les négoce, les entreprises, les artisans et aussi les architectes spécialisés surtout dans la maison individuelle pour leur présenter nos nouveaux produits. Toutes ces démarches visent le long terme, mais elles sont aussi suivies de retombées concrètes », explique Vincent Marlin (Piveteaubois). De son côté, Sivalbp a nettement renforcé son équipe commerciale en la portant de 5 à 8 personnes entre juin 2017 et septembre 2018. « Ils font des rendez-vous également avec les prescripteurs. L'objectif est tout autant de placer nos produits que d'être pédagogiques », indique Guillaïn Gaujard, chef régional des ventes Sud-France de la société. Dans le même esprit, LignAlpes a étoffé son équipe commerciale en 2018 pour la porter de 8 à 11 personnes. →

→ neaux du groupe Samse, avance : « Cette marque créée sous l'égide de LCB sera déterminante pour l'avenir du marché des bardages bois. On a trop laissé faire jusqu'ici. D'où les contre-références. Il y a un vrai ba du traitement des points singuliers à faire appliquer correctement pour éviter les déconvenues. » De son côté, Thierry Bergerault, le directeur général de Protac (groupe Rose), explique que selon lui, « la nouvelle certification Bardage Bois, marque sécurisante pour les prescripteurs, n'est cependant qu'une étape préliminaire. Il serait vraiment décisif d'établir un budget suffisamment doté au niveau de la profession pour mener une politique efficace de communication. » Dans cette perspective, des financements sont attendus tout prochainement par LCB.

Un flux continu d'investissements

Protac, comme plusieurs autres sociétés soucieuses d'accroître leurs performances, investit pour son propre compte. Elle s'apprête à créer une plateforme logistique plus spacieuse sur un terrain d'environ 30 000 m² avec bâtiment de stockage, bureaux, parkings et pont à bascule. Mise en service prévue début 2020. Pour sa part, Silverwood a acquis les équipements nécessaires pour préserver les bardages en Line Flow par pulvérisation lame à lame. Le groupe Ducerf s'est doté d'une ligne automatique de défilage, profilage, mise à longueur et remplissage destinée à la fabrication des

bardages et lames de terrasse. Quant à LignAlpes, après avoir installé une brosseuse et son deuxième autoclave en 2018, elle prévoit d'investir environ 4,5 millions € en 2019. Un terrain de 7 000 m² avec bâtiments acquis en 2018 à côté de son site d'Eteaux permet d'augmenter dès fin janvier la capacité de stockage de 10 000 à 13 000 m³ dont plus de 10 000 m³ couverts. Coût supérieur à 1 million €. « Cette nouvelle plateforme nous permettra d'améliorer notre niveau de réactivité de manière importante, mais également se traduira par l'augmentation de la capacité de production de notre usine de finition », précise Grégory Lalliard, le directeur général de LignAlpes. En août 2019, une raboteuse et une nouvelle mécanisation Weinig remplaceront une ligne actuellement en service, avec un renforcement de la capacité production à la clef. Coût de 2 millions €.

Marchés internationaux en ligne de mire

La société LignAlpes lorgne désormais hors des frontières et se lance à l'attaque des marchés étrangers. Elle vient tout juste d'engager la démarche. Norsilk a quant à elle passé le cap en 2018. Désormais active en Belgique, en Espagne et au Portugal, elle est présente dans les négoce et dans les grandes surfaces de bricolage. Les ventes, déjà significatives, concernent les bardages mais surtout les lames de terrasse, notamment une lame à base d'hévéa, et les produits d'aménagement extérieur.



L'entretien reste une composante essentielle de la durabilité et de la préservation de l'esthétique d'un bardage bois...

Développement des services

Dans le but de répondre au mieux aux demandes de leurs clients, les fabricants de bardages prennent également soin d'améliorer le service. Les efforts en logistique ont pour effet de pouvoir répondre plus rapidement aux demandes. Mais le service prend bien d'autres dimensions. Ainsi, Sivalbp simplifie l'accès à ses produits pour que ses clients distributeurs puissent traiter plus facilement des petits chantiers ne nécessitant par exemple que 40 à 50 m² de produits. « Nous sommes plus souples, moins exigeants sur les quantités minimales, les frais de décolisage », commente Guillain Gaujard. Toujours dans l'esprit d'améliorer le service au client et à l'utilisateur final, Silverwood a mis sur le marché fin 2017 son configurateur de bardages Wood Designer. Erwann Villalard, le directeur marketing et innovation de la société, reconnaît que l'outil a mis du temps à trouver sa place en raison de son aspect très novateur. Il n'en reste pas moins que selon lui, cet outil est une réussite : « Il nous permet d'être beaucoup plus réactifs auprès de nos clients négoce ou architectes pour un chiffrage de projets personnalisés et les utilisateurs finaux peuvent visualiser le projet concernant leur maison, ce qui les rassure sur le choix final. »

