



Une percée qui se confirme en 2021

Les professionnels sont unanimes : en 2021, le bardage bois a confirmé sa percée, débutée en 2020. « Nous surfons sur le fait que le bois soit plébiscité par le grand public, avec une dimension écoresponsable forte, conforme à la RE2020. Le bois a tout pour être la star des matériaux biosourcés dans la construction ! », remarque Claudie Maindron, directrice commerciale de Protac. Les bardages bois, qui pèsent environ un tiers du business de Protac, progressent de 11 % en volume en 2021 par rapport aux autres branches d'activité. « La demande a été très forte en 2021 », souligne Manel Eon, responsable marketing et innovation du Groupe ISB (Silverwood).

Même euphorie chez Monnet Sève (bardages Douglas), qui a augmenté en volumes « entre 15 et 20 % en deux ans », selon son DG, Thomas Seve.

Dans le cadre de la REP (Responsabilité élargie des producteurs), liée à la gestion de fin de vie des matériaux, Protac s'engage et accompagne cette nouvelle réglementation avec un avantage lié au bois, matériau plus facile à gérer et recyclable.

Pour Guillaume Tormos, DG de Sivalbp, « la demande a explosé de 15 % sur les deux dernières années. Nous anticipons une croissance de 3 à 10 % sur les trois prochaines années, à modérer selon les évolutions de la crise ukrai-



« La situation sur les marchés du bois, depuis un mois, repartaient à la hausse pour les achats de bois bruts du deuxième trimestre. Or, la situation en Ukraine va inéluctablement impacter la filière bois et donc la hausse des prix des bois scandinaves »

Claudie Maindron, directrice commerciale de Protac.

nienne ». Le marché progresse de 13 % en volume en 2021 pour SCB, « dans un contexte global favorable : RE2020 et aides de l'État, souligne Stéphanie Bezault-Girard, responsable communication et marketing. Toute la partie ITE est au cœur des préoccupations. Actuellement, les particuliers s'intéressent davantage aux enjeux environnementaux et climatiques, et se tournent, pour leurs travaux de rénovation, vers des produits écoresponsables. Les acteurs en profitent. »

Dans ce contexte, la diversification de l'approvisionnement fait partie de la stratégie de Joakim Rahuel (Rahuel Bois), principalement actif dans le grand ouest de la France. Si l'essence de châtaignier reste majoritaire (80 %) et incarne « notre image de marque », la PME développe des bardages en résineux locaux, tels que le douglas, le cyprès et le cèdre. « On voit beaucoup de bois malades. C'est une conséquence de la monoculture des essences. Aussi, nous voulons diversifier la gamme pour préparer l'avenir des forêts, qui sera une ère de la pluralité des essences. Préparons les 100 prochaines années ! » Rahuel Bois enregistre une croissance de 20 % entre 2020 et 2021 sur les bardages, « avec aucun souci

d'approvisionnement, du fait de nos 101 ans d'ancienneté et de l'utilisation d'essences locales ».

Orientations des ménages et guerre en Ukraine : les deux inconnues de 2022

Deux grands points d'interrogation pointent pour 2022. Tout d'abord, quelles orientations prendront les ménages ? « La hausse des prix de la construction va-t-elle reporter quelques projets ? Les budgets des ménages ne vont-ils pas s'orienter plus massivement vers les loisirs, par rapport à 2020 et 2021 ? », questionne Claudie Maindron.

Par ailleurs, quel sera l'impact de l'invasion de l'Ukraine par la Russie ? « Les marchés du bois, depuis un mois, repartaient à la hausse pour les achats de bois bruts du 2^e trimestre. Or, la situation en Ukraine va inéluctablement impacter la filière bois et donc la hausse des prix des bois scandinaves. Nos achats sont majoritairement effectués auprès des pays scandinaves ; et nous sommes plutôt confiants sur les volumes garantis par nos partenaires finlandais et suédois. Cependant, et inévitablement, nous →



« Il y a une forte progression des produits avec finitions, des bardages saturés, avec une tendance aux bois gris et prégrisés, pour limiter l'entretien dans le temps »

Thomas Perroux, responsable marketing du groupe Lalliard.

devons nous attendre à de nouvelles hausses de prix car, une fois de plus, les pays fournis par la Russie vont replier leurs achats sur la Scandinavie. »

Autre crainte, la pénurie de main-d'œuvre. « Il y a un manque d'accès à la formation et à la compétence », fustige Joakim Rahuel.

