

PROTÉGER DURABLEMENT LE BOIS EXTÉRIEUR



AVANT PROPOS

Les **critères d'exigence** sont élevés pour qu'une fine couche de produit, de quelques microns seulement, puisse protéger une matière vivante comme le **bois**.

Découvrez comment la **technologie** des produits de finition préserve le bois utilisé pour l'extérieur. Et comment les professionnels **innovent** pour réduire leur **impact environnemental** et proposer de nouvelles **tendances décoratives**.

LES FAMILLES DE PRODUITS

Selon la fonction du bois extérieur, il existe 2 familles de produits de finition :

1. les produits d'**imprégnation**
2. les produits **filmogènes**

LES PRODUITS D'IMPRÉGNATION

protègent les bois fortement soumis à l'humidité et aux UV, comme les bois de bardage.

Exemples produits : huiles, saturateurs



LES PRODUITS FILMOGÈNES

protègent les bois soumis à l'écoulement d'eau,
comme les volets.

Exemples produits

Lasure : film translucide et microporeux, imperméable et respirant, qui agit comme une membrane Gore-Tex. Produit de préservation et de finition.

Vernis : film de surface transparent.

Peinture : film de surface opaque.

LA FINITION, DES PRODUITS COMPLEXES

Le produit de finition est dit **complexe** car le bois est un support à l'acidité variable qui vit et réagit à son environnement :

- humidité
- exposition aux UV
- amplitude et variation de température
- qualité de l'air...

Le produit de finition doit être **équilibré** pour ne pas craqueler quand le bois bouge.

Exigences :

- Performances techniques
- Durabilité du produit et du support
- Faible impact environnemental

LA RECHERCHE

Les **laboratoires** sont souvent organisés par marché (bâtiment, grand public...), chacun ayant leurs spécificités, avec des contraintes et des attentes différentes.

Les professionnels travaillent à partir de matières premières dédiées, comme la **résine**. Certains fournisseurs de produits de finition fabriquent eux-mêmes leurs résines pour maîtriser la qualité et la performance de leur produit sur toute la chaîne de production.



FICHE MÉTIER : AGENT DE LABORATOIRE

LE DÉVELOPPEMENT

Depuis le début des années 2000, les professionnels ont fait évoluer la **composition** des produits de finition.

3 axes d'innovation :

1. La **technologie en phase aqueuse** pour limiter fortement les émissions de COV
2. Le **sourcing** de matières premières biosourcées pour réduire la dépendance aux énergies fossiles et apporter de nouvelles fonctionnalités
3. Le **design** avec le développement de produits colorés

1. LA TECHNOLOGIE EN PHASE AQUEUSE

Les produits en **phase aqueuse**, c'est à dire à base d'eau, offrent des performances environnementales et techniques majeures par rapport aux produits solvantés :

- **Durabilité** prouvée avec un impact environnemental réduit (certification Ecolabel au niveau européen et catégorie A+/A sur les émissions de COV).
- **Séchage** plus rapide (2h contre 6h),
- **Longévité** étendue (6 à 10 ans avant le 1er entretien)
- **Inodore**, plus de confort pendant et après l'application

2. LE SOURCING DE MATIÈRES PREMIÈRES BIOSOURCÉES

Les **produits biosourcés** sont fabriqués en partie, à partir d'**huiles végétales** comme le tournesol, le ricin ou le lin.



FICHE MÉTIER : FORMULATEUR

3. LE DESIGN DE LA COULEUR

L'innovation tient dans l'élargissement de la palette de couleur des produits de finition : tons neutres, pastels et couleurs vives.

- Déclinaison de **lasures colorées**, laissant le veinage du bois apparent. Ces produits répondent à la demande du marché chromatique régional de conserver cet héritage architectural.
- Tendance pour les **produits d'imprégnation colorés** (huiles, saturateurs) tels que les bois grisés.



FICHE MÉTIER : COLORISTE

GÉNÉRATION
INDUSTRIE
PEINTURE

LA DISTRIBUTION

Les clients directs des produits de finition pour le bois extérieur sont principalement des grossistes en peinture, matériaux et négoce bois (peintres, menuisiers).

Comme dans beaucoup de secteurs, les **technico-commerciaux** sont très recherchés. Ces professionnels acquièrent leurs connaissances du support et des produits via :

- des **formations** dispensées par l'employeur,
- l'**expérience terrain**, aux côtés de leurs pairs et collaborateurs.



FICHE MÉTIER : TECHNICO-COMMERCIAL

LE MERCHANDISING

Les produits de la finition bois extérieur sont **saisonniers***. Les implantations en magasin se font en général de février à septembre.

Les **saturateurs terrasse** sont les premiers en rayon suivis par les **lasures**.

* Des professionnels travaillent sur le développement de produits toute saison pour étendre la périodicité d'application.

LE MARKETING

Le département marketing intervient tout au long de la chaîne de fabrication du produit, de l'analyse du marché à la commercialisation, pour faire évoluer les produits de finition bois extérieur.

Les professionnels **innovent** pour répondre aux attentes des consommateurs en terme de :

- Coloris
- Impact environnemental
- Praticité d'application
- Choix de produits face au développement des éléments bois



FICHE MÉTIER : CHEF DE MARCHÉ