



DOCUMENT DE TRAVAIL

Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt
Service Régional de la Forêt, du Bois et de la Biomasse

131, rue du Faubourg Bannier
45 042 Orléans Cedex 1
E-mail : serfobb.draaf-centre-val-de-loire@agriculture.gouv.fr

Dossier suivi par : Baptiste MAURY et Anaïs VALANCE
Tél : 02 38 77 41 38 / 48

Programme Régional de la Forêt et du Bois **Groupe de travail n°3 « Innovation et utilisation des bois locaux »** **Synthèse de l'atelier n°1 du 12 avril 2017**

La liste des participants est disponible en annexe 1.

Atelier animé par: Amandine Didelot (Arbocentre) - Jack Dolléans (DOLLEANS STRUCTURES CONCEPT, DSC).

Objectif de l'atelier : apporter une réflexion de la première à la 3ème transformation, en réfléchissant à l'adaptation au marché. Cet atelier pose la question de l'innovation au sein de la filière, de la question du numérique, de la valorisation des sous-produits, etc... Il réfléchira à quels usages pour quelle industrie ?

Mots clefs : anticiper ; innover ; communiquer

Prochaine réunion prévue le : Mardi 30 mai de 9h à 12h
INRA, bâtiment CEES (salle Mèlèze)
2163 Avenue de la Pomme de Pin, ARDON

L'enjeu peuplier soulevé dans le groupe de travail 1 sera à intégrer et à aborder également dans ce groupe lors du prochain atelier.

DOCUMENT DE TRAVAIL

Synthèse des échanges par enjeux

Enjeu : Anticiper la demande

ANTICIPER les attentes du marché

Demande sociétale = point de départ de la filière

Innover = s'adapter au marché

Organisations d'événements (trophées de l'innovation)

Permet de tester et prendre une place sur le marché et permet surtout de dire « aux autres » que « c'est possible »

Maison mobiles en bois, préfabriqué et démontable, hébergements d'urgence, remplacement parois suite à des catastrophes naturelles...

Défiibrage du bois → fibre de cellulose (tissus...)

Extraire les composants actifs de l'écorce de chêne

Isolation phonique → béton végétal (travail Polytech) : coupler des copeaux de bois torréfiés au béton permet d'obtenir des résultats acoustiques très prometteurs (R&D)

Capter les nouveaux usages « végétalisation » en milieu urbain (toits, terrasses, jardins collectifs...)

Anticiper et accompagner le développement du e-commerce

La vente par correspondance implique une demande croissante en emballages (papier, cartons, faire de la matière plastique en extrayant des molécules du bois...) concevoir de nouveaux emballages (réutilisables?)

Réflexion sur la place du bois dans la société future

En France les utilisations du bois sont encore faibles par rapport aux autres pays de l'UE.

Enjeu : Valoriser la ressource en créant la demande

Développer le design industriel

Identifier les savoirs faire des entreprises et les adapter aux attentes du marché = rôle du designer (augmente la VA du produit final).

« Rendre beau ce que la société trouve moche » (ex. OSB, contreplaqué, bois grisé...) → changer les perceptions et les mentalités (développer des associations bois-matériaux bruts, ex : bois grisé - schiste...)

Ex : chêne décors a devancé les attentes et généré une demande de nouveaux produits de son client Leroy Merlin en développant des tréteaux et des étagères « design » → importance d'avoir cette compétence en interne pour innover, créer et se placer sur des marchés.

Tecsabois a devancé le marché des « Tiny Houses » avec sa Kimi.

Valorisation des chutes et déchets d'industries

Amener les designers sur les scieries → trouver des débouchés et des valorisations (mobilier urbain...)

Actions CRMA : les « déchets » de certaines entreprises (scieries...) peuvent devenir la matière première d'autres (artisans...).

Inciter / Motiver les propriétaires à mettre en gestion

Avoir une gestion forestière dynamique des peuplements pour qu'ils arrivent à s'adapter au changement climatique et faire de la séquestration de carbone

Changer l'image du chêne, « vulgariser » ce matériau « noble »

Lamellé collé en chêne (développé par Simonin) → plus résistant (diminuer d'un tiers la hauteur si utilisation du chêne), image « noble » du chêne à changer, le chêne doit se vulgariser.

Simonin valorise ce produit à l'export mais blocage des mentalités en France.

DOCUMENT DE TRAVAIL

Enjeu : Développer les savoirs faire des entreprises

Aider à la mise sur le marché de bois sec (13-14%)

Orienter les aides et aider les scieurs à répondre à la demande client
Fédérer les outils.

