



VOS MARCHÉS

# ÉTANCHÉITÉ DES TOITS-TERRASSES

## L'attrait pour le toit plat se confirme

**Dans le logement collectif comme dans l'individuel, le toit-terrasse connaît un succès remarquable. Cela crée des opportunités pour les étancheurs ainsi que pour d'autres corps de métier. Mais des précautions s'imposent.** Dossier réalisé par Jan Meyer

**H**istoriquement, l'étanchéité des toitures plates est affaire d'étancheurs. On estime que ces entreprises spécialisées et qualifiées, un peu plus de 900 sociétés en France, traitent 80 à 90% des ouvrages, pour une surface de 30 à 36 millions de m<sup>2</sup> de toitures, en fonction des mises en chantier. Rendre une toiture étanche consiste à intervenir sur toutes les formes de toitures plates ou en pente. La situation est compliquée, tant il existe une grande diversité de solutions techniques. La réglementation thermique a aussi un impact sur cette profession, qui agit sur l'isolation thermique, la gestion des eaux pluviales ou la végétalisation. Chez les industriels, les nouvelles exigences ont généré un élargissement sensible de l'offre de produits, même si le rouleau de bitume, qui suppose un savoir-faire et de l'expérience, reste le moyen le plus utilisé en France et couvre les toits des usines, des tours et des immeubles.

Depuis une quinzaine d'années, on note une poussée du toit plat dans le logement collectif et l'habitat individuel. La RT 2012 stimule aussi le toit-terrasse, sachant que l'étanchéité à l'air s'y traite plus facilement que sur une toiture en charpente traditionnelle à deux pans.

### Bénéficiaire d'une assurance décennale

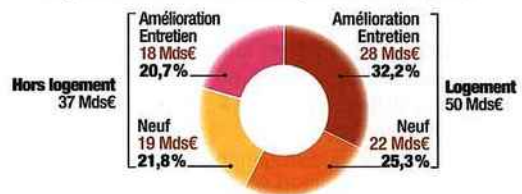
« Il n'y a presque plus de constructeur de maisons individuelles sans modèle entièrement ou partiellement doté d'un toit plat », remarque Benoît de Pous, directeur des ventes négoce chez Soprema. Cimbéton, l'un des organismes de l'industrie cimentière, fait état d'une hausse de 19% du nombre de toits-terrasses en collectif entre 2004 et 2013, et d'environ 10% en individuel. Dans ce dernier cas, en neuf comme en rénovation, ce sont souvent les couvreurs, les charpentiers et, de plus en plus, les maçons qui posent l'étanchéité, pour laquelle ils s'approvisionnent en négoce

—les étancheurs professionnels se fournissant en direct chez les fabricants (et les négoce spécialisés étanchéité). L'enjeu repose sur la capacité des non-spécialistes à bénéficier d'une assurance décennale. Les assureurs exigent une formation, le négoce et ses fournisseurs s'organisent en conséquence.

### LES CHIFFRES

#### LE LOGEMENT EN PREMIER CHEF

Répartition et chiffre d'affaires par destination, en %



#### UNE AFFAIRE DE SPÉCIALISTES

**900**

sociétés spécialisées en étanchéité réalisent

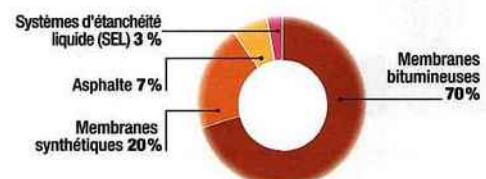
**80 à 90%**

des toitures plates en France, pour une surface de

**30 à 36M de m<sup>2</sup>**  
de toitures.

#### LE BITUME DOMINE TRÈS LARGEMENT

Répartition des matériaux utilisés dans le bâtiment (en %)





# La France bitumineuse s'ouvre à d'autres

**La rénovation est devenue une planche de salut, et les toitures se transformant en terrasses ouvrent de nouvelles perspectives. La démocratisation du toit plat concerne également des installateurs non étancheurs. Les industriels s'efforcent d'adapter leur offre.**

**E**n matière d'étanchéité des toitures plates, la France est attachée à la membrane bitumineuse. D'où la prédominance de cette dernière dans le BTP et la position hégémonique, même à l'export, d'une poignée de fabricants ayant, pour certains, leurs propres équipes d'étancheurs. Ce produit de l'industrie pétrolière n'a que peu évolué en apparence depuis la révolution des bitumes polymères il y a vingt-cinq ans. Il y a eu des modifications de formulation, des changements sur les armatures, les liants, des intégrations de capteurs photovoltaïques...

