

Le bois vise 20 % du marché de la maison individuelle

Les États Généraux du Bois ont réuni à Angers le 18 octobre quelque trois cents professionnels. Deux questions étaient à l'ordre du jour. Comment répondre à une demande grandissante du public ? Faut-il positionner la maison à ossature bois plus sur la basse consommation que sur le matériau bois ?

Les exposés de cette journée ont été instructifs à plus d'un titre : développement du marché, attentes de la clientèle, offre et perspectives de développement du produit.

Un marché en croissance

Selon le représentant de Wood-surfer, les **produits de structure** continuent à progresser, +19 % sur 5 ans pour les charpentes et ossatures bois, pour atteindre 1,3 million de m³. C'est le résidentiel qui porte cette progression (+20 %) plus que le bâtiment non résidentiel (+12 %). La maison bois aurait progressé de 85 %.

L'individuel représente 80 % du marché et le collectif 20 %. L'essentiel est en construction neuve (88 %), les extensions et la rénovation ne représentant que 12 %.

L'industrie a fait évoluer ses produits : panneaux OSB aux dimensions spéciales bois, bois d'ossature en épaisseur 45 aux sections MBOC, bois massifs reconstitués, poutres en I et LVL, films d'étanchéité, panneaux de contreventements respirants ..

Les matériaux d'enveloppe de parement et de pavé évoluent sous la pression des contraintes environnementales et la demande des maîtres d'ouvrage : recours aux labels PEFC ou FSC, aux bois traités thermiquement (THT) ou par oliothermie, aux bois composites.

Le parquet a vu sa consommation augmenter de 35 % en 10 ans. Il représente 7 % des 251 millions de m² de revêtement de sols. Son développement est lié à son image environnementale mais aussi à son aspect décoration (source UFFP).

La maison à ossature bois a fait l'objet d'une information par Woodsurfer, après une enquête

d'octobre 2007 sur les souhaits du public (230 personnes ont répondu). Le choix du type de mur se porte essentiellement sur les panneaux (58 %), devant le bois massif (30 %). La préférence va à l'assemblage sur chantier de panneaux préfabriqués en atelier (45 % des réponses) devant le choix de murs entièrement montés sur chantier (29 %). L'assise de la maison à ossature bois sur une dalle béton (60%) est préférée au plancher bois sur pilotis (26 %).

Qui va répondre à la demande ?

Caron Marketing a présenté la problématique du secteur de la maison à ossature bois.

10 000 maisons ont été construites en 2006, ne représentant toujours qu'une part réduite (4 %) du marché de la maison individuelle. Or, une enquête menée pour le compte du CNDB a montré que 20 % des acheteurs de maison individuelle accepteraient une maison à ossature bois. Mais l'offre sera-t-elle là pour répondre à cette demande latente ?

Plusieurs problèmes ont été mis en avant. Le marché de la maison à ossature bois est aujourd'hui celui du "luxe" (prix supérieur à 130 000 €), 55 % pour les maisons de constructeurs et 75 % pour celles d'architectes, alors que le marché traditionnel est celui de la maison de moins de 130 000 € (63 %).

Un autre frein consiste en une structure de l'offre très atomisée. Sur 8 900 maisons à ossature bois vendues, 4 300 l'ont été par 390 constructeurs réalisateurs, 1 700 par 130 constructeurs non réalisateurs, 1 200 par plus de 750 entreprises de charpente, 1 700 par plus

de 1 000 architectes ou maîtres d'oeuvre.

Passer à 20 % de maisons individuelles à ossature bois représente un objectif de 28 000 unités par an. Les scénarios envisagés par Caron Marketing montrent :

1. qu'un simple accompagnement du marché par les acteurs en place ne permettrait de passer qu'à 5 % du marché,
2. qu'une mobilisation de ces acteurs autour d'outils mutualisés pourrait permettre d'atteindre les 6 %,
3. que l'arrivée sur le marché de la maison à ossature bois des gros constructeurs de maisons traditionnelles permettrait de doubler le marché (10 %),
4. que l'intervention de gros industriels de la maison à ossature bois, franchisant de petits constructeurs de maisons individuelles, permettrait d'atteindre les 20 %,
5. que l'arrivée de constructeurs industriels étrangers, dont le marché local est à quasi saturation, permettrait également d'atteindre l'objectif de 20 %.

Le problème de taille à résoudre pour les professionnels du secteur, quels qu'ils soient, est que pour réaliser une maison à ossature bois il faut la monter et pour cela disposer des effectifs suffisants dans les entreprises. La réponse à ce problème est la clé du développement de ce marché dans les années à venir.

Vers la basse consommation énergétique

L'après-midi, ont été abordées les relations entre ossature bois et basse consommation énergétique.

Olivier Barry, du Foyer de Seine-et-Marne, SA d'HLM, a présenté

deux opérations (Courty 21 logements et Lieusaint 35 logements). Ces opérations à ossature bois atteignent les niveaux HPE -15 % pour la première et HPE -25 % pour la seconde) pour des prix de construction, hors espaces verts et VRD, de 1 400 et 1 750 € HT/m² de surface utile, soit respectivement +12 % et +40 % par rapport aux coûts habituels de l'organisme.

Frédéric Lara, thermicien, a remis en place un certain nombre d'idées en présentant les solutions pour arriver à une maison à basse consommation. La première est qu'actuellement, un mur bois avec ses 120 mm de laine de verre entre les montants ne permet pas de respecter la réglementation en vigueur aujourd'hui (RT2005). La seconde idée à retenir est par contre que l'ossature bois est un système constructif qui permet d'atteindre facilement un très haut niveau d'isolation, et ceci avec un surcoût faible, de l'avis des participants. Les points importants à résoudre dans l'avenir sont l'étanchéité à l'air, le confort d'été et l'acoustique.

La basse consommation, plutôt que le matériau, doit-elle devenir l'orientation de la communication future sur la maison à ossature bois ?

Un challenge

Le marché du bois, et notamment de l'ossature bois, se développe et, porté par la demande, continuera à croître dans les années à venir. Pour passer des quelque 4 % de part du marché aujourd'hui aux 20 % évoqués, il lui faudra résoudre un certain nombre de problèmes : élargir la gamme de prix des maisons à ossature bois, développer l'activité des acteurs en place et probablement en accueillir de nouveaux, trouver des réponses aux problèmes techniques et surtout trouver les effectifs compétents nécessaires pour réaliser sur le terrain toutes ces opérations. Un véritable challenge pour la profession.

Contact : Atlanbois
tél : 02 40 73 73 30