

# Marquage CE des isolants : les stratégies des industriels du secteur en 2003

**Rapport final**

Janvier 2004



Liberté • Égalité • Fraternité  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



ministère  
de l'Équipement  
des Transports  
du Logement  
du Tourisme et  
de la Mer



# **Marquage CE des isolants : les stratégies des industriels du secteur en 2003**

## **Rapport final**

Etude réalisée pour le Ministère de l'équipement, des transports,  
du logement, du tourisme et de la mer - Bureau des affaires  
européennes et de la normalisation (UC/QC3)

20 mars 2003



**Christophe Lepin**  
Consultant, pôle Construction & Immobilier

L'Atrium  
6, place Abel Gance  
F92652 Boulogne Billancourt Cedex  
Tél. : 33 (0)1 46 94 45 22  
Fax : 33 (0)1 46 94 45 99  
E-mail : [contact@bipe.fr](mailto:contact@bipe.fr)  
[www.bipe.com](http://www.bipe.com)

© BIPE 2003

## **AVERTISSEMENT**

La présente étude est publiée avec l'accord de ses auteurs.

En raison du respect de la confidentialité de certaines informations, elle n'a pas été reproduite dans son intégralité.

De plus, elle n'a fait l'objet d'aucune mise à jour depuis sa date de rédaction.

## Sommaire

INTRODUCTION.....	3
<b>PREMIERE PARTIE : LE MARCHE ET LES ACTEURS.....</b>	<b>15</b>
1.1 Les isolants minéraux prépondérants sur le marché français.....	17
1.2 Les applications traditionnelles.....	19
1.3 Les performances des produits isolants.....	20
1.4 Structures de marché.....	21
1.5 Le décloisonnement des marchés : « l'offre globale ».....	21
1.6 La distribution des produits isolants pour le bâtiment.....	23
1.7 Les entreprises du secteur.....	24
<b>DEUXIEME PARTIE : LA DIRECTIVE PRODUITS DE CONSTRUCTION ET LE MARQUAGE CE.....</b>	<b>25</b>
2.1 La directive produits de construction.....	28
2.2 Les normes harmonisées.....	29
2.3 Spécificité des normes harmonisées dans les isolants.....	30
2.4 Les procédures d'attestation de la conformité.....	32
2.5 Le marquage CE des produits isolants.....	32
2.6 Certification ACERMI et marques volontaires.....	33
<b>TROISIEME PARTIE : CONSEQUENCES ECONOMIQUES DU MARQUAGE CE POUR L'INDUSTRIE DES ISOLANTS.....</b>	<b>35</b>
3.1 Une hausse des coûts pour les industriels.....	38
<i>Les dépenses d'investissement.....</i>	<i>38</i>
<i>Les ressources humaines.....</i>	<i>38</i>
<i>Les « coûts matière ».....</i>	<i>39</i>
<i>Le contexte général : des pressions sur les coûts en amont.....</i>	<i>39</i>
3.2 Les conséquences sur l'environnement concurrentiel.....	41
<i>Vers une modification des parts de marché ?.....</i>	<i>41</i>
<i>Des PME malmenées ?.....</i>	<i>41</i>
<i>La pénétration étrangère.....</i>	<i>42</i>
<i>La distribution : un maillon stratégique.....</i>	<i>42</i>
<b>QUATRIEME PARTIE : LES STRATEGIES DES INDUSTRIELS.....</b>	<b>43</b>
4.1 Le respect des procédures.....	46
<i>Grands industriels déjà prêts pour le marquage CE.....</i>	<i>46</i>
<i>...en dépit de certaines réserves.....</i>	<i>46</i>
<i>Un effet « file d'attente » confirmé par les organismes notifiés.....</i>	<i>46</i>

4.2 Les positionnements produits des producteurs.....	48
<i>Les stratégies de certification</i> .....	48
<i>Le choix des valeurs thermiques des produits</i> .....	49
<i>Les autres caractéristiques : réaction au feu et acoustique</i> .....	49
4.3 Les stratégies de prix des industriels.....	50
<i>Répercuter les coûts sur les clients</i> .....	50
<i>...pour des industries très concentrées</i> .....	50
<i>Des obstacles subsistent</i> .....	50
<i>...mais certains groupes sont intégrés</i> .....	50
<i>Le positionnement prix des industriels</i> .....	51
<b>CINQUIEME PARTIE : CONSEQUENCES SUR LES CONSOMMATEURS ET LA QUALITE DES CONSTRUCTIONS EN FRANCE</b> .....	<b>53</b>
5.1 Les conséquences sur les consommateurs et les constructions.....	56
<i>Une hausse des prix dans les enseignes de distribution</i> .....	56
<i>Le cas des plastiques alvéolaires</i> .....	56
<i>Le marquage CE et l'ACERMI gages de la qualité des isolants</i> .....	57
<i>La qualité énergétique des bâtiments en question</i> .....	57
5.2 Vers un maintien durable de l'ACERMI ?.....	58
<i>La grande industrie et l'ACERMI</i> .....	58
<i>La pérennité de l'ACERMI en question</i> .....	58
5.3 Les risques sur les produits CE .....	59
<i>Des risques de non-qualité sur les produits CE...</i> .....	59
<i>...mais jugés limités par les industriels</i> .....	59

# Introduction

LE MARQUAGE CE DES MATERIAUX ISOLANTS

LES STRATEGIES DES INDUSTRIELS DU SECTEUR EN 2003

---

## Contexte

Après une longue décennie durant laquelle la directive européenne sur les produits de construction était restée à un stade embryonnaire, le marquage CE s'applique dorénavant à un certain nombre de produits puisque plus de 60 normes harmonisées sont en vigueur, avec la perspective d'une accélération du processus qui conduirait à près de 1500 normes d'ici deux ans.

Les normes européennes, qui ont été construites sur un « dénominateur commun » aux différents pays, ne garantissent que les exigences essentielles, avec pour objectif de faciliter le commerce entre les différents pays de l'Union européenne et de l'AELE. Le marquage CE n'est donc pas une norme de qualité en soi comme peuvent l'être, par exemple, les marques de type ACERMI.

Cette différence de conception pose quelques problèmes à certains secteurs industriels, en même temps qu'elle interpelle les pouvoirs publics en charge du suivi de la qualité de la construction pour une meilleure satisfaction des consommateurs finals que sont les occupants des bâtiments.

En effet, pour l'industriel, l'obligation d'apposer le marquage CE signifie qu'il doit faire appel à un organisme notifié, français ou non, attestant de la conformité du produit aux exigences essentielles. Chaque norme précise le système d'attestation à suivre ; il en existe quatre niveaux qui vont de la certification par une tierce partie au système déclaratif dans lequel l'industriel s'appuie uniquement sur ses propres documents pour assurer la preuve de la conformité. C'est précisément dans ce dernier cas que se trouve le secteur des isolants. Le système d'attestation de conformité est de niveau III (pour les caractéristiques thermiques). Dans ce dernier cas, il n'y a pas l'intervention d'une tierce partie et la procédure est donc uniquement « déclarative ».

Rappelons que le domaine de l'isolation a fait récemment l'objet en France d'une nouvelle réglementation (la RT 2000) qui traduit des exigences élevées en matière d'isolation thermique, les performances techniques requises pour la consommation globale d'énergie d'un bâtiment ayant été renforcées de 5% pour les logements et de 15 à 25% pour les bâtiments non résidentiels, d'où de fortes contraintes en termes de performances sur les produits isolants.

C'est dans ce contexte que les pouvoirs publics s'interrogent sur les stratégies des producteurs d'isolants dans le cadre de la mise en place du marquage CE.

## **Objectif de l'intervention du BIPE**

L'objectif de l'étude confiée au BIPE par la DGUHC est d'analyser les stratégies développées par les industriels de l'isolation en France. A savoir, comment les producteurs nationaux vont-ils intégrer le marquage CE dans leur offre de produits. La question de la cohabitation avec les marques volontaires sera notamment prise en compte.

A Bruxelles, où l'on estime qu'il y a trop de réglementations sur les produits dans les Etats membres, la Commission prépare un document qui précisera ce que doivent être les marques de qualité et comment les intégrer dans l'espace européen.

Pour l'analyse des stratégies des industriels de l'isolation, les points suivants ont été abordés par le BIPE : les industriels recourent-ils aux procédures de certification ? Favorisent-ils le niveau de qualité existant ou simplement le niveau défini par la norme européenne ? Se limitent-ils au simple marquage CE des produits ? Adoptent-ils une stratégie d'offre à « deux vitesses » en multipliant les gammes de produits (gammes marquées CE et gammes en outre certifiées) ? En conséquence, quelles politiques tarifaires mettent-ils en place pour soutenir ces nouvelles stratégies ?

L'analyse des réponses fournies début 2003 par une vingtaine d'acteurs et de professionnels du secteur a permis de dégager les principales conséquences de ces stratégies vis-à-vis à la fois de la qualité des produits et de la qualité des constructions.

# Synthèse

LE MARQUAGE CE DES PRODUITS ISOLANTS

LES STRATEGIES DES INDUSTRIELS DU SECTEUR EN 2003

---

Le marquage CE a induit un ensemble de choix stratégiques pour les producteurs de matériaux isolants. Dans le nouveau contexte réglementaire, les entreprises ont arbitré sur les coûts de production ainsi que sur leur positionnement prix et produits. Ces choix stratégiques ont été faits en tenant compte d'un contexte concurrentiel désormais modifié, qui accroît les pressions concurrentielles potentielles en provenance des producteurs étrangers.

## **1- Le contexte et ses implications**

### ***Un contexte concurrentiel renouvelé par le marquage CE***

La mise en place du marquage CE en Europe s'accompagne d'une modification de l'espace concurrentiel. Les producteurs d'isolants voient s'accroître les possibilités de concurrence, le « passeport CE » procurant l'avantage d'une libre circulation des produits en Europe, notamment sur un marché français jugé très attractif (tant par ses volumes que par ses prix).

Les craintes des entreprises nationales concernent notamment les isolants en provenance d'Europe du Sud, des pays de l'Est ou hors zone européenne. Il est vrai que des importations depuis la Croatie, la Hongrie ou encore la Tchéquie sont d'ores et déjà perceptibles sur le marché français des laines de roche par exemple. Les inquiétudes sont avivées par la forte compétitivité-prix des produits hors UE, étant donnés les avantages liés à la structure de leurs coûts de production.

### ***Le jeu des distributeurs***

Avec environ 90% du marché des matériaux isolants, le réseau de la distribution professionnelle jouera un rôle clé dans la configuration à venir du marché français de l'isolation. Les négociants occupent une position privilégiée dans la filière pour introduire des produits étrangers sur le marché ou favoriser le développement d'une gamme d'isolants CE. La volatilité des distributeurs, la recherche de meilleurs prix et la structure encore diffuse du secteur (en dépit d'une concentration croissante) ont été évoqués comme des facteurs de risques susceptibles de favoriser le développement de produits CE en provenance de l'étranger.

### ***La mobilité des produits face à la défaillance du contrôle***

Selon les industriels, la plus grande mobilité des produits permise par le marquage CE semble néanmoins peu compatible avec les possibilités de contrôle qui s'offrent aux Etats. Le marquage CE seul reste insuffisant pour apporter la preuve que les valeurs thermiques des produits sont réellement conformes à celles annoncées. Or, cette situation pourrait porter à conséquence sur la qualité des constructions en France.

## **2- Les stratégies des industriels nationaux**

### ***L'ACERMI avec le marquage CE des produits***

Face à l'obligation de marquage CE des produits isolants, les industriels français ont décidé le maintien de la certification française ACERMI sur l'ensemble des produits jusqu'à présent concernés. Selon leur positionnement, les opérateurs ont opté pour différentes versions de cette certification. Du côté de la grande industrie, il semble que les entreprises se soient davantage portées vers des certificats de type « ISOLE ». En revanche, pour les PME du secteur des plastiques alvéolaires, les entreprises se seraient plutôt dirigées vers une version thermique de l'ACERMI (version dite *a minima*, correspondant à l'ancien certificat A de l'institution).

De l'avis des industriels, cette marque volontaire est le seul garant de la qualité et du respect des valeurs thermiques. La certification ACERMI avec des audits réguliers, des tests et contrôles de production par des organismes indépendants paraît ainsi la meilleure voie pour offrir aux consommateurs et aux acheteurs les garanties suffisantes. En outre, les producteurs nationaux rappellent que le marquage CE fixe des niveaux de performance minimum, ce qui justifie l'existence d'une certification nationale française qui, en outre, apporte des informations concernant l'aptitude à l'emploi des produits (avec des certificats de type ISOLE).

### ***Des arbitrages sur les valeurs thermiques des produits***

Globalement, les industriels ont conservé les valeurs R de résistance thermique des produits. La forte concurrence au sein et entre les secteurs d'activité des laines et des mousses isolantes est à l'origine de cette stratégie de maintien des valeurs de référence. Dans le nouveau contexte normatif, des arbitrages ont toutefois porté sur certaines gammes, compte tenu des tolérances supposées du marché. Certaines références commerciales ont donc été légèrement « rétrogradées », notamment du fait des nouvelles règles d'arrondi dans les normes harmonisées. Selon les réactions des clients et des concurrents, un ajustement à la hausse ou à la baisse sera toutefois réalisé. Ainsi, la remontée de certaines valeurs de R pourra être faite, s'il y a un décalage entre le positionnement des différents industriels. Un round d'observation de 3 à 4 mois sera donc nécessaire pour que l'ajustement se fasse sur le marché entre les différents compétiteurs.

### ***Une hausse des prix sur le marché***

Dans l'ensemble, les industriels consultés ont déclaré que le marquage CE s'est accompagné d'un ensemble de surcoûts. Bien qu'une mesure globale ne soit pas possible, les producteurs ont évoqué les coûts matières induits par le changement de normalisation. Nos interlocuteurs ont par ailleurs pointé du doigt les coûts de formation et de recrutement (plus particulièrement pour les PME), ainsi que les achats de matériel.

La stratégie-prix des industriels semble actuellement orientée à la hausse. Les opérateurs mettent en avant les coûts induits par le marquage CE, mais surtout le rebond des cours du pétrole en amont comme facteur de rebond des coûts énergétiques et des coûts matière (surtout pour les plastiques alvéolaires).

### **3- Les conséquences sur la qualité des produits**

#### ***Des positionnements CE et ACERMI favorables à la qualité***

Les stratégies produits des industriels rencontrés par le BIPE ne peuvent que garantir la bonne qualité des isolants sur le marché français. Le marquage CE et le maintien de l'ACERMI offrent en effet de solides garanties sur la qualité des produits vendus dans les enseignes de distribution. Rappelons, par ailleurs, que le basculement vers le marquage CE a engendré des masses volumiques accrues sur certains produits afin de maintenir les valeurs de résistance thermique. Certains industriels indiquent d'ailleurs que la norme CE a eu globalement des incidences positives sur la qualité de certains produits.

#### ***La pérennité de l'ACERMI en question***

Il est difficile pour le moment de préjuger de la durabilité de la certification ACERMI. Il est vrai que les grands industriels pèseront de tout leur poids pour assurer sa pérennité. La migration vers la KEYMARK pourrait néanmoins évincer la marque volontaire française, le positionnement vers un référentiel européen pouvant intéresser des industriels de dimension internationale. Pour le moment, des obstacles subsistent, comme la taille des marchés et le champ des caractéristiques certifiées. Le développement d'un marché de produits CE pourrait être le deuxième obstacle de nature à évincer l'ACERMI. Rappelons à ce titre, le rôle clé des distributeurs dans l'implantation de nouveaux fournisseurs étrangers. Bien que ce scénario semble moins vraisemblable que le premier (migration vers la KEYMARK), il convient de l'envisager.

#### ***Une probabilité limitée du développement de produits CE***

D'une manière générale, les risques de développement d'un segment de produits CE ont été jugés faibles au regard de la faible mobilité des produits et de l'ancrage de l'ACERMI sur le marché national.

La faible mobilité géographique des matériaux isolants réduit considérablement le risque d'une recrudescence des importations CE. A ce titre, certains industriels ont évoqué la « sanction logistique », qui grève considérablement le coût des produits, dès lors qu'ils sortent de leur zone de chalandise naturelle. Le rayon de chalandise des isolants en PSE est ainsi estimé à 250 km, ce qui réduit (toutes choses égales par ailleurs) les chances d'une recrudescence d'importations depuis l'Europe de l'Est par exemple. La situation des laines minérales est quelque peu différente, compte tenu de leur plus grande mobilité.

Rappelons, en outre, que la certification ACERMI existe désormais depuis près d'une quinzaine d'années et qu'elle a été intégrée dans les comportements d'achats des artisans et aussi dans les comportements de prescription (architectes, bureaux d'études techniques, économistes de la construction, etc.). Le poids des prescripteurs limite d'ailleurs fortement les possibles dérapages vers la non-qualité. De tels acteurs ont en effet une vision globale du bâtiment, ce qui contribue à homogénéiser la demande vers des produits de type ACERMI. Dans ces conditions, il semble peu vraisemblable qu'une prescription polarisée sur les seuls produits CE puisse se développer.

## LES IMPACTS DU MARQUAGE CE

### Les coûts de production

#### *Coûts matière*

La mise en place du dispositif CE s'est pour partie répercutée sur les « coûts matière » des entreprises. Des arbitrages ont été réalisés et une plus grande optimisation des process a permis de limiter cette hausse des coûts.

#### *Masse salariale*

La hausse de la masse salariale a manifestement concerné les PME, qui pour certaines ont dû recruter des laborantins pour se conformer au nouveau dispositif européen.

#### *Coûts d'opportunité*

Pour les grandes entreprises, le nouveau référentiel européen s'est accompagné d'une réorientation des priorités afin de répondre à l'obligation de marquage CE au 1<sup>er</sup> mars 2003.

#### *Investissement*

Certaines entreprises ont dû procéder à des investissements en matériels de mesure pour s'adapter à la recrudescence du nombre de tests.

### Les pressions concurrentielles

#### *Mobilité accrue des produits*

Dans une optique d'économie libérale, le marquage CE vise une meilleure circulation des produits en Europe. Le marché des isolants voit donc son degré d'ouverture potentielle aux importations étrangères accru.

#### *Attractivité du marché français*

Parmi les plus dynamiques en Europe, le marché français reste très attractif aux yeux des producteurs étrangers, parfois confrontés à des difficultés conjoncturelles sur leur marché intérieur.

#### *Le négoce*

Avec 90% de la distribution des isolants, le négoce se pose comme un acteur clé. Des comportements d'achat volatiles et la recherche de marge sont propres à accroître les pressions concurrentielles sur les producteurs nationaux.

#### *Confusion chez les consommateurs*

La confusion entre marques de qualité et marquage CE chez les consommateurs peu favoriser le développement d'un segment de produits CE très concurrentiel.

### Les stratégies prix

#### *Les isolants minéraux*

Les grandes entreprises du secteur ont d'ores et déjà aligné leurs prix à la hausse auprès des clients du négoce avec des taux variant de +3% à +10%.

#### *Les isolants organiques*

Une hausse moyenne des prix de l'ordre de 5% s'est produits dans le secteur des isolants organiques. Un risque de hausse est de nouveau possible d'ici mai/juin 2003. Celui-ci pourrait être de l'ordre de 8% à 12% selon les produits, sachant que les isolants haut de gamme seront davantage concernés.

#### *Les coûts du marquage CE*

Le coût du marquage CE au sein des entreprises a été mentionné comme un facteur à prendre en compte dans la remontée des prix de vente, surtout dans le secteur des isolants minéraux.

#### *Le rebond des cours du pétrole*

La remontée des cours du pétrole a surtout été évoquée pour les isolants organiques, beaucoup plus sensibles aux variations des prix du baril. L'utilisation de produits recyclés pour les isolants bas de gamme réduit toutefois leur élasticité aux coûts des billes de plastique.

### Les stratégies produits

#### *Le positionnement CE*

Un long travail d'adaptation normatif a été réalisé par les grands industriels et la quasi-totalité des produits concernés par les nouvelles normes harmonisées seront sous étiquetage CE au cours du printemps 2003.

#### *Les stratégies de certification*

Les industriels ont opté pour le maintien de la certification ACERMI. Les grandes entreprises se sont davantage dirigées vers des certificats ISOLE, les PME vers une certification *a minima*.

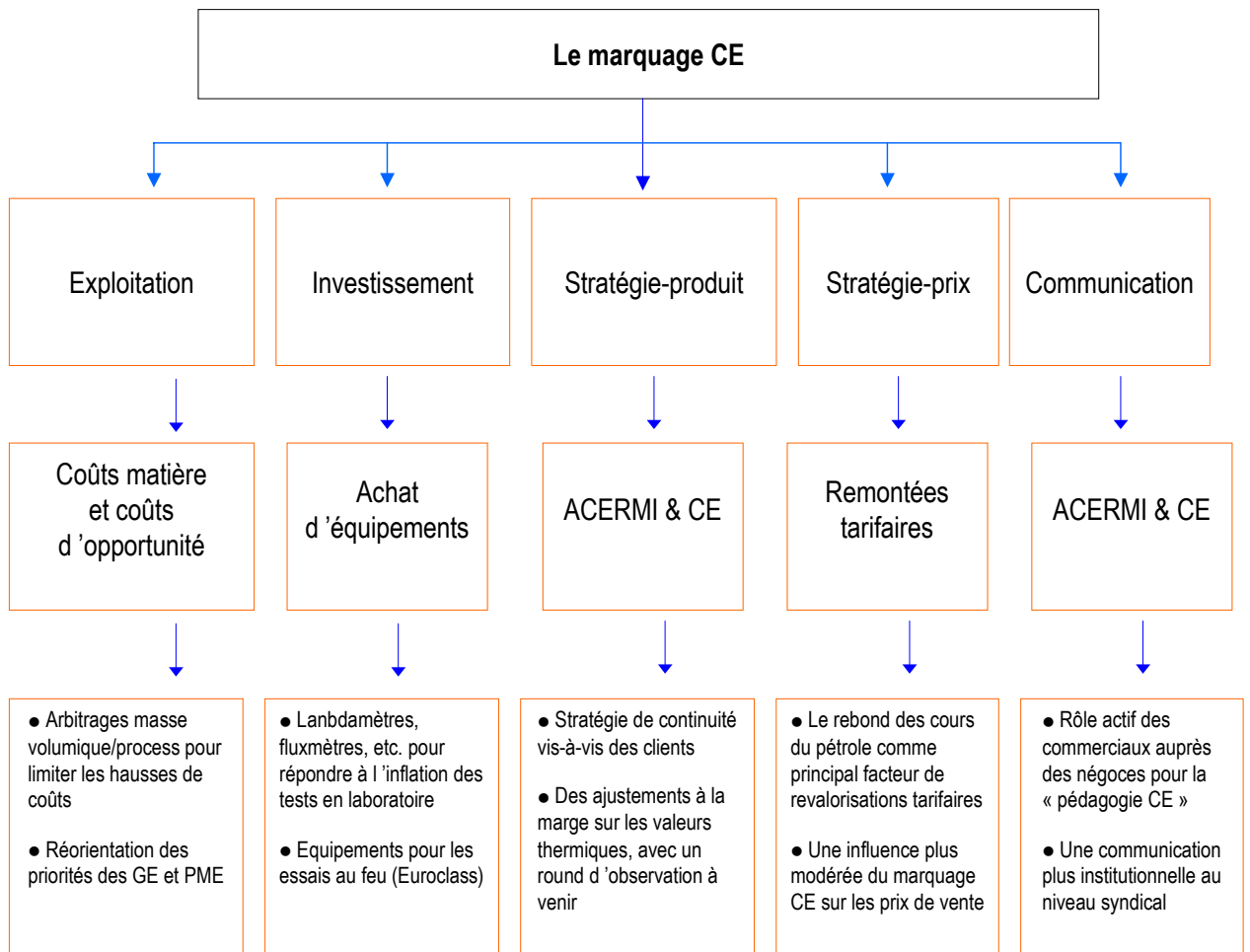
#### *Les valeurs thermiques des produits*

La continuité l'a emporté et les valeurs R de résistance thermique ont été maintenues, dans un contexte très concurrentiel. Des arbitrages ont été réalisés, certains produits subissant une légère dégradation. 3 à 4 mois seront nécessaires pour un ajustement entre les compétiteurs.

#### *La course à l'innovation*

La mise en place du marquage CE se déroule sur fond d'offre globale, de course à l'innovation et de réduction des valeurs de  $\lambda$ . Les PSE sont à la pointe avec des isolants composites de type th 32 (qui intègrent du graphite).

## Les implications du marquage CE pour l'industrie des isolants





**Première partie :**  
**Le marché et les acteurs**



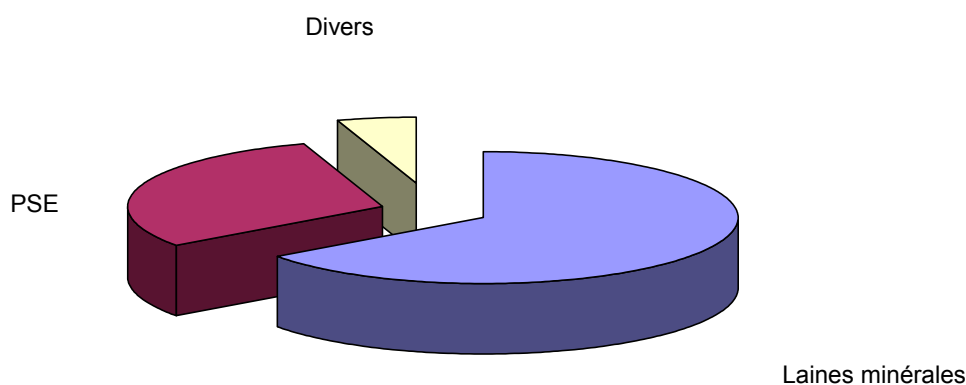
## 1.1 Les isolants minéraux prépondérants sur le marché français

Les laines minérales sont très largement prépondérantes sur le marché français des matériaux isolants. Selon l'estimation réalisée par le BIPE, elles occupent environ 65% du volume total en France. Il convient de souligner l'importance des laines de verre (plus de 50% du total), tandis que les laines de roche occupent une position secondaire (environ 15% du total).

En deuxième position sur le marché français se trouve le PSE (polystyrène expansé), qui représente environ 30% de la demande. Enfin, les produits divers (XPS, PUR, autres) représentent un solde de 5% (en volume).