Le digital gagne encore du terrain

Le recours au digital continue à s'accroître. « Nous chiffrons actuellement l'intégralité de nos produits pour les rendre présents sur internet. Il s'agit là d'une démarche de fond qui va également concerner les bardages », souligne Thierry

Pichot (groupe Samse). Une démarche semblable se retrouve chez nombre d'acteurs, notamment des négoce. Tel est par exemple le cas de VM. Philippe Gongora explique : « Nous mettons sur notre site un maximum de nos produits destinés à la vente. Et en matière de digital, nous utilisons tous les outils nécessaires pour chiffrer. Nous proposons également de faire les calepinages pour valoriser notre démarche commerciale. Nos vendeurs sont en capacité d'assister leurs clients artisans pour les aider à faire tous les calculs nécessaires. » Il estime cet apport de compétence important, mais pour lui, « la force première du négoce, c'est son plan de ventes. Il doit proposer à ses clients un très large choix, et assurer la présence de stocks sur toute la gamme de ses produits. »

Se mobiliser pour l'entretien

Les importants efforts consentis pour développer les bardages bois ne prennent tout leur sens que si les propriétaires réalisent pleinement l'importance de l'entretien. Arnaud Hétoit (LCB) affirme : « De même que l'on entretient et rénove une façade minérale ou organique, un bardage bois a droit lui aussi à une cure de jeunesse qui peut aller d'un simple nettoyage jusqu'à une rénovation plus complète avec remise en peinture. Dans la culture nord-américaine, cet entretien n'est pas un frein mais une opportunité pour redynamiser la façade de la maison. » Pour les bardages laissés bruts initialement ou saturés dès l'origine, le recours à un saturateur pour l'entretien est recommandé par de nombreux acteurs. Selon Mathieu Heurtaux (groupe Ratheau) :

« Avec les saturateurs qui sont de plus en plus performants, on arrive à répondre assez facilement aux demandes concernant l'entretien. » Plusieurs spécialistes de la protection des bois innovent pour faciliter l'entretien. A titre d'illustration, le groupe Durieu propose dans sa gamme Owatrol Pro 4 nouveaux produits pour respectivement nettoyer, dégriser, deshuiler et décaper les bois d'extérieur.

Extension d'activité pour la certification CTB A+

La certification CTB A+ « qualité des services pour la protection bois et bâti », historiquement consacrée au traitement préventif et curatif des bois contre les pathologies liées aux insectes et aux champignons, a été étendue début 2018 à l'entretien des bois en extérieur, donc bardages et terrasses, pour répondre aux besoins d'entretien. Nathalie Bergeret, responsable du secteur durabilité-préservation des bois dans l'unité certification de FCBA, explique : « Pour →



...comme ici pour le bardage Protac du lycée Fulgence.

→ les bardages livrés finis avec saturateur ou peinture, l'entretien consiste en un nettoyage succinct et une application régulière des produits de finition correspondants. La fréquence varie en fonction du produit initialement appliqué et de l'exposition de l'ouvrage. Pour les bardages livrés bruts, il sera nécessaire au niveau de l'entretien de se poser la question de la durabilité intrinsèque (bardages traités ou pas) avant de préconiser une finition. Ainsi, quel que soit le cas rencontré, l'analyse de situation initiale est primordiale et relève de compétences bien particulières. De même, des contrats de surveillance/entretien permettent de pérenniser la durabilité d'aspect. » La certification CTB A+ atteste de la compétence du chargé d'affaires voué à faire des préconisations et de celle de l'appliqueur. Les auditeurs CTB A+ évaluent ainsi l'ensemble de la prestation de services, depuis le diagnostic jusqu'à l'intervention sur chantier et la satisfaction client.