Tendance aux bardages sans traitement, régression des bardages peints

Les principaux produits sur le marché sont les bardages peints, avec saturateurs, naturels et autoclaves. Les principales essences sont l'épicéa, le douglas, le mélèze, le red cedar et le pin du nord, selon l'étude Mornas, présentée en octobre. « Entre 2016 et 2019, les ventes de bardages autoclaves se maintiennent à un niveau élevé et restent majoritaires : ces produits sont bien placés en termes de prix et adaptés aux travaux réalisés par les particuliers pendant le confinement. » Leurs ventes progressent de 30 % entre 2019 et 2021, pour atteindre environ 3,6 millions de m² de

ventes estimés en 2021, loin devant les bardages naturels et avec saturateurs (environ 1,3 million de m²), et peints (environ 600 000 m²).

Autre tendance, la forte progression (+145 % entre 2016 et 2019, +36 % entre 2019 et 2021) des ventes de bardages avec saturateurs, suivis par les bardages naturels (+13 % entre 2019 et 2021).

En revanche, les bardages peints sont en recul (-7 % sur la même période). En effet, le changement d'aspect du bois, dit 'grisaillement', « semble désormais mieux accepté, dès lors qu'il se fait de façon homogène, constate Jean-Marc Mornas. Les bardages prégrisés avec saturateurs reçoivent un bon accueil et sont demandés par les maîtres d'ouvrage et les architectes ». La place est donc croissante pour les bardages sans traitement, avec des essences naturellement durables.

« Le bois se montre, alors qu'on avait tendance auparavant à le cacher », sourit Jean-Louis Camici, vice-président du Groupe ISB et président du Commerce du Bois.

« Les bardages avec saturateurs plaisent, avec des finitions mates, proches du matériau, qui laissent voir le veinage, sous

un aspect assez naturel», précise Manel Eon. *«Il y a une forte progression des produits avec finitions, des bardages saturés, avec une tendance aux bois gris et prégrisés, pour limiter l'entretien dans le temps»*, renchérit Thomas Perroux, responsable marketing du Groupe Lalliard.

Les bardages de type autoclave représentent 50 % du marché national, mais ne répondent pas aux attentes du marché sur des solutions écoresponsables. Les bardages avec finitions ou modifiés thermiquement *«sont la tendance future du marché, selon Guillaume Tormos. Le marché des saturateurs est un marché récent, qui s'est créé dans les années 2011-2012, et qui a connu une accélération depuis 2016»*.

Protac mise sur les gammes finies. *«C'est là que notre expertise s'exprime le mieux, en matière de couleurs, de finitions, de technicité et d'applications»*, rappelle Claudie Maindron. Les gammes saturées sur les résineux (épicéas, douglas, mélèzes) connaissent une croissance en flèche de 39 % en 2021.

Les bardages peints, avec une couleur opaque masquant le support bois, *«sont en constante régression, de manière lente, alors que c'était un marché important lors des 15 dernières années. Il est aujourd'hui supplanté par les produits à base de saturateurs»*, poursuit l'étude de Jean-Marc Mornas.

En 2019, les bardages sans finition représentent plus de 70 % des ventes. La part de bardages avec finition (30 %) augmente, du fait de la progression des bardages avec saturateurs. Rappel de la répartition des bardages avec finition : peints (12 %), saturateurs (17 %), naturels (20 %) et autoclaves (51 %).