### Répartition du marché français des isolants en 2002

% du volume du marché, en m<sup>3</sup>



Sources : BIPE & industriels

### Répartition du marché français des isolants en 2002

(% du volume en m<sup>3</sup>)

	Part de marché en %
Laines minérales	65%
PSE (1)	30%
Divers (2)	5%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

(1) Polystyrène expansé

(2) XPS, PUR, autres

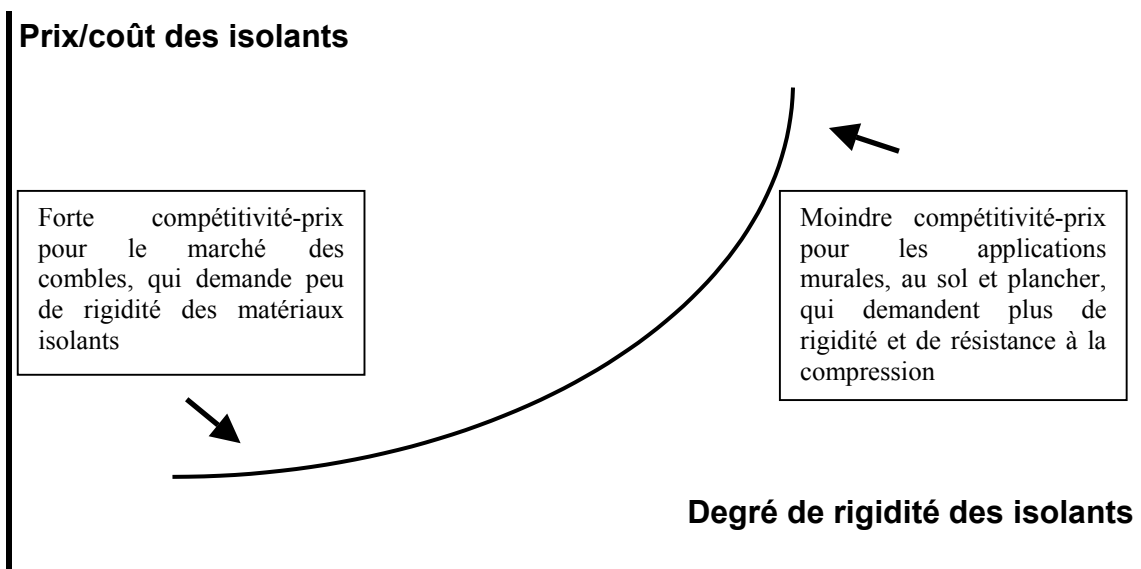
estimation BIPE & industriels

### Les isolants & leurs applications principales

	Applications principales et/ou traditionnelles
Laines minérales	Isolation des combles pour maisons individuelles
Mousses isolantes	Isolation des murs, sols et planchers (principalement dans les logements individuels et collectifs)

*NB : Cette courbe n'est pas issue de calculs et à ce titre ne doit pas être considérée comme une représentation exacte de la réalité.*

### La relation prix-rigidité dans les isolants minéraux



## 1.2 Les applications traditionnelles

Les produits minéraux trouvent une application traditionnelle dans l'isolation des combles de logements individuels. La quasi-totalité de ce marché est en effet réservée aux laines de verre et de roche, étant donnée leur forte compétitivité-prix pour ce type d'application. Plus de la moitié des volumes se dirigent vers la construction, les besoins en rénovation assurant le reste des débouchés.

Il est à noter que l'industrie minérale propose désormais des produits qui sortent des applications traditionnelles dans les combles. A titre d'exemple, ROCKWOOL propose 6 grands types de fonctions, avec notamment des isolants destinés aux parois verticales (murs, cloisons, etc.) sols, planchers et plafonds.

Néanmoins, dès qu'ils sortent de leur champ traditionnel, les isolants minéraux sont confrontés à la concurrence des mousses isolantes, particulièrement adaptées à l'isolation des murs, sols et planchers. Outre leurs qualités en matière de rigidité, les mousses ont aussi une grande compétitivité-prix pour de telles applications, supérieure à celle des produits fibreux, pénalisés par les coûts liés à la compression de matière fibreuse (cf graphique ci-joint).

### 1.3 Les performances des produits isolants

#### ***Un marché de produits standards***

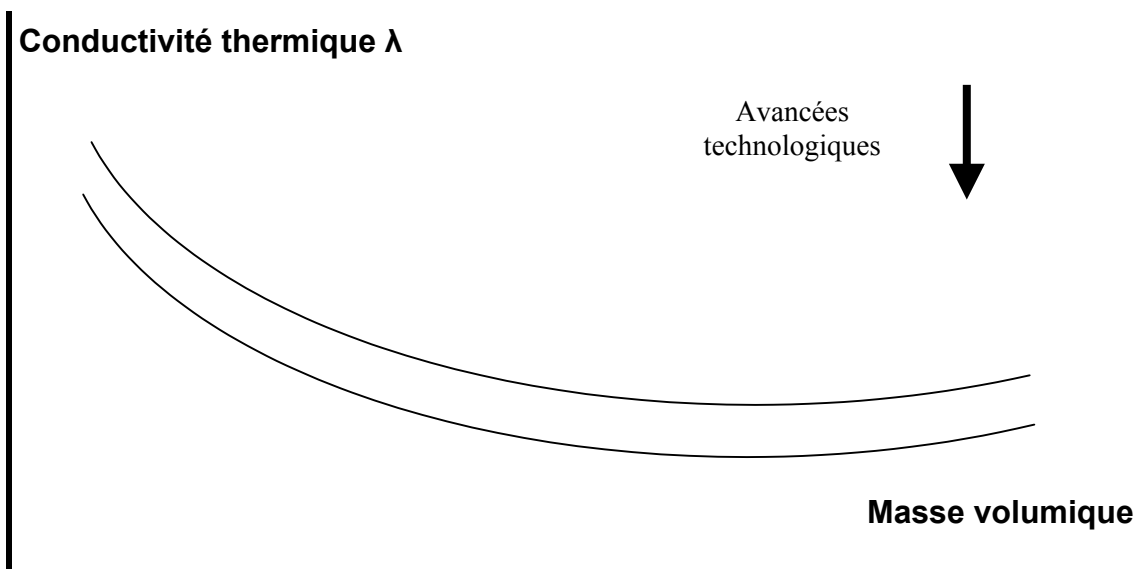
L'essentiel du marché du PSE est constitué de matériaux standard, à savoir des produits de type Th 38 (dont la conductivité thermique  $\lambda$  est de 0,038). Celui-ci s'est imposé comme une référence en France, la compétition entre les producteurs de laines et de mousses entretenant, par ailleurs, une baisse des valeurs  $\lambda$  de résistance thermique des produits.

Avec l'appui de l'industrie chimique en amont, le Th 32 a vu le jour dans le secteur des PSE (polystyrènes expansés). Ces nouveaux matériaux composites combinent du polystyrène et du graphite. Chez LAFARGE, cette avancée technologique s'est par exemple concrétisée avec PREGYMAX dans les produits de doublage.

Il semble que les laines minérales aient donc un léger retard technologique, ce qui pourrait poser un frein à leur développement pour les applications murales et au sol, dont le marché est pour le moment principalement occupé par les producteurs de mousses isolantes.

#### ***La conductivité thermique et la masse volumique des isolants***

*NB : cette courbe n'est pas issue de calculs et à ce titre ne doit pas être considérée comme une représentation exacte de la réalité.*



## 1.4 Structures de marché

Etant donnée la maturité de l'industrie des isolants, les marchés sont très concentrés (c'est-à-dire avec quelques offreurs). Les barrières à l'entrée sont importantes et de lourds investissements industriels sont indispensables, en particulier pour les laines minérales. Dans ce secteur d'activité, SAINT-GOBAIN ISOVER occupe 50% du marché. Ce leader est en concurrence avec les groupes ROCKWOOL, URALITA et KNAUF. Ce dernier s'est plus récemment implanté sur le marché avec le rachat des actifs de l'américain OWENS CORNING en 2002.

Le secteur des isolants organiques est lui aussi très concentré, puisque LAFARGE, KNAUF et BPB détiennent l'essentiel du marché des complexes de doublage ainsi que des panneaux et entrevous. A l'origine producteur de plâtre, ces trois industriels ont désormais intégré la transformation du PSE avec le rachat de petites entreprises de transformation durant les années 1980 et 1990. Des créations récentes de PME ont toutefois vu le jour durant les années 1990 dans le PSE, soulignant par la même les plus faibles barrières à l'entrée de ce marché en comparaison à celui des laines minérales.

## 1.5 Le décloisonnement des marchés : « l'offre globale »

Dans l'ensemble de l'industrie des isolants, des stratégies d'offre globale sont perceptibles chez les entreprises. L'offre globale tend à offrir aux clients une plus grande variété de produits, tout en se positionnant sur un maximum de segments de marché.

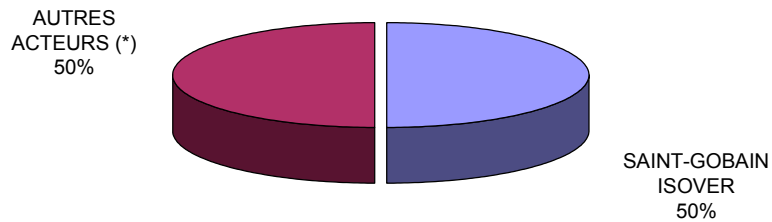
Ces stratégies conduisent certains industriels à privilégier un positionnement multimatériaux, à l'instar d'ISOVER. La filiale de SAINT-GOBAIN propose en effet une grande diversité de produits d'origine différente comme les laines minérales, les mousses isolantes ou encore les produits à base de chanvre. Cette diversification marketing reste toutefois compatible avec une spécialisation des 4 unités de production du groupe en France dans les seules laines minérales. A noter qu'une stratégie de recentrage industriel avait été menée par SAINT-GOBAIN durant les années 1980, avec notamment la cession d'UNIMAT dans le PSE au groupe LAFARGE.

D'autres opérateurs comme KNAUF sont allés plus loin dans leur diversification, puisqu'ils ont allié le concept d'offre globale aux plans marketing et industriel. En 2002, le groupe a racheté les actifs d'OWENS CORNING EUROP dans les isolants minéraux. En partenariat avec un groupe suisse au départ, ce rachat a donné naissance à la société KNAUF ALCOPOR. Le joint venture est depuis totalement passé dans le giron du groupe allemand (qui a repris la totalité du capital), dont les laines minérales sont regroupées dans la division KNAUF INSULATION.

Bien que la tendance à l'offre globale soit perceptible, elle ne concerne pas tous les producteurs d'isolants, dont certains sont encore très spécialisés, comme ROCKWOOL, dans les laines de roche. Une diversification de l'industriel vers les laines de verre n'est pas d'actualité. A l'exception de certaines applications comme les bardages (du fait de la moindre résistance mécanique des rouleaux en laine de roche), la laine de roche a une diversité de marchés suffisante pour se poser en solide concurrent de la laine de verre. En outre, une offre multimatériaux pose des problèmes pour le positionnement des forces de vente face aux clients du négoce.

### Structure du marché français des laines minérales en 2002

Répartition en volume

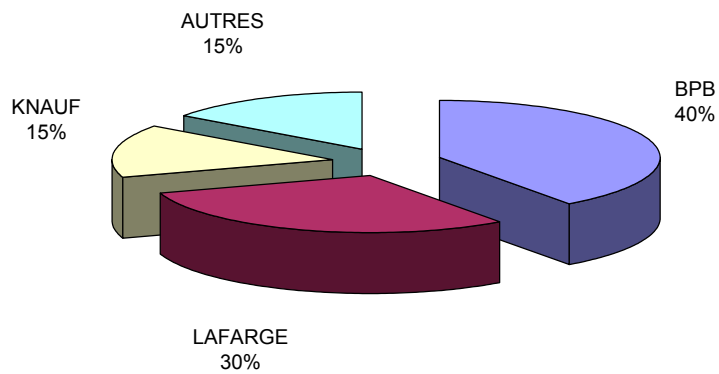


(\*) notamment ROCKWOOL, URALITA, KNAUF

Sources : estimation BIPE & industriels

### Structure du marché français des complexes de doublage en 2002

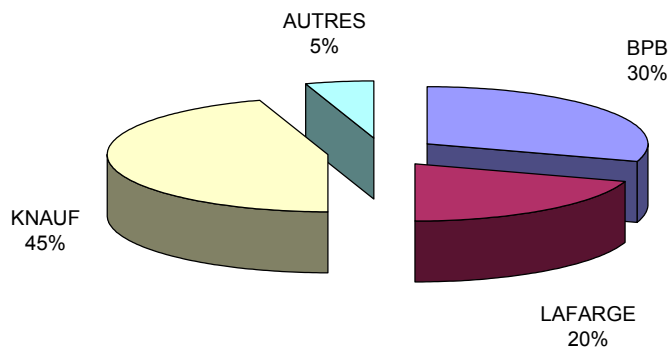
Répartition en volume



Sources : estimation BIPE & industriels

### Structure du marché français des entrevous & panneaux en 2002

Répartition en volume



Sources : estimation BIPE & industriels

## 1.6 La distribution des produits isolants pour le bâtiment

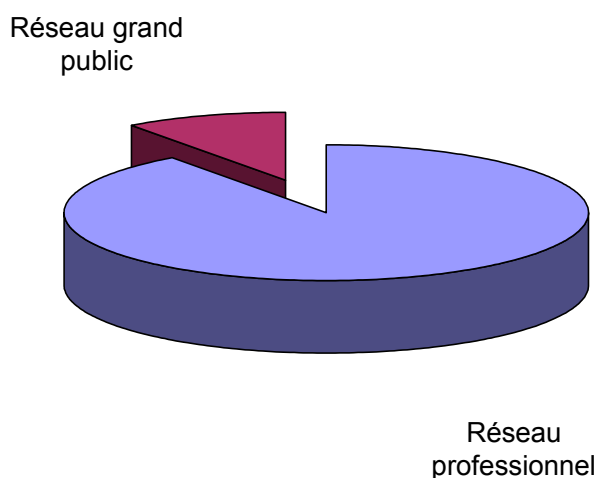
Le négoce occupe une place essentielle dans le dispositif de distribution des produits isolants. 90% des ventes sont en effet réalisées par le biais des grossistes en matériaux, qui fournissent les artisans du bâtiment. Le réseau grand public représente quant à lui un débouché mineur avec 10% du marché en 2002. Pour l'essentiel, les GSB assurent la distribution des isolants auprès des particuliers.

Afin d'offrir une couverture nationale à leurs produits, les grands industriels ont développé un partenariat avec les plus grandes enseignes, parmi lesquelles SGD (SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION) ou PBM (PINAULT BOIS & MATERIAUX). Des groupements de grande envergure (BIGMAT, GEDIMAT, etc.) assurent aussi la distribution des isolants et complexes isolants des grands industriels. Les PME comme ISOMAT ou DELTISOL sont davantage implantées auprès des distributeurs de dimension locale ou régionale.

Rappelons, en outre, que la mobilité réduite des produits en PSE nécessite une filière d'approvisionnement « relativement courte », de sorte que les grossistes nationaux recourent principalement aux unités de production nationales pour l'approvisionnement de leurs entrepôts. Les laines minérales ont en revanche une zone de chalandise plus importante et le rayon d'approvisionnement des distributeurs s'en trouve accru. Il est vrai que les isolants d'origine minérale sont très compressibles et donc plus économiques en terme de transport.

### La distribution des produits isolants pour le bâtiment en 2002

Répartition en % du chiffre d'affaires



Source : estimation BIPE

### La distribution des produits isolants pour le bâtiment en 2002

(Répartition en % du chiffre d'affaires)

	Part dans la distribution des isolants pour le bâtiment
Réseau professionnel	90%
Réseau grand public	10%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Source : estimation BIPE

## 1.7 Les entreprises du secteur

### Les producteurs de laines minérales

Entreprises	Chiffre d'affaires 2002 (en millions d'euros, non consolidé)	Unités de production (en France)
SAINT-GOBAIN ISOVER	230	4
ROCKWOOL ISOLATION	152	1
URALITA	nd	nd
KNAUF INSULATION	nd	nd

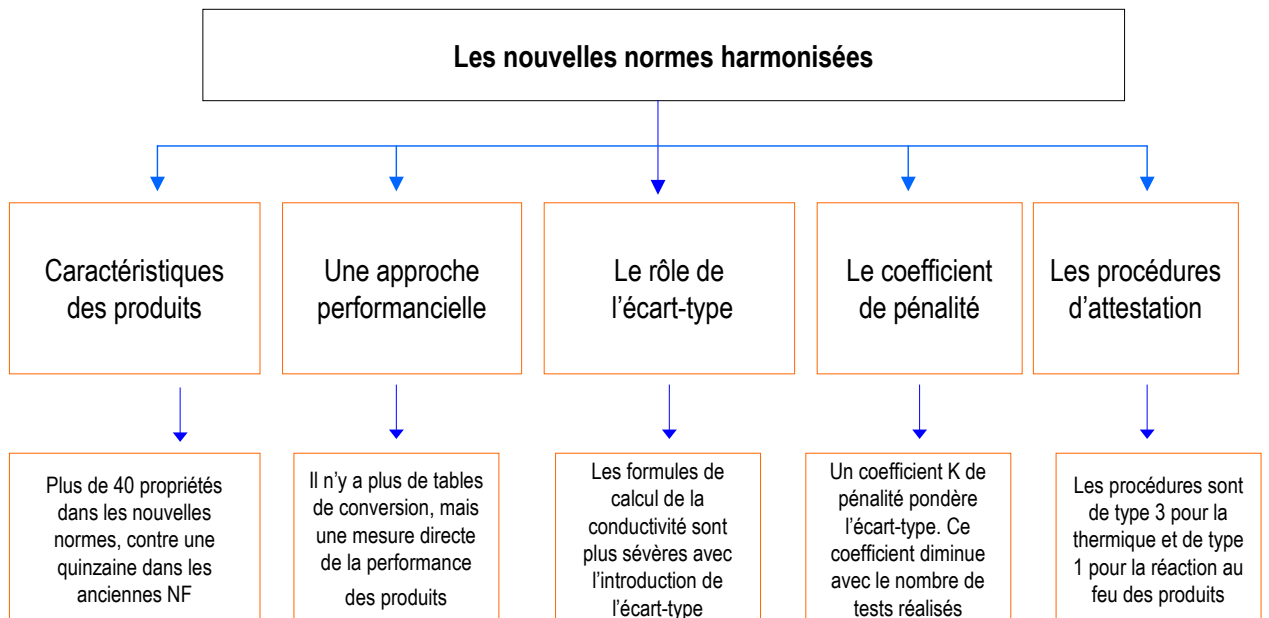
### Les producteurs de mousses isolantes

Entreprises	Chiffre d'affaires 2002 (en millions d'euros, non consolidé)	Unités de production (en France)
LAFARGE	80	9
BPB	nd	7
KNAUF – LA RHENANE	nd	10
ISOMAT	10	2
DELTISOL	11	1
CORSTYRENE	10	1

**Deuxième partie :**  
**La directive Produits de construction**  
**et le marquage CE**



**Principales innovations concernant les normes harmonisées des isolants**



## 2.1 La directive produits de construction

*NB : ce chapitre consacré à la directive Produits de construction et marquage CE reprend, pour partie, les arguments et les termes du livre de Pierre Chemillier « Comprendre et maîtriser la directive produits de construction ».*

### **Les grandes lignes de la directive**

Dans ses grandes lignes, la directive produits de construction précise, tout d'abord, que **les Etats membres ne peuvent autoriser la mise sur le marché que de produits « aptes à l'usage »**. Autrement dit, ces produits doivent avoir des caractéristiques telles que les ouvrages dans lesquels ils sont incorporés satisfont à certaines exigences essentielles (à condition d'avoir été convenablement conçus et construits). L'hypothèse est que ces ouvrages font l'objet d'une réglementation contenant au moins une des exigences. Celles-ci sont au nombre six, à savoir : la résistance mécanique et la stabilité ; la sécurité en cas d'incendie ; l'hygiène, la santé et l'environnement ; la sécurité d'utilisation ; la protection contre le bruit, les économies d'énergie et l'isolation thermique.

En outre, **les Etats membres présument apte à l'usage un produit qui porte le marquage CE**. Cela signifie qu'il est conforme aux normes nationales transposant les normes harmonisées, ou qu'il a obtenu un agrément technique européen et qu'il respecte les dispositions, ou enfin qu'il est conforme à des spécifications nationales (en l'absence de normes harmonisées ou d'agrément technique européen) reconnues au plan communautaire comme permettant de satisfaire les exigences essentielles. **Enfin, les Etats membres ne font pas obstacle à la libre circulation, à la mise sur le marché ou à l'utilisation sur leur territoire des produits qui satisfont aux dispositions de la directive** (art 6-1).

### **Deux acteurs clés : fabricants et Etats**

Au sens de la « nouvelle approche », le fabricant est celui qui assume la responsabilité de la conception et de la fabrication du produit, en vue de sa mise sur le marché. **La directive lui impose de commercialiser un produit uniquement s'il respecte la directive**. Par ailleurs, **le fabricant doit disposer d'un système de contrôle de la production en usine, procéder au marquage CE de son produit et signer une déclaration d'attestation de conformité** de celui-ci à la directive, mais également aux autres directives qui s'appliqueraient à ce produit.

Les autorités des Etats doivent, quant à elles, **surveiller la mise sur le marché des produits et la bonne utilisation du marquage CE**. Elles peuvent interdire la mise sur le marché d'un produit, le retirer de la vente ou en restreindre sa liberté de circulation (si elles constatent qu'il ne satisfait pas aux exigences essentielles et ne mérite donc pas le marquage CE). Ceci constitue la « clause de sauvegarde ». Par ailleurs, les autorités interdisent l'usage de labels qui sont susceptibles d'être confondus avec le marquage CE (art 15-3). Enfin, soulignons que les autorités doivent adapter leur système de règles techniques à la directive et elles peuvent, le cas échéant, remettre en cause une norme européenne harmonisée si ces spécifications techniques ne permettent pas de satisfaire aux exigences essentielles.

## 2.2 Les normes harmonisées

### **Généralités sur les normes harmonisées**

Etant donné que les normes harmonisées ne portent que sur les caractéristiques des produits qui ont un rapport avec les exigences essentielles, on comprendra que plusieurs propriétés sortent du champ des normes harmonisées. Après plusieurs débats, il a été décidé de rester dans une « logique produit », c'est-à-dire de disposer de « normes produit » (ou familles de produits) pouvant avoir des usages divers, et d'ajouter à cette norme une « **annexe ZA** », indiquant les paragraphes ou alinéas de la norme à utiliser pour l'application de la directive, cette annexe faisant partie intégrante de la norme.

**L'annexe ZA fournit les moyens de démontrer l'aptitude à l'usage et la conformité aux réglementations européennes pour les produits et les usages couverts par la norme, en vue de permettre leur marquage CE conformément à la directive « Produits de construction ».** Cette annexe est constituée de trois parties portant sur : le champ couvert (types de produits) ; les procédures d'attestation de conformité (avec les rôles respectifs du fabricant et de l'organisme notifié) ; le marquage CE (avec les informations et les caractéristiques du produit à faire figurer).

### **Les normes harmonisées dans les isolants**

Les produits isolants sont concernés par un ensemble de normes européennes, depuis la EN 13162, jusqu'à la EN 13171. L'essentiel du marché est néanmoins régi par deux normes : : EN 13162 concernant les laines minérales ; et EN 13163, à laquelle sont rattachés les mousses en PSE.

La plupart des isolants en laines minérales sont concernés par la norme EN 13162, à savoir ceux sous forme de rouleaux, bandes ou panneaux (sont donc notamment exclues les laines en vrac pour lesquelles l'harmonisation sera opérationnelle en 2004/2005). Concernant les PSE, la norme EN 13163 s'applique aux produits manufacturés sous forme de panneaux ou de rouleaux ou toute autre présentation préformée (entrevous notamment). Soulignons en revanche que les panneaux d'isolation composite à base de plâtre sont exclus des deux normes EN 13162 et EN 13163.

### **Normes harmonisées dans les isolants**

	<b>Les produits isolants concernés</b>
NF EN 13 162	Laines minérales manufacturées
NF EN 13163	Mousse de polystyrène expansé (PSE)
NF EN 13164	Mousse de polystyrène extrudé (XPS)
NF EN 13165	Mousse rigide polyuréthane (PUR)
NF EN 13166	Mousse phénolique (PF)
NF EN 13167	Verre cellulaire (CG)
NF EN 13168	Laine de bois (WW)
NF EN 13169	Perlite expansée (EPB)
NF EN 13170	Liège expansé (ICB)
NF EN 13171	Fibres de bois (WF)

Source : AFNOR

## 2.3 Spécificité des normes harmonisées dans les isolants

### **Davantage de caractéristiques**

Construction européenne oblige, l'inflation des caractéristiques-produits est une des particularités des nouvelles normes européennes. Le nombre de caractéristiques prises en compte est en effet bien plus important que par le passé, puisque les industriels français ont désormais la possibilité de tester plus de 40 propriétés, contre une quinzaine sous les anciennes normes NF. Etant donné que seule la déclaration de la résistance thermique R revêt un caractère obligatoire, les producteurs d'isolants ont donc choisi un panier de caractéristiques complémentaires (réaction au feu, acoustique, etc.) en fonction des réglementations concernant les produits (ou encore de critères marketing).

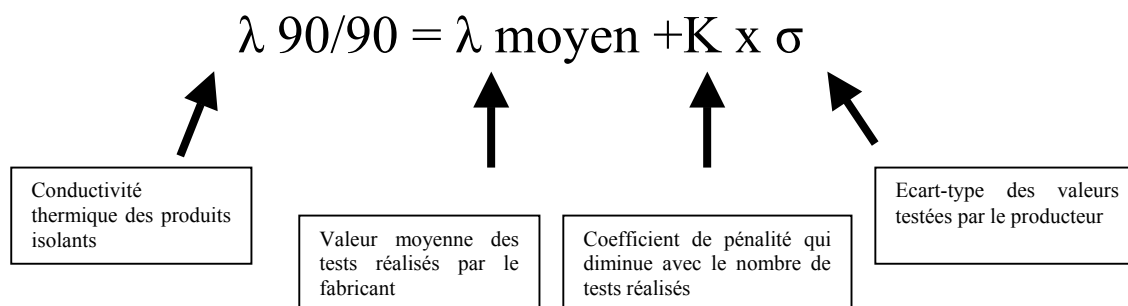
### **Une approche performantielle**

Les normes harmonisées ont été construites selon une approche performantielle, c'est-à-dire que l'on mesure la performance directe des produits, sans passer par une table de conversion de type poids/conductivité thermique. Aussi, des tests sont nécessaires pour évaluer le niveau de performance des isolants. Les anciennes normes NF permettaient notamment l'utilisation de tables de conversion, les valeurs étant corrigées par des coefficients de sécurité permettant de s'assurer de la qualité minimale des produits isolants. L'utilisation de tables de conversion était notamment acquise parmi les différents certificats ACERMI, puisque le niveau B répondait à ce type de procédure.

