

Sivalbp : une approche industrielle de la filière

Basé au cœur des Alpes, dans la vallée de Thônes, le pôle de valorisation bois Sivalbp a démarré son activité en novembre dernier sur un tout nouveau site de 40 000 m². La production devrait atteindre les 45 000 m³ à terme. Au menu, une offre étendue combinant process thermiques, états de surface, essences... permettant une large palette de produits. Un investissement avoisinant les 18 millions d'euros.



« **L**e but de Sivalbp est de proposer une approche industrielle à la filière bois aussi bien dans l'organisation que dans la méthode et bien sûr, dans les produits commercialisés », explique Didier Goy, président du directoire de Sivalbp et acteur dans le bois depuis une vingtaine d'années. Ainsi, Sivalbp est né de cette volonté de faire « avancer les choses », car, le constat est général, la filière bois en France présente une structure éclatée et « artisanale » qui ne convient plus, ou peu, à la demande grandissante de produits bois transformés pour la construction. « Nous proposons essentiellement des lames en bois massif pour applications en revêtement mural extérieur ou intérieur, note pour sa part Damien Parret, directeur commercial et marketing. Le tout dans des délais relativement courts, de deux ou trois semaines à partir de la date de commande. » Le projet d'entreprise de Sivalbp était à l'étude depuis 2002 : il s'agissait avant tout de valoriser, comme le nom de la société l'indique, le bois en regroupant sur un même site 9 process industriels permettant une offre innovante et qualitative de produits bois destinés à l'ensemble de la construction. « Nous avons investi 18 millions d'euros dans le projet pour acquérir le terrain de 40 000 m² et faire construire l'usine de 15 000 m². » Pour cette démarche,

unique en Europe, Sivalbp emploie actuellement 30 personnes. Ce chiffre devrait augmenter rapidement. Or, si le bois de pays est bel et bien valorisé, Sivalbp étant membre de l'association Bois qualité de Savoie, force est de constater qu'il « n'y en a pas assez » par rapport à la capacité de production de l'entreprise qui devrait atteindre à terme les 45 000 m³ de bois transformé, soit 60 000 m³ de bois brut par an. « Nous travaillons aussi de l'épicéa du Nord, du mélèze, du douglas et du red cedar. Nous achetons les avivés destinés à être directement rabotés dans des épais-

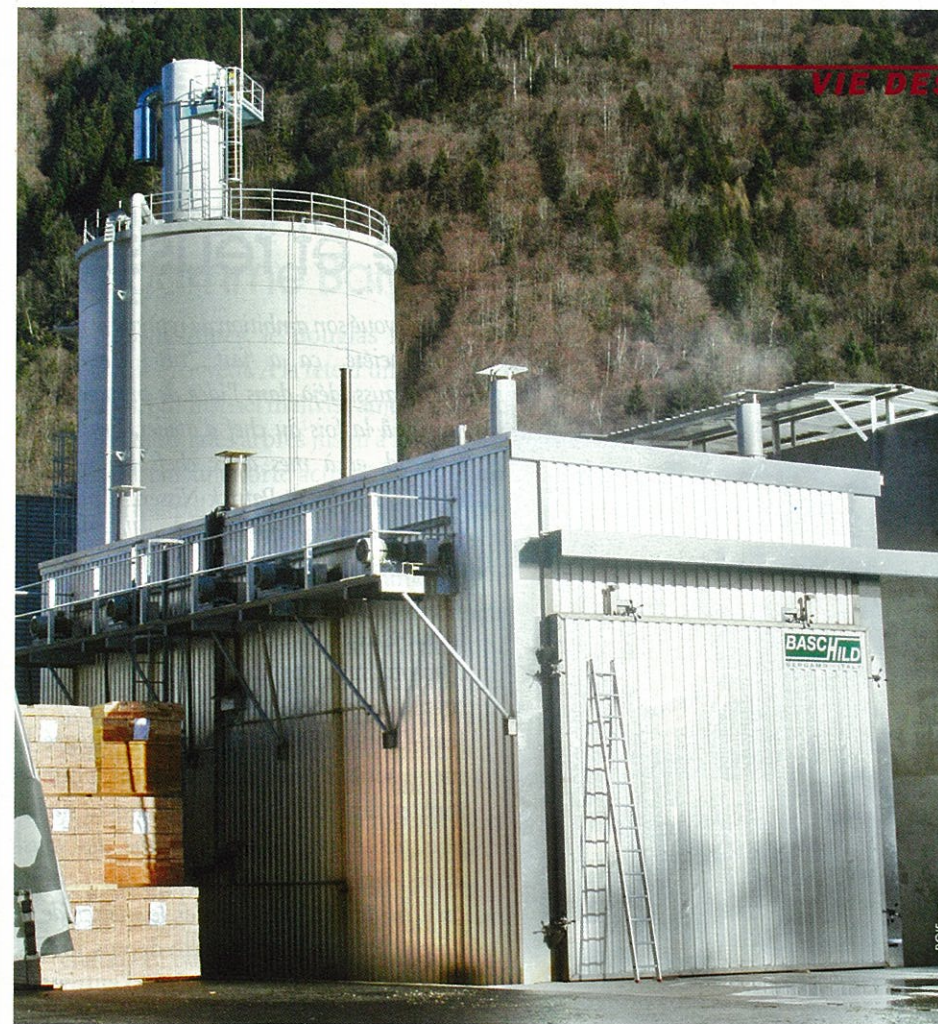


Sivalbp propose, notamment, trois process thermiques de valorisation des essences : le séchage, l'étuvage et la thermo-stabilisation.

seurs de 25 mm en général et parfois de 45 à 50 mm, selon les essences », poursuit Damien Parret.