Les bardages composites, un marché de niche

Spécialiste des bardages PVC, alu et composites, Deceuninck enregistre une croissance moindre, d'environ 5 %, sur ce segment spécifique. *«On est sur un marché haut de gamme, de niche, approprié aux travaux de rénovation →*

→ ou d'extensions de maisons à ossature bois », explique Jean-Michel Lucas, prescripteur national chez Deceuninck. « Les prix de bardages composites ont été stables, un avantage car les prix des essences ont augmenté », compare Stéphanie Bezault-Girard. Autre avantage, « c'est un matériau qui ne nécessite pas d'entretien ».

La demande de bois local progresse

Les acteurs du marché, les architectes et les distributeurs souhaitent voir se développer une offre de bardage en bois local, et notamment en bois de feuillus, souligne l'étude Mornas. « Les collectivités locales sont très attentives à la provenance des bois, et ne comprennent pas pourquoi il ne pourrait pas y avoir davantage de bardages locaux. » Une position qui se développe d'autant plus que les mouvances écologiques progressent dans les municipalités et intercommunalités – Lyon, Bordeaux, Strasbourg...

FP Bois lance sa marque OWP (Original Wood Pyrénées). Déposée, elle sera lancée au Carrefour du Bois, avec des essences résineuses très diverses. « On va commencer à exploiter du sapin pectiné, à la floraison particulière, des cyprès de Lawson, et du cryptomeria japonica, une essence endémique du Japon plantée en Europe au XIX^e siècle pour des opérations de reboisement », détaille Frédéric Doucet, directeur commercial de FP Bois.

« Il va falloir travailler sur une montée en gamme des résineux français, pour développer une filière française de bois de parement, et pas uniquement de structure », projette de son côté Guillaume Tormos.

« On sent un engouement pour la consommation d'essences locales », confirme Thibault Chastagnier, responsable de la seconde transformation du groupe Ducerf, spécialisé dans les feuillus. Ducerf se positionne sur une niche : « Les produits bois feuillus traités par haute température, sans produit de synthèse ou chimique. » Face à une montée en →





« Ce qui est aujourd'hui demandé par le marché, c'est d'avoir un aspect esthétique à faible empreinte carbone, combinant des essences et des finitions qui permettent une durabilité visuelle et technique de la façade »

Guillaume Tormos, DG de Sivalbp.

→ charge « inédite » de la demande, le site dédié à la chauffe, Bois Durables de Bourgogne, va investir sur les deux ans à venir près de 2,5 millions d'euros pour augmenter ses capacités de production, avec l'installation d'un nouveau four dès le mois de juin prochain.

Confirmation des claires-voies et faux claires-voies

Cette esthétique plaît, car elle donne un aspect plus contemporain aux bâtiments. Le jeu de profils avec plusieurs épaisseurs et largeurs « donne un rythme, une profondeur, un jeu d'ombres et de lumières, une esthétique de lignes de bois souvent posés verticalement », décrit Manel Eon. Les architectes n'appréhendent plus le bardage comme un revêtement de façade, mais comme un élément d'animation de façade, une signature, indique l'étude Mornas. « Ce qui est aujourd'hui demandé par le marché, c'est d'avoir un aspect esthétique à faible empreinte carbone, combinant des essences et des finitions qui permettent une durabilité visuelle et technique de la façade », complète Guillaume Tormos. « Pour composer des façades, on va jouer sur le mix entre essences et profils, pour obtenir des rendus uniques », complète Thomas Perroux.

Reflets 'en direct' des dernières tendances à l'œuvre, les réseaux sociaux font apparaître des projets d'extensions de maisons utilisant le bois « par touches, pour amener du caractère, du cachet », observe Manel Eon.

Autre tendance, la montée en puissance des bardages 'sur mesure', 'à la demande' : mélanges de finitions et de couleurs, et même intégrations de lumières. « Nous laissons libre cours à l'imagination de l'architecte, et réalisons souvent des sciages à façon, à la commande », commente Thibault Chastagnier.

« Les architectes formulent de plus en plus de demandes de bardages sur mesure, pour des projets tertiaires ou de logements, renchérit Thomas Perroux. Notre service 'Wood Custom', qui prend l'information et crée le prototype, a vu son activité exploser en 4 ans. »

Couleurs : tendance au noir et au gris

En matière de couleurs, la tendance est aux aspects « naturels, foncés ou noirs », souligne Jean-Michel Lucas.