### **Les formules de calcul révisées**

Dans l'ensemble, les formules de calcul de la conductivité thermique ont été révisées. Outre la valeur moyenne des prélèvements réalisés sur les lignes de production, une plus grande prise en compte de l'écart entre les valeurs (écart-type) se pose désormais de manière incontournable pour la détermination des valeurs déclarées de  $\lambda$ . Une prime est par ailleurs accordée au nombre de tests réalisés, sachant que plus ils augmentent moins la pénalité est forte.

Rappelons qu'auparavant, le calcul de la conductivité thermique était surtout basé sur les valeurs moyennes des  $\lambda$  des différents produits. Aussi, l'écart-type n'était pas pénalisant pour les producteurs. La plus grande prise en compte de cet écart pose désormais une difficulté supplémentaire pour les industriels, le coefficient K poussant à l'inflation des tests en laboratoire (il s'agit du laboratoire interne de l'entreprise).



## Les procédures d'attestation de la conformité des produits isolants

*Les produits manufacturés isolants sont concernés par la procédure de type 3 pour la thermique et de type 1 pour le classement au feu des produits (les Euroclass). En France, c'est l'arrêté du 22 février 2002 qui précise les modalités d'application du marquage CE pour les produits isolants.*

Procédure de type 1	
Tâche du fabricant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle de la production en usine</li> <li>• Essais complémentaires d'échantillons prélevés en usine par le fabricant selon un plan d'essais prescrit</li> </ul>
Tâche de l'organisme notifié	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essais de type initial du produit</li> <li>• Inspection initiale de l'usine et du contrôle de la production en usine</li> <li>• Surveillance continue, évaluation et acceptation du contrôle de la production en usine</li> </ul>
Procédure de type 2	
Tâche du fabricant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essais de type initial du produit</li> <li>• Contrôle de la production en usine</li> <li>• Eventuellement, essais d'échantillons prélevés dans l'usine selon un plan d'essais prescrit</li> </ul>
Tâche de l'organisme notifié	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certification du contrôle de la production en usine sur les bases suivantes : inspection initiale de l'usine et du contrôle de la production</li> </ul>
Procédure de type 3	
Tâche du fabricant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle de la production en usine</li> </ul>
Tâche de l'organisme notifié	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essais de type initial du produit</li> </ul>
Procédure de type 4	
Tâche du fabricant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essais de type initial du produit</li> <li>• Contrôle de la production en usine</li> </ul>
Pas d'intervention d'organisme notifié	

Source : « Comprendre et maîtriser la Directive produits de construction »

## 2.4 Les procédures d'attestation de la conformité

### **Généralité sur les procédures d'attestation de la conformité**

La directive Produits de construction renvoie à différentes procédures d'attestation de la conformité des matériaux. Au niveau 1, les obligations du fabricant et de l'organisme notifié sont les plus contraignantes, les exigences se relâchant progressivement jusqu'à la procédure de type 4, sans intervention d'un tiers. D'une manière générale, le choix de ces procédures a reposé sur des facteurs d'ordres technique, économique et politique.

### **Le cas des isolants : la procédure de type 3**

Pour leur part, les isolants renvoient à deux procédures, à savoir celle de type 3 pour la valeur thermique des produits, et celle de niveau 1 pour les essais de réaction au feu des produits uniquement (les Euroclass). En conséquence, un produit peut relever des deux procédures, sachant que seule son comportement au feu fera l'objet du suivi le plus rigoureux (tel que désigné dans le tableau de la page précédente).

La procédure de type 1 concerne davantage les laines minérales, qui possèdent naturellement de très bonnes propriétés de résistance au feu et empêchent la propagation des flammes dans un bâtiment. Soulignons que toutes les laines ne sont pas concernées par ce classement au feu, tout dépend du choix des producteurs et de la réglementation incendie des bâtiments.

Les isolants en PSE sont en revanche beaucoup moins concernés par la procédure de type 1. En effet, leur composition ne leur permet de prétendre à un quelconque classement au feu (étant donnée leur origine organique). Seuls les produits classés M1 (par la réglementation incendie) sont concernés, notamment les PSE ignifugés pour l'isolation extérieure. Ces produits restent toutefois assez marginaux en part de marché. Chez certains industriels, ils ne dépassent pas 10% des volumes de production.

## 2.5 Le marquage CE des produits isolants

### **Le marquage CE en France : l'arrêté du 22 février 2002**

En France, c'est l'arrêté du 22 février 2002 qui précise les modalités d'application du marquage CE. Outre le renvoi aux procédures d'attestation de la conformité précédemment décrites, sont précisées les dates d'application.

L'arrêté du 22 février 2002 a pris effet à compter du 1<sup>er</sup> mars 2002. La date limite de coexistence a été fixée au 28 février 2003. Quant à la date limite de vente des produits non conformes (sans marquage CE), elle s'achève au 31 août 2003.

### **L'arrêté du 22 février 2002**

Date d'application	1 <sup>er</sup> mars 2002
Fin de la période de coexistence	28 février 2003
Date limite de vente de produits non conformes	31 août 2003

## 2.6 Certification ACERMI et marques volontaires

### ***Coexistence entre marquage CE et marques volontaires***

Le marquage CE est le seul marquage réglementaire possible pour les produits de construction qui sont dans le champ de la directive. Cela signifie qu'une réglementation nationale ne peut pas imposer ni favoriser une autre marque pour autoriser la mise sur le marché d'un produit.

Les marques « nationales » qui seraient visées dans les textes au niveau national, régional ou local comme fournissant une présomption de conformité à ces textes ou apparaissant comme privilégiés pour fournir une telle présomption, ne sont pas compatibles avec le marquage CE.

En revanche, les marques volontaires sont possibles, qui peuvent compléter le marquage CE réglementaire et jouer un rôle sur le plan commercial comme élément de la concurrence entre producteurs. Plusieurs cas de figure sont possibles comme une marque volontaire portant sur des caractéristiques non couvertes par la spécification technique (annexe ZA), ou encore une marque portant sur les caractéristiques du produit, mais assorties d'une attestation de conformité plus sévère que celui qui accompagne le marquage CE.

### ***La marque ACERMI dans les isolants***

C'est précisément dans ce dernier cas de figure que se trouve l'industrie des isolants puisque la marque volontaire française ACERMI existe depuis les années 1980. Depuis la mise en place des nouvelles normes harmonisées, ce label français a fait évoluer son règlement pour le rendre compatible avec la directive européenne.

Outre l'obligation de marquage CE, les producteurs ont donc la possibilité de choisir de conserver la certification ACERMI dont le suivi repose sur les deux laboratoires français que sont le LNE et le CSTB. La principale différence qui existe avec le marquage CE repose sur les contrôles de production réalisés par ces deux organismes concernant les valeurs thermiques des produits isolants (qui ne sont pas demandés dans le cadre du seul marquage CE).

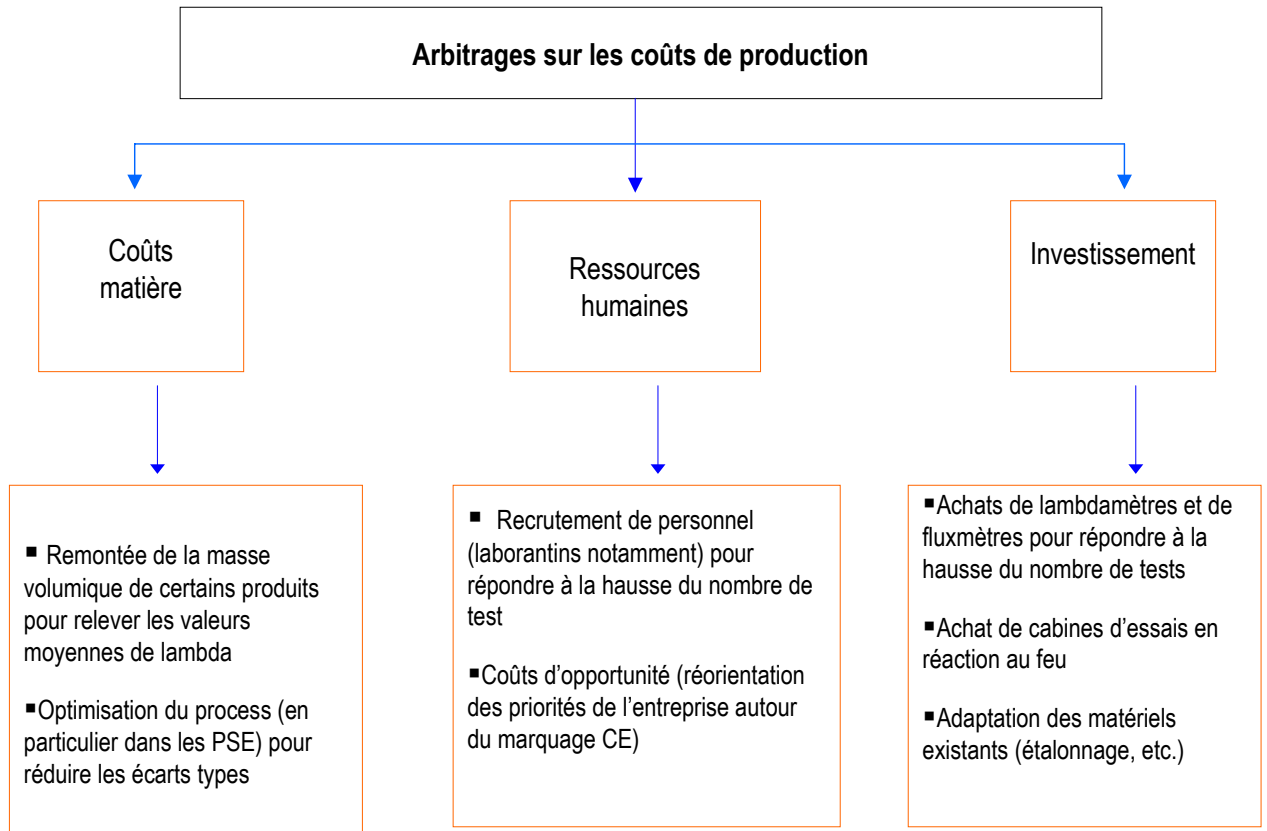
Deux certificats possibles s'offrent aux producteurs d'isolants, à savoir une version thermique *a minima* et une seconde version dite ISOLE qui donne des précisions concernant l'aptitude à l'emploi des produits. C'est donc, dans ce dernier cas, un outil d'aide au choix pour les prescripteurs de matériaux isolants.



**Troisième partie :**  
**Conséquences économiques du marquage CE**  
**pour l'industrie des isolants**



La mise en place du marquage CE a induit un ensemble de choix pour les producteurs de matériaux isolants. Ces arbitrages ont porté sur les dépenses d'investissement, les ressources humaines et les coûts matières. Chaque producteur a donc subi des répercussions différentes selon ses propres contraintes.



### 3.1 Une hausse des coûts pour les industriels

#### *Les dépenses d'investissement*

Bien qu'il soit très difficile de les évaluer, les industriels consultés ont déclaré avoir procédé à des investissements dans le cadre de la mise en place du marquage CE. Ces dépenses d'équipement sont liées aux modifications des procédures de contrôles induites par les nouveaux référentiels européens. Un total de 43 caractéristiques sont désormais susceptibles de relever d'une procédure de contrôle par les industriels de l'isolation (contre une quinzaine auparavant en France).

Les investissements ont notamment porté sur l'achat de matériels de mesure (lambdamètres, fluxmètres, etc.). L'acquisition de ces équipements s'est imposée avec la prise en compte de nouvelles caractéristiques et de nouvelles méthodes d'essais. Le nombre plus élevé de tests à réaliser a poussé à la hausse des besoins en matériel. Pour les produits répondant à l'Euroclass, des achats de cabines d'essais ont été réalisés. Les dépenses d'équipement ont semble-t-il davantage touché les PME.

#### *Les ressources humaines*

Des équipements plus importants et un nombre de tests plus élevé ont nécessité de renforcer les effectifs de certains laboratoires. Il semble toutefois que cette contrainte se soit davantage exercée sur les PME, en particulier dans les isolants organiques. Chez ISOMAT, des recrutements de responsables de laboratoire ont été nécessaires sur les sites de Torcy et Gardanne. Chez DELTISOL, le poste de « responsable qualité » occupe désormais un employé à temps plein, contre une demi-personne auparavant. Quant à CORSTYRENE, la séparation des fonctions de responsable de la qualité et de la production se pose de manière incontournable.

Les grands groupes industriels n'ont pas mentionné les dépenses de recrutement. Il semble qu'ils aient plus de latitude sur ce plan, en faisant jouer la mobilité du personnel par exemple. C'est davantage la formation du personnel qui a été évoqué. Ces séances de formation internes ont d'ailleurs été assurées par les laboratoires des différents sites industriels. Sans compter le temps passé par les ingénieurs pour l'élaboration de la directive (et plus globalement pour les actions de communication consacrées à ce thème).

Dans les grands groupes industriels, le marquage CE s'est surtout traduit par des « coûts d'opportunité », à savoir une réallocation des ressources humaines pour répondre aux contraintes imposées par la nouvelle norme européenne. Les priorités et les projets au sein des entreprises ont été globalement redéfinis en vue du marquage CE des produits. C'est donc surtout du temps/homme qui a été dépensé, sachant que des embauches ne semblent pas avoir été réalisées. Beaucoup de temps humain a été consacré à la lecture, la compréhension et l'adaptation de l'entreprise aux nouvelles normes européennes.

**Les « coûts matière »**

Il semble que l'essentiel des charges supportées par les entreprises aient relevé du « coût matière ». Les industriels du secteur se sont en effet trouvés face à de nouvelles normes européennes d'une plus grande sévérité. Outre la valeur moyenne de la conductivité thermique, une pénalité a été donnée selon l'écart type et le nombre de tests réalisés.

Autrement dit, les industriels se sont retrouvés devant la possibilité de maintenir les coûts matière constants, mais à condition d'accepter une dégradation des valeurs R de résistance thermique (de certains produits) ou bien de réduire les écarts-types en optimisant le plus loin possible le process. Soulignons que cette dernière solution est coûteuse en temps et donc en productivité. Une alternative possible a en fait consisté, pour certains isolants, à rajouter de la masse volumique pour réduire les valeurs moyennes de conductivité thermique.

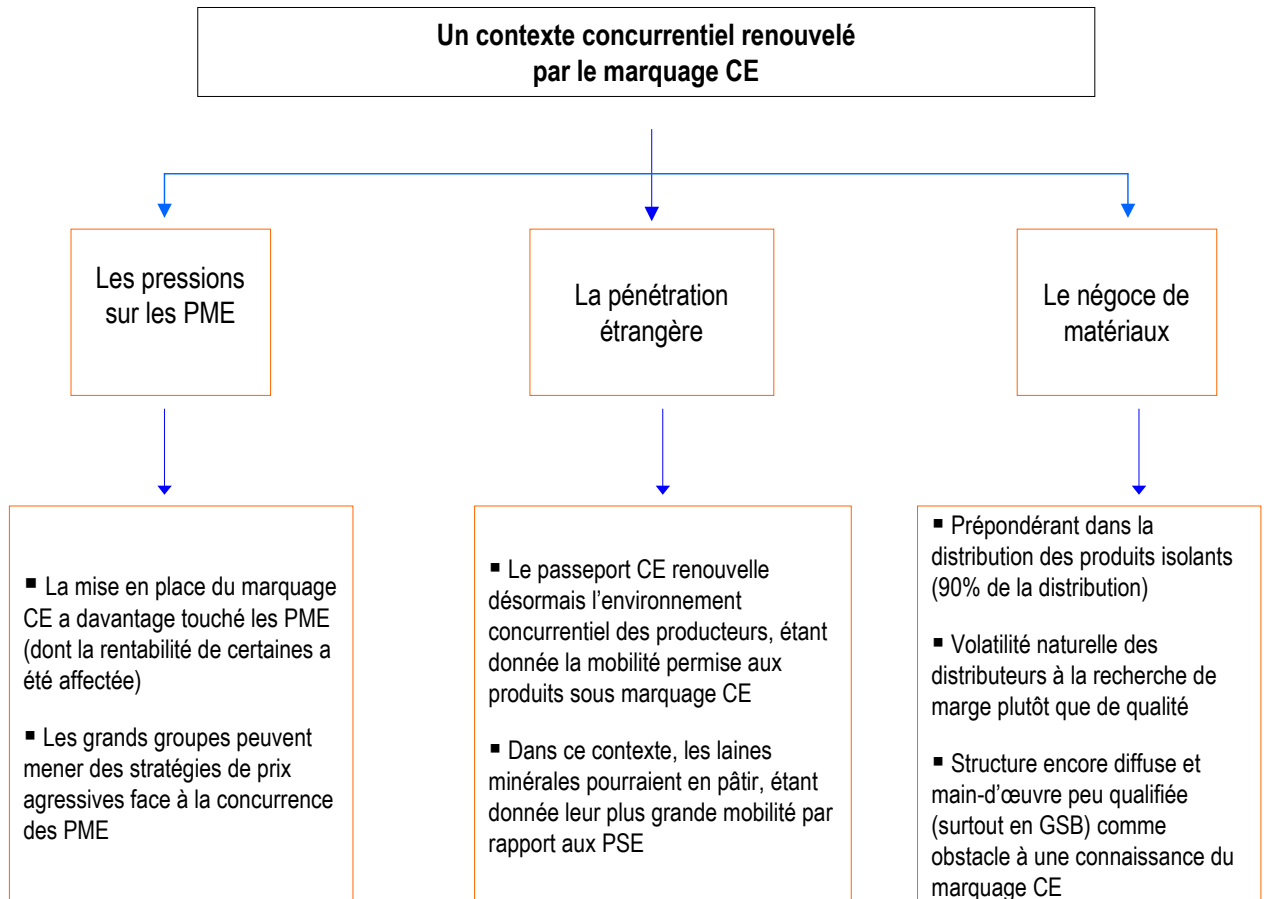
Les industriels ont joué sur les deux volets de la masse volumique et de l'optimisation de leur process (réglages, savoir-faire des opérateurs, etc.). Des arbitrages ont été réalisés selon les types de produits (maturité, etc.) et le degré d'acceptation anticipé des marchés. La concurrence entre les différents types de matériaux (minéraux et organiques) a joué en faveur du maintien des valeurs R de résistance thermique des produits, ce qui a nécessité d'accroître les coûts d'exploitation chez certaines entreprises.

De manière assez générale, des hausses des « coûts matière » induites par le marquage CE ont été annoncées et évaluées aux environs de 5%.

**Le contexte général : des pressions sur les coûts en amont**

Il convient de noter que les suppléments de coûts liés au marquage CE s'ajoutent à ceux induits par la remontée des cours du pétrole. Le contexte international particulièrement tendu au moyen Orient a conduit à une remontée des prix du baril, de sorte que les coûts des matières premières ont été orientés à la hausse fin 2002 et début 2003 pour l'industrie des isolants organiques (PSE, XPS, PUR). Soulignons toutefois que l'emploi de matières recyclées (surtout pour la fabrication de produits standards) limite l'impact sur les coûts d'exploitations des producteurs de PSE.

Les producteurs de laines minérales n'ont pas été exposés aussi brutalement à ce contexte, étant donnée l'origine minérale des matières premières utilisées dans leur process. Néanmoins, le rebond des cours du pétrole s'est répercuté plus globalement sur l'ensemble des coûts de production dans l'industrie des isolants (y compris pour ceux d'origine minérale). Outre les matières premières, il convient en effet d'ajouter le rebond des coûts logistiques comme l'emballage et le transport par exemple.



## 3.2 Les conséquences sur l'environnement concurrentiel

### ***Vers une modification des parts de marché ?***

Etant données les hausses de coûts, les performances et les positionnements prix des industriels, une redistribution des cartes peut être envisageable au sein de l'industrie des matériaux isolants. Il semble en effet que tous les compétiteurs ne subiront pas les mêmes conséquences en termes de coûts selon les performances de leurs produits (performances antérieures au marquage CE, donc selon l'ancien référentiel normatif).

Certains acteurs pourront ainsi peut-être privilégier une stabilité des prix pour gagner des parts de marché sur certains produits. D'autres voudront peut-être davantage protéger leur marge tout en perdant du terrain face à des concurrents plus agressifs. A ce propos, il convient de rappeler que les structures de marchés ont évolué depuis la décennie 1980/1990. Dans les laines minérales, la position de ISOVER a été réduite du fait de la venue de nouveaux entrants. Si elle occupe toujours le leadership en France (50% du marché français), la filiale de SAINT-GOBAIN a perdu des parts de marché par rapport à la précédente décennie.

### ***Un handicap concurrentiel pour les PME ?***

Une opportunité se présente en effet pour les grands groupes d'augmenter leur avantage concurrentiel sur les PME. Il est vrai que les leaders peuvent jouer sur des effets d'échelle dont ne profitent pas les petites entreprises. La diversité et la taille des marchés, les arbitrages possibles en « coût matière », la plus grande rapidité des amortissements en matériel de mesure favorisent les grandes entreprises.

Dans un contexte de remontée des coûts de production, une politique tarifaire agressive des grands industriels à l'encontre des PME pourrait alors porter à conséquence sur l'activité économique et la santé financière des petites structures. Une plus grande concentration de l'activité pourrait alors se faire jour sur le marché des isolants organiques, là où sont présents les petits transformateurs.

Rappelons à ce titre une acquisition récente dans les isolants organiques, avec le rachat par ISOMAT des actifs de EFISOL (dans le PSE). Si le coût du marquage CE n'est peut-être pas à l'origine de cette cession, l'ensemble du contexte (cours des matières premières et coûts du CE) a vraisemblablement pesé dans le choix de la cession.

Rappelons, en outre, qu'avec le nouveau contexte normatif et réglementaire, des PME se verront dans la nécessité d'interrompre la production de certains produits, dont les quantités sont trop confidentielles. La norme sur les isolants PSE impose, en effet, un minimum de 10 valeurs prélevées sur les produits, ce qui ne semble pas suffisant pour certains d'entre eux. Chez DELTISOL, c'est notamment le cas des panneaux de type th 38, dans une version ignifugée (M1). En 2002, leur production n'a pas dépassé quelques tonnes, ce qui pourrait amener à une exclusion du marché. Pour autant, ces suppressions de produits ne seraient pas de nature à compromettre l'activité économique de DELTISOL (à court ou moyen terme), qui pourra s'appuyer sur ses gammes traditionnelles.

### **La pénétration étrangère**

Lors de nos entretiens de consultation, le risque d'une recrudescence des importations sur le marché français a été évoqué par les industriels. Les craintes des entreprises nationales concernent notamment les produits en provenance d'Europe du Sud, des pays de l'Est ou hors zone européenne. Il est vrai que des importations depuis la Croatie, la Hongrie ou encore la Tchéquie sont d'ores et déjà perceptibles sur le marché français des laines de roche par exemple.

Les craintes sont avivées par la forte compétitivité-prix des produits en provenance de ces pays et les difficultés à contrôler la qualité des importations. Selon les industriels, l'étape du contrôle est le maillon faible du dispositif CE. Or, ceci peut être plus particulièrement inquiétant sachant l'hétérogénéité des pratiques de marquage CE au sein de l'Europe. Tous les pays ne sont pas au même niveau et certains n'ont pas d'organisme notifié dans le domaine de la thermique (à l'instar de l'Italie). Les structures de marché sont aussi à prendre en compte, avec des configurations industrielles plus éparpillées dans certains Etats comme l'Italie ou l'Espagne par exemple (pour les matériaux organiques).

Ce risque d'importations accrues est d'autant plus fort que le marché français reste parmi les plus favorables en Europe. Les volumes d'activité et les prix pratiqués dans l'Hexagone sont jugés plutôt élevés par rapport à d'autres pays européens. A ce titre, rappelons le marasme de la construction en Allemagne par exemple, où l'activité et les tarifs des produits de construction sont tirés vers le bas, les isolants n'y échappant pas.

### **La distribution : un maillon stratégique**

Avec environ 90% du marché des matériaux isolants, le réseau professionnel jouera un rôle clé dans la configuration à venir du marché français. Les négoce occupent une position privilégiée dans la filière (le contact client/fournisseur) pour introduire des produits étrangers sur le marché ou favoriser le développement d'une gamme d'isolants au seul marquage CE.