La période d'instruction dure environ 1 an. Une fois l'entreprise certifiée, elle continue à être audité régulièrement sur des chantiers

récemment réalisés. Actuellement, 125 entreprises sont certifiées CTB A+, dont une dizaine déploient la nouvelle activité d'entretien des bardages et terrasses.

Des initiatives propres aux entreprises

L'entretien réalisé qualitativement intéresse les fabricants de bardages bois. Il en va de leur crédibilité. Dans cet esprit, le Groupe ISB a lancé au 1er trimestre 2018 la marque experte Wood 710 vouée à l'entretien des bardages bois. Erwann Villalard explique : « Depuis que notre société existe, elle a mis sur le marché des millions de m2 de bardages. Aujourd'hui, les clients, qu'ils soient des particuliers ou des professionnels, ont besoin d'une solution appropriée après l'expiration de leur garantie décennale. En l'absence d'acteurs capables d'apporter du conseil et des solutions sur l'entretien et la rénovation de ces bardages, il fallait créer une marque forte avec pour objectif de rénover ce parc de maisons, et ainsi d'apporter une réponse aux clients. » Concrètement, lorsque les clients appellent Wood 710, un expert de la marque se rend sur place, établit le diagnostic et conseille sur les prestations à réaliser avec un devis à la clef, quelle que soit la marque du bardage. Trois solutions sont proposées : nettoyage, entretien (généralement saturateur ou peinture opaque) ou remplacement. Pour les travaux, Wood 710 fait intervenir ses partenaires, compétents en ces domaines. La marque Wood 710, jusqu'ici présente surtout dans le Grand Ouest, se développe aujourd'hui dans toute la France. Elle est l'un des dispositifs grâce auxquels l'entretien des bardages bois doit réellement s'imposer. Avec à la clef la perspective de lever le frein à la vente des bardages bois.



Le Groupe ISB mise sur l'entretien de ses bardages avec le lancement de la marque Wood 710.

Offrir des produits toujours plus performants et attractifs

En plus des nécessaires réponses aux demandes spécifiques des prescripteurs, les fabricants de bardages bois continuent à élargir leurs gammes. Les profils se diversifient de plus en plus, la palette des traitements de préservation s'élargit et les produits finis bénéficient de toutes les attentions. Avec de nombreuses nouveautés, notamment pour les saturateurs. Quant au développement des bardages ignifugés, il s'impose comme l'une des priorités.

Les bardages en zone de montagne sont de plus en plus typés. Ils peuvent être structurés, hachés, vieilliss artificiellement », prévient Thierry Pichot, directeur du marché bois et de l'activité panneaux du groupe Samse. Assurément, l'originalité et la volonté de personnaliser ses façades se manifestent bien au-delà des seules zones de

montagne. Elles s'imposent comme l'une des tendances majeures dans le choix des parements pour les utilisateurs finals. Mixer bardages bois avec bardages en d'autres matériaux ou avec d'autres types de vêtements comme par exemple le crépi, toutes ces solutions deviennent de plus en plus courantes. Et certains tablent sur un développement plus fort

encore de cette tendance. Ainsi, Philippe Gongora, chef du marché bois panneaux de VM (groupe Herige), avance : « Développer la mixité des produits en vêtements permet la différenciation et la personnalisation des maisons individuelles. C'est dans cet esprit que nous présentons une offre très large dans nos points de vente. L'idée est de faire rêver le client. »

A l'heure du hors standard et de la diversification des gammes

Au sein même des bardages bois, la différenciation est de plus en plus marquée, et les produits hors standard tels qu'imaginés par les architectes ont le vent en poupe. « Les ventes via des projets exigeant des produits spécifiques prennent de plus en plus d'importance par rapport à celles de produits en gammes standards », note Mathieu Heurtaux, responsable des ventes de bois de construction et de bardages du groupe Ratheau. Erwann Villalard, directeur marketing et innovation de Silverwood (Groupe ISB), témoigne dans le même sens : « Les bardages hors standard représentent désormais 15 à 20 % de l'ensemble des bardages vendus. » Les fabricants veillent parallèlement à accroître le nombre de références dans leurs gammes.