Sivalbp innove en travaillant l'offre en saturateurs et en développant des couleurs complémentaires, « notamment sur le douglas et le mélèze, avec des tons bois clairs et foncés »

(coloris Malt 112 et Ombré 113), de plus en plus demandés par les donneurs d'ordre», détaille Yvon Debeaumont, chef régional des ventes et responsable marketing chez Sivalbp. La tendance «s'accentue sur le noir et le gris, et les gens ne s'en lassent pas», souligne Claudie Maindron. Protac multiplie les bardages avec saturateurs dotés d'aspects «naturels, avec un camaïeu de gris, charbon et noirs très denses».

Quelques innovations de fabricants

En matière de profils, SCB lance le 4^e de sa gamme CanExel en fibre de bois, «contemporain, avec des cannelures biseautées», décrit Stéphanie Bezault-Girard. Ce profil est proposé en 19 couleurs, dont quatre nouvelles : blanc, crème, brun foncé, apparence de bois naturel.

Ducerf développe depuis 2020 un bardage de faible épaisseur en peuplier traité par haute température, spécifique pour le marché des 'tiny houses' (construction mobile). «C'est encore un marché diffus, porté par quelques →





→ *constructeurs spécialisés et beaucoup de particuliers, que nous orientons vers nos distributeurs», glisse Thibault Chastagnier. Autre nouveauté mise en avant sur le salon architect@work, le Bard 106 Carbone, un bardage en peuplier aspect bois, brûlé. « Il s'agit également d'un bois traité par haute température, travaillé spécifiquement pour garantir un état de surface 'brut de sciage' et une finition par saturateur 'noir intense'. »*

« Les clients cherchent de l'authenticité, avec des finitions saturées, brûlées, faisant ressortir l'esthétique du bois », acquiesce Frédéric Doucet. La gamme 'Noir et Bois' rencontre son public. « Les épicéas, douglas et mélèzes vont subir le contact de la flamme. Le bois est ensuite brossé, ce qui fait ressortir un veinage prononcé, avec parfois un effet de saturation bicolore, à même de donner un aspect de grange, avec des planches réunies côte à côte. »

Silverwood a lancé en 2021 un bardage en pin naturel sans traitement particulier, Heartwood, qui a connu un bon démarrage. Autres gammes à succès : 'Rythmics', en mélèze et douglas, offrant un jeu de formes et d'épaisseurs, avec des claires-voies carrées ou biseautées.

Lignalpes développe depuis deux ans une solution de traitement *« avec des matériaux biosourcés, sans métaux lourds, qui nous a permis de tirer notre épingle du jeu »*, avance Thomas Perroux.

De nouvelles techniques pour des poses plus rapides

« Pour pallier les difficultés de recrutement de main-d'œuvre, les fabricants travaillent à des solutions de pose plus rapides, remarque Jean-Louis Camici. On travaille sur de vrais systèmes de fixations rapides. Cela prend du temps. Les raba-teurs ont pris conscience que pour continuer à progresser, il faudra être innovant en matière de pose. »

Parmi les avancées, celles de Neoclin Atlantic (Patrick Joyet), ou de SCB, qui propose une technique de bord à bord, sans moulure de joint, *« assurant un rendu de façade lisse et homogène, dans un esprit très contemporain »*.

FP Bois proposera à partir de mai une technique de pose à base de bambou. *« On est sur 137 mm de largeur, sans point d'ancrage visible »*, détaille Frédéric Doucet. La pose s'opère

en clip de fixation (pour du claire-voie) ou en vissage pour le bardage en emboîtement.

S'inspirant de son système développé pour les terrasses, Deceuninck est en train de créer, pour les bardages, une ossature aluminium réglable sur épaisseur d'isolation, sur laquelle la lame viendra se fixer dans la lambourde.

Intérêt : « *Un gain de temps dans la mise en œuvre, car il n'y a plus de système de vissage, et une amélioration de la pérennité de l'ouvrage : un système de ressorts permet de gérer la dilatation du produit dans sa longueur, et de ne pas connaître de déformation de la lame* », commente Jean-Michel Lucas.