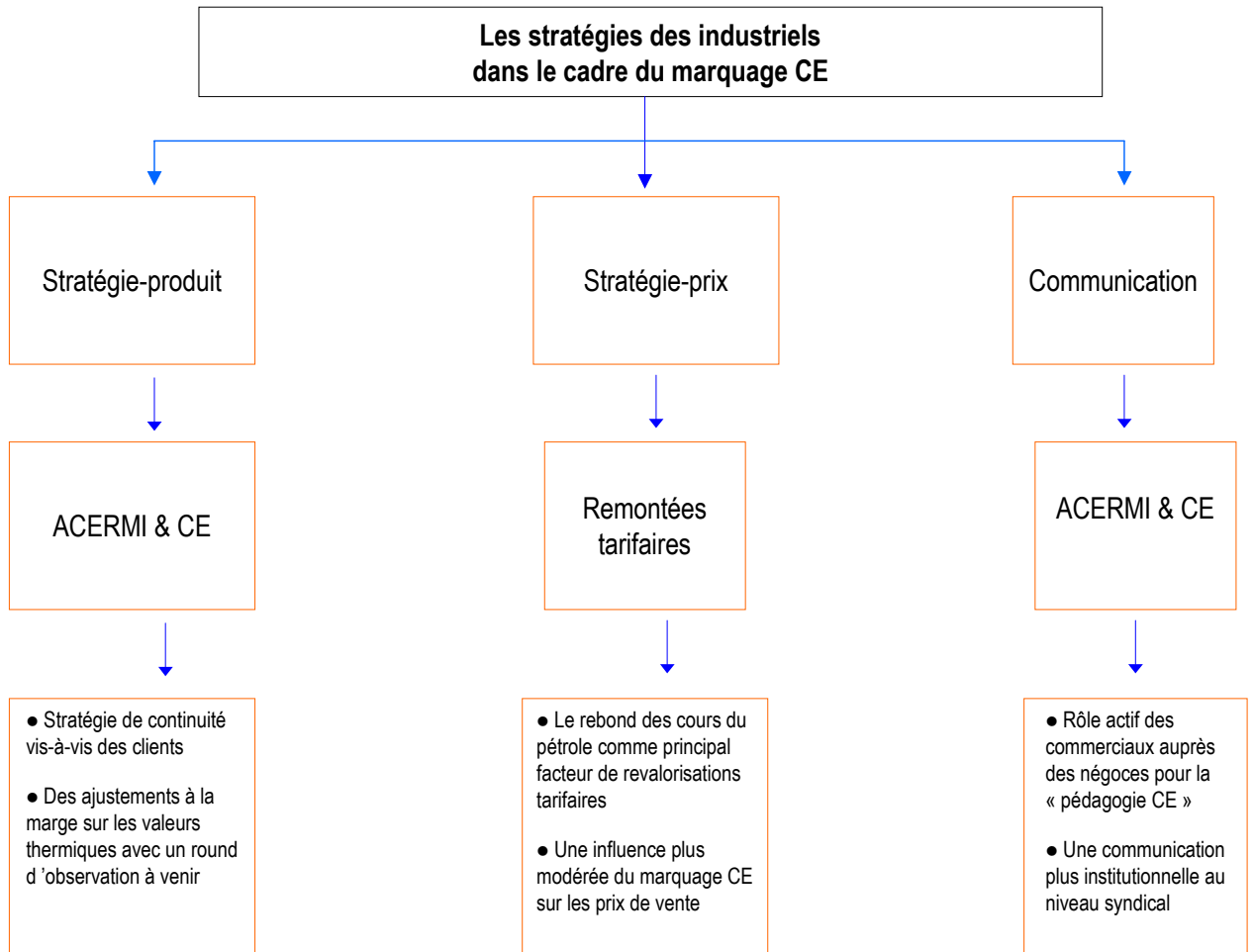
La volatilité des distributeurs, la recherche de meilleurs prix et la structure encore diffuse du secteur (en dépit d'une concentration croissante) ont été évoqués comme des facteurs de risques à l'origine d'un possible développement d'une gamme de produits CE en provenance de l'étranger. Sans compter le fait que certains négoce se sont positionnés comme *discounter* avec des tarifs très agressifs. Bien que très peu nombreux en France, ils peuvent servir de terreau aux importations CE.

Selon nos interlocuteurs, les risques de développement d'une gamme CE sont d'autant plus élevés qu'une confusion existe chez les acheteurs entre marquage CE et marques de qualité. A ce titre, la structure encore diffuse du négoce peut poser des problèmes pour sensibiliser les entreprises de distribution et leurs responsables sur les limites du marquage CE.

Le faible niveau de qualification dans la distribution de matériaux (négoce et GSB) est par ailleurs à prendre en compte. D'autant que le « turn over » y est parfois élevé, y compris au sein des grands groupes. Le rôle du négoce comme vecteur d'information au sein de la filière des matériaux isolants est posé. Si les entreprises ne sont pas correctement informées et sensibilisées, comment pourront-elle servir de relais auprès des acheteurs de matériaux isolants : artisans, maîtres d'ouvrage (privés ou institutionnels) et particuliers ?

## **Quatrième partie : Les stratégies des industriels**





## 4.1 Le respect des procédures

### ***Grands industriels déjà prêts pour le marquage CE***

Les grands industriels semblent déjà prêts pour le respect de la directive européenne. La situation est quelque peu contrastée chez les PME.

Néanmoins, la plupart des produits sur le marché français seront sous étiquetage CE à compter du printemps. Selon les organismes notifiés consultés, 90% des isolants concernés par les normes harmonisées devraient être marqués CE à compter du 1er mars 2003. Jusqu'en août, la situation sera en évolution, étant donné le temps imparti aux négociants pour vendre leurs stocks.

Dans le secteur des laines minérales, les grandes entreprises étaient déjà prêtes avant la date officielle. C'est par exemple le cas depuis début janvier 2003 chez ISOVER et ROCKWOOL qui possèdent toutes les attestations de conformité à la directive produits de construction. Ces attestations sont remises aux clients conformément à la procédure.

### ***...en dépit de certaines réserves***

Quelques incertitudes provenant des grandes entreprises ont toutefois été évoquées concernant la date du 1<sup>er</sup> mars 2003. C'est notamment le cas dans les isolants en matière organique avec certains groupes qui ont émis des réserves quant à la capacité des organismes notifiés à répondre au surcroît de demande (tests et essais en laboratoire).

### ***Un effet « file d'attente » confirmé par les organismes notifiés***

Si l'effet « goulet d'étranglement » s'est effectivement posé du côté des organismes notifiés, ces derniers précisent que certains industriels ont pris beaucoup de retard dans la mise en place du marquage CE.

Selon les organismes notifiés consultés, les producteurs ont pris du temps à se positionner par rapport aux nouvelles normes européennes. Les choix des caractéristiques, de classement au feu (Euroclass) et de valeurs R de résistances thermiques affichées ont pris du temps. Dans ces conditions, un phénomène « file d'attente » a pu se créer. A ce titre, le CSTB rappelle que 10 personnes sont chargées des essais pour 95 usines françaises et européennes.

**Positionnement produit des industriels**

Entreprises	Secteur d'activité	Positionnement ACERMI
ISOVER	Laines minérales	Certificats ISOLE (1)
ROCKWOOL	Laines minérales	Certificats ISOLE (1)
KNAUF	Laines minérales	Certificats thermiques (2)
	Mousses isolantes	Certificats ISOLE (1)
LAFARGE	Mousses isolantes	Certificats ISOLE (1)
BPB	Mousses isolantes	Certificats ISOLE (1)
DELTISOL (*)	Mousses isolantes	Certificats thermiques (2)
CORSTYRENE (*)	Mousses isolantes	Certificats thermiques (2) (**)
ISOMAT (*)	Mousses isolantes	Certificats thermiques (2)

(\*) PME

(\*\*) actuellement CORSTYRENE hésite entre les versions a minima et ISOLE de l'ACERMI. Il semble toutefois que l'entreprise se dirigera vers une version minimale de l'ACERMI, compte tenu des coûts de production induits par la certification

(1) ancienne version B et C de l'ACERMI

(2) ancienne version A de l'ACERMI

*NB : ces certificats n'ont plus cours actuellement, compte tenu de la refonte du règlement ACERMI suite à la création des normes harmonisées. Actuellement, deux versions de l'ACERMI existent, à savoir un certificat a minima et un certificat ISOLE (tous deux selon une « approche directe » de la mesure des performances thermiques des produits).*

**Anciens certificats ACERMI**

Certificats	
Certificat A	Certification de la thermique (valeur de $\lambda$ ), avec une mesure directe du $\lambda$
Certificat B	Mesure indirecte du $\lambda$ et délivrance d'un manuel d'aptitude à l'usage des produits (ISOLE)
Certificat C	Mesure directe du $\lambda$ et délivrance d'un manuel d'aptitude à l'usage des produits (ISOLE)

## 4.2 Les positionnements produits des producteurs

### ***Les stratégies de certification***

Tous les industriels consultés ont opté pour le maintien de l'ACERMI. En plus du marquage CE rendu obligatoire par la directive européenne, les produits auront donc un double étiquetage (CE et ACERMI). Selon nos interlocuteurs, le double marquage se présente comme la seule solution possible pour garantir les valeurs affichées et informer les acheteurs de l'aptitude à l'emploi des produits.

La garantie offerte par l'ACERMI repose sur les audits réguliers réalisés par le LNE et le CSTB au sein des unités de production des entreprises certifiées. Deux visites annuelles (une par semestre) sont en effet réalisées par les laboratoires français, qui se livrent à des prélèvements, tout en contrôlant le système de production (étalonnage des machines, etc.). Ces deux organismes réalisent ensuite des tests en laboratoire avec des critères d'acceptation et de rejet. Des procédures sont imposées en cas d'insuffisance, sachant que des suspensions de certificats peuvent être demandées dans les cas extrêmes.

Selon leur positionnement, les industriels ont opté pour différentes versions de la certification française. Du côté des grandes entreprises, il semble que les choix se soient davantage portés vers des certificats « ISOLE », à l'exception peut être de KNAUF (avec un certificat thermique *a minima*). En revanche, pour les plastiques alvéolaires, les PME se sont plutôt dirigées vers une version thermique de l'ACERMI (version *a minima*).

Les grands producteurs de PSE ont insisté sur les avantages indéniables de la certification ISOLE pour les utilisateurs. De l'avis des industriels contactés, cette marque volontaire est très reconnue et les utilisateurs y sont désormais habitués. C'est, en outre, une aide au choix incontestable pour les prescripteurs artisans (chapistes, carreleurs, plaquistes, etc.) ou encore pour le maître d'ouvrage qui définit ses prescriptions. Le marquage CE seul n'offre que des déclarations de valeurs, sans faire le lien avec les utilisations possibles des matériaux. Or, de l'avis de certains grands industriels, c'est insuffisant pour guider les artisans dans leurs décisions de matériaux isolants.

En définitive, aucun des industriels contactés n'a opté pour des gammes spécifiques, avec un étiquetage CE d'un côté, et CE/ACERMI d'un autre côté. Précisons qu'il subsistera toutefois des produits sans certificat ACERMI, comme c'est le cas actuellement pour certains isolants (soit du fait du marché, soit du fait de l'entreprise).

*Le choix des valeurs thermiques des produits*

Globalement, les industriels ont conservé les valeurs R de résistance thermique des produits. La forte concurrence intra et intersectorielle est à l'origine de ce maintien. Rappelons que les industriels français n'ont cessé d'accroître les performances de leurs produits avec l'introduction d'innovations aux performances améliorées. Ainsi, le marché français fait parti des références en Europe.

Dans le nouveau contexte normatif, des arbitrages ont toutefois été réalisés, certains produits subissant une correction de leur valeur R de résistance thermique. Selon les gammes et les tolérances supposées du marché, certaines références ont été légèrement « rétrogradées ». Chez certains industriels, c'est notamment le cas pour les rouleaux d'épaisseur 20 cm (à destination des combles perdus) dont la résistance thermique est passée de  $R = 5$  à  $R = 4,75$ . Ajoutons, en outre, que les nouvelles règles d'arrondi dans les normes harmonisées peuvent aussi occasionner quelques légères dégradations des valeurs déclarées, sans que la qualité des produits en soit altérée.

Selon les réactions des clients et des concurrents, un ajustement à la hausse ou à la baisse sera réalisé sur les produits. Ainsi, la remontée de certaines valeurs de R pourra être faite, s'il y a un décalage entre le positionnement des différents industriels. Un round d'observation de trois à quatre mois sera donc nécessaire, selon les produits, pour que l'ajustement se fasse sur le marché entre les différents compétiteurs.

Enfin, soulignons des cas d'améliorations sensibles pour certains produits isolants, dont l'approche performantielle est désormais plus favorable pour les valeurs thermiques des produits. C'est notamment vrai pour les produits sous ancienne certification ACERMI B qui ne sont plus pénalisés par les coefficients de sécurité imposés dans les anciennes normes NF.

***Les autres caractéristiques : réaction au feu et acoustique***

Outre la thermique, les industriels se sont positionnés sur de nombreuses caractéristiques, parmi lesquelles l'acoustique et la réaction au feu. Rappelons que les arbitrages ont été faits en fonction des différentes réglementations nationales.

Avec de très bonnes qualités naturelles, les laines minérales ont davantage été positionnées pour leurs caractéristiques en réaction au feu. Les isolants fibreux empêchent naturellement la propagation des flammes dans un bâtiment. Soulignons que toutes les laines ne sont toutefois pas concernées par ce classement au feu.

Les isolants en PSE ont en revanche été beaucoup moins concernés par les Euroclass. En effet, leur composition ne leur permet de prétendre à un quelconque classement au feu (étant donnée leur origine organique). Seuls les produits classés M1 (par la réglementation incendie) sont concernés, notamment les PSE ignifugés pour l'isolation extérieure. Ces produits restent toutefois assez marginaux en part de marché. Soulignons, en outre, que les Euroclass ne sont pas utiles pour les mousses isolantes, qui sont généralement protégées par un écran en plâtre ou en béton (pour les entrevous).

### 4.3 Les stratégies de prix des industriels

#### ***Répercuter les coûts sur les clients...***

Il semble que les producteurs d'isolants vont chercher à répercuter les hausses des coûts de production (notamment induites par le marquage CE) sur le négoce et de la distribution grand public. Le moment paraît d'autant plus propice que les cours du pétrole ont entraîné une remontée des coûts, plus particulièrement dans les isolants organiques où les achats de matières premières atteignent la moitié du prix de revient des produits.

#### ***...pour des industries très concentrées***

A cet « effet coût », il convient d'ajouter un « effet structure » lié à la forte concentration de l'industrie des isolants. La structure des marchés pourrait en effet faciliter les remontées tarifaires, d'autant que le degré de concentration s'est accru ces dernières années. La montée en puissance de l'Espagnol URALITA en France avec le rachat des actifs de PFEIDERER illustre cette concentration croissante dans le secteur des minéraux par exemple.

#### ***Des obstacles subsistent***

Pour autant, des obstacles à la remontée des prix ne manqueront pas de se manifester. La concurrence intra et intersectorielle est certes en première ligne, mais il faut aussi tenir compte du jeu de la distribution. Or, ces dernières années ont été le témoin d'une forte concentration du réseau professionnel sous l'impulsion des stratégies de rachats tous azimuts des leaders POINT P et PBM (PINEAU BOIS & MATERIAUX). Ces stratégies de croissance externe ont d'ailleurs engendré un phénomène plus global de restructuration, avec l'apparition d'unions d'indépendants sous la forme de groupement d'achats et de vente.

#### ***...mais certains groupes sont intégrés***

Ces obstacles sont certes présents, mais rappelons encore que certains groupes sont intégrés en aval. C'est le cas de SAINT-GOBAIN, qui rassemble une division isolant (ISOVER) et une autre dans la distribution de matériaux avec la présence de POINT P. Depuis 1996, POLIET (et les enseignes POINT P) a en effet rejoint le leader mondial des matériaux de construction. En France, Point P occupe le leadership de la distribution de matériaux et couvre environ 20% à 25% du marché.

**Le positionnement prix des industriels**

Dans le secteur des isolants minéraux, un réajustement tarifaire a semblé inéluctable aux industriels. Ainsi, les plus grands producteurs ont décidé de modifier leurs prix à la hausse en ce début d'année 2003 avec une remontée de +3% à +10% selon les produits.

Dans les plastiques alvéolaires, les industriels ont vraisemblablement aussi révisé leurs tarifs à la hausse en janvier 2003. Un rebond de +5% en moyenne a été nécessaire pour répercuter la remontée des cours du pétrole (et donc des billes de plastique) de la fin 2002. Il semble néanmoins que les industriels n'aient pas communiqué sur le marquage CE auprès de leurs clients. Des ajustements prix liés à la mise en place du marquage CE ont toutefois eu lieu, c'est le cas pour certains produits de sol par exemple.

D'ici juin de nouvelles remontées de prix seront probablement faites dans le secteur des plastiques alvéolaires. Etant donné les cours du pétrole, les hausses devraient être de l'ordre de 8% à 12% selon les produits, sachant que le haut de gamme (à moindre consommation en recyclés) sera davantage touché. Dans l'ensemble, l'impact du marquage CE dans les revalorisations tarifaires sera très faible.

Certaines PME ont d'ores et déjà anticipé les hausses tarifaires des grands industriels dans le secteur des isolants organiques. Pour le moment, aucun positionnement prix spécifique n'a été envisagé par les petits transformateurs, qui vont emboîter le pas des grandes entreprises en cas de remontée de leurs prix de vente. Les dirigeants de PME ont d'ailleurs rappelé que ce sont les grands producteurs qui sont en position de « price maker », les PME suivant alors le marché.

**Positionnement prix des industriels**

Entreprises	Secteur	Positionnement prix des industriels
ISOVER	Laines minérales	Réajustement tarifaire
ROCKWOOL	Laines minérales	Réajustement tarifaire
LAFARGE	PSE	Réajustement tarifaire
BPB	PSE	Pas de positionnement prix spécifique
DELTISOL (*)	PSE	Remontée des prix en fonction du marché
CORSTYRENE (*)	PSE	Remontée des prix en fonction du marché
ISOMAT (*)	PSE	Remontée des prix en fonction du marché

(\*) PME

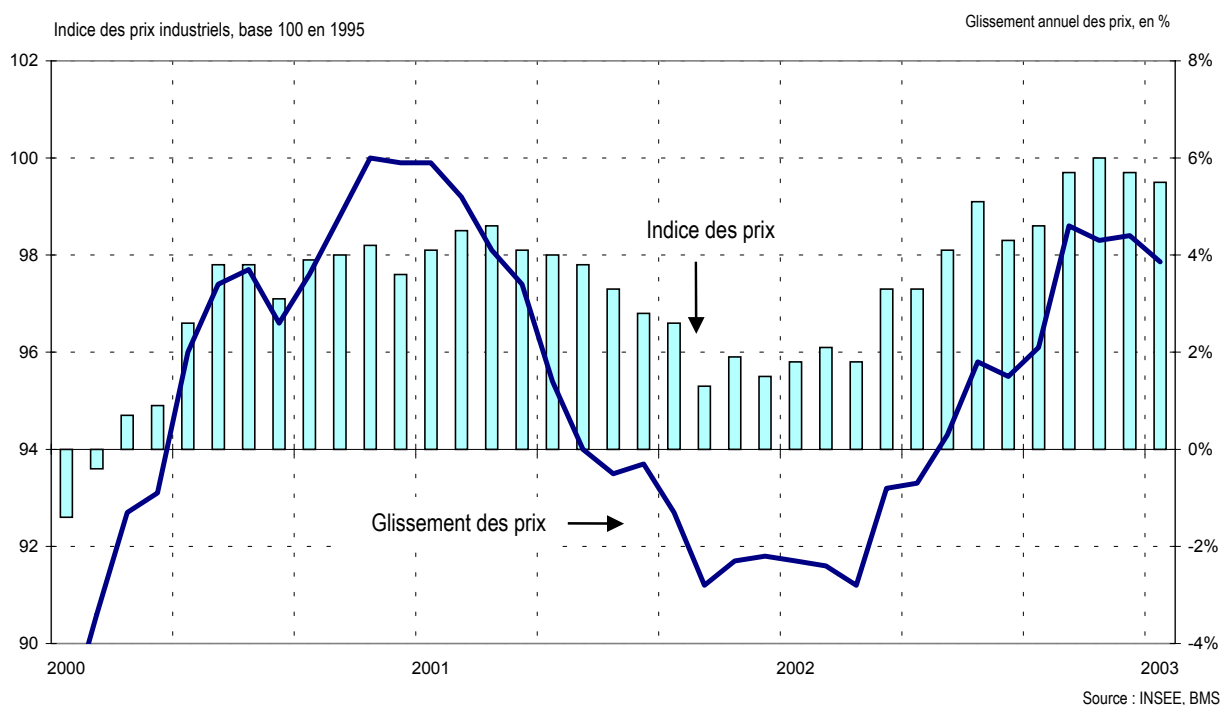


**Cinquième partie :**  
**Conséquences sur les consommateurs**  
**et la qualité des constructions en France**



*NB : Etant donné que l'INSEE ne suit pas l'indice des prix industriels des laines minérales, nous disposons à ce jour des seuls indices des prix des plastiques alvéolaires. Soulignons que cet indicateur n'est pas suivi par le syndicat des plastiques alvéolaires (SNPA) et qu'il a été par le passé assez controversé par les industriels du secteur. C'est néanmoins le seul indicateur de prix dont nous disposons.*

## Prix industriels des plastiques alvéolaires



## Indice des prix des plastiques alvéolaires

Année	Indice (*) (base 100 en 1995)	Evolution (en %)
2000	96,4	nd
2001	97,2	0,8%
2002	98,0	0,8%

(\*) moyenne annuelle des indices mensuels

## 5.1 Les conséquences sur les consommateurs et les constructions

### *Une hausse des prix dans les enseignes de distribution*

Selon toute vraisemblance, les consommateurs verront les prix d'achat des matériaux isolants remonter dans les enseignes de distribution française. Etant donné le contexte en amont et les remontées tarifaires qui se profilent chez les industriels de l'isolation, les chances sont grandes de voir les hausses de prix se répercuter chez les négociants et les GSB.

### *Le cas des plastiques alvéolaires*

Dans le secteur des matériaux organiques, rappelons que c'est davantage la conjoncture des matières premières en amont qui aura une influence sur le marché final. De 900 euros/tonne, les coûts d'achats des matières premières ont été augmenté de 250 euros/tonne au 1<sup>er</sup> mars 2003, soit un regain de près de 30%.

Passées les tensions actuelles, les prix à la production des plastiques alvéolaires pourraient être orientés à la baisse, sachant que la tendance de long terme est relativement stable, voire en légère baisse pour certains produits. Chez certains grands industriels, les prix des isolants PSE de 80 mm ont d'ailleurs légèrement diminué depuis 1996 (passant de 30F le m<sup>2</sup> à 28F en 2002). Cette légère érosion s'est produite en dépit des innovations produits (lancement du th 38, en substitution du th 45) et des traditionnelles hausses de prix de début et milieu d'année dans la profession.

### ***Le marquage CE et l'ACERMI gages de la qualité des isolants***

Les stratégies produits des industriels consultés ne peuvent que garantir la bonne qualité des isolants sur le marché français. Le marquage CE et le maintien de la certification ACERMI offrent en effet de solides garanties sur la qualité des produits vendus dans les enseignes de distribution. En garantissant une bonne aptitude à l'usage, les certificats ISOLE permettent en outre de limiter les sinistres lors de la mise en œuvre des produits isolants.

Rappelons, par ailleurs, que le basculement vers le marquage CE a engendré une hausse des masses volumiques de certains produits, afin de maintenir les valeurs de résistance thermique.

### ***La qualité énergétique des bâtiments en question***

Si la qualité des isolants est une condition nécessaire à celle des bâtiments, ils ne sauraient être néanmoins suffisants à eux seuls. Rappelons que la qualité énergétique des logements (principal débouché des isolants) dépend par ailleurs de la bonne mise en œuvre des matériaux.

Le traitement des ponts thermiques est par ailleurs un point essentiel pour la prise en compte des déperditions énergétiques. Dans certains cas, 40% des pertes énergétiques traversent l'enveloppe des constructions au niveau des ponts thermiques. Aussi, améliorer ou garantir une bonne qualité des matériaux isolants n'est pas suffisant. L'approche doit rester globale, à savoir que l'amélioration des performances thermiques ne doit pas se faire au détriment de la stabilité mécanique, des performances acoustiques et du comportement au feu.

## 5.2 Vers un maintien durable de l'ACERMI ?

### *La grande industrie et l'ACERMI*

Les grands industriels rencontrés souhaitent un maintien durable de la certification ACERMI sur le marché. A ce titre, ils rappellent les désordres sur le marché français avant son institution et mettent en avant les gains pour les consommateurs d'une telle référence. Le marquage CE est partiellement discrédité par son système déclaratif, les performances thermiques relevant du niveau III d'attestation de conformité à la directive européenne.

Selon les PME, l'enjeu de l'ACERMI pour les grands industriels est d'autant plus fort que cette certification permet d'ériger des barrières à l'entrée du marché. Les PME rappellent que la certification ACERMI a été instaurée par (et pour) les grandes entreprises, qui peuvent ainsi mieux protéger leur marché intérieur de la concurrence étrangère. Ce contrôle se fait, d'autre part, au détriment des PME, dont le coût d'accès à un tel certificat reste élevé.

### *La pérennité de l'ACERMI en question*

Il est difficile pour le moment de préjuger de la durabilité dans le temps de la certification ACERMI. Il est vrai que les grands industriels pèseront de tout leur poids pour assurer sa pérennité. Le développement d'un marché de produits CE ou une migration vers la KEYMARK pourraient néanmoins évincer la marque volontaire française.

Le positionnement sur un référentiel européen (de type KEYMARK) pourrait peut-être intéresser des industriels de dimension internationale. Pour le moment, des obstacles liés à la taille des marchés chez certains (qui restent encore très franco-français) et au champ des caractéristiques certifiées bloquent vraisemblablement l'adhésion vers cette marque européenne. Sans compter que des inquiétudes se font jour quant aux compétences respectives des divers organismes notifiés en Europe. Les craintes d'une concurrence déloyale ont ainsi été évoquées. En outre, le problème de l'aptitude à l'usage se pose aussi pour l'aide à la décision des artisans. Mais la situation pourrait changer, d'autant que les secteurs à forte concentration sont très emprunts de mimétisme. Aussi, une première migration vers la KEYMARK pourrait peut-être en déclencher d'autres.

Le développement d'un marché de produits CE pourrait être le deuxième obstacle de nature à évincer l'ACERMI. Rappelons à ce titre le rôle clé des distributeurs dans la pénétration de nouveaux fournisseurs étrangers. Bien que ce scénario semble moins vraisemblable que le premier (migration vers la KEYMARK), il convient de l'envisager avec toutes les conséquences possibles.

### 5.3 Les risques sur les produits CE

#### ***Des risques de non-qualité sur les produits CE...***

Le principal risque au sujet du développement d'une gamme de produit CE réside dans le non respect des valeurs annoncées des produits, pour ceux relevant du niveau III de l'attestation de conformité CE (système déclaratif).

Dans la mesure où le contrôle (renvoyé aux Etats dans la directive) paraît difficile à réaliser pour la mesure des performances thermiques, la probabilité existe de voir un décalage entre les valeurs annoncées par les industriels et les valeurs thermiques réelles des produits isolants. Dès lors, la qualité des isolants et des constructions pourrait en pâtir.

L'hypothèse d'une polarisation du marché sur les seuls produits CE augmenterait les risques sur la construction des bâtiments, tout en alourdissant le coût des travaux de rénovation dans les années à venir. Si les valeurs déclarées sont fausses, des difficultés se présenteront pour une bonne évaluation des bâtiments. Des prélèvements devront alors être réalisés *in situ* pour des tests en laboratoire, de sorte que le coût de la rénovation en sera accru.