Des profils toujours plus nombreux

Les profils de bardages se sont profondément diversifiés ces dernières années, et pour nombre d'entre eux, « on est passé du produit à recouvrement au produit à emboîtement », indique Philippe Gongora (VM). Les profils clairvoie ou aspect clairvoie ont toujours le vent en poupe, et les bardages multi-largeurs et multi-épaisseurs à effet 3D continuent de séduire les architectes. Ils permettent de donner du rythme à la façade. De tels produits sont mis sur le marché par de nombreux raboteurs, parmi lesquels Mocopin, Protac, Silverwood, LignAlpes. SCA Wood France, Rabopale (groupe FP Bois), Piveteaubois. Pour cette dernière qui propose déjà la gamme Melodik dotée de 4 profils interchangeables, une nouveauté sera lancée lors du prochain Bâtimat. Il s'agit d'un profil en douglas qui permettra d'associer cette essence à d'autres matériaux comme le métal et d'intégrer de l'éclairage. Vincent Marlin, chef de marché construction de la société, souligne : « Nous disposons déjà de 25 ou 30 profils. Avec la vingtaine de couleurs, les 3 types d'imprégnation et les différentes essences, notre offre se traduit par plusieurs centaines de bardages



possibles. » Pour LignAlpes, son directeur général Grégory Lalliard indique : « Nous disposons déjà d'un bardage associant bois et métal. L'objectif aujourd'hui est de proposer des profils plus modernes, ce qui est le cas du nouveau profil Phénix qui remplace le Lunéa pour le pin thermo foncé. » Par ailleurs, plusieurs bardages dotés de lames larges avec couvre-joint intégrés et posés à la verticale lancés en 2018 ont connu le succès. Tel est le cas du bardage Cap Ferret en épicéa de Rabopale (groupe FP Bois) ou celui du bardage Arcachon en douglas de Piveteaubois.

De nouveaux traitements de préservation

Les bardages en épicéa restent les plus vendus dans l'ensemble, qu'ils soient laissés bruts ou avec produits finis. Dans tous les cas, ils doivent bénéficier d'un traitement de préservation en classe d'emploi 3.1 ou 3.2, qui est généralement en vert ou en marron, voire en pré-gris pour anticiper le vieillissement du bois. Plusieurs fabricants proposent du pin, qui doit également être préservé. Tout comme le douglas lorsqu'il n'est pas purgé d'aubier, conformément aux exigences du DTU 41.2. Vincent Merlin (Piveteaubois) indique : « Nous proposons beaucoup de produits imprégnés par autoclave en pin et en douglas, avec pigments marrons ou gris. Les bardages bois en douglas connaissent une forte dynamique. Ils représentent la plus grande partie de nos ventes de bardages, notamment en solution imprégnée car le retour d'expérience sur leur vieillissement est très positif. » Certains fabricants ont choisi de nouvelles techniques de traitement pour le douglas. Norsilk utilise la technique du flow coat, une machine injectant sous pression le produit de préservation pigmenté en gris lame par lame. Pour sa part, Silverwood recourt au line flow, également lame par →



L'épicéa reste une essence très prisée pour le bardage bois...



Les bardages finis offrent une meilleure durabilité dans le temps.

Groupe SB

→ lame, et utilise des produits de préservation soit pigmentés en rosé pour obtenir une couleur proche du douglas naturel, soit pigmentés en gris. « En 2019, le pré-grisé sera également appliqué sur le sapin avec la technique du line flow », précise Erwan Villalard.

Le douglas 100 % purgé d'aubier, le mélèze et le red cedar étant naturellement durables en classe d'emploi 3, ils peuvent être commercialisés sous forme de bardage sans traitement. De nombreux fabricants les proposent. Mathieu Heurtaux (groupe Ratheau) observe : « Les bardages en mélèze se vendent toujours bien. En Ile-de-France, les architectes prescrivent le mélèze plutôt que le douglas. »

Le thermo-traitement en progression

Thierry Pichot (groupe Samse) constate « une progression des ventes sur les bardages typés montagne thermo-traités ou vaportraités. Nous avons positionné le bon prix et le