Quelles que soient les techniques mises en place, une tendance se profile : « *la préfabrication préalable des bardages en atelier, et leur pose directe sur les murs* », selon Jean-Louis Camici. →

« *Les clients cherchent de l'authenticité, avec des finitions saturées, brûlées, faisant ressortir l'esthétique du bois* »

Frédéric Doucet, directeur commercial chez FP Bois



Vigilance sur l'évolution des prix

La hausse des prix frappant l'ensemble des matériaux de construction, le bois ne semble pas devoir craindre une fuite de la clientèle, analysent les professionnels interrogés par *BoisMag*. Prudence, néanmoins, pour Guillaume Tormos : « Les niveaux de prix mettent notre matériau en concurrence avec d'autres matériaux d'éléments de façade ventilée. Nous restons vigilants sur les prix sur les prochains trimestres. »

« Aujourd'hui, avec les difficultés d'approvisionnement, il faut compter environ trois mois entre la commande et la livraison », calcule Thibault Chastagnier. Mais, pour Jean-

Louis Camici, « le bois se place de mieux en mieux, pour une longue période, car l'énergie sera de plus en plus chère, et le bois est le matériau qui demande le moins d'énergie ». Quoi qu'il en soit, la pénurie du bois, traversée en

2021, est un mauvais souvenir. « Encore aujourd'hui, certains distributeurs et le grand public sont restés sur cette information périmée maintenant depuis six mois », remarque Claudie Maindron. « Nous avons connu une hausse des prix et la pénurie. Mais

« Aujourd'hui, avec les difficultés d'approvisionnement, il faut compter environ trois mois entre la commande et livraison »

Thomas Chastagnier, responsable de la 2^e transformation chez Ducerf

la RE2020, favorisant le développement des matériaux biosourcés, est venue annuler cette mauvaise tendance », résume Thomas Perroux.

Quelles solutions pour répondre à la réglementation incendie ?

La prise en compte de la tenue au feu des façades est un point stratégique pour se positionner sur les projets en construction bois en 3^e et 4^e famille sur les projets qui vont sortir de terre dans les cinq prochaines années, indique l'étude Mornas.

Pour les industriels, « il y a nécessité de positionner leurs produits et systèmes de bardages par rapport à des tests LEPiR existants (FCBA) ou d'effectuer des démarches à l'instar de celles initiées par le Groupe Feu BoisHD ».

À la demande du marché, et surtout pour répondre à la réglementation incendie, « nous proposons notre gamme RESISTofeu, de nouvelles finitions techniques et notamment le vernis intumescent Euroclasse B-s1,d0, pour une utilisation sur produits bois en intérieur (INT1 et INT2), et aussi pour une utilisation en extérieur sous abris », détaille Claudie Maindron.

Silverwood détaillera son offre, cette année, lors du Forum Bois Construction puis sur le Carrefour du Bois. « Il faut amener de la pédagogie et aider au choix. La réglementation incendie n'est pas simple à appréhender. Celle-ci nécessite une réponse globale, pour permettre aux prescripteurs et aux clients de trouver la solution la plus adaptée, analyse Manel Eon. Tout est nivelé par l'exigence la plus élevée... alors que ce n'est pas toujours nécessaire. » →

Les quantités vendues en 2019 par types de bardages

- . Bardages peints : 650 000 m² (- 27 % par rapport à 2016)
- . Bardages saturateurs : 930 000 m² (+ 145 %)
- . Bardages naturels : 1 120 000 m² (+ 11 %)
- . Bardages autoclaves : 2 900 000 m² (stable)

→ Jean-Baptiste Aurel, gérant du prestataire de service de spécialité Woodenha, lance plusieurs alertes, évoquant une situation « potentiellement risquée », malgré l'arrêt d'août 2019, durcissant les règles du jeu. Il existe des classements conventionnels présentant des performances au feu en Euroclasse. Les systèmes décrits sont très restrictifs, et pour toutes les configurations qui ne sont pas incluses, il est nécessaire de passer un essai de réaction au feu. Cela concerne par exemple les systèmes à claire-voie ou encore des moyens de fixation innovants. « Cela concerne les bois ignifugés ou non », précise-t-il.