#### ***..mais jugés limités par les industriels***

D'une manière générale, ces risques de développement d'un segment de produits CE ont été jugés faibles au regard de la mobilité des produits et de l'ancrage de l'ACERMI sur le marché national.

La faible mobilité géographique des matériaux isolants réduit considérablement le risque d'une recrudescence des importations CE. A ce titre, certains industriels ont évoqué la « sanction logistique », qui grève considérablement le coût des produits, dès lors qu'ils sortent de leur zone de chalandise naturelle. Le rayon de chalandise des isolants en PSE est ainsi estimé à 250 km, ce qui réduit (toutes choses égales par ailleurs) les chances d'une recrudescence d'importations depuis l'Europe de l'Est par exemple.

Rappelons que la certification ACERMI existe désormais depuis près d'une quinzaine d'années et qu'elle a été intégrée dans les comportements d'achats des artisans et aussi dans les comportements de prescription (architectes, bureaux d'études techniques, économistes de la construction, etc.). Les certificats ISOLE permettent ainsi de limiter les risques de sinistres du fait de leur appui concernant l'aptitude à l'usage.

Le poids des prescripteurs (architectes, bureaux d'études thermiques, etc.) limite d'ailleurs fortement les possibles dérapages vers la non-qualité. De tels acteurs ont en effet une vision globale du bâtiment, ce qui contribue à homogénéiser la demande. Dans ces conditions, il semble peu vraisemblable qu'une prescription polarisée sur les seuls produits CE puisse se développer. Les prescripteurs habitués au cadre méthodologique de l'ACERMI ne seront pas prêt à adopter des solutions panachant des produits ACERMI et des produits au seul marquage CE.

**direction générale  
de l'Urbanisme  
de l'Habitat et  
de la Construction**

**Sous-direction  
de la qualité  
de la construction  
Bureau  
des affaires européennes  
et de la normalisation  
La Grande Arche  
paroi sud  
92055 La Défense  
cedex  
téléphone :  
33 (0) 1 40 81 21 22  
télécopie :  
33 (0) 1 40 81 91 40  
Internet : [www.logement.  
equipement.gouv.fr](http://www.logement.<br/>equipement.gouv.fr)**

# **Marquage CE des isolants : les stratégies des industriels du secteur en 2003**

Etude réalisée par le bureau d'étude BIPE pour le Ministère de  
l'équipement, des transports, du logement, du tourisme et de la mer -  
Bureau des affaires européennes et de la normalisation (UC/QC3)

20 mars 2003



## **AVERTISSEMENT**

La présente étude est publiée avec l'accord de ses auteurs.

En raison du respect de la confidentialité de certaines informations, elle n'a pas été reproduite dans son intégralité.

De plus, elle n'a fait l'objet d'aucune mise à jour depuis sa date de rédaction.

## Sommaire

INTRODUCTION.....	3
<b>PREMIERE PARTIE : LE MARCHE ET LES ACTEURS.....</b>	<b>14</b>
1.1 Les isolants minéraux prépondérants sur le marché français.....	16
1.2 Les applications traditionnelles.....	18
1.3 Les performances des produits isolants.....	19
1.4 Structures de marché.....	20
1.5 Le décloisonnement des marchés : « l'offre globale ».....	20
1.6 La distribution des produits isolants pour le bâtiment.....	22
1.7 Les entreprises du secteur.....	23
<b>DEUXIEME PARTIE : LA DIRECTIVE PRODUITS DE CONSTRUCTION ET LE MARQUAGE CE.....</b>	<b>24</b>
2.1 La directive produits de construction.....	27
2.2 Les normes harmonisées.....	28
2.3 Spécificité des normes harmonisées dans les isolants.....	29
2.4 Les procédures d'attestation de la conformité.....	31
2.5 Le marquage CE des produits isolants.....	31
2.6 Certification ACERMI et marques volontaires.....	32
<b>TROISIEME PARTIE : CONSEQUENCES ECONOMIQUES DU MARQUAGE CE POUR L'INDUSTRIE DES ISOLANTS.....</b>	<b>34</b>
3.1 Une hausse des coûts pour les industriels.....	37
<i>Les dépenses d'investissement.....</i>	<i>37</i>
<i>Les ressources humaines.....</i>	<i>37</i>
<i>Les « coûts matière ».....</i>	<i>38</i>
<i>Le contexte général : des pressions sur les coûts en amont.....</i>	<i>38</i>
3.2 Les conséquences sur l'environnement concurrentiel.....	40
<i>Vers une modification des parts de marché ?.....</i>	<i>40</i>
<i>Des PME malmenées ?.....</i>	<i>40</i>
<i>La pénétration étrangère.....</i>	<i>41</i>
<i>La distribution : un maillon stratégique.....</i>	<i>41</i>
<b>QUATRIEME PARTIE : LES STRATEGIES DES INDUSTRIELS.....</b>	<b>42</b>
4.1 Le respect des procédures.....	45
<i>Grands industriels déjà prêts pour le marquage CE.....</i>	<i>45</i>
<i>...en dépit de certaines réserves.....</i>	<i>45</i>
<i>Un effet « file d'attente » confirmé par les organismes notifiés.....</i>	<i>45</i>

4.2 Les positionnements produits des producteurs.....	47
<i>Les stratégies de certification</i> .....	47
<i>Le choix des valeurs thermiques des produits</i> .....	48
<i>Les autres caractéristiques : réaction au feu et acoustique</i> .....	48
4.3 Les stratégies de prix des industriels.....	49
<i>Répercuter les coûts sur les clients</i> .....	49
<i>...pour des industries très concentrées</i> .....	49
<i>Des obstacles subsistent</i> .....	49
<i>...mais certains groupes sont intégrés</i> .....	49
<i>Le positionnement prix des industriels</i> .....	50
<b>CINQUIEME PARTIE : CONSEQUENCES SUR LES CONSOMMATEURS ET LA QUALITE DES CONSTRUCTIONS EN FRANCE</b> .....	<b>50</b>
5.1 Les conséquences sur les consommateurs et les constructions.....	55
<i>Une hausse des prix dans les enseignes de distribution</i> .....	55
<i>Le cas des plastiques alvéolaires</i> .....	55
<i>Le marquage CE et l'ACERMI gages de la qualité des isolants</i> .....	56
<i>La qualité énergétique des bâtiments en question</i> .....	56
5.2 Vers un maintien durable de l'ACERMI ?.....	57
<i>La grande industrie et l'ACERMI</i> .....	57
<i>La pérennité de l'ACERMI en question</i> .....	57
5.3 Les risques sur les produits CE .....	58
<i>Des risques de non-qualité sur les produits CE...</i> .....	58
<i>...mais jugés limités par les industriels</i> .....	58



# Introduction

## Contexte

Après une longue décennie durant laquelle la directive européenne sur les produits de construction était restée à un stade embryonnaire, le marquage CE s'applique dorénavant à un certain nombre de produits puisque plus de 60 normes harmonisées sont en vigueur, avec la perspective d'une accélération du processus qui conduirait à près de 1500 normes d'ici deux ans.

Les normes européennes, qui ont été construites sur un « dénominateur commun » aux différents pays, ne garantissent que les exigences essentielles, avec pour objectif de faciliter le commerce entre les différents pays de l'Union européenne et de l'AELE. Le marquage CE n'est donc pas une norme de qualité en soi comme peuvent l'être, par exemple, les marques de type ACERMI.

Cette différence de conception pose quelques problèmes à certains secteurs industriels, en même temps qu'elle interpelle les pouvoirs publics en charge du suivi de la qualité de la construction pour une meilleure satisfaction des consommateurs finals que sont les occupants des bâtiments.

En effet, pour l'industriel, l'obligation d'apposer le marquage CE signifie qu'il doit faire appel à un organisme notifié, français ou non, attestant de la conformité du produit aux exigences essentielles. Chaque norme précise le système d'attestation à suivre ; il en existe quatre niveaux qui vont de la certification par une tierce partie au système déclaratif dans lequel l'industriel s'appuie uniquement sur ses propres documents pour assurer la preuve de la conformité. C'est précisément dans ce dernier cas que se trouve le secteur des isolants. Le système d'attestation de conformité est de niveau III (pour les caractéristiques thermiques). Dans ce dernier cas, il n'y a pas l'intervention d'une tierce partie et la procédure est donc uniquement « déclarative ».

Rappelons que le domaine de l'isolation a fait récemment l'objet en France d'une nouvelle réglementation (la RT 2000) qui traduit des exigences élevées en matière d'isolation thermique, les performances techniques requises pour la consommation globale d'énergie d'un bâtiment ayant été renforcées de 5% pour les logements et de 15 à 25% pour les bâtiments non résidentiels, d'où de fortes contraintes en termes de performances sur les produits isolants.

C'est dans ce contexte que les pouvoirs publics s'interrogent sur les stratégies des producteurs d'isolants dans le cadre de la mise en place du marquage CE.

## **Objectif de l'intervention du BIPE**

L'objectif de l'étude confiée au BIPE par la DGUHC est d'analyser les stratégies développées par les industriels de l'isolation en France. A savoir, comment les producteurs nationaux vont-ils intégrer le marquage CE dans leur offre de produits. La question de la cohabitation avec les marques volontaires sera notamment prise en compte.

A Bruxelles, où l'on estime qu'il y a trop de réglementations sur les produits dans les Etats membres, la Commission prépare un document qui précisera ce que doivent être les marques de qualité et comment les intégrer dans l'espace européen.

Pour l'analyse des stratégies des industriels de l'isolation, les points suivants ont été abordés par le BIPE : les industriels recourent-ils aux procédures de certification ? Favorisent-ils le niveau de qualité existant ou simplement le niveau défini par la norme européenne ? Se limitent-ils au simple marquage CE des produits ? Adoptent-ils une stratégie d'offre à « deux vitesses » en multipliant les gammes de produits (gammes marquées CE et gammes en outre certifiées) ? En conséquence, quelles politiques tarifaires mettent-ils en place pour soutenir ces nouvelles stratégies ?

L'analyse des réponses fournies début 2003 par une vingtaine d'acteurs et de professionnels du secteur a permis de dégager les principales conséquences de ces stratégies vis-à-vis à la fois de la qualité des produits et de la qualité des constructions.

# Synthèse



Le marquage CE a induit un ensemble de choix stratégiques pour les producteurs de matériaux isolants. Dans le nouveau contexte réglementaire, les entreprises ont arbitré sur les coûts de production ainsi que sur leur positionnement prix et produits. Ces choix stratégiques ont été faits en tenant compte d'un contexte concurrentiel désormais modifié, qui accroît les pressions concurrentielles potentielles en provenance des producteurs étrangers.

## **1- Le contexte et ses implications**

### ***Un contexte concurrentiel renouvelé par le marquage CE***

La mise en place du marquage CE en Europe s'accompagne d'une modification de l'espace concurrentiel. Les producteurs d'isolants voient s'accroître les possibilités de concurrence, le « passeport CE » procurant l'avantage d'une libre circulation des produits en Europe, notamment sur un marché français jugé très attractif (tant par ses volumes que par ses prix).

Les craintes des entreprises nationales concernent notamment les isolants en provenance d'Europe du Sud, des pays de l'Est ou hors zone européenne. Il est vrai que des importations depuis la Croatie, la Hongrie ou encore la Tchéquie sont d'ores et déjà perceptibles sur le marché français des laines de roche par exemple. Les inquiétudes sont avivées par la forte compétitivité-prix des produits hors UE, étant donnés les avantages liés à la structure de leurs coûts de production.

### ***Le jeu des distributeurs***

Avec environ 90% du marché des matériaux isolants, le réseau de la distribution professionnelle jouera un rôle clé dans la configuration à venir du marché français de l'isolation. Les négociés occupent une position privilégiée dans la filière pour introduire des produits étrangers sur le marché ou favoriser le développement d'une gamme d'isolants CE. La volatilité des distributeurs, la recherche de meilleurs prix et la structure encore diffuse du secteur (en dépit d'une concentration croissante) ont été évoqués comme des facteurs de risques susceptibles de favoriser le développement de produits CE en provenance de l'étranger.

### ***La mobilité des produits face à la défaillance du contrôle***

Selon les industriels, la plus grande mobilité des produits permise par le marquage CE semble néanmoins peu compatible avec les possibilités de contrôle qui s'offrent aux Etats. Le marquage CE seul reste insuffisant pour apporter la preuve que les valeurs thermiques des produits sont réellement conformes à celles annoncées. Or, cette situation pourrait porter à conséquence sur la qualité des constructions en France.

## 2- Les stratégies des industriels nationaux

### ***L'ACERMI avec le marquage CE des produits***

Face à l'obligation de marquage CE des produits isolants, les industriels français ont décidé le maintien de la certification française ACERMI sur l'ensemble des produits jusqu'à présent concernés. Selon leur positionnement, les opérateurs ont opté pour différentes versions de cette certification. Du côté de la grande industrie, il semble que les entreprises se soient davantage portées vers des certificats de type « ISOLE ». En revanche, pour les PME du secteur des plastiques alvéolaires, les entreprises se seraient plutôt dirigées vers une version thermique de l'ACERMI (version dite *a minima*, correspondant à l'ancien certificat A de l'institution).

De l'avis des industriels, cette marque volontaire est le seul garant de la qualité et du respect des valeurs thermiques. La certification ACERMI avec des audits réguliers, des tests et contrôles de production par des organismes indépendants paraît ainsi la meilleure voie pour offrir aux consommateurs et aux acheteurs les garanties suffisantes. En outre, les producteurs nationaux rappellent que le marquage CE fixe des niveaux de performance minimum, ce qui justifie l'existence d'une certification nationale française qui, en outre, apporte des informations concernant l'aptitude à l'emploi des produits (avec des certificats de type ISOLE).

### ***Des arbitrages sur les valeurs thermiques des produits***

Globalement, les industriels ont conservé les valeurs R de résistance thermique des produits. La forte concurrence au sein et entre les secteurs d'activité des laines et des mousses isolantes est à l'origine de cette stratégie de maintien des valeurs de référence. Dans le nouveau contexte normatif, des arbitrages ont toutefois porté sur certaines gammes, compte tenu des tolérances supposées du marché. Certaines références commerciales ont donc été légèrement « rétrogradées », notamment du fait des nouvelles règles d'arrondi dans les normes harmonisées. Selon les réactions des clients et des concurrents, un ajustement à la hausse ou à la baisse sera toutefois réalisé. Ainsi, la remontée de certaines valeurs de R pourra être faite, s'il y a un décalage entre le positionnement des différents industriels. Un round d'observation de 3 à 4 mois sera donc nécessaire pour que l'ajustement se fasse sur le marché entre les différents compétiteurs.

### ***Une hausse des prix sur le marché***

Dans l'ensemble, les industriels consultés ont déclaré que le marquage CE s'est accompagné d'un ensemble de surcoûts. Bien qu'une mesure globale ne soit pas possible, les producteurs ont évoqué les coûts matières induits par le changement de normalisation. Nos interlocuteurs ont par ailleurs pointé du doigt les coûts de formation et de recrutement (plus particulièrement pour les PME), ainsi que les achats de matériel.

La stratégie-prix des industriels semble actuellement orientée à la hausse. Les opérateurs mettent en avant les coûts induits par le marquage CE, mais surtout le rebond des cours du pétrole en amont comme facteur de rebond des coûts énergétiques et des coûts matière (surtout pour les plastiques alvéolaires).

### **3- Les conséquences sur la qualité des produits**

#### ***Des positionnements CE et ACERMI favorables à la qualité***

Les stratégies produits des industriels rencontrés par le BIPE ne peuvent que garantir la bonne qualité des isolants sur le marché français. Le marquage CE et le maintien de l'ACERMI offrent en effet de solides garanties sur la qualité des produits vendus dans les enseignes de distribution. Rappelons, par ailleurs, que le basculement vers le marquage CE a engendré des masses volumiques accrues sur certains produits afin de maintenir les valeurs de résistance thermique. Certains industriels indiquent d'ailleurs que la norme CE a eu globalement des incidences positives sur la qualité de certains produits.

#### ***La pérennité de l'ACERMI en question***

Il est difficile pour le moment de préjuger de la durabilité de la certification ACERMI. Il est vrai que les grands industriels pèseront de tout leur poids pour assurer sa pérennité. La migration vers la KEYMARK pourrait néanmoins évincer la marque volontaire française, le positionnement vers un référentiel européen pouvant intéresser des industriels de dimension internationale. Pour le moment, des obstacles subsistent, comme la taille des marchés et le champ des caractéristiques certifiées. Le développement d'un marché de produits CE pourrait être le deuxième obstacle de nature à évincer l'ACERMI. Rappelons à ce titre, le rôle clé des distributeurs dans l'implantation de nouveaux fournisseurs étrangers. Bien que ce scénario semble moins vraisemblable que le premier (migration vers la KEYMARK), il convient de l'envisager.

#### ***Une probabilité limitée du développement de produits CE***

D'une manière générale, les risques de développement d'un segment de produits CE ont été jugés faibles au regard de la faible mobilité des produits et de l'ancrage de l'ACERMI sur le marché national.

La faible mobilité géographique des matériaux isolants réduit considérablement le risque d'une recrudescence des importations CE. A ce titre, certains industriels ont évoqué la « sanction logistique », qui grève considérablement le coût des produits, dès lors qu'ils sortent de leur zone de chalandise naturelle. Le rayon de chalandise des isolants en PSE est ainsi estimé à 250 km, ce qui réduit (toutes choses égales par ailleurs) les chances d'une recrudescence d'importations depuis l'Europe de l'Est par exemple. La situation des laines minérales est quelque peu différente, compte tenu de leur plus grande mobilité.

Rappelons, en outre, que la certification ACERMI existe désormais depuis près d'une quinzaine d'années et qu'elle a été intégrée dans les comportements d'achats des artisans et aussi dans les comportements de prescription (architectes, bureaux d'études techniques, économistes de la construction, etc.). Le poids des prescripteurs limite d'ailleurs fortement les possibles dérapages vers la non-qualité. De tels acteurs ont en effet une vision globale du bâtiment, ce qui contribue à homogénéiser la demande vers des produits de type ACERMI. Dans ces conditions, il semble peu vraisemblable qu'une prescription polarisée sur les seuls produits CE puisse se développer.

## LES IMPACTS DU MARQUAGE CE

### Les coûts de production

#### *Coûts matière*

La mise en place du dispositif CE s'est pour partie répercutée sur les « coûts matière » des entreprises. Des arbitrages ont été réalisés et une plus grande optimisation des process a permis de limiter cette hausse des coûts.

#### *Masse salariale*

La hausse de la masse salariale a manifestement concerné les PME, qui pour certaines ont dû recruter des laborantins pour se conformer au nouveau dispositif européen.

#### *Coûts d'opportunité*

Pour les grandes entreprises, le nouveau référentiel européen s'est accompagné d'une réorientation des priorités afin de répondre à l'obligation de marquage CE au 1<sup>er</sup> mars 2003.

#### *Investissement*

Certaines entreprises ont dû procéder à des investissements en matériels de mesure pour s'adapter à la recrudescence du nombre de tests.

### Les pressions concurrentielles

#### *Mobilité accrue des produits*

Dans une optique d'économie libérale, le marquage CE vise une meilleure circulation des produits en Europe. Le marché des isolants voit donc son degré d'ouverture potentielle aux importations étrangères accru.

#### *Attractivité du marché français*

Parmi les plus dynamiques en Europe, le marché français reste très attractif aux yeux des producteurs étrangers, parfois confrontés à des difficultés conjoncturelles sur leur marché intérieur.

#### *Le négoce*

Avec 90% de la distribution des isolants, le négoce se pose comme un acteur clé. Des comportements d'achat volatiles et la recherche de marge sont propres à accroître les pressions concurrentielles sur les producteurs nationaux.

#### *Confusion chez les consommateurs*

La confusion entre marques de qualité et marquage CE chez les consommateurs peu favoriser le développement d'un segment de produits CE très concurrentiel.

### Les stratégies prix

#### *Les isolants minéraux*

Les grandes entreprises du secteur ont d'ores et déjà aligné leurs prix à la hausse auprès des clients du négoce avec des taux variant de +3% à +10%.

#### *Les isolants organiques*

Une hausse moyenne des prix de l'ordre de 5% s'est produite dans le secteur des isolants organiques. Un risque de hausse est de nouveau possible d'ici mai/juin 2003. Celui-ci pourrait être de l'ordre de 8% à 12% selon les produits, sachant que les isolants haut de gamme seront davantage concernés.

#### *Les coûts du marquage CE*

Le coût du marquage CE au sein des entreprises a été mentionné comme un facteur à prendre en compte dans la remontée des prix de vente, surtout dans le secteur des isolants minéraux.

#### *Le rebond des cours du pétrole*

La remontée des cours du pétrole a surtout été évoquée pour les isolants organiques, beaucoup plus sensibles aux variations des prix du baril. L'utilisation de produits recyclés pour les isolants bas de gamme réduit toutefois leur élasticité aux coûts des billes de plastique.

### Les stratégies produits

#### *Le positionnement CE*

Un long travail d'adaptation normatif a été réalisé par les grands industriels et la quasi-totalité des produits concernés par les nouvelles normes harmonisées seront sous étiquetage CE au cours du printemps 2003.

#### *Les stratégies de certification*

Les industriels ont opté pour le maintien de la certification ACERMI. Les grandes entreprises se sont davantage dirigées vers des certificats ISOLE, les PME vers une certification *a minima*.

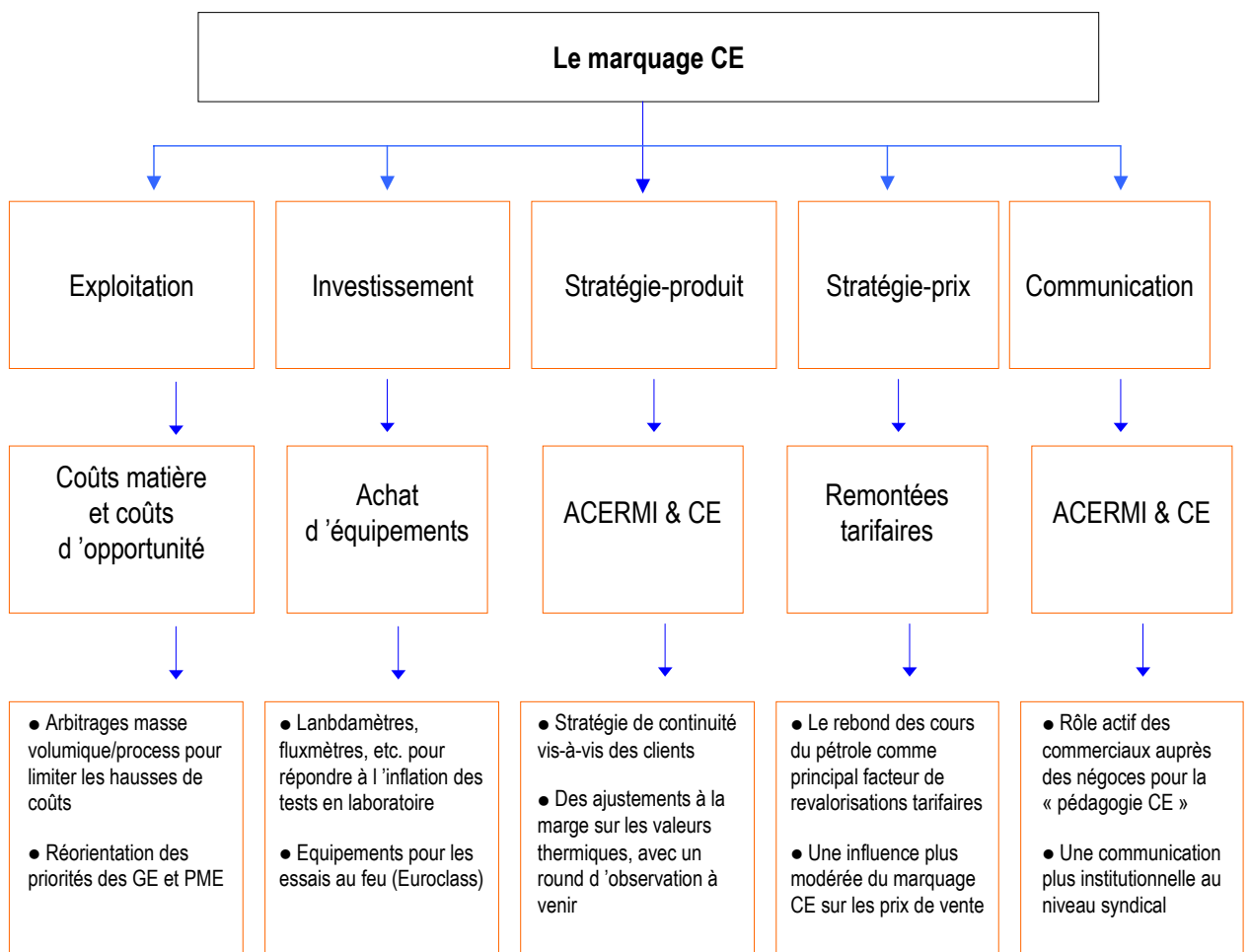
#### *Les valeurs thermiques des produits*

La continuité l'a emporté et les valeurs R de résistance thermique ont été maintenues, dans un contexte très concurrentiel. Des arbitrages ont été réalisés, certains produits subissant une légère dégradation. 3 à 4 mois seront nécessaires pour un ajustement entre les compétiteurs.

#### *La course à l'innovation*

La mise en place du marquage CE se déroule sur fond d'offre globale, de course à l'innovation et de réduction des valeurs de  $\lambda$ . Les PSE sont à la pointe avec des isolants composites de type th 32 (qui intègrent du graphite).