bon produit, dans le bon créneau, ce qui nous a permis de récupérer des parts de marché. » Les essences peuvent être en résineux (épicéa, pins, mélèze, douglas...) ou en feuillus (peuplier, hêtre, chêne...). Parmi les principaux fabricants, figurent Lunawood, Sivalbp, LignAlpes, Norsilk, SCA Wood France, Monnet-Sève, Centre Bois massif, Eurochêne, Ducerf Groupe... Pour cette dernière, Thibault Chastagnier, le responsable produits gamme extérieure, souligne : « Le bardage en hêtre traité par haute température que nous avons présenté au salon Architect at work à Paris, bardage à clairevoie, est entré dans la gamme CôtéParc. En 2019, nous offrons la possibilité de le prémonter en atelier pour obtenir des modules de 1,2 X 4 m qui sont montés directement sur les façades. D'où une pose 5 fois plus rapide. » De son côté, LignAlpes propose des bardages thermo-traités avec de nouvelles essences telles le yellow pine, le pin du Nord, le peuplier, le frêne. Ils sont soit en version naturelle, soit en version saturée. « Cette offre nouvelle de bardages stables a pour objectifs de s'inscrire dans la tendance du marché et aussi de répondre aux hausses de prix du red cedar », commente Grégory Lalliard.

La famille des bardages à l'aspect bois brûlé s'agrandit

LignAlpes met également sur le marché dans sa gamme Carbonlames un bardage à l'aspect bois brûlé en douglas ou mélèze. A effet structuré et teinté, il se caractérise par une excellente stabilité. Certains fabricants cherchent à utiliser d'autres procédés pour donner l'aspect brûlé. Sivalbp va ainsi modifier son saturateur noir pour parvenir à l'objectif. Le groupe FP Bois opte lui pour travailler sur ses finitions en peinture noir mat afin d'obtenir l'effet recherché.

Au cours des dernières années, plusieurs bardages en bois brûlé réalisés selon la technique japonaise Shou Sugi Ban ont vu le jour. De son côté, Rahuel Bois, spécialiste du châtaignier, travaille à la mise au point d'un nouveau bardage de type aspect bois brûlé en partenariat avec la structure Bois HD de l'Ecole supérieure du bois (ESB). Joakim Rahuel, cogérant de la société, souligne quant au marché du bardage en châtaignier : « Il est au mieux actuellement et nos ventes ont augmenté. Nos gammes « Déjà gris » et « Révélée », cette dernière constituée de bardages couleur à base d'huile pigmentée, sont particulièrement appréciées. »

Par ailleurs, l'Accoya et le Kebony, obtenus respectivement par acétylation et furfurylation du bois, se développent essentiellement par l'intermédiaire de la prescription.

Norsilk dispose dans sa gamme de bardages en Accoya. Deux projets importants de l'ordre de 1 000 à 1 200 m² chacun devraient se concrétiser au printemps.

Encourager le développement des produits finis

Les fabricants souhaitent développer les bardages avec finition qui, jusqu'ici nettement moins nombreux que les bardages vendus bruts, disposent d'un avantage technique avec une meilleure durabilité et rapportent une meilleure marge. « Il faut faire comprendre au client final qu'il a intérêt à payer une plus-value car celle-ci apporte un plus au bois et le rend compétitif par rapport aux produits concurrents », argumente Grégory Lalliard (LignAlpes). Son confrère Thierry Bergerault, directeur général de Protac, renchérit : « Un bardage industriel avec finition par saturateur ou peinture opaque présente une qualité exceptionnelle puisqu'on

le réalise avec un taux d'humidité ne dépassant pas 12 à 13 %, le produit étant alors bien stabilisé. Et nous sommes en mesure d'apporter des garanties. » Pour Protac, on estime que les bardages finis représentent environ 40 % des ventes totales de bardages, soit une proportion nettement supérieure à celle enregistrée sur le marché français (moins de 30 %). Le même argument est avancé par plusieurs autres raboteurs. Les spécialistes de la finition font quant à eux d'importants efforts pour apporter des finitions toujours plus performantes. « Nous donnons la priorité au marché de la finition extérieure, et nos équipes de recherche apportent un soin particulier à formuler les saturateurs et les peintures afin qu'ils soient faciles à rénover. Après avoir présenté nos finitions biosourcées pour l'intérieur lors du Carrefour du Bois, nous lançons en 2019 une nouvelle gamme de produits biosourcés adaptés à l'extérieur », affirme Sébastien Rivière, directeur commercial de Masquelack France, filiale du →



Les bardages avec saturateurs offrent aujourd'hui jusqu'à 5 ans de garantie.

LignAlpes

→ groupe espagnol Masquelack. Plusieurs autres sociétés comme Rubio Monocoat, Milési, le groupe Akzo Nobel, le groupe Berkem, Blanchon, Durieu ... contribuent à mettre au point de nouveaux produits de finition.

