

POUR UNE CONSTRUCTION PLUS ÉCOLOGIQUE ET LOCALE

Dans une perspective durable, la petite entreprise Terrabloc innove depuis dix ans avec ses briques de terre crue. Visite sur un chantier

Aline Andrey
Photos Thierry Porchet

«Quand je suis arrivé ce matin, je me suis dit: c'est quoi ça?» Alberto Dos Santos, maçon depuis plus de trente ans, teste pour la première fois les nouvelles plaques de terre crue confectionnées par la société Terrabloc sur ce chantier de rénovation d'une villa plus que centenaire à Genève. Il sourit, le grand gaillard, qui a finalement senti que ce matériau devait certainement être meilleur pour la santé. Et, en effet, comme l'explique Rodrigo Fernandez, ingénieur et cofondateur de Terrabloc, la terre crue, en plus d'être un très bon isolant phonique, permet une respiration des murs ou, pour le dire autrement, une régulation de la chaleur et de l'humidité.

De surcroît, c'est un matériau durable qui consomme très peu d'énergie, car il provient de déblais de chantiers locaux. «Ces déblais d'excavation terreux, nous les choisissons en fonction de leur qualité, mais aussi de leur proximité pour éviter le plus possible les déplacements. Les entreprises généralement doivent payer pour s'en débarrasser. Et le coût est élevé, au point que certaines se rendent en France. Nous, on récupère cette terre gratuitement, mais elle est criblée en échange», explique Rodrigo Fernandez, dont l'enthousiasme s'accompagne d'humilité. «Face aux millions de mètres cubes de déblais, Terrabloc représente une goutte d'eau. Reste qu'une prise de conscience a lieu ces dernières années, à savoir qu'il est essentiel de trouver des alternatives plus durables dans le secteur de la construction.»

EXPÉRIMENTATION

En ce jour de février, le fournisseur Terrabloc, le bureau d'architecte March et les maçons de l'entreprise Alpha Edification collaborent pour tester pour la première fois ce nouveau produit: les terraplacs, utilisés ici pour des cloisons séparatives non porteuses. Ces plaques sont plus grandes, plus fines et plus légères – grâce à des billes d'argile expansées – que les briques de terre crue de Terrabloc visibles dans le Grand Théâtre de Genève ou dans la Maison de l'environnement à Lausanne, entre autres. Le but: réduire le coût, notamment en accélérant la pose. «Cela joue le rôle des placo-plâtres importés, ces cloisons sèches qu'on enduit de plâtre, ou encore les carreaux de plâtre massif, de type Alba», précise l'ingénieur.

Alberto Dos Santos souligne après une demi-journée de travail: «C'est plus fragile que les plaques Alba. On ne peut pas les taper, donc il faut être bien à niveau. La colle est aussi plus lente à sécher. Et il faut vraiment être maçon pour le faire, sourit le travailleur. Mais j'aime ce qui est nouveau, ça m'apprend. De faire tout le temps la même chose, ça fatigue.»

La colle? Un mélange d'argile, de cellulose (le papier) et d'amidon. L'enduit sera naturel lui aussi pour conserver les propriétés de la terre crue. L'ingénieur regrette que les chanfreins (les arêtes des blocs qui permettent l'emboîtement) de certaines plaques soient cassés. «Cela arrive aussi avec les plaques Alba», le rassure le maçon.

CHANGER DE PARADIGME

«Bien sûr, poser nos plaques reste plus cher que d'utiliser des placo-plâtres,



Selon le maçon, du haut de ses trente ans d'expérience, le travail doit être plus soigné qu'avec les autres types de cloison.

pour des questions de temps de pose, mais surtout de volume. On ne peut pas concurrencer les grands lobbies de l'industrie. Et la filière de la construction utilise ce qu'elle connaît: le béton, le polystyrène et le crépi», regrette Rodrigo Fernandez.

A son humble échelle, Terrabloc tente donc d'interroger le système. «De plus en plus de maîtres d'ouvrage et d'architectes sont intéressés par l'utilisation d'autres matériaux, le bois bien sûr, la terre crue, le pisé, la laine de chanvre ou de mouton pour l'isolation, entre autres. Ils tentent d'excaver le moins possible pour garder la terre en place, et de travailler avec des paysagistes qui réaménagent topographiquement le terrain autour des bâtiments. Dans l'idéal, l'Etat devrait inciter au recyclage des déblais», souligne l'ingénieur.