## Les implications du marquage CE pour l'industrie des isolants





## **Première partie : Le marché et les acteurs**



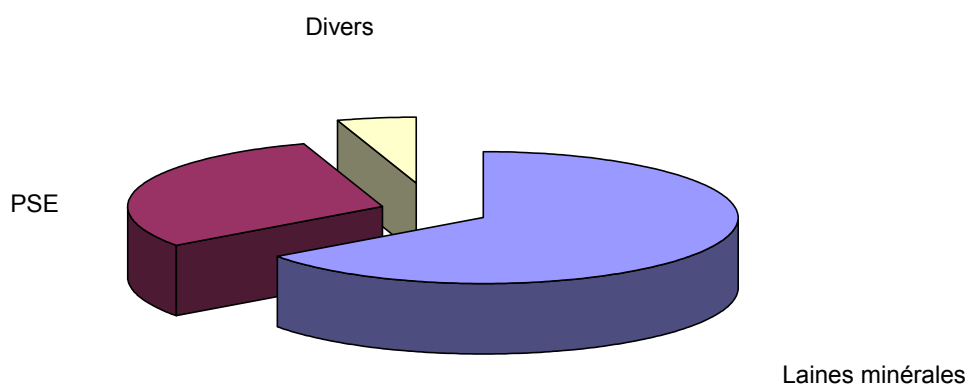
## 1.1 Les isolants minéraux prépondérants sur le marché français

Les laines minérales sont très largement prépondérantes sur le marché français des matériaux isolants. Selon l'estimation réalisée par le BIPE, elles occupent environ 65% du volume total en France. Il convient de souligner l'importance des laines de verre (plus de 50% du total), tandis que les laines de roche occupent une position secondaire (environ 15% du total).

En deuxième position sur le marché français se trouve le PSE (polystyrène expansé), qui représente environ 30% de la demande. Enfin, les produits divers (XPS, PUR, autres) représentent un solde de 5% (en volume).

### Répartition du marché français des isolants en 2002

% du volume du marché, en m<sup>3</sup>



Sources : BIPE & industriels

### Répartition du marché français des isolants en 2002

(% du volume en m<sup>3</sup>)

	Part de marché en %
Laines minérales	65%
PSE (1)	30%
Divers (2)	5%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

(1) Polystyrène expansé

(2) XPS, PUR, autres

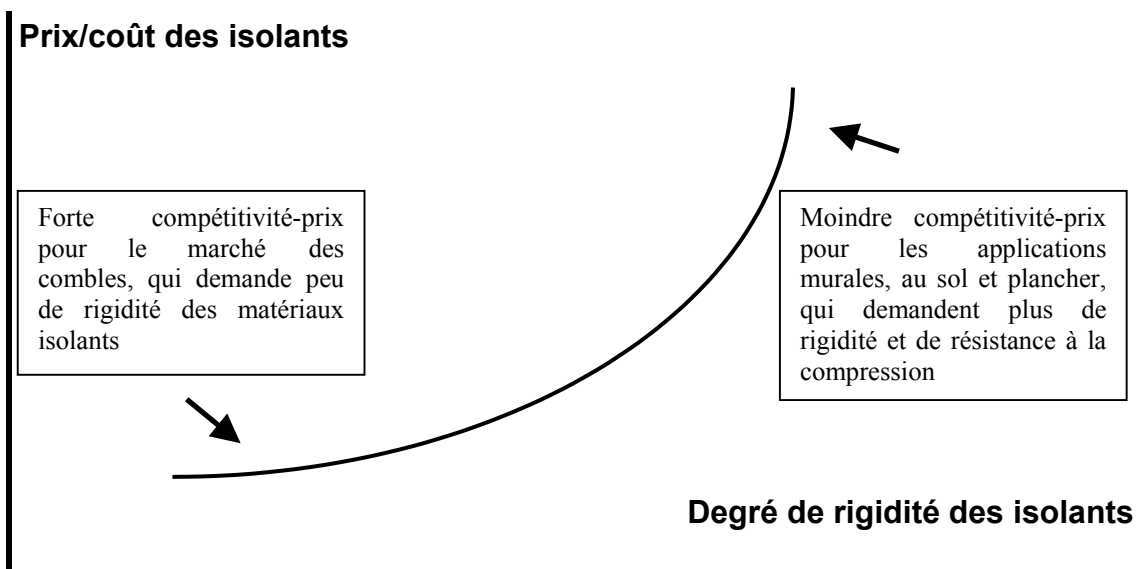
estimation BIPE & industriels

### Les isolants & leurs applications principales

	Applications principales et/ou traditionnelles
Laines minérales	Isolation des combles pour maisons individuelles
Mousses isolantes	Isolation des murs, sols et planchers (principalement dans les logements individuels et collectifs)

*NB : Cette courbe n'est pas issue de calculs et à ce titre ne doit pas être considérée comme une représentation exacte de la réalité.*

### La relation prix-rigidité dans les isolants minéraux



## 1.2 Les applications traditionnelles

Les produits minéraux trouvent une application traditionnelle dans l'isolation des combles de logements individuels. La quasi-totalité de ce marché est en effet réservée aux laines de verre et de roche, étant donnée leur forte compétitivité-prix pour ce type d'application. Plus de la moitié des volumes se dirigent vers la construction, les besoins en rénovation assurant le reste des débouchés.

Il est à noter que l'industrie minérale propose désormais des produits qui sortent des applications traditionnelles dans les combles. A titre d'exemple, ROCKWOOL propose 6 grands types de fonctions, avec notamment des isolants destinés aux parois verticales (murs, cloisons, etc.) sols, planchers et plafonds.

Néanmoins, dès qu'ils sortent de leur champ traditionnel, les isolants minéraux sont confrontés à la concurrence des mousses isolantes, particulièrement adaptées à l'isolation des murs, sols et planchers. Outre leurs qualités en matière de rigidité, les mousses ont aussi une grande compétitivité-prix pour de telles applications, supérieure à celle des produits fibreux, pénalisés par les coûts liés à la compression de matière fibreuse (cf graphique ci-joint).

### 1.3 Les performances des produits isolants

#### **Un marché de produits standards**

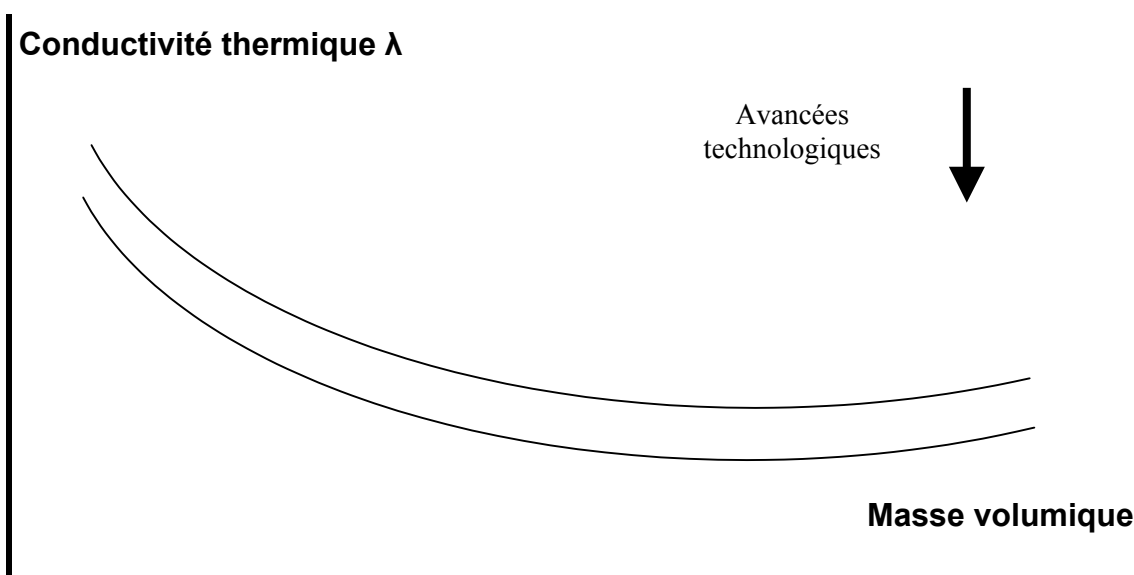
L'essentiel du marché du PSE est constitué de matériaux standard, à savoir des produits de type Th 38 (dont la conductivité thermique  $\lambda$  est de 0,038). Celui-ci s'est imposé comme une référence en France, la compétition entre les producteurs de laines et de mousses entretenant, par ailleurs, une baisse des valeurs  $\lambda$  de résistance thermique des produits.

Avec l'appui de l'industrie chimique en amont, le Th 32 a vu le jour dans le secteur des PSE (polystyrènes expansés). Ces nouveaux matériaux composites combinent du polystyrène et du graphite. Chez LAFARGE, cette avancée technologique s'est par exemple concrétisée avec PREGYMAX dans les produits de doublage.

Il semble que les laines minérales aient donc un léger retard technologique, ce qui pourrait poser un frein à leur développement pour les applications murales et au sol, dont le marché est pour le moment principalement occupé par les producteurs de mousses isolantes.

#### **La conductivité thermique et la masse volumique des isolants**

*NB : cette courbe n'est pas issue de calculs et à ce titre ne doit pas être considérée comme une représentation exacte de la réalité.*



## 1.4 Structures de marché

Etant donnée la maturité de l'industrie des isolants, les marchés sont très concentrés (c'est-à-dire avec quelques offreurs). Les barrières à l'entrée sont importantes et de lourds investissements industriels sont indispensables, en particulier pour les laines minérales. Dans ce secteur d'activité, SAINT-GOBAIN ISOVER occupe 50% du marché. Ce leader est en concurrence avec les groupes ROCKWOOL, URALITA et KNAUF. Ce dernier s'est plus récemment implanté sur le marché avec le rachat des actifs de l'américain OWENS CORNING en 2002.

Le secteur des isolants organiques est lui aussi très concentré, puisque LAFARGE, KNAUF et BPB détiennent l'essentiel du marché des complexes de doublage ainsi que des panneaux et entrevous. A l'origine producteur de plâtre, ces trois industriels ont désormais intégré la transformation du PSE avec le rachat de petites entreprises de transformation durant les années 1980 et 1990. Des créations récentes de PME ont toutefois vu le jour durant les années 1990 dans le PSE, soulignant par la même les plus faibles barrières à l'entrée de ce marché en comparaison à celui des laines minérales.

## 1.5 Le décloisonnement des marchés : « l'offre globale »

Dans l'ensemble de l'industrie des isolants, des stratégies d'offre globale sont perceptibles chez les entreprises. L'offre globale tend à offrir aux clients une plus grande variété de produits, tout en se positionnant sur un maximum de segments de marché.

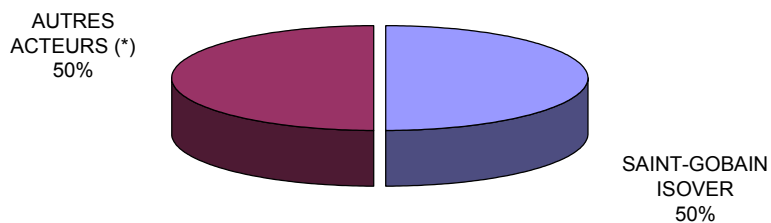
Ces stratégies conduisent certains industriels à privilégier un positionnement multimatériaux, à l'instar d'ISOVER. La filiale de SAINT-GOBAIN propose en effet une grande diversité de produits d'origine différente comme les laines minérales, les mousses isolantes ou encore les produits à base de chanvre. Cette diversification marketing reste toutefois compatible avec une spécialisation des 4 unités de production du groupe en France dans les seules laines minérales. A noter qu'une stratégie de recentrage industriel avait été menée par SAINT-GOBAIN durant les années 1980, avec notamment la cession d'UNIMAT dans le PSE au groupe LAFARGE.

D'autres opérateurs comme KNAUF sont allés plus loin dans leur diversification, puisqu'ils ont allié le concept d'offre globale aux plans marketing et industriel. En 2002, le groupe a racheté les actifs d'OWENS CORNING EUROP dans les isolants minéraux. En partenariat avec un groupe suisse au départ, ce rachat a donné naissance à la société KNAUF ALCOPOR. Le joint venture est depuis totalement passé dans le giron du groupe allemand (qui a repris la totalité du capital), dont les laines minérales sont regroupées dans la division KNAUF INSULATION.

Bien que la tendance à l'offre globale soit perceptible, elle ne concerne pas tous les producteurs d'isolants, dont certains sont encore très spécialisés, comme ROCKWOOL, dans les laines de roche. Une diversification de l'industriel vers les laines de verre n'est pas d'actualité. A l'exception de certaines applications comme les bardages (du fait de la moindre résistance mécanique des rouleaux en laine de roche), la laine de roche a une diversité de marchés suffisante pour se poser en solide concurrent de la laine de verre. En outre, une offre multimatériaux pose des problèmes pour le positionnement des forces de vente face aux clients du négoce.

### Structure du marché français des laines minérales en 2002

Répartition en volume

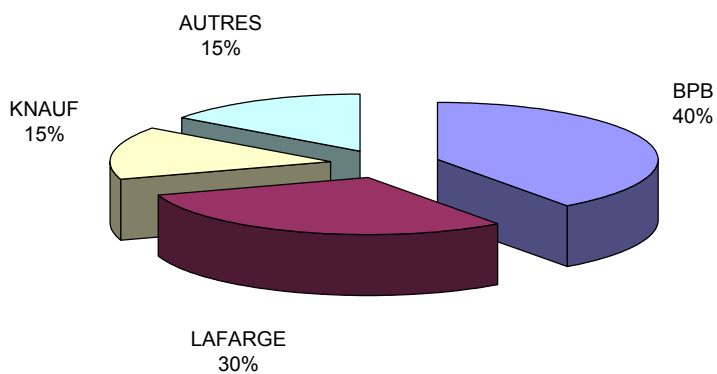


(\*) notamment ROCKWOOL, URALITA, KNAUF

Sources : estimation BIPE & industriels

### Structure du marché français des complexes de doublage en 2002

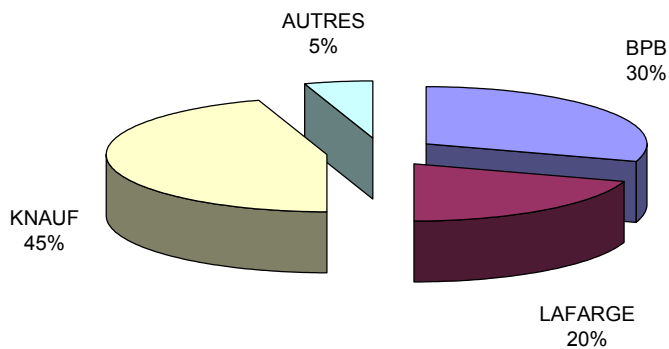
Répartition en volume



Sources : estimation BIPE & industriels

### Structure du marché français des entrevous & panneaux en 2002

Répartition en volume



Sources : estimation BIPE & industriels



## 1.6 La distribution des produits isolants pour le bâtiment

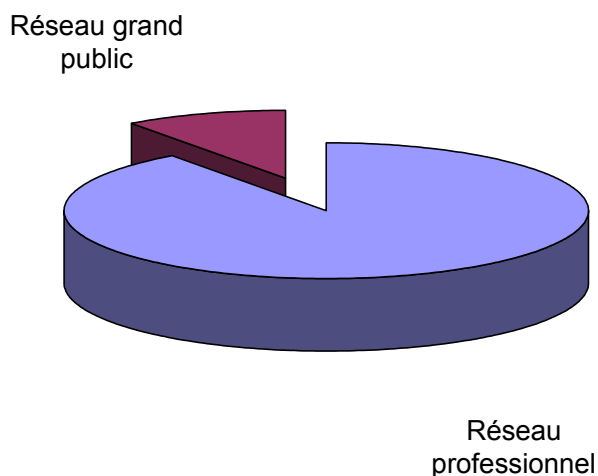
Le négoce occupe une place essentielle dans le dispositif de distribution des produits isolants. 90% des ventes sont en effet réalisées par le biais des grossistes en matériaux, qui fournissent les artisans du bâtiment. Le réseau grand public représente quant à lui un débouché mineur avec 10% du marché en 2002. Pour l'essentiel, les GSB assurent la distribution des isolants auprès des particuliers.

Afin d'offrir une couverture nationale à leurs produits, les grands industriels ont développé un partenariat avec les plus grandes enseignes, parmi lesquelles SGD (SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION) ou PBM (PINAULT BOIS & MATERIAUX). Des groupements de grande envergure (BIGMAT, GEDIMAT, etc.) assurent aussi la distribution des isolants et complexes isolants des grands industriels. Les PME comme ISOMAT ou DELTISOL sont davantage implantées auprès des distributeurs de dimension locale ou régionale.

Rappelons, en outre, que la mobilité réduite des produits en PSE nécessite une filière d'approvisionnement « relativement courte », de sorte que les grossistes nationaux recourent principalement aux unités de production nationales pour l'approvisionnement de leurs entrepôts. Les laines minérales ont en revanche une zone de chalandise plus importante et le rayon d'approvisionnement des distributeurs s'en trouve accru. Il est vrai que les isolants d'origine minérale sont très compressibles et donc plus économiques en terme de transport.

### La distribution des produits isolants pour le bâtiment en 2002

Répartition en % du chiffre d'affaires



Source : estimation BIPE



### La distribution des produits isolants pour le bâtiment en 2002

(Répartition en % du chiffre d'affaires)

	Part dans la distribution des isolants pour le bâtiment
Réseau professionnel	90%
Réseau grand public	10%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Source : estimation BIPE

## 1.7 Les entreprises du secteur

### Les producteurs de laines minérales

Entreprises	Chiffre d'affaires 2002 (en millions d'euros, non consolidé)	Unités de production (en France)
SAINT-GOBAIN ISOVER	230	4
ROCKWOOL ISOLATION	152	1
URALITA	nd	nd
KNAUF INSULATION	nd	nd

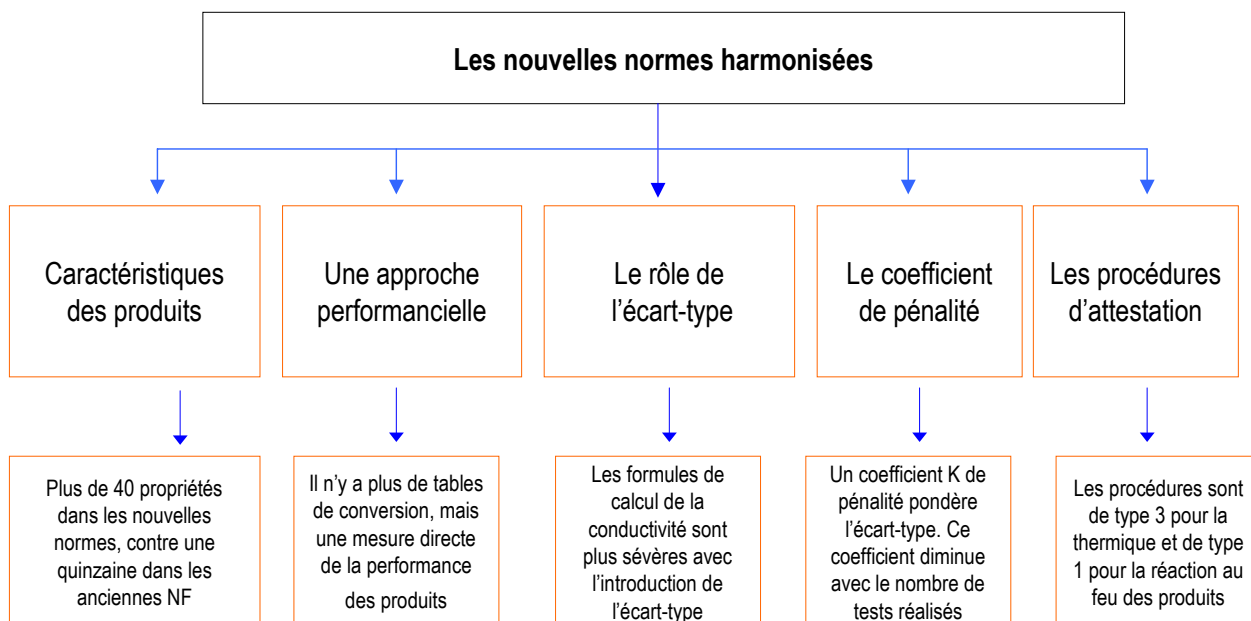
### Les producteurs de mousses isolantes

Entreprises	Chiffre d'affaires 2002 (en millions d'euros, non consolidé)	Unités de production (en France)
LAFARGE	80	9
BPB	nd	7
KNAUF – LA RHENANE	nd	10
ISOMAT	10	2
DELTISOL	11	1
CORSTYRENE	10	1

**Deuxième partie :**  
**La directive Produits de construction**  
**et le marquage CE**



**Principales innovations concernant les normes harmonisées des isolants**



## 2.1 La directive produits de construction

*NB : ce chapitre consacré à la directive Produits de construction et marquage CE reprend, pour partie, les arguments et les termes du livre de Pierre Chemillier « Comprendre et maîtriser la directive produits de construction ».*

### **Les grandes lignes de la directive**

Dans ses grandes lignes, la directive produits de construction précise, tout d'abord, que **les Etats membres ne peuvent autoriser la mise sur le marché que de produits « aptes à l'usage »**. Autrement dit, ces produits doivent avoir des caractéristiques telles que les ouvrages dans lesquels ils sont incorporés satisfont à certaines exigences essentielles (à condition d'avoir été convenablement conçus et construits). L'hypothèse est que ces ouvrages font l'objet d'une réglementation contenant au moins une des exigences. Celles-ci sont au nombre six, à savoir : la résistance mécanique et la stabilité ; la sécurité en cas d'incendie ; l'hygiène, la santé et l'environnement ; la sécurité d'utilisation ; la protection contre le bruit, les économies d'énergie et l'isolation thermique.

En outre, **les Etats membres présument apte à l'usage un produit qui porte le marquage CE**. Cela signifie qu'il est conforme aux normes nationales transposant les normes harmonisées, ou qu'il a obtenu un agrément technique européen et qu'il respecte les dispositions, ou enfin qu'il est conforme à des spécifications nationales (en l'absence de normes harmonisées ou d'agrément technique européen) reconnues au plan communautaire comme permettant de satisfaire les exigences essentielles. **Enfin, les Etats membres ne font pas obstacle à la libre circulation, à la mise sur le marché ou à l'utilisation sur leur territoire des produits qui satisfont aux dispositions de la directive** (art 6-1).

### **Deux acteurs clés : fabricants et Etats**

Au sens de la « nouvelle approche », le fabricant est celui qui assume la responsabilité de la conception et de la fabrication du produit, en vue de sa mise sur le marché. **La directive lui impose de commercialiser un produit uniquement s'il respecte la directive**. Par ailleurs, **le fabricant doit disposer d'un système de contrôle de la production en usine, procéder au marquage CE de son produit et signer une déclaration d'attestation de conformité** de celui-ci à la directive, mais également aux autres directives qui s'appliqueraient à ce produit.

Les autorités des Etats doivent, quant à elles, **surveiller la mise sur le marché des produits et la bonne utilisation du marquage CE**. Elles peuvent interdire la mise sur le marché d'un produit, le retirer de la vente ou en restreindre sa liberté de circulation (si elles constatent qu'il ne satisfait pas aux exigences essentielles et ne mérite donc pas le marquage CE). Ceci constitue la « clause de sauvegarde ». Par ailleurs, les autorités interdisent l'usage de labels qui sont susceptibles d'être confondus avec le marquage CE (art 15-3). Enfin, soulignons que les autorités doivent adapter leur système de règles techniques à la directive et elles peuvent, le cas échéant, remettre en cause une norme européenne harmonisée si ces spécifications techniques ne permettent pas de satisfaire aux exigences essentielles.

## 2.2 Les normes harmonisées

### **Généralités sur les normes harmonisées**

Etant donné que les normes harmonisées ne portent que sur les caractéristiques des produits qui ont un rapport avec les exigences essentielles, on comprendra que plusieurs propriétés sortent du champ des normes harmonisées. Après plusieurs débats, il a été décidé de rester dans une « logique produit », c'est-à-dire de disposer de « normes produit » (ou familles de produits) pouvant avoir des usages divers, et d'ajouter à cette norme une « **annexe ZA** », indiquant les paragraphes ou alinéas de la norme à utiliser pour l'application de la directive, cette annexe faisant partie intégrante de la norme.

**L'annexe ZA fournit les moyens de démontrer l'aptitude à l'usage et la conformité aux réglementations européennes pour les produits et les usages couverts par la norme, en vue de permettre leur marquage CE conformément à la directive « Produits de construction ».** Cette annexe est constituée de trois parties portant sur : le champ couvert (types de produits) ; les procédures d'attestation de conformité (avec les rôles respectifs du fabricant et de l'organisme notifié) ; le marquage CE (avec les informations et les caractéristiques du produit à faire figurer).

### **Les normes harmonisées dans les isolants**

Les produits isolants sont concernés par un ensemble de normes européennes, depuis la EN 13162, jusqu'à la EN 13171. L'essentiel du marché est néanmoins régi par deux normes : : EN 13162 concernant les laines minérales ; et EN 13163, à laquelle sont rattachés les mousses en PSE.

La plupart des isolants en laines minérales sont concernés par la norme EN 13162, à savoir ceux sous forme de rouleaux, bandes ou panneaux (sont donc notamment exclues les laines en vrac pour lesquelles l'harmonisation sera opérationnelle en 2004/2005). Concernant les PSE, la norme EN 13163 s'applique aux produits manufacturés sous forme de panneaux ou de rouleaux ou toute autre présentation préformée (entrevous notamment). Soulignons en revanche que les panneaux d'isolation composite à base de plâtre sont exclus des deux normes EN 13162 et EN 13163.

### **Normes harmonisées dans les isolants**

	<b>Les produits isolants concernés</b>
NF EN 13 162	Laines minérales manufacturées
NF EN 13163	Mousse de polystyrène expansé (PSE)
NF EN 13164	Mousse de polystyrène extrudé (XPS)
NF EN 13165	Mousse rigide polyuréthane (PUR)
NF EN 13166	Mousse phénolique (PF)
NF EN 13167	Verre cellulaire (CG)
NF EN 13168	Laine de bois (WW)
NF EN 13169	Perlite expansée (EPB)
NF EN 13170	Liège expansé (ICB)
NF EN 13171	Fibres de bois (WF)

Source : AFNOR

## 2.3 Spécificité des normes harmonisées dans les isolants

### **Davantage de caractéristiques**

Construction européenne oblige, l'inflation des caractéristiques-produits est une des particularités des nouvelles normes européennes. Le nombre de caractéristiques prises en compte est en effet bien plus important que par le passé, puisque les industriels français ont désormais la possibilité de tester plus de 40 propriétés, contre une quinzaine sous les anciennes normes NF. Etant donné que seule la déclaration de la résistance thermique R revêt un caractère obligatoire, les producteurs d'isolants ont donc choisi un panier de caractéristiques complémentaires (réaction au feu, acoustique, etc.) en fonction des réglementations concernant les produits (ou encore de critères marketing).