Solution à une demande croissante : le préfabriqué – mobile

Se positionner et développer les compétences sur ces nouveaux marchés

Immeubles de grande hauteur

Mixte ossature bois – acier ou CLT

Utilisation de matériaux biosourcés et écoconception

Isolation bois-paille : à adapter suivant le contexte.

En milieu urbain où la surface est un enjeu majeur l'isolation est synonyme de perte de surface (utilisation de CLT permet de gagner en surface). Attention toutefois : le CLT seul n'est pas suffisamment isolant. L'ossature bois a l'avantage de l'isolation comprise dans l'épaisseur, R , du « squelette », le CLT a l'avantage structurel jusque $R+20$: ce qui permet une grande capacité de densité urbaine.

En milieu ruraux, les systèmes isolant bois-pailles peuvent être intéressants, l'enjeu surface étant moins prégnant.

Construction bois : promouvoir la rapidité

Les différentes parties du bâtiment sont conçues en atelier puis montés sur place : pose et chantier de courte durée.

Gain de temps et meilleure gestion économique apportés par une méthodologie basée sur l'anticipation ; intervention facilitée en site occupé.

Logements d'urgence et rénovation de bâtiments anciens.

Soutien financier

Aides DREAL fibre bois

Adéquation bois transformé – usage

-Bois traités à haute température, brûlé à la japonaise (brûlage de l'aubier) : qualités hydrophobes et insectifuge MAIS perte de 20% des qualités mécaniques → attention à l'adéquation traitement / usage
Les traitements thermiques homogénéisent la couleur de l'aubier et du duramen, débouchant sur une couleur peu appréciée du client final → 2 possibilités : des process existent pour maîtriser cette couleur ET/OU travail du design de faire apprécier du client cette couleur (peu attractive de prime abord).

-Bois de charpente chanfreiné pour diminuer les accidents du travail.

Le peuplier : un tissu d'entreprises à créer et des marchés à repenser

Export en Italie et dans le 72.

Matériaux intéressant pour faire des murs en bois massif : ses qualités mécaniques ne sont pas optimales mais c'est un très bon isolant et ses qualités structurelles sont pertinentes.

Des associations chêne – peuplier pourraient se révéler très intéressantes.

Travail avec l'école de design d'Orléans ?

déjà en cours. Utile pour les nouveaux designers afin de « connaître et promouvoir l'usage du bois »

Les étudiants n'ont pas la connaissance du marché mais échanges forestiers (master forêt ?)-étudiants ?

Développer la culture de l'innovation au sein de l'ensemble de la communauté de travail

Ex : bâtiments montés sans échafaudages suite à l'association entre le savoir faire des ouvriers et un bureau d'étude → projet ensuite suivi et concrétisé par l'entreprise.

Enjeu : Optimiser la compétitivité globale de la filière

Savoir valoriser au mieux l'existant / valoriser la ressource locale

Trouver des valorisations aux bois locaux (voir « marché »)

DOCUMENT DE TRAVAIL

Adapter les entreprises et la demande à la ressource locale : 80% de feuillus, 20% de résineux et des peupleraies → des ressources qui ne se valorisent pas de la même façon avec des pas de temps et des cycles de productions différents (100 ans, 40-50 ans et 20 ans pour les peupleraies).

Choix du local : problèmes de distorsion du marché pour les commandes publiques

Trouver des critères environnementaux pour justifier le local (bilan C...)

Faire connaître les outils

Se préparer : la demande va exploser avec les Bâtiments à Energie POSitives d'ici 2020.

Mettre en place une plate forme de mise en relation entreprises-potentiels clients

Diffuser les outils : Catalogue construction bois, solutions-réhabilitation, vidéos pédagogiques, etc.

Mettre en place une plate forme de mise en relation entreprises-clients (type Uber)

Avoir un inventaire des savoirs faire et diriger directement la personne sur ce qu'elle recherche

Référencer et partager les savoirs entre professionnels et usagers

Centrale d'achat acteurs-usagers (matériaux physiques et virtuelles à l'usage des designers, architectes, archis d'intérieur, bricoleurs...)

La CCI a commencé à mettre en place une plateforme de ce type : un outil actif qui va permettre de faire une cartographie sur le territoire des compétences (CDI ...), outils ou déchets (eau utilisées, chutes de sciage...) qui peuvent être mutualisés et/ou revalorisés.

Etre compétitif à l'export / Se placer et prendre des marchés

Les entreprises françaises ne se placent pas sur les demandes mondiales (ex : récemment aucune entreprise du territoire n'a répondu à une demande indienne de parquet chêne)

Et notre savoir faire moins cher qu'au japon (pays consommateur de « design » bois).