Saturateurs de plus en plus demandés

Bien que moins nombreux que les produits avec peinture opaque, les bardages avec saturateur montent en gamme et connaissent un succès grandissant. « La tendance nationale est à un retour aux sources avec des produits vintage », affirme Thierry Pichot (groupe Samse). Ainsi, chez Protac, la gamme Essentiel des produits avec saturateurs s'enrichit d'une nouvelle finition vintage, finition innovante et exclusive avec 5 coloris à l'aspect vieilli (gris clair, gris soutenu, noir, brun et brun rouge), qui s'applique sur le profil Vario. « Les bardages avec saturateurs ont connu chez nous une croissance de 60 % en 2018 », souligne Thierry Bergerault. Autre nouveauté pour Protac en 2019, toujours dans la gamme Essentiel : un bardage en châtaignier avec saturateur couleur charbon. LignAlpes lance dans sa gamme Oxylames un nouveau bardage en pin thermotraité saturé avec deux teintes possibles : noir charbon et gris. « La gamme de bardages en résineux stables avec protection par saturateur est ainsi élargie », précise Grégory Lalliard. Pour Norsilk, la nouveauté 2019 sera de proposer un bardage en mélèze laissé naturel et doté d'un saturateur. 4 couleurs sont disponibles : 1 ton bois, 2 nuances de gris et 1 noir. Silverwood a revu en 2018 sa gamme de saturateurs en ajoutant 6 nouvelles couleurs, disponibles sur les essences sapin, mélèze

et douglas. Pour ces 2 dernières, Silverwood offre aussi le ton sur ton (imitation de la couleur naturelle du bois). Chez Piveteaubois, la finition saturateur proposée depuis Bâtimat 2017 avec 10 couleurs, se développe notamment pour les bardages en douglas. De nouvelles couleurs seront ajoutées en 2019.

Recherches pour aller au-delà de 5 ans de garantie

Les spécialistes des finitions font des efforts en vue d'améliorer les saturateurs et de pouvoir augmenter leur durée de garantie, actuellement de 5 ans au mieux. « Nous avons une nouvelle gamme de couleurs en saturateurs avec notamment des gris qui représentent déjà 60 % de nos ventes », avance Sébastien Rivière (Masquelack) pour qui « les nouvelles techniques de pigmentation des saturateurs ont amélioré fortement leur tenue dans le temps. » De son côté, Cédric Meney (groupe Akzo Nobel), met en avant les efforts de sa société pour augmenter la durée de garantie des saturateurs au-delà de 5 ans. Il explique l'une des contraintes majeures : « Le bénéfice d'avoir une durabilité accrue du saturateur va à l'encontre de la conservation de l'aspect naturel du bois. En effet, lorsqu'on cherche à augmenter la durabilité, on risque de réintroduire certaines des caractéristiques que provoquaient les anciennes lasures : être plus ou moins filmogènes et faire des écailles lors du vieillissement. » Les équipes de recherche avancent donc avec prudence en recourant notamment à des anti UV plus importants et à une résine de meilleure qualité qui pénètre bien les premières cel- →



Les exigences de la réglementation incendie pour les bardages bois

Le guide CSTB « Bois, construction et propagation du feu par les façades », publié en février 2017 et appelé à paraître tout prochainement dans une version 2, précise les obligations à remplir pour les bardages destinés à être mis en œuvre dans les immeubles d'habitation de la 3e et de la 4e famille (plus de 3 étages) ainsi que les Etablissements recevant du public (ERP) de la 1ère à la 4ème catégorie avec locaux à sommeil ou de plus de 2 étages. Afin d'être conformes aux exigences de l'Instruction technique (IT) 249 de 2010 imposée par la réglementation incendie, les bardages bois doivent dans tous les cas être constitués de lames de bois massif profilées et avoir une Euroclasse D-s2, d0 à minima, une épaisseur minimale de 26 mm et une masse volumique minimale de 500 kg/

m3. S'ajoute l'obligation d'installer des dispositifs évitant « l'effet cheminée » par la présence de joints intumescents et de déflecteurs à chaque étage, la dimension du débord des déflecteurs par rapport au nu du bardage étant fonction de l'Euroclasse du parement : pour le bois, maximale avec l'Euroclasse D-s2, d0 (200 mm ou plus en pose verticale et 150 mm ou plus en pose horizontale) et minimale avec l'Euroclasse B-s3, d0 (50 mm ou plus dans les 2 types de pose). Seuls, les bardages B-s3, d0 ne nécessitent pas la présence de joints expansifs dans la lame d'air en cas d'incendie. A noter que les bardages à clairevoie, inflammables sur 4 faces, ne sont pas autorisés.