Une production respectueuse de l'environnement

Les avivés arrivent donc dans le stock de matière première, de dimensions relativement modestes. « Nous travaillons en flux tendu, notre stock de matière première est juste suffisant pour alimenter l'ensemble des process thermiques. Notre réactivité est bonne grâce à un stock de semi-finis très important où nous regroupons l'ensemble de la matière après réalisation du process thermique et du tri. La phase finale consiste donc à profiler et conférer l'état de surface souhaité pour satisfaire la commande client. » Sivalbp propose ainsi concrètement trois process thermiques : le séchage, l'étuvage et la thermo-stabilisation. « Ces process combinés aux différents états de surfaces, essences, sections, profils, aboutage ou non, nous permettent d'avoir environ 10 000 références produits », insiste Damien Parret. L'optimisation des différents process nous permet de mettre en marché des produits nouveaux comme ce fut le cas pour les lames thermostabilisées. Nombre de combinaisons nous permettent de proposer au marché des



produits innovants, qualitatifs avec de véritables avantages esthétiques et techniques. Sivalbp sèche les bois du Nord à 10 % d'humidité, alors qu'ils arrivent à 16 % d'humidité sur le site. Pour les autres essences ce sont des pourcentages de l'ordre de 12 à 14 %. « Nous disposons d'une capacité de séchage de 750 m³ » L'étuvage, procédé consistant à saturer le bois d'humidité pour le teinter dans la masse sans altérer ses propriétés mécaniques nécessite une grande quantité d'eau. « Mais c'est l'eau de pluie que nous récupérons dans nos trois bassins qui est utilisée pour ce faire et rien d'autre. La vapeur d'eau et la chaleur donnent une jolie couleur marron foncé au bois. Le bois doit être obligatoirement séché après. » Les deux étuves dont dispose Sivalbp ont une capacité de 170 m³.

Enfin, Sivalbp possède deux fours pour thermo-stabiliser le bois. « Nous préférons ce terme à celui de chauffé à haute température. » Avec une capacité de 20 à 26 000 m³ de bois thermo-stabilisé par an, ces deux fours confèrent à Sivalbp une capacité sans précédent en France. « Nous avons travaillé avec des entreprises du nord de l'Europe qui ont une expérience éprouvée de ce type de procédé », explique Damien Parret. La thermo-stabilisation du bois présente un avantage de taille : elle permet de stabiliser les bois

dimensionnellement dans le temps.

L'ensemble des process thermiques ainsi que le chauffage des bâtiments sont alimentés par la chaudière à bois de 4 mégawatts installée à l'entrée du site de production. « Elle fonctionne avec les résidus de bois issus du profilage et des tris successifs, ce qui fait que tous les process sont propres. » L'entreprise tient en effet à souligner que la démarche environnementale, organisationnelle et qualitative est intégrée de façon globale depuis la conception jusqu'à la livraison des produits. Raison pour laquelle d'ailleurs Sivalbp vise à terme à obtenir les labels ISO 14 001 et 9001.

Du semi-fini au fini

Après avoir subi un premier tri qualitatif, le process thermique (séchage, étuvage ou thermo-stabilisation), puis un second tri, les bois sont acheminés au stock de produits semi-finis situé dans un bâtiment régulé sur le plan hygrométrique de 6 000 m². Puis, en fonction des commandes clients, ils sont profilés et emballés dans des sections pouvant aller jusqu'à 50 x 300 mm. « Sans compter que nous pouvons livrer dans quatre états de surface : raboté, scié fin, brossé et rustique. » À la fin du premier semestre 2008, Sivalbp sera également en mesure de

proposer différents types de finitions : vernis, cire, huile, peinture et lasure, des produits qui devraient dynamiser le marché du bardage. « Notre enquête de techniques nouvelles nous permet de repousser les limites du DTU et d'envisager pour nos produits thermo-stabilisés des nouveaux domaines d'application en toute sécurité pour les prescripteurs, entreprises et maîtres d'ouvrage. »

Distribution contrôlée

Les produits de Sivalbp sont exclusivement distribués via négoce spécialisé. « Environ 100 points de vente nous commercialisent actuellement. Nous tenons à avoir une politique commerciale transparente, claire et intelligente privilégiant les partenaires dynamiques et volontaires ainsi que les relations à moyen et long terme. Nos produits couvrent toutes les gammes, un point de vente « pointu » s'occupera alors plutôt du moyen et haut de gamme, tandis qu'un généraliste proposera les articles entrée de gamme », estime Damien Parret. Pour une approche pertinente et complète sur l'ensemble du marché, Sivalbp commercialisera l'ensemble de sa gamme sous quatre marques commerciales complémentaires en termes de positionnement marketing. Deux marques existent pour l'instant, « éo » et « kopo ». À partir de septembre 2008, deux marques supplémentaires verront le jour : « Infinéo » pour les produits colorés et « Elitys », du très haut de gamme comme son nom l'indique. Une seule condition pour se faire livrer : l'unité de commande est le camion de 50 m³, mais « les produits peuvent y être panachés à volonté », souligne Damien Parret. Et de conclure : « Nos débuts d'activité sont plutôt encourageants. Fin 2007, nous avons obtenu les résultats que nous escomptions. Notre usine est pratiquement achevée et notre parc est entièrement opérationnel. L'innovation et la qualité, tant dans les produits que dans la façon de les mettre en marché, sont des valeurs qui nous sont chères et qui semblent plaire et tomber à point pour l'ensemble des intervenants de la filière. Les premiers mois 2008 sont également bons en termes aussi bien de volume que de prise de contacts avec nos clients. Notre salut se trouve dans notre métier et notre souci de le faire progresser avec des hommes passionnés et impliqués. Ces recettes simples et de bon sens sont le garant de notre réussite. » ■

Alice Heras