Les DTU (43.1 à 43.5) et les Avis techniques du CSTB sont eux aussi rodés au bitume, et les étancheurs sont qualifiés pour sa pose qui, dans la majorité des cas, suppose une application au chalumeau, généralement en deux couches.

Autre particularité, la distribution est largement le fruit d'une vente directe. Près de 90% des solutions techniques d'étanchéité, toutes familles confondues, sont ainsi livrés directement par les industriels aux étancheurs professionnels. « Cela implique que l'entreprise ait les

qualifications et un volume suffisant pour justifier cette livraison directe », indique Benoît de Pous, directeur des ventes négoce chez Soprema. Le négoce a longtemps été considéré par les fournisseurs comme une activité marginale. Pour Anthony Biteau, directeur des ventes de Derbigum, « les membranes bitumineuses, produit à faible valeur ajoutée et encombrant à stocker, ne suscitent pas l'enthousiasme dans le négoce ».

## Répondre aux nouvelles fonctionnalités de la terrasse

À cette situation s'ajoute une typologie de clientèle différente. D'un côté, les étancheurs livrés en direct, bardés de qualifications et disposant des assurances pour la garantie décennale. De l'autre, les « clients ponctuels », compétents mais non spécialisés en étanchéité, ayant deux ou trois chantiers de ce type par an et qui s'approvisionnent dans le négoce. Ces derniers sont couvreurs, charpentiers ou maçons, et ils traitent des surfaces relativement réduites (moins de 400 m<sup>2</sup>). En quinze ans, les choses ont changé.

## LES GRANDS ACTEURS

L'industriel alsacien **Soprema**, numéro un mondial de l'étanchéité de toiture, présent dans 90 pays avec plus de 5300 salariés, est le poids lourd du marché en France. Soprema réalise un chiffre d'affaires de 1,9 Mrd € et 20% de son activité en France sont assurés par le négoce. Suivent **Siplast** (Groupe Icopal), **Axter** (filiale de Smac, groupe Bouygues) et **Meple** (filiale du groupe canadien Iko). Parmi les autres acteurs, souvent plus spécialisés, on compte **Sika Sarnafil** et **3T France** (membranes synthétiques), **Derbigum** (membranes bitume), **Firestone Building Products** (membranes EPDM et TPO), **Kemper System** et **Triflex Prodrain** (résines).

Réglementation thermique et construction durable ont bousculé les lignes. Les baisses d'activité dans la construction neuve déportent le travail vers la rénovation. Enfin, la poussée du toit plat en logements collectifs et dans l'habitat individuel ne se dément plus. Depuis la parution du DTU 43.5, qui limite le nombre de réparations des membranes et, par voie de conséquence, le poids sur les bâtiments non résidentiels (éléments porteurs en acier), les solutions d'étanchéité synthétiques (PVC et autres) plus légères montent en puissance. Par ailleurs, elles ont été encouragées par la réhabilitation de certains bâtiments où la « flamme » est interdite, compte tenu des risques de feu en toiture.

Ce contexte a favorisé l'émergence de solutions techniques considérées marginales jusque-là, dont les membranes synthétiques. Soit pour des raisons de coût de mise en œuvre, soit pour leur qualité intrinsèques, soit pour les deux, elles ont grignoté une part grandissante du bitume. Au point, d'ailleurs, que les principaux fournisseurs de membranes bitumineuses disposent aussi de membranes synthétiques, voire des systèmes d'étanchéité liquide (SEL), appelés aussi résines.

## TÉMOIGNAGE

**JEAN PASSINI**, dirigeant de SNA, ancien président de la CSFE<sup>(1)</sup>

### « L'ossature béton ouvre des perspectives inouïes »



« L'attrait récent pour le toit plat a donné un bol d'oxygène aux étancheurs. Les architectes ont réussi à créer l'envie pour ce type d'architecture moderne. Les nouveaux matériaux, le traitement des acrotères, les casquettes aluminium, le platelage, les couvertines, les garde-corps et le bardage, ont contribué à faire de la terrasse accessible un espace qui sublime l'habitation. L'effort de communication et de prescription de la CSFE a aidé à rassurer les maîtres d'œuvre. L'engouement pour la maison bois, qui se prête bien à la toiture plate, a créé un effet de démocratisation qui semble durable. L'ossature béton ouvre des perspectives

inouïes d'aménagement et de végétalisation qui mettent à profit un espace jusque-là négligé. »

1. Chambre syndicale française de l'étanchéité.



# techniques d'étanchéité

« On cherche à faire du toit-terrasse avec de nouvelles fonctionnalités : de la végétalisation, des aires de jeux, des potagers, de la production d'énergie... Cette surface doit être optimisée et pouvoir résister à une utilisation plus intensive », insiste Benoît de Pous. Du coup, les fabricants travaillent sur une meilleure résistance au poinçonnement, au frottement et à l'arrachement... On



ES

« On cherche à faire du toit-terrasse avec de nouvelles fonctionnalités : de la végétalisation, des aires de jeux, de la production d'énergie... Cette surface doit pouvoir résister à une utilisation plus intensive. »

**BENOÎT DE POUS**, directeur des ventes négoce de Soprema

est loin de la traditionnelle terrasse gravillonnée sur laquelle circulent des techniciens de maintenance deux ou trois fois par an.