En marge de la finition, les fabricants de bardages développent des gammes produits ignifugés pour conquérir de

→ lules du bois. Selon Cédric Meney : « Nous aurons fin 2019 un nouveau saturateur avec une garantie au-delà des 5 ans, sans qu'on puisse encore préciser la durée. »

Du nouveau aussi pour les peintures opaques

Pour les peintures opaques, les garanties vont de 10 à 15 ans « en fonction du produit, du process d'application, du broyage, du design du bardage et des modalités de séchage », précise Cédric Meney. Le produit Sikkens Rubbol WF 3310 lancé en juillet dernier présente la double caractéristique de très bien imprégner le bois de manière homogène lors de l'application et de devenir très dur à l'extérieur après séchage. Silverwood propose désormais sa gamme de bardages avec peinture opaque (14 couleurs) sur son nouveau profil Line (125 mm de large pour 20 mm d'épaisseur), plus moderne. Chez FP Bois, le Tempo Nativ passe de 28 à 21 mm d'épaisseur et devient le Tempo Slim. Doté d'une finition avec peinture filmogène semi-transparente (laissant visible le veinage du bois) appliquée sur des supports en pin maritime sans nœud, ce bardage bénéficie d'une garantie de 12 ans. Dans l'ensemble, les bardages avec peintures opaques, les produits finis les plus nombreux, sont en diminution depuis quelques années. Selon Guillaïn Gaujard, chef régional des ventes Sud-France de Sivalbp : « Les ventes de peint opaque se stabilisent désormais. L'érosion que l'on a connue était liée à une clientèle qui s'était reportée sur les composites. Mais ces composites ont en partie déçu, et aujourd'hui, la clientèle veut du bois. » Philippe Gongora (VM) renchérit : « Les bardages à peinture opaque représentent une véri-

table valeur économique. Généralement à prix abordables, ils satisfont les clients souhaitant un produit qui n'exige que peu d'entretien. »

Des bardages ignifugés pour les bâtiments en hauteur

Afin de pouvoir fournir des bardages destinés à la construction en hauteur et conformes à la réglementation incendie (voir encadré), les fabricants ont recours à l'ignifugation qui permet d'améliorer l'Euroclasse pour les performances en réaction au feu. Deux types de techniques sont disponibles : celle des peintures intumescentes et celle de l'autoclave sous vide et sous pression qui permet une imprégnation profonde des produits ignifugeants, un saturateur non déclassant étant ensuite appliqué. Depuis quelques années, les fabricants ont développé l'offre de bardages ignifugés. « Nous vendons de plus en plus de produits avec des finitions intumescentes », observe Thibault Chastagnier (Ducerf Groupe). Plusieurs nouveautés sont disponibles ou en vue. Ainsi, LignAlpes propose les bardages process hélios en Douglas, sapin ou mélèze avec Euroclasse C-s2, do. Protac, qui dispose déjà du bardage Resistaufeu avec peinture intumescente et doté de l'Euroclasse C-s2, d0, travaille sur l'élargissement de sa gamme anti-feu. Silverwood commercialise désormais un bardage en sapin, Extra Fire, à base de peinture opaque intumescente. Le produit est disponible en 4 coloris (blanc, blanc perle, gris lumière et terre d'argile) sur le profil Line 125. « L'Extra Fire est conforme à la nouvelle norme européenne NF EN 16755 en vigueur depuis juillet 2018. Nous avons obtenu un classement initial en Euroclasse C, confirmé par un procès-verbal (PV) de durabilité, délivré par FCBA, qui permet de garantir la pérennité de la peinture intumescente pendant 10 ans », explique Erwann Villalard.