La stabilité dimensionnelle est aussi, selon lui, « un élément important de la gestion du risque incendie dans le temps. Assurer une bonne étanchéité de la lame d'air avec des enclenchements performants, des bois stables ou techniques comme les lamellés-collés, diminuent le risque d'un accès rapide du feu à la lame d'air provoquant une très rapide progression du feu ». Il ajoute : « Le niveau de compétences et l'appétit sur le sujet d'une grande partie de la filière bois sont faibles, mais en progression. Les niveaux de réflexion et de contrôle sont également médiocres sur des aspects pourtant basiques : s'assurer qu'on est dans une situation de risque maîtrisé, de quelle manière reste-t-on conforme à la réglementation, ou forme-t-on à une prise de risque raisonnable. »

Son message ? « Il est indispensable de passer des tests d'évaluation de la performance pour que les bardages soient conformes. Par ailleurs, le bois évolue dans le temps. Il faut montrer une permanence de la performance dans le temps, pas seulement à la date de réception de l'ouvrage. » Il redoute que « seul un accident durcisse la réglementation à l'instar de la Tour Grenfell qui a dernièrement bouleversé de nombreuses approches ».

Des techniques commerciales qui s'affinent

Guillaume Tormos insiste sur « l'évolution des techniques commerciales, qui implique aujourd'hui la formation des équipes, autant sur le plan technique que sur le plan environnemental et réglementaire des produits de construction ». « La demande en matériaux biosourcés progresse fortement et impacte l'ensemble des acteurs du marché de la construction, souligne Yvon Debeaumont. il est donc important d'accompagner et de former nos partenaires distributeurs, et d'accompagner également nos prescripteurs en leur apportant des solutions adaptées aux tendances du marché. » « Il faut de plus en plus projeter les consommateurs sur le devenir du chantier dans cinq ou dix ans, en faisant de la





*pédagogie sur l'importance de la pose auprès des artisans. Ce sont là des enjeux de filières», rappelle Manel Eon. En 2021, le Groupe ISB a planché pendant neuf mois pour synthétiser un *Guide du Professionnel* sur 180 pages, avec 130 pages de produits et 50 pages de guide technique, compilant les bonnes pratiques, les conseils d'experts, les schémas pour la pose...*

La traçabilité des produits fait l'objet d'une attention particulière. « Nous sommes de plus en plus sollicités sur ce point, raconte Jean-Michel Lucas. Nos bardages n'ayant pas d'avis technique, nous travaillons pour mettre en place des fiches FDES pour notre offre Bardages. 100% de nos produits sont recyclés. »

Chez RahuelBois, un effort a été fait sur le story-telling autour des produits. « L'entreprise est centenaire, réputée pour son sérieux et ses compétences techniques, mais il fallait aller au-delà, concède Joakim Rahuel. Nous utilisons désormais le pouvoir de l'image, nous avons changé de logo, renommé les gammes, travaillé sur la valeur de l'esthétique réalisée à partir de bois local..., pour mieux nous mettre en avant auprès des architectes et de la prescription. »

Un point devient déterminant : la maîtrise, par le fabricant, du vieillissement du bois sur les façades, et sa capacité à apporter un éclairage technique prospectif, dès l'élaboration du projet par le maître d'ouvrage. « Qu'en sera-t-il du bardage bois que je suis en train de poser dans cinq ou dix ans ? Il faut aborder cette question sans filtre », pose Joakim Rahuel.

Une utilisation croissante du digital

Webinars, réseaux sociaux, sites web, conceptions de bardages sur ordinateur... Le digital fait une percée spectaculaire, et irréversible, dans l'univers du bardage bois. « Nous avons su suivre cette tendance forte, se réjouit Manel Eon. Dès que l'on poste des actualités sur nos réseaux, il y a des questions, des partages, de l'engouement... » Silverwood partage sur Instagram, Pinterest et Facebook « des projets exceptionnels d'architectes, tout comme des petits aménagements. Nous faisons en sorte que tout le monde puisse se projeter ».