## Une pose simplifiée pour les « clients ponctuels »

L'esthétique est un critère qui n'est pas négligé, surtout pour les toitures non couvertes d'une dalle sur plots. Avec le succès croissant de la maison à ossature bois, qui adopte généralement un toit plat ou en légère pente, se développent les techniques qui ne recourent pas à la flamme du chalumeau (bitume) ou à l'air chaud (membranes PVC). Dans ces applications-là, le collage connaît un bon succès, les constructeurs de maisons individuelles faisant généralement appel à des étancheurs. Or, pour nombre de chantiers de rénovation, d'extension et de surélévation, ce sont

des couvreurs, des charpentiers ou des maçons qui réalisent l'étanchéité. Pour eux, mais aussi pour le négoce, les industriels tendent à développer des gammes de qualité dont la pose a été « simplifiée ».

L'exemple de Sika Sarnafil, un fabricant de membranes synthétiques PVC, est assez représentatif. « Nous vendons à un réseau de poseurs formés et agréés dans l'un de nos centres de formation, et les constructeurs bois travaillent avec ces étancheurs », précise Hélène Alonso, chargée du marketing. L'entreprise, qui réalise à peine 5 % de son chiffre d'affaires avec le négoce, y distribue une membrane moins complexe pour toit non accessible. À l'inverse, l'industriel belge Derbigum mise, depuis quarante ans, sur le négoce spécialisé en couverture (Larivière, Asturienne...) et généraliste (Point.P, Tanguy Matériaux...).



Il propose des membranes bitumes monocouches, posées en majeure partie par collage à froid, dont seuls les recouvrements de lés se font au chalumeau. « Les couvreurs s'approvisionnent par différents canaux, mais ils choisissent généralement en fonction de la simplicité de mise en œuvre. En étant monocouches, nous sommes plus intéressants pour des gens qui ne font pas de l'étanchéité l'essentiel de leur activité », souligne Anthony Biteau, patron de Derbigum France. Pour capter ces utilisateurs, Siplast mise sur le développement de solutions simplifiées. « Le négoce, spécialisé couverture ou généraliste, fournit des installateurs dont l'activité étanchéité est ponctuelle mais souvent récurrente. Il faut mettre à leur disposition des systèmes universels leur permettant de réaliser tous les types de terrasses, et dont la mise en œuvre se fait à chaud ou à froid », affirme Éric Zimmer, directeur du marketing de Siplast.

C'est dans cet esprit que Firestone Buiding Products compte tirer son épingle du jeu. Son produit est atypique: une membrane en EPDM, un caoutchouc de synthèse. Tradition du pneu oblige, les larges feuilles s'assemblent par vulcanisation (comme une chambre à air) limitant le risque de fuite. Essentiellement commercialisée en négoce spécialisé toiture, la gamme RubberCover vise des surfaces de maximum 150 m<sup>2</sup> entre acrotères. « Nous avons développé une gamme compacte, idéalement des-



« Nous avons développé une gamme destinée à être mise en œuvre avec une colle contact directement sur le bois ou sur un isolant. C'est une technique relativement simple mais qui suppose obligatoirement une formation. »

**GAËL LAUDE**, directeur des ventes de Firestone

tinée à être mise en œuvre avec une colle contact, directement sur le bois ou sur un isolant. C'est une technique relativement simple, qui suppose obligatoirement une formation et une assistance technique sur le premier chantier », explique Gaël Laude, directeur des ventes de Firestone. Le principal atout de l'EPDM est sa durabilité. Insensible aux rayons UV et aux chocs thermiques, il est doté d'une capacité d'allongement exceptionnelle. Un inconvénient: il n'est disponible qu'en noir, comme les pneus. Toutefois, le challenge de la simplicité ne doit pas mener à enfreindre les règles du DTU. Par exemple, on pourrait imaginer que l'étanchéité liquide est la forme la plus simple de protection. C'est oublier que les résines ne sont pas autorisées en application directe sur l'isolant, ce qui limite leur application en toiture-terrasse. L'information et la formation sont bien des conditions clés pour conquérir les non-spécialistes.