PAS DES ANTI-BÉTONS

Revenir à des matières et des techniques traditionnelles pour générer moins de CO₂ et construire dans le respect de l'environnement sont à l'origine de Terrabloc fondé par Rodrigo Fernandez et l'architecte Laurent de Wurstemberger il y a dix ans. «Nous ne sommes pas des anti-bétons, mais contre sa surconsommation. A notre avis, il doit être utilisé là où il faut pour ses qualités parasismiques. Pour des cloisons, c'est du gaspillage. Mais nous sommes conscients que la terre crue ne peut pas répondre à toutes les dimensions écologiques dans nos contrées humides où l'espace manque. Pour donner un logement à tous, la terre et la paille ne suffiront pas. Il nous faut garder des surfaces agricoles et donc construire en hauteur. Parfois, n'utili-

ser que du bois nécessite de gros volumes, alors qu'un pylône de béton tous les deux mètres serait finalement plus écologique.»

Les briques Terrabloc recèlent d'ailleurs 4% de ciment (15 à 20% dans le béton) pour des raisons de stabilité essentiellement. Depuis quelques années, la petite entreprise (trois employés pour un 130% de temps de travail), qui élabore ses briques à la main sur les chantiers mêmes, collabore avec la société Cornaz à Allaman. «C'est du co-working industriel. On loue l'usine 6 à 8 fois par année pour presser nos briques à grande échelle. On a pu aussi y développer ce nouveau produit, les terraplacs», se réjouit Rodrigo Fernandez qui rêve à une démocratisation de la terre crue. ■



Le maçon Alberto Dos Santos et l'ingénieur Rodrigo Fernandez, un des cofondateurs de Terrabloc.



Les terraplacs sont faits essentiellement de terre crue, issue de déblais de chantiers, et de billes d'argile expansées.



Au début du mois de février, ces nouvelles cloisons sont utilisées pour la première fois sur un chantier.

Contre-pied au commerce en ligne

Depuis une année, la plateforme easy2go.ch permet aux commerçants jurassiens de présenter leurs offres en ligne. Un projet social qui encourage les circuits courts

Jiyana Tassin

Régrouper restaurateurs, commerçants et petits producteurs jurassiens: voilà le défi que se sont lancé Patrick Spozio et Franck Souomy responsables de la plateforme easy2go.ch («facile d'accès»). Le site, lancé en début d'année passée, recense, par zone, les adresses des restaurants et repas de midi à l'emporter – avec le détail des menus – ainsi que les promotions des magasins et les produits du terroir jurassien. Les usagers peuvent consulter gratuitement la page mais non passer commande. L'objectif? Encourager les circuits courts et les consommateurs à acheter local. «Nous avons créé easy2go afin de permettre aux commerçants de la région de présenter leurs offres. En se géolocalisant, les usagers sélectionnent le quartier qui les intéresse et accèdent

à toutes les prestations du périmètre. Ils peuvent ensuite s'y rendre facilement. Et n'ont plus besoin de perdre du temps à chercher ces informations, souvent dispersées sur des pages web isolées ou sur les réseaux sociaux» explique Patrick Spozio. Et de déplorer: «Aujourd'hui on connaît bien mieux les promotions de Zalando que celles des commerces de notre entourage!»

UNE PLATEFORME DYNAMIQUE

L'origine du projet? Patrick Spozio raconte que Franck Souomy – qui, autrefois, a été son apprenti – l'a recontacté il y a deux ans pour qu'ils réfléchissent ensemble à une idée de ce type. «J'étais à ce moment-là consultant dans le milieu de l'industrie. Lors du premier confinement j'ai perdu tous mes mandats. J'ai pris cet événement comme un signe pour me lan-

cer dans le projet.» S'adressant à «tous ceux qui ont un peu d'argent à dépenser», easy2go n'est actuellement consultable que sur une page internet. Mais une application devrait prochainement voir le jour. S'il existe passablement d'autres plateformes proposant des achats ou des annuaires en ligne, l'entreprise se démarque sur plusieurs points. «On trouve peu d'initiatives qui encouragent le commerce local. De plus, les renseignements affichés sur ce genre de sites sont statiques, contrairement aux nôtres qui sont dynamiques. De nouveaux menus sont postés chaque jour et des promotions hebdomadaires régulièrement mises en ligne.»

PROJETS D'EXPANSION

Easy2go réunit aujourd'hui plus de 140 producteurs du terroir, une septantaine de restaurateurs

et une trentaine de commerces. Qui, pour paraître sur le site, doivent payer un abonnement à l'année. «Celui de base s'élève à 500 francs et permet d'informer la clientèle potentielle une semaine sur deux. En raison de la crise sanitaire, nous avons assoupli le règlement et n'exigeons, pour l'instant, pas de paiement de ce service.» Cet arrangement, précise le co-fondateur, est rendu possible grâce à des soutiens du Canton, d'une institution bancaire et de l'association «Tous solidaires». «Nous aimerions encore, dans l'avenir, développer un système de bons numériques régionaux valables uniquement dans les commerces de la plateforme.» Et d'ajouter: «L'objectif premier est toutefois d'abord de consolider notre place dans le Jura. A moyen terme, nous souhaiterions étendre notre projet à d'autres cantons comme celui de Neuchâtel.»