Innover sur les valorisations des petits bois (trituration et énergie)

Situation actuelle=blocage

Les scieurs achètent des lots avec cette matière de moindre qualité qu'ils n'arrivent pas à valoriser

Débouchés plaquage, jardins urbains, hydroponie, maraîcher bio, etc. à trouver ?

Mutualiser les idées et les compétences

Changer les habitudes et les mentalités de la profession

L'habitude des scieurs est de travailler seul, il y a peu ou pas de mutualisation entre les différents professionnels du secteur.

Favoriser les échanges horizontaux entre scieurs et transversaux avec les acteurs amont et aval (identification des attentes-besoins et contraintes de chacun).

La mutualisation entre scieurs et d'autres entreprises possédant d'autres savoir-faire afin de créer un maximum de valeur ajoutée et répondre au marché (séchage, matériel de menuiserie, métallerie...).

Le bois séché : un enjeu sur la valorisation de la matière

Dispositifs d'aides à orienter ?

Comment rentabiliser le séchage pour la scierie?

Séchage à l'air= long et arrêt à 20% d'humidité

Plateforme des Bois Chauds du Berry = mutualisation au départ

Enjeu : Un marché à exploiter : la densification urbaine

Développer le Cross Laminated Timber ou Contrecollé croisé (CLT)

En particulier pour les bâtiments de grande hauteur

Développer les bâtiments mixtes bois-acier

En construction de grande hauteur mixte → ossature bois possible

Promouvoir les atouts (et les sachants) du bois urbain

-pour les extensions et surélévations de bâtiments

-comme support à la végétalisation

-rapidité et faibles nuisances pour intervention en site occupé

DOCUMENT DE TRAVAIL

Enjeu : des freins à lever

Augmenter les échanges entre professionnels et administration

Problème incendie avec les normes de ventilation des vêtements (zone de vide d'air entre mur extérieur et le bardage) → pris en note par la DREAL

Faciliter l'accès à la ressource et la mobilisation de la matière première

Il y a trop de bois de mauvaise qualité sur le marché et trop peu de bois d'œuvre.
Pour les forestiers privés, problème de rentabilité du bois par rapport à la chasse

Enjeu : la communication et la formation

Créer des vocations et rendre la filière attractive

Visites d'entreprises (portes ouvertes... ?)

Tourisme ?

Après l'information à disposition, l'acheminement à l'intéressé

L'information à disposition ne suffit plus : il faut l'emmener à la personne concernée → trouver des moyens de diffusion.

Créer un réseau d'ambassadeurs

Promouvoir et diffuser

Donner l'exemple

CONCLUSION

Paradoxalement ce groupe sur l'aval est aussi au commencement de la filière avec la demande sociale. C'est cette demande qui va dicter les besoins des industries. Mais c'est aussi un paramètre changeant et influençable par la communication et la formation. Le rôle du designer est d'adapter l'entreprise à capter cette demande.

Les bois en remplacement de matériaux non renouvelables, en raréfaction.

La demande va exploser : comment travailler au sein de la filière et en inter-filière pour y répondre ?

Notre région est en retard par rapport aux autres : aller voir ailleurs

2 enjeux = la communication + la valeur ajoutée qu'on pourra apporter au produit

Le design permet d'intégrer le produit dans d'autres filières

Attention à avoir une bonne analyse des besoins (étude du marché) afin que l'innovation trouvent ses débouchés

Répondre à la demande de valoriser l'existant : développer les savoir-faire des entreprises afin de valoriser au mieux la matière.

Développer les synergies chefs d'entreprises-designers pour répondre au mieux à la demande sociale.

Annexe 1 : liste des participants

Etaient présents :

Pia MONNIER	Art in Progress
Julien BENAYOUN	BOLD design
Dominique PROY	CCI
Jack DOLLEANS	DOLLEANS STRUCTURES CONCEPT – OBM Construction
Baptiste MAURY	DRAAF-SERFOBB
Anaïs VALANCE	DRAAF –SERFOBB
Frédéric LECLERC	DREAL
Mickaël LAJEUNESSE	Envirobat Centre
Eric de la ROCHERE	Interprofession régionale, Arbocentre
Amandine DIDELOT	Interprofession régionale, Arbocentre
Patrick DELAINE	JLC ENVIRONNEMENT
Dominique de VILLEBONNE	ONF Centre Val de Loire
Mickaël SYLVA	SwissKrono
Carole HONORE	Scierie Millançay
Marie-pierre PAPET	Technopôle Centre Val de Loire

Etaient excusés :

Christian GLEIZES	ADEFIBOIS
Alain LEMAIGRE	Alcebois
Jacques BOULNOIS	Architecte
Pascale FESTOC	DREAL
Christèle MAYSTRE	Conseil Régional Centre Val de Loire