Chez SCB, à l'équipe commerciale sur le terrain, s'ajoute désormais une équipe prescription sédentarisée, répondant aux appels d'offres. « Une équipe marketing et communication s'occupe en parallèle de l'animation digitale, à la fois sur notre site internet et sur les réseaux sociaux », dépeint Stéphanie Bezault-Girard.





XXXX

À travers Wood Designer, un configurateur de façades bois, ISB se lance dans la conception de bardages bois sur ordinateur. « Le bardage est configuré en fonction de l'aspect esthétique, des essences, détaille Jean-Louis Camici. Cela permet d'avoir un devis hors pose, et d'être mis en relation avec le distributeur négociant qui pourra livrer le bardage. La digitalisation va donc très loin. On n'en est pas encore à la livraison chez le particulier, pour des raisons de longueurs de colis. Ce sera la dernière étape. »

De son côté, Silverwood propose un configurateur qui permet de projeter le produit en réalité augmentée et de visualiser le rendu sur son bâtiment. Un moyen ludique pour promouvoir le bardage bois ! Par ailleurs, le Covid ayant accéléré la vente en ligne, les produits font désormais l'objet d'un traitement pointu, afin que les clients puissent les mettre en ligne sur leur site web. De fait, il ne suffit pas de faire un catalogue, il faut désormais une base de données, avec une nomenclature et un visuel zoomé et détourné», relate Manel Eon.

Thibault Chastagnier remarque ces derniers mois une « forte tendance au développement des webinars, à travers lesquels des experts d'une entreprise évoquent, auprès des architectes et des prescripteurs, un sujet spécifique à valeur ajoutée : sécurité incendie, maintenance des bardages bois... C'est une tendance commerciale innovante intéressante ».

Chez Ducerf, des partenariats sont initiés avec des influenceurs, artisans ou bricoleurs confirmés, particulièrement suivis sur les réseaux sociaux, « pour mettre en avant nos différentes gammes de produits. Qui mieux que l'utilisateur pour parler du produit ? ». Cette nouvelle technique « permet de sensibiliser les utilisateurs finaux sur les atouts de nos produits ».

LignAlpes remarque, de son côté, des consommateurs avides d'informations sur le Net, pour ensuite se rendre en magasin. « Conséquence, nous faisons davantage la promotion de nos produits sur notre site, en redirigeant vers les distributeurs les plus proches », commente Thomas Perroux. ■

Étude Mornas : le marché du bardage bois en progression de 25 % en deux ans

La progression du marché du bardage bois en France s'est fortement accélérée depuis 2020 : + 25 % en deux ans, alors que le marché avait été relativement stable entre 2016 et 2019 (+ 6,8 %), indique une étude récente de Jean-Marc Mornas, présentée en octobre dernier par Le Commerce du Bois. « La crise sanitaire et ses restrictions ont poussé les ménages français à réaliser des travaux d'amélioration de l'habitat et d'aménagement extérieur, indique Jean-Marc Mornas. Par ailleurs, les maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre ont la volonté de s'orienter vers des constructions bas carbone. » La demande émanant de collectivités locales pour des bardages bois sur des équipements publics est de plus en plus fréquente.

Cette forte hausse va s'inscrire dans la durée. Selon l'étude Mornas, le marché du bardage bois devrait progresser a minima de 16 à 17 % entre 2019 et 2025.

Pourquoi de telles perspectives ? La RE2020, en application depuis janvier pour les constructions neuves, est une évolution réglementaire propice à l'utilisation du bois dans la construction. Les prescripteurs, grands donneurs d'ordre et promoteurs « sont très intéressés par le volet carbone des bardages bois (qui stockent le carbone) et leur contribution à l'atteinte des objectifs dans cette réglementation, l'un d'eux consistant à réduire l'impact carbone des bâtiments », souligne l'étude.