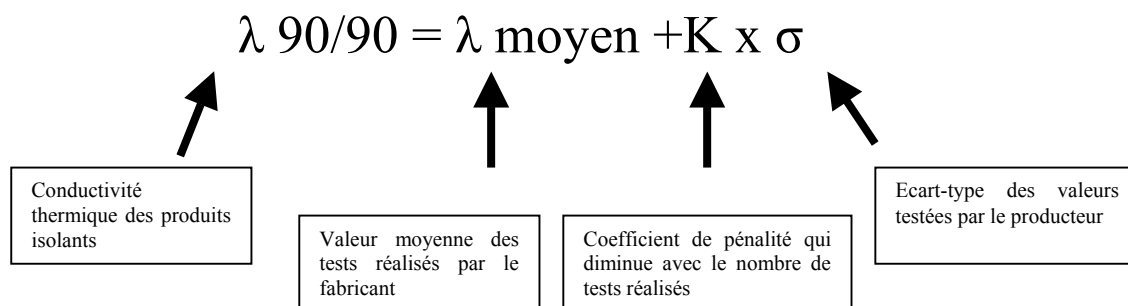
### **Une approche performantielle**

Les normes harmonisées ont été construites selon une approche performantielle, c'est-à-dire que l'on mesure la performance directe des produits, sans passer par une table de conversion de type poids/conductivité thermique. Aussi, des tests sont nécessaires pour évaluer le niveau de performance des isolants. Les anciennes normes NF permettaient notamment l'utilisation de tables de conversion, les valeurs étant corrigées par des coefficients de sécurité permettant de s'assurer de la qualité minimale des produits isolants. L'utilisation de tables de conversion était notamment acquise parmi les différents certificats ACERMI, puisque le niveau B répondait à ce type de procédure.

### **Les formules de calcul révisées**

Dans l'ensemble, les formules de calcul de la conductivité thermique ont été révisées. Outre la valeur moyenne des prélèvements réalisés sur les lignes de production, une plus grande prise en compte de l'écart entre les valeurs (écart-type) se pose désormais de manière incontournable pour la détermination des valeurs déclarées de  $\lambda$ . Une prime est par ailleurs accordée au nombre de tests réalisés, sachant que plus ils augmentent moins la pénalité est forte.

Rappelons qu'auparavant, le calcul de la conductivité thermique était surtout basé sur les valeurs moyennes des  $\lambda$  des différents produits. Aussi, l'écart-type n'était pas pénalisant pour les producteurs. La plus grande prise en compte de cet écart pose désormais une difficulté supplémentaire pour les industriels, le coefficient K poussant à l'inflation des tests en laboratoire (il s'agit du laboratoire interne de l'entreprise).



### Les procédures d'attestation de la conformité des produits isolants

*Les produits manufacturés isolants sont concernés par la procédure de type 3 pour la thermique et de type 1 pour le classement au feu des produits (les Euroclass). En France, c'est l'arrêté du 22 février 2002 qui précise les modalités d'application du marquage CE pour les produits isolants.*

Procédure de type 1	
Tâche du fabricant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle de la production en usine</li> <li>• Essais complémentaires d'échantillons prélevés en usine par le fabricant selon un plan d'essais prescrit</li> </ul>
Tâche de l'organisme notifié	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essais de type initial du produit</li> <li>• Inspection initiale de l'usine et du contrôle de la production en usine</li> <li>• Surveillance continue, évaluation et acceptation du contrôle de la production en usine</li> </ul>
Procédure de type 2	
Tâche du fabricant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essais de type initial du produit</li> <li>• Contrôle de la production en usine</li> <li>• Eventuellement, essais d'échantillons prélevés dans l'usine selon un plan d'essais prescrit</li> </ul>
Tâche de l'organisme notifié	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certification du contrôle de la production en usine sur les bases suivantes : inspection initiale de l'usine et du contrôle de la production</li> </ul>
Procédure de type 3	
Tâche du fabricant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle de la production en usine</li> </ul>
Tâche de l'organisme notifié	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essais de type initial du produit</li> </ul>
Procédure de type 4	
Tâche du fabricant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essais de type initial du produit</li> <li>• Contrôle de la production en usine</li> </ul>
Pas d'intervention d'organisme notifié	

Source : « Comprendre et maîtriser la Directive produits de construction »

## 2.4 Les procédures d'attestation de la conformité

### **Généralité sur les procédures d'attestation de la conformité**

La directive Produits de construction renvoie à différentes procédures d'attestation de la conformité des matériaux. Au niveau 1, les obligations du fabricant et de l'organisme notifié sont les plus contraignantes, les exigences se relâchant progressivement jusqu'à la procédure de type 4, sans intervention d'un tiers. D'une manière générale, le choix de ces procédures a reposé sur des facteurs d'ordres technique, économique et politique.

### **Le cas des isolants : la procédure de type 3**

Pour leur part, les isolants renvoient à deux procédures, à savoir celle de type 3 pour la valeur thermique des produits, et celle de niveau 1 pour les essais de réaction au feu des produits uniquement (les Euroclass). En conséquence, un produit peut relever des deux procédures, sachant que seule son comportement au feu fera l'objet du suivi le plus rigoureux (tel que désigné dans le tableau de la page précédente).

La procédure de type 1 concerne davantage les laines minérales, qui possèdent naturellement de très bonnes propriétés de résistance au feu et empêchent la propagation des flammes dans un bâtiment. Soulignons que toutes les laines ne sont pas concernées par ce classement au feu, tout dépend du choix des producteurs et de la réglementation incendie des bâtiments.

Les isolants en PSE sont en revanche beaucoup moins concernés par la procédure de type 1. En effet, leur composition ne leur permet de prétendre à un quelconque classement au feu (étant donnée leur origine organique). Seuls les produits classés M1 (par la réglementation incendie) sont concernés, notamment les PSE ignifugés pour l'isolation extérieure. Ces produits restent toutefois assez marginaux en part de marché. Chez certains industriels, ils ne dépassent pas 10% des volumes de production.

## 2.5 Le marquage CE des produits isolants

### **Le marquage CE en France : l'arrêté du 22 février 2002**

En France, c'est l'arrêté du 22 février 2002 qui précise les modalités d'application du marquage CE. Outre le renvoi aux procédures d'attestation de la conformité précédemment décrites, sont précisées les dates d'application.

L'arrêté du 22 février 2002 a pris effet à compter du 1<sup>er</sup> mars 2002. La date limite de coexistence a été fixée au 28 février 2003. Quant à la date limite de vente des produits non conformes (sans marquage CE), elle s'achève au 31 août 2003.

### **L'arrêté du 22 février 2002**

Date d'application	1 <sup>er</sup> mars 2002
Fin de la période de coexistence	28 février 2003
Date limite de vente de produits non conformes	31 août 2003

## 2.6 Certification ACERMI et marques volontaires

### **Coexistence entre marquage CE et marques volontaires**

Le marquage CE est le seul marquage réglementaire possible pour les produits de construction qui sont dans le champ de la directive. Cela signifie qu'une réglementation nationale ne peut pas imposer ni favoriser une autre marque pour autoriser la mise sur le marché d'un produit.

Les marques « nationales » qui seraient visées dans les textes au niveau national, régional ou local comme fournissant une présomption de conformité à ces textes ou apparaissant comme privilégiés pour fournir une telle présomption, ne sont pas compatibles avec le marquage CE.

En revanche, les marques volontaires sont possibles, qui peuvent compléter le marquage CE réglementaire et jouer un rôle sur le plan commercial comme élément de la concurrence entre producteurs. Plusieurs cas de figure sont possibles comme une marque volontaire portant sur des caractéristiques non couvertes par la spécification technique (annexe ZA), ou encore une marque portant sur les caractéristiques du produit, mais assorties d'une attestation de conformité plus sévère que celui qui accompagne le marquage CE.

### **La marque ACERMI dans les isolants**

C'est précisément dans ce dernier cas de figure que se trouve l'industrie des isolants puisque la marque volontaire française ACERMI existe depuis les années 1980. Depuis la mise en place des nouvelles normes harmonisées, ce label français a fait évoluer son règlement pour le rendre compatible avec la directive européenne.

Outre l'obligation de marquage CE, les producteurs ont donc la possibilité de choisir de conserver la certification ACERMI dont le suivi repose sur les deux laboratoires français que sont le LNE et le CSTB. La principale différence qui existe avec le marquage CE repose sur les contrôles de production réalisés par ces deux organismes concernant les valeurs thermiques des produits isolants (qui ne sont pas demandés dans le cadre du seul marquage CE).

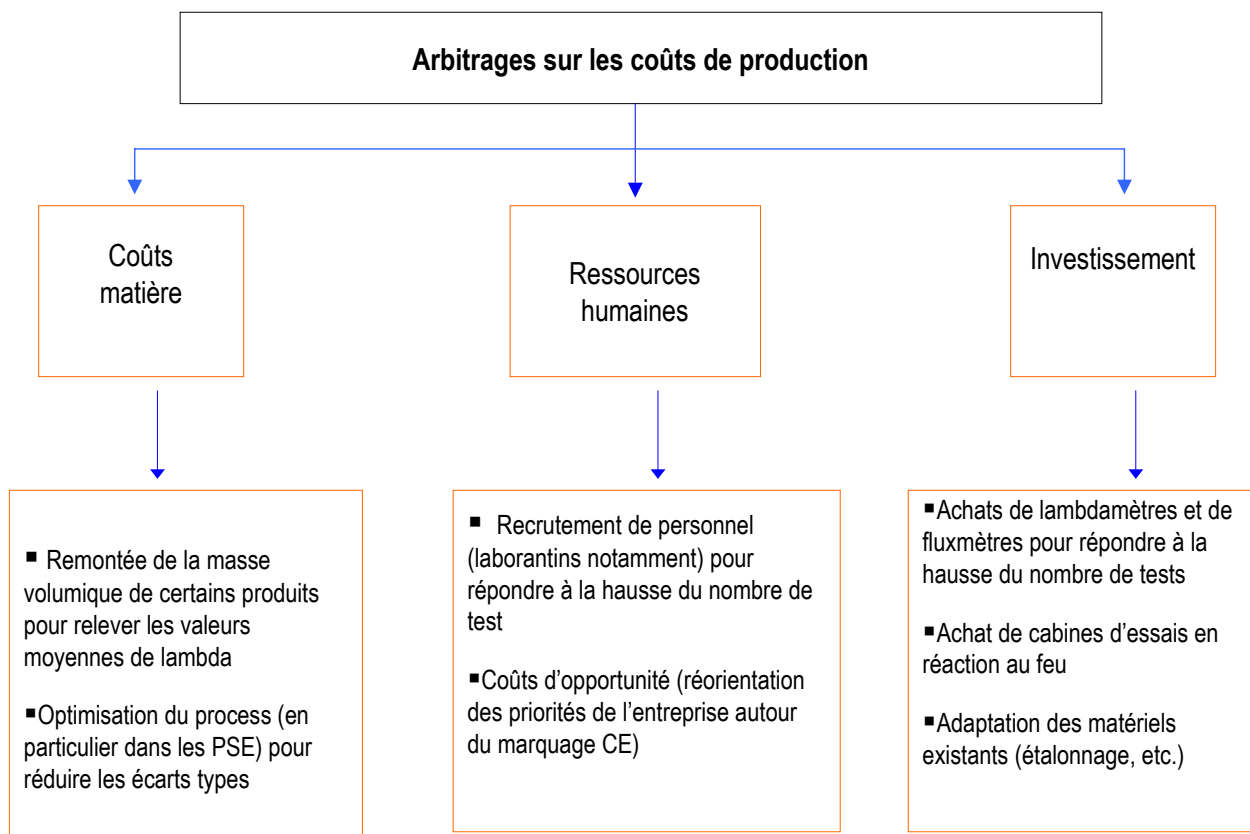
Deux certificats possibles s'offrent aux producteurs d'isolants, à savoir une version thermique *a minima* et une seconde version dite ISOLE qui donne des précisions concernant l'aptitude à l'emploi des produits. C'est donc, dans ce dernier cas, un outil d'aide au choix pour les prescripteurs de matériaux isolants.



**Troisième partie :**  
**Conséquences économiques du marquage CE**  
**pour l'industrie des isolants**



La mise en place du marquage CE a induit un ensemble de choix pour les producteurs de matériaux isolants. Ces arbitrages ont porté sur les dépenses d'investissement, les ressources humaines et les coûts matières. Chaque producteur a donc subi des répercussions différentes selon ses propres contraintes.



### 3.1 Une hausse des coûts pour les industriels

#### *Les dépenses d'investissement*

Bien qu'il soit très difficile de les évaluer, les industriels consultés ont déclaré avoir procédé à des investissements dans le cadre de la mise en place du marquage CE. Ces dépenses d'équipement sont liées aux modifications des procédures de contrôles induites par les nouveaux référentiels européens. Un total de 43 caractéristiques sont désormais susceptibles de relever d'une procédure de contrôle par les industriels de l'isolation (contre une quinzaine auparavant en France).

Les investissements ont notamment porté sur l'achat de matériels de mesure (lambdamètres, fluxmètres, etc.). L'acquisition de ces équipements s'est imposée avec la prise en compte de nouvelles caractéristiques et de nouvelles méthodes d'essais. Le nombre plus élevé de tests à réaliser a poussé à la hausse des besoins en matériel. Pour les produits répondant à l'Euroclass, des achats de cabines d'essais ont été réalisés. Les dépenses d'équipement ont semble-t-il davantage touché les PME.

#### *Les ressources humaines*

Des équipements plus importants et un nombre de tests plus élevé ont nécessité de renforcer les effectifs de certains laboratoires. Il semble toutefois que cette contrainte se soit davantage exercée sur les PME, en particulier dans les isolants organiques. Chez ISOMAT, des recrutements de responsables de laboratoire ont été nécessaires sur les sites de Torcy et Gardanne. Chez DELTISOL, le poste de « responsable qualité » occupe désormais un employé à temps plein, contre une demi-personne auparavant. Quant à CORSTYRENE, la séparation des fonctions de responsable de la qualité et de la production se pose de manière incontournable.

Les grands groupes industriels n'ont pas mentionné les dépenses de recrutement. Il semble qu'ils aient plus de latitude sur ce plan, en faisant jouer la mobilité du personnel par exemple. C'est davantage la formation du personnel qui a été évoqué. Ces séances de formation internes ont d'ailleurs été assurées par les laboratoires des différents sites industriels. Sans compter le temps passé par les ingénieurs pour l'élaboration de la directive (et plus globalement pour les actions de communication consacrées à ce thème).

Dans les grands groupes industriels, le marquage CE s'est surtout traduit par des « coûts d'opportunité », à savoir une réallocation des ressources humaines pour répondre aux contraintes imposées par la nouvelle norme européenne. Les priorités et les projets au sein des entreprises ont été globalement redéfinis en vue du marquage CE des produits. C'est donc surtout du temps/homme qui a été dépensé, sachant que des embauches ne semblent pas avoir été réalisées. Beaucoup de temps humain a été consacré à la lecture, la compréhension et l'adaptation de l'entreprise aux nouvelles normes européennes.

**Les « coûts matière »**

Il semble que l'essentiel des charges supportées par les entreprises aient relevé du « coût matière ». Les industriels du secteur se sont en effet trouvés face à de nouvelles normes européennes d'une plus grande sévérité. Outre la valeur moyenne de la conductivité thermique, une pénalité a été donnée selon l'écart type et le nombre de tests réalisés.

Autrement dit, les industriels se sont retrouvés devant la possibilité de maintenir les coûts matière constants, mais à condition d'accepter une dégradation des valeurs R de résistance thermique (de certains produits) ou bien de réduire les écarts-types en optimisant le plus loin possible le process. Soulignons que cette dernière solution est coûteuse en temps et donc en productivité. Une alternative possible a en fait consisté, pour certains isolants, à rajouter de la masse volumique pour réduire les valeurs moyennes de conductivité thermique.

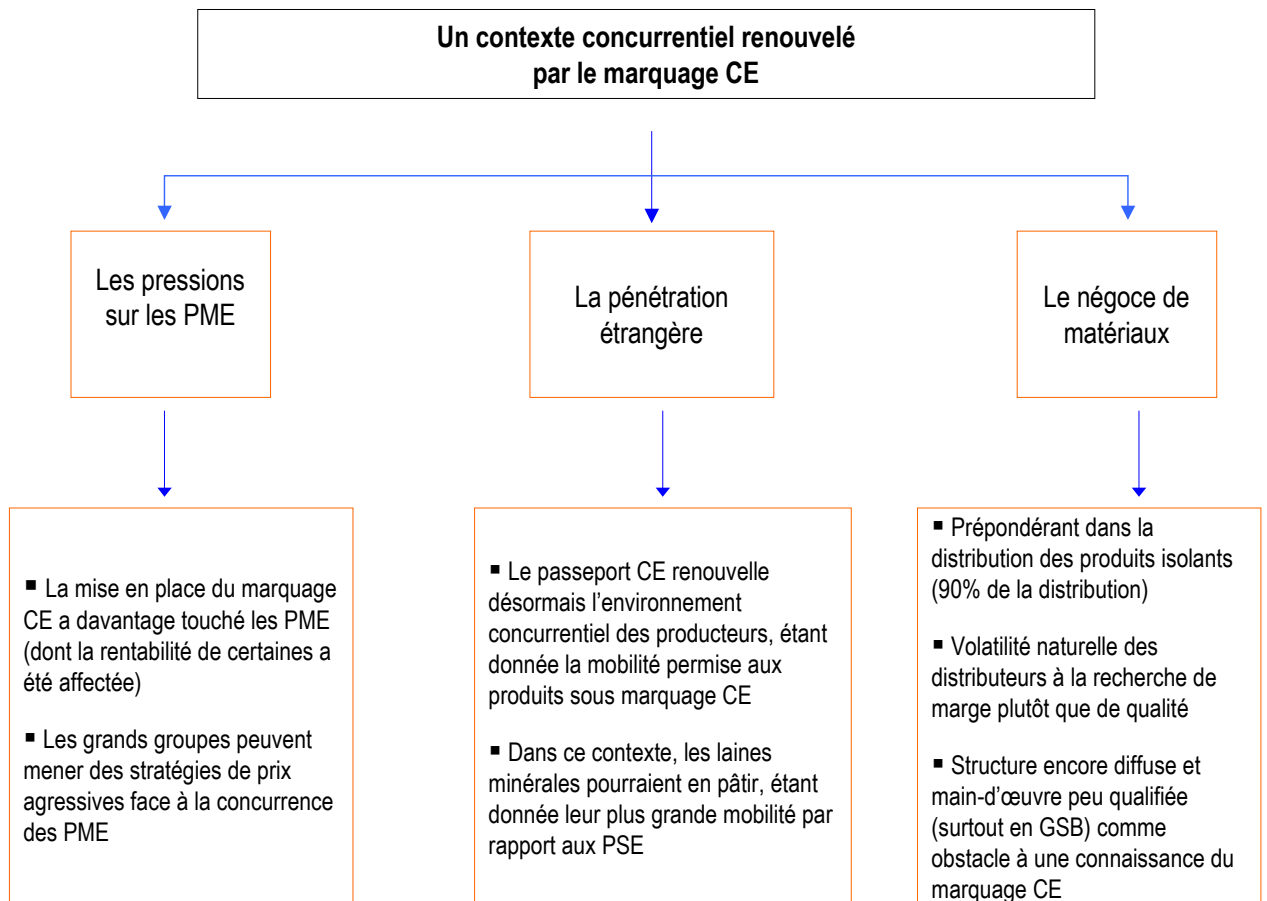
Les industriels ont joué sur les deux volets de la masse volumique et de l'optimisation de leur process (réglages, savoir-faire des opérateurs, etc.). Des arbitrages ont été réalisés selon les types de produits (maturité, etc.) et le degré d'acceptation anticipé des marchés. La concurrence entre les différents types de matériaux (minéraux et organiques) a joué en faveur du maintien des valeurs R de résistance thermique des produits, ce qui a nécessité d'accroître les coûts d'exploitation chez certaines entreprises.

De manière assez générale, des hausses des « coûts matière » induites par le marquage CE ont été annoncées et évaluées aux environs de 5%.

**Le contexte général : des pressions sur les coûts en amont**

Il convient de noter que les suppléments de coûts liés au marquage CE s'ajoutent à ceux induits par la remontée des cours du pétrole. Le contexte international particulièrement tendu au moyen Orient a conduit à une remontée des prix du baril, de sorte que les coûts des matières premières ont été orientés à la hausse fin 2002 et début 2003 pour l'industrie des isolants organiques (PSE, XPS, PUR). Soulignons toutefois que l'emploi de matières recyclées (surtout pour la fabrication de produits standards) limite l'impact sur les coûts d'exploitations des producteurs de PSE.

Les producteurs de laines minérales n'ont pas été exposés aussi brutalement à ce contexte, étant donnée l'origine minérale des matières premières utilisées dans leur process. Néanmoins, le rebond des cours du pétrole s'est répercuté plus globalement sur l'ensemble des coûts de production dans l'industrie des isolants (y compris pour ceux d'origine minérale). Outre les matières premières, il convient en effet d'ajouter le rebond des coûts logistiques comme l'emballage et le transport par exemple.



## 3.2 Les conséquences sur l'environnement concurrentiel

### *Vers une modification des parts de marché ?*

Etant données les hausses de coûts, les performances et les positionnements prix des industriels, une redistribution des cartes peut être envisageable au sein de l'industrie des matériaux isolants. Il semble en effet que tous les compétiteurs ne subiront pas les mêmes conséquences en termes de coûts selon les performances de leurs produits (performances antérieures au marquage CE, donc selon l'ancien référentiel normatif).

Certains acteurs pourront ainsi peut-être privilégier une stabilité des prix pour gagner des parts de marché sur certains produits. D'autres voudront peut-être davantage protéger leur marge tout en perdant du terrain face à des concurrents plus agressifs. A ce propos, il convient de rappeler que les structures de marchés ont évolué depuis la décennie 1980/1990. Dans les laines minérales, la position de ISOVER a été réduite du fait de la venue de nouveaux entrants. Si elle occupe toujours le leadership en France (50% du marché français), la filiale de SAINT-GOBAIN a perdu des parts de marché par rapport à la précédente décennie.

### *Un handicap concurrentiel pour les PME ?*

Une opportunité se présente en effet pour les grands groupes d'augmenter leur avantage concurrentiel sur les PME. Il est vrai que les leaders peuvent jouer sur des effets d'échelle dont ne profitent pas les petites entreprises. La diversité et la taille des marchés, les arbitrages possibles en « coût matière », la plus grande rapidité des amortissements en matériel de mesure favorisent les grandes entreprises.

Dans un contexte de remontée des coûts de production, une politique tarifaire agressive des grands industriels à l'encontre des PME pourrait alors porter à conséquence sur l'activité économique et la santé financière des petites structures. Une plus grande concentration de l'activité pourrait alors se faire jour sur le marché des isolants organiques, là où sont présents les petits transformateurs.

Rappelons à ce titre une acquisition récente dans les isolants organiques, avec le rachat par ISOMAT des actifs de EFISOL (dans le PSE). Si le coût du marquage CE n'est peut-être pas à l'origine de cette cession, l'ensemble du contexte (cours des matières premières et coûts du CE) a vraisemblablement pesé dans le choix de la cession.

Rappelons, en outre, qu'avec le nouveau contexte normatif et réglementaire, des PME se verront dans la nécessité d'interrompre la production de certains produits, dont les quantités sont trop confidentielles. La norme sur les isolants PSE impose, en effet, un minimum de 10 valeurs prélevées sur les produits, ce qui ne semble pas suffisant pour certains d'entre eux. Chez DELTISOL, c'est notamment le cas des panneaux de type th 38, dans une version ignifugée (M1). En 2002, leur production n'a pas dépassé quelques tonnes, ce qui pourrait amener à une exclusion du marché. Pour autant, ces suppressions de produits ne seraient pas de nature à compromettre l'activité économique de DELTISOL (à court ou moyen terme), qui pourra s'appuyer sur ses gammes traditionnelles.

### **La pénétration étrangère**

Lors de nos entretiens de consultation, le risque d'une recrudescence des importations sur le marché français a été évoqué par les industriels. Les craintes des entreprises nationales concernent notamment les produits en provenance d'Europe du Sud, des pays de l'Est ou hors zone européenne. Il est vrai que des importations depuis la Croatie, la Hongrie ou encore la Tchéquie sont d'ores et déjà perceptibles sur le marché français des laines de roche par exemple.

Les craintes sont avivées par la forte compétitivité-prix des produits en provenance de ces pays et les difficultés à contrôler la qualité des importations. Selon les industriels, l'étape du contrôle est le maillon faible du dispositif CE. Or, ceci peut être plus particulièrement inquiétant sachant l'hétérogénéité des pratiques de marquage CE au sein de l'Europe. Tous les pays ne sont pas au même niveau et certains n'ont pas d'organisme notifié dans le domaine de la thermique (à l'instar de l'Italie). Les structures de marché sont aussi à prendre en compte, avec des configurations industrielles plus éparpillées dans certains Etats comme l'Italie ou l'Espagne par exemple (pour les matériaux organiques).

Ce risque d'importations accrues est d'autant plus fort que le marché français reste parmi les plus favorables en Europe. Les volumes d'activité et les prix pratiqués dans l'Hexagone sont jugés plutôt élevés par rapport à d'autres pays européens. A ce titre, rappelons le marasme de la construction en Allemagne par exemple, où l'activité et les tarifs des produits de construction sont tirés vers le bas, les isolants n'y échappant pas.

### **La distribution : un maillon stratégique**

Avec environ 90% du marché des matériaux isolants, le réseau professionnel jouera un rôle clé dans la configuration à venir du marché français. Les négoce occupent une position privilégiée dans la filière (le contact client/fournisseur) pour introduire des produits étrangers sur le marché ou favoriser le développement d'une gamme d'isolants au seul marquage CE.