Recherches constantes pour des produits ignifugeants plus performants

Les fabricants de bardages mettent eux-mêmes au point leurs bardages ignifugés ou font appel à des prestataires spécialisés, tels Woodenha ou Fibex, qui mènent leurs propres recherches afin de proposer des solutions toujours plus performantes. De leur côté, les spécialistes de la finition s'attachent à constamment innover. « Concernant la technique de l'ignifugation en autoclave, nous travaillons actuellement sur des saturateurs qui ne déclassent pas les propriétés ignifugeantes du support, explique Sébastien Rivière

(Masquelack). Pour les peintures filmogènes intumescentes, notre axe de recherche combine l'amélioration de la réaction au feu et également celle de la résistance aux intempéries, ce qui permet d'obtenir des produits pérennes sur le long terme. Ces formulations, difficilement compatibles, sont complexes à obtenir. » Deux nouvelles peintures intumescentes avec respectivement Euroclasse B et Euroclasse C sont commercialisées depuis début 2018 par Masquelack. Elles comportent chacune deux couches de primaires à formulations spéciales qui confèrent au support les propriétés intumescentes, puis une couche de peinture traditionnelle en finition.

Rendre compatibles les solutions innovantes et les process industriels

La mise en œuvre de la solution proposée pour protéger le bardage doit être compatible avec le process industriel →

Repères en chiffres

- Les ventes de bardages bois ont représenté 4,73 millions m² en 2016 (contre 4,5 millions m² en 2015) d'après l'enquête LCB réalisée en partenariat avec Jean-Marc Mornas, consultant marketing stratégique, et publiée en mars 2018.
- Répartition des ventes :
 - Bardages avec traitement de préservation en autoclave : 2,45 millions m²
 - Bardages avec finition : 1,44 million m² dont 1 million m² avec peinture opaque et 0,44 million m² avec saturateurs
 - Bardages naturels : 0,77 million m²
- En négoce, les prix des bardages bois (prix publics TTC) s'échelonnent de 20 à 100 € le m².

→ du raboteur, et celui-ci aura à faire tester son bardage fini en vue d'obtenir les PV de classement qui détermineront l'Euroclasse. Sikkens a réussi à rendre compatible avec les process industriels de ses clients une peinture intumescente très performante utilisée depuis longtemps dans le groupe et qui permet aux bardages d'obtenir l'Euroclasse B-s2, d0. « L'innovation a consisté à raccourcir considérablement l'opération de séchage, de 24 heures précédemment à 6

minutes maintenant. A condition de disposer de fours spécifiques, la mise en ligne du produit au plan industriel par nos clients est donc maintenant possible », indique Cédric Meney (groupe Akzo Nobel). Cette peinture intumescente dénommée Sikkens Rubbol WP 112 FR est commercialisée depuis septembre 2018. De telles avancées sont de nature à rendre le bois toujours plus crédible pour les bâtiments en hauteur. ■



Le bardage Weo en bois composite de Fiberdeck.

Des nouveautés aussi pour les bardages avec d'autres matériaux

Qu'ils soient en panneaux stratifiés compact HPL, en ciment composite ou fibro-ciment, à base de bois composite, en PVC cellulaire..., les produits concurrents des bardages bois connaissent eux aussi des innovations. En voici quelques-unes.

Fundermax, spécialiste du stratifié compact HPL, innove dans les décors et les systèmes de fixation, avec notamment un nouveau système de fixation en bois.

SCB, qui commercialise déjà en France Canexel, WoodColor, Aigis..., propose désormais aussi les panneaux fibres et ciment Swiss Pearl avec revêtement haute densité, teintés dans la masse. 6 lignes de finition et 80 coloris sont disponibles.

Eternit table sur ses bardages Cedral en fibrociment avec 2 modes de pose, l'une à recouvrement et l'autre à emboîtement. Résistants et faciles d'entretien, ces bardages proposés en 31 couleurs bénéficient de 2 types de finition : soit à structure nervurée, soit avec une surface lisse et un léger grain.

Fiberdeck, spécialiste des aménagements extérieurs en bois, bois composite et PVC cellulaire, propose le bardage Weo aspect clairevoie en bois composite co-extrudé, très résistant et d'une grande stabilité. Grâce à la technologie exclusive de co-extrusion déjà éprouvée sur les lames de terrasse Fiberdeck, il bénéficie d'une résistance exceptionnelle aux UV. Garantie de 15 ans contre la décoloration.

Kaycan améliore ses bardages en bois composite en les proposant avec un joint de dilatation rendu plus discret.

Deceuninck met sur le marché son nouveau bardage premium P2730 en PVC cellulaire massif recouvert d'un film très qualitatif. A jonction invisible, ce bardage dispose d'une gamme de 4 coloris très tendance à base notamment de gris.