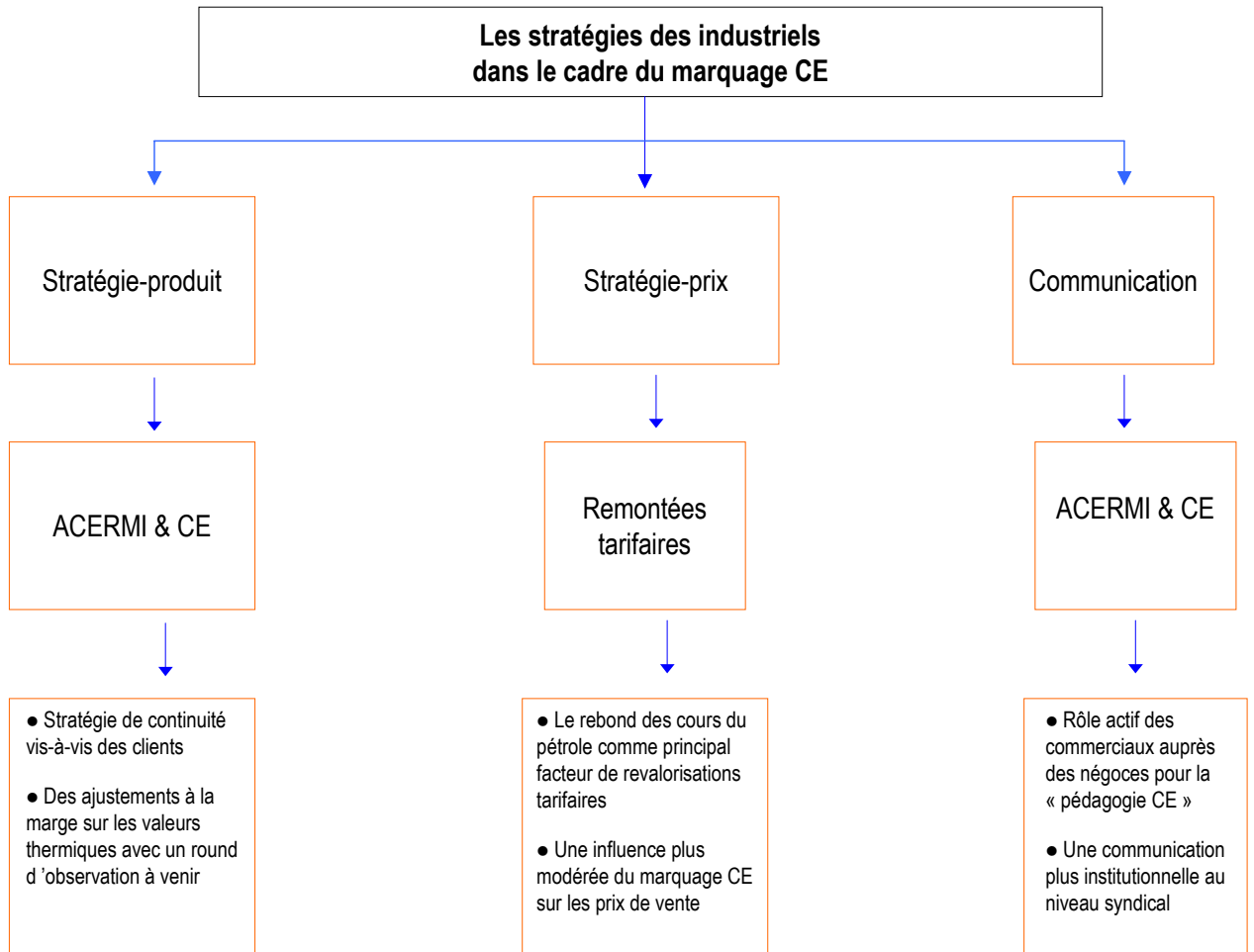
La volatilité des distributeurs, la recherche de meilleurs prix et la structure encore diffuse du secteur (en dépit d'une concentration croissante) ont été évoqués comme des facteurs de risques à l'origine d'un possible développement d'une gamme de produits CE en provenance de l'étranger. Sans compter le fait que certains négoce se sont positionnés comme *discounter* avec des tarifs très agressifs. Bien que très peu nombreux en France, ils peuvent servir de terreau aux importations CE.

Selon nos interlocuteurs, les risques de développement d'une gamme CE sont d'autant plus élevés qu'une confusion existe chez les acheteurs entre marquage CE et marques de qualité. A ce titre, la structure encore diffuse du négoce peut poser des problèmes pour sensibiliser les entreprises de distribution et leurs responsables sur les limites du marquage CE.

Le faible niveau de qualification dans la distribution de matériaux (négoce et GSB) est par ailleurs à prendre en compte. D'autant que le « turn over » y est parfois élevé, y compris au sein des grands groupes. Le rôle du négoce comme vecteur d'information au sein de la filière des matériaux isolants est posé. Si les entreprises ne sont pas correctement informées et sensibilisées, comment pourront-elle servir de relais auprès des acheteurs de matériaux isolants : artisans, maîtres d'ouvrage (privés ou institutionnels) et particuliers ?

## **Quatrième partie : Les stratégies des industriels**





## 4.1 Le respect des procédures

### ***Grands industriels déjà prêts pour le marquage CE***

Les grands industriels semblent déjà prêts pour le respect de la directive européenne. La situation est quelque peu contrastée chez les PME.

Néanmoins, la plupart des produits sur le marché français seront sous étiquetage CE à compter du printemps. Selon les organismes notifiés consultés, 90% des isolants concernés par les normes harmonisées devraient être marqués CE à compter du 1er mars 2003. Jusqu'en août, la situation sera en évolution, étant donné le temps imparti aux négociants pour vendre leurs stocks.

Dans le secteur des laines minérales, les grandes entreprises étaient déjà prêtes avant la date officielle. C'est par exemple le cas depuis début janvier 2003 chez ISOVER et ROCKWOOL qui possèdent toutes les attestations de conformité à la directive produits de construction. Ces attestations sont remises aux clients conformément à la procédure.

### ***...en dépit de certaines réserves***

Quelques incertitudes provenant des grandes entreprises ont toutefois été évoquées concernant la date du 1<sup>er</sup> mars 2003. C'est notamment le cas dans les isolants en matière organique avec certains groupes qui ont émis des réserves quant à la capacité des organismes notifiés à répondre au surcroît de demande (tests et essais en laboratoire).

### ***Un effet « file d'attente » confirmé par les organismes notifiés***

Si l'effet « goulet d'étranglement » s'est effectivement posé du côté des organismes notifiés, ces derniers précisent que certains industriels ont pris beaucoup de retard dans la mise en place du marquage CE.

Selon les organismes notifiés consultés, les producteurs ont pris du temps à se positionner par rapport aux nouvelles normes européennes. Les choix des caractéristiques, de classement au feu (Euroclass) et de valeurs R de résistances thermiques affichées ont pris du temps. Dans ces conditions, un phénomène « file d'attente » a pu se créer. A ce titre, le CSTB rappelle que 10 personnes sont chargées des essais pour 95 usines françaises et européennes.

**Positionnement produit des industriels**

Entreprises	Secteur d'activité	Positionnement ACERMI
ISOVER	Laines minérales	Certificats ISOLE (1)
ROCKWOOL	Laines minérales	Certificats ISOLE (1)
KNAUF	Laines minérales	Certificats thermiques (2)
	Mousses isolantes	Certificats ISOLE (1)
LAFARGE	Mousses isolantes	Certificats ISOLE (1)
BPB	Mousses isolantes	Certificats ISOLE (1)
DELTISOL (*)	Mousses isolantes	Certificats thermiques (2)
CORSTYRENE (*)	Mousses isolantes	Certificats thermiques (2) (**)
ISOMAT (*)	Mousses isolantes	Certificats thermiques (2)

(\*) PME

(\*\*) actuellement CORSTYRENE hésite entre les versions a minima et ISOLE de l'ACERMI. Il semble toutefois que l'entreprise se dirigera vers une version minimale de l'ACERMI, compte tenu des coûts de production induits par la certification

(1) ancienne version B et C de l'ACERMI

(2) ancienne version A de l'ACERMI

*NB : ces certificats n'ont plus cours actuellement, compte tenu de la refonte du règlement ACERMI suite à la création des normes harmonisées. Actuellement, deux versions de l'ACERMI existent, à savoir un certificat a minima et un certificat ISOLE (tous deux selon une « approche directe » de la mesure des performances thermiques des produits).*

**Anciens certificats ACERMI**

Certificats	
Certificat A	Certification de la thermique (valeur de $\lambda$ ), avec une mesure directe du $\lambda$
Certificat B	Mesure indirecte du $\lambda$ et délivrance d'un manuel d'aptitude à l'usage des produits (ISOLE)
Certificat C	Mesure directe du $\lambda$ et délivrance d'un manuel d'aptitude à l'usage des produits (ISOLE)

## 4.2 Les positionnements produits des producteurs

### ***Les stratégies de certification***

Tous les industriels consultés ont opté pour le maintien de l'ACERMI. En plus du marquage CE rendu obligatoire par la directive européenne, les produits auront donc un double étiquetage (CE et ACERMI). Selon nos interlocuteurs, le double marquage se présente comme la seule solution possible pour garantir les valeurs affichées et informer les acheteurs de l'aptitude à l'emploi des produits.

La garantie offerte par l'ACERMI repose sur les audits réguliers réalisés par le LNE et le CSTB au sein des unités de production des entreprises certifiées. Deux visites annuelles (une par semestre) sont en effet réalisées par les laboratoires français, qui se livrent à des prélèvements, tout en contrôlant le système de production (étalonnage des machines, etc.). Ces deux organismes réalisent ensuite des tests en laboratoire avec des critères d'acceptation et de rejet. Des procédures sont imposées en cas d'insuffisance, sachant que des suspensions de certificats peuvent être demandées dans les cas extrêmes.

Selon leur positionnement, les industriels ont opté pour différentes versions de la certification française. Du côté des grandes entreprises, il semble que les choix se soient davantage portés vers des certificats « ISOLE », à l'exception peut être de KNAUF (avec un certificat thermique *a minima*). En revanche, pour les plastiques alvéolaires, les PME se sont plutôt dirigées vers une version thermique de l'ACERMI (version *a minima*).

Les grands producteurs de PSE ont insisté sur les avantages indéniables de la certification ISOLE pour les utilisateurs. De l'avis des industriels contactés, cette marque volontaire est très reconnue et les utilisateurs y sont désormais habitués. C'est, en outre, une aide au choix incontestable pour les prescripteurs artisans (chapistes, carreleurs, plaquistes, etc.) ou encore pour le maître d'ouvrage qui définit ses prescriptions. Le marquage CE seul n'offre que des déclarations de valeurs, sans faire le lien avec les utilisations possibles des matériaux. Or, de l'avis de certains grands industriels, c'est insuffisant pour guider les artisans dans leurs décisions de matériaux isolants.

En définitive, aucun des industriels contactés n'a opté pour des gammes spécifiques, avec un étiquetage CE d'un côté, et CE/ACERMI d'un autre côté. Précisons qu'il subsistera toutefois des produits sans certificat ACERMI, comme c'est le cas actuellement pour certains isolants (soit du fait du marché, soit du fait de l'entreprise).

*Le choix des valeurs thermiques des produits*

Globalement, les industriels ont conservé les valeurs R de résistance thermique des produits. La forte concurrence intra et intersectorielle est à l'origine de ce maintien. Rappelons que les industriels français n'ont cessé d'accroître les performances de leurs produits avec l'introduction d'innovations aux performances améliorées. Ainsi, le marché français fait parti des références en Europe.

Dans le nouveau contexte normatif, des arbitrages ont toutefois été réalisés, certains produits subissant une correction de leur valeur R de résistance thermique. Selon les gammes et les tolérances supposées du marché, certaines références ont été légèrement « rétrogradées ». Chez certains industriels, c'est notamment le cas pour les rouleaux d'épaisseur 20 cm (à destination des combles perdus) dont la résistance thermique est passée de  $R = 5$  à  $R = 4,75$ . Ajoutons, en outre, que les nouvelles règles d'arrondi dans les normes harmonisées peuvent aussi occasionner quelques légères dégradations des valeurs déclarées, sans que la qualité des produits en soit altérée.

Selon les réactions des clients et des concurrents, un ajustement à la hausse ou à la baisse sera réalisé sur les produits. Ainsi, la remontée de certaines valeurs de R pourra être faite, s'il y a un décalage entre le positionnement des différents industriels. Un round d'observation de trois à quatre mois sera donc nécessaire, selon les produits, pour que l'ajustement se fasse sur le marché entre les différents compétiteurs.

Enfin, soulignons des cas d'améliorations sensibles pour certains produits isolants, dont l'approche performantielle est désormais plus favorable pour les valeurs thermiques des produits. C'est notamment vrai pour les produits sous ancienne certification ACERMI B qui ne sont plus pénalisés par les coefficients de sécurité imposés dans les anciennes normes NF.

***Les autres caractéristiques : réaction au feu et acoustique***

Outre la thermique, les industriels se sont positionnés sur de nombreuses caractéristiques, parmi lesquelles l'acoustique et la réaction au feu. Rappelons que les arbitrages ont été faits en fonction des différentes réglementations nationales.

Avec de très bonnes qualités naturelles, les laines minérales ont davantage été positionnées pour leurs caractéristiques en réaction au feu. Les isolants fibreux empêchent naturellement la propagation des flammes dans un bâtiment. Soulignons que toutes les laines ne sont toutefois pas concernées par ce classement au feu.

Les isolants en PSE ont en revanche été beaucoup moins concernés par les Euroclass. En effet, leur composition ne leur permet de prétendre à un quelconque classement au feu (étant donnée leur origine organique). Seuls les produits classés M1 (par la réglementation incendie) sont concernés, notamment les PSE ignifugés pour l'isolation extérieure. Ces produits restent toutefois assez marginaux en part de marché. Soulignons, en outre, que les Euroclass ne sont pas utiles pour les mousses isolantes, qui sont généralement protégées par un écran en plâtre ou en béton (pour les entrevous).

### 4.3 Les stratégies de prix des industriels

#### ***Répercuter les coûts sur les clients...***

Il semble que les producteurs d'isolants vont chercher à répercuter les hausses des coûts de production (notamment induites par le marquage CE) sur le négoce et de la distribution grand public. Le moment paraît d'autant plus propice que les cours du pétrole ont entraîné une remontée des coûts, plus particulièrement dans les isolants organiques où les achats de matières premières atteignent la moitié du prix de revient des produits.

#### ***...pour des industries très concentrées***

A cet « effet coût », il convient d'ajouter un « effet structure » lié à la forte concentration de l'industrie des isolants. La structure des marchés pourrait en effet faciliter les remontées tarifaires, d'autant que le degré de concentration s'est accru ces dernières années. La montée en puissance de l'Espagnol URALITA en France avec le rachat des actifs de PFEIDERER illustre cette concentration croissante dans le secteur des minéraux par exemple.

#### ***Des obstacles subsistent***

Pour autant, des obstacles à la remontée des prix ne manqueront pas de se manifester. La concurrence intra et intersectorielle est certes en première ligne, mais il faut aussi tenir compte du jeu de la distribution. Or, ces dernières années ont été le témoin d'une forte concentration du réseau professionnel sous l'impulsion des stratégies de rachats tous azimuts des leaders POINT P et PBM (PINEAU BOIS & MATERIAUX). Ces stratégies de croissance externe ont d'ailleurs engendré un phénomène plus global de restructuration, avec l'apparition d'unions d'indépendants sous la forme de groupement d'achats et de vente.

#### ***...mais certains groupes sont intégrés***

Ces obstacles sont certes présents, mais rappelons encore que certains groupes sont intégrés en aval. C'est le cas de SAINT-GOBAIN, qui rassemble une division isolant (ISOVER) et une autre dans la distribution de matériaux avec la présence de POINT P. Depuis 1996, POLIET (et les enseignes POINT P) a en effet rejoint le leader mondial des matériaux de construction. En France, Point P occupe le leadership de la distribution de matériaux et couvre environ 20% à 25% du marché.

**Le positionnement prix des industriels**

Dans le secteur des isolants minéraux, un réajustement tarifaire a semblé inéluctable aux industriels. Ainsi, les plus grands producteurs ont décidé de modifier leurs prix à la hausse en ce début d'année 2003 avec une remontée de +3% à +10% selon les produits.

Dans les plastiques alvéolaires, les industriels ont vraisemblablement aussi révisé leurs tarifs à la hausse en janvier 2003. Un rebond de +5% en moyenne a été nécessaire pour répercuter la remontée des cours du pétrole (et donc des billes de plastique) de la fin 2002. Il semble néanmoins que les industriels n'aient pas communiqué sur le marquage CE auprès de leurs clients. Des ajustements prix liés à la mise en place du marquage CE ont toutefois eu lieu, c'est le cas pour certains produits de sol par exemple.

D'ici juin de nouvelles remontées de prix seront probablement faites dans le secteur des plastiques alvéolaires. Etant donné les cours du pétrole, les hausses devraient être de l'ordre de 8% à 12% selon les produits, sachant que le haut de gamme (à moindre consommation en recyclés) sera davantage touché. Dans l'ensemble, l'impact du marquage CE dans les revalorisations tarifaires sera très faible.

Certaines PME ont d'ores et déjà anticipé les hausses tarifaires des grands industriels dans le secteur des isolants organiques. Pour le moment, aucun positionnement prix spécifique n'a été envisagé par les petits transformateurs, qui vont emboîter le pas des grandes entreprises en cas de remontée de leurs prix de vente. Les dirigeants de PME ont d'ailleurs rappelé que ce sont les grands producteurs qui sont en position de « price maker », les PME suivant alors le marché.

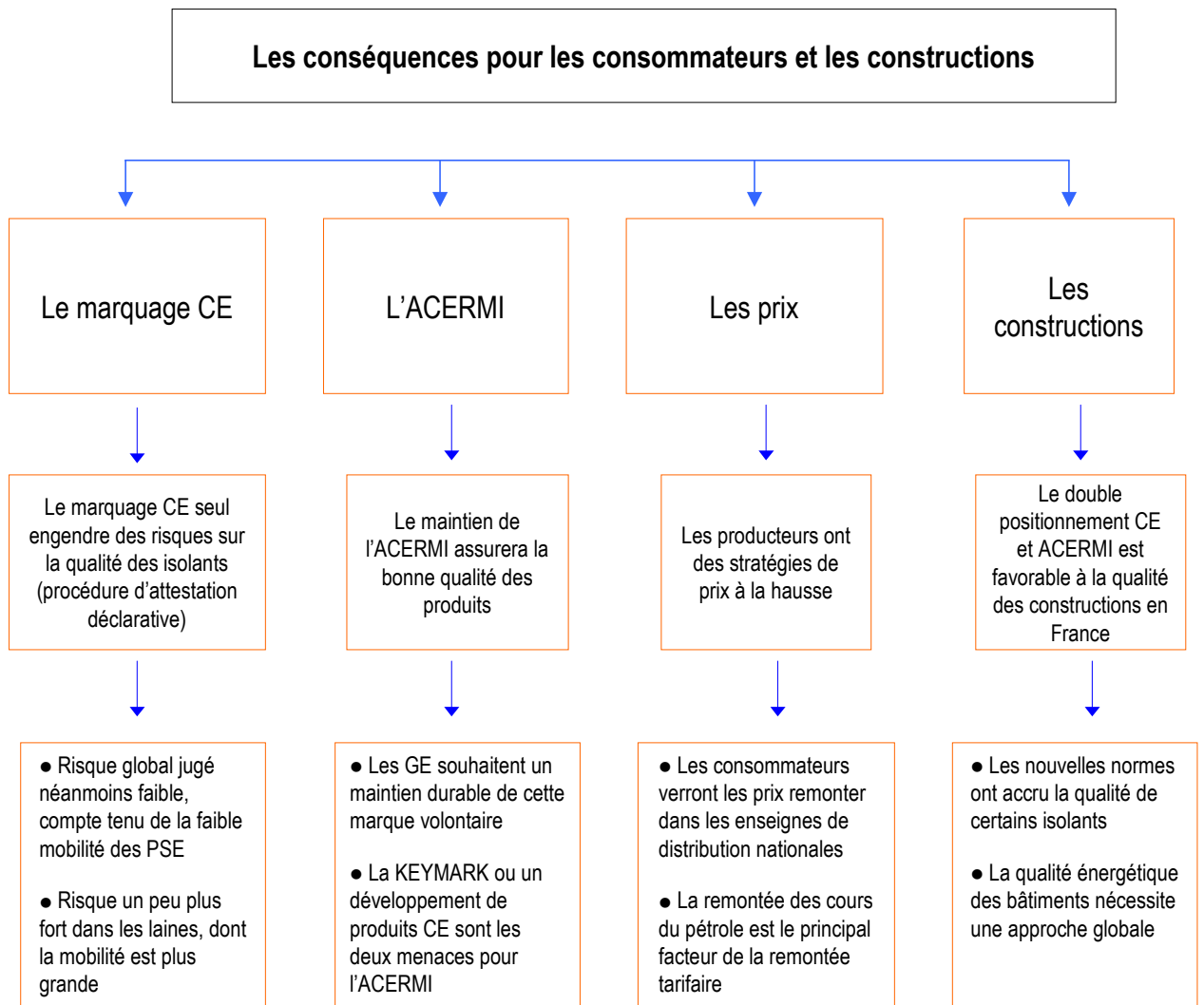
**Positionnement prix des industriels**

Entreprises	Secteur	Positionnement prix des industriels
ISOVER	Laines minérales	Réajustement tarifaire
ROCKWOOL	Laines minérales	Réajustement tarifaire
LAFARGE	PSE	Réajustement tarifaire
BPB	PSE	Pas de positionnement prix spécifique
DELTISOL (*)	PSE	Remontée des prix en fonction du marché
CORSTYRENE (*)	PSE	Remontée des prix en fonction du marché
ISOMAT (*)	PSE	Remontée des prix en fonction du marché

(\*) PME

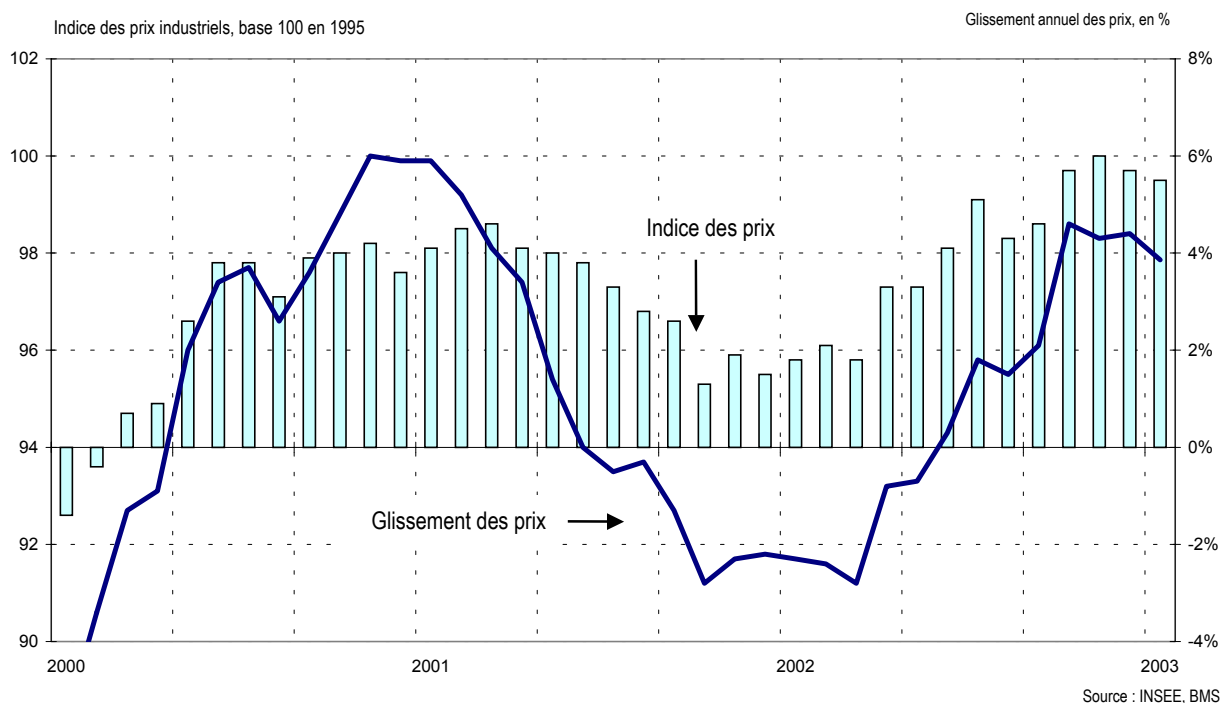
**Cinquième partie :**  
**Conséquences sur les consommateurs**  
**et la qualité des constructions en France**





*NB : Etant donné que l'INSEE ne suit pas l'indice des prix industriels des laines minérales, nous disposons à ce jour des seuls indices des prix des plastiques alvéolaires. Soulignons que cet indicateur n'est pas suivi par le syndicat des plastiques alvéolaires (SNPA) et qu'il a été par le passé assez controversé par les industriels du secteur. C'est néanmoins le seul indicateur de prix dont nous disposons.*

## Prix industriels des plastiques alvéolaires



## Indice des prix des plastiques alvéolaires

Année	Indice (*) (base 100 en 1995)	Evolution (en %)
2000	96,4	nd
2001	97,2	0,8%
2002	98,0	0,8%

(\*) moyenne annuelle des indices mensuels

## 5.1 Les conséquences sur les consommateurs et les constructions

### *Une hausse des prix dans les enseignes de distribution*

Selon toute vraisemblance, les consommateurs verront les prix d'achat des matériaux isolants remonter dans les enseignes de distribution française. Etant donné le contexte en amont et les remontées tarifaires qui se profilent chez les industriels de l'isolation, les chances sont grandes de voir les hausses de prix se répercuter chez les négociants et les GSB.

### *Le cas des plastiques alvéolaires*

Dans le secteur des matériaux organiques, rappelons que c'est davantage la conjoncture des matières premières en amont qui aura une influence sur le marché final. De 900 euros/tonne, les coûts d'achats des matières premières ont été augmenté de 250 euros/tonne au 1<sup>er</sup> mars 2003, soit un regain de près de 30%.

Passées les tensions actuelles, les prix à la production des plastiques alvéolaires pourraient être orientés à la baisse, sachant que la tendance de long terme est relativement stable, voire en légère baisse pour certains produits. Chez certains grands industriels, les prix des isolants PSE de 80 mm ont d'ailleurs légèrement diminué depuis 1996 (passant de 30F le m<sup>2</sup> à 28F en 2002). Cette légère érosion s'est produite en dépit des innovations produits (lancement du th 38, en substitution du th 45) et des traditionnelles hausses de prix de début et milieu d'année dans la profession.

### ***Le marquage CE et l'ACERMI gages de la qualité des isolants***

Les stratégies produits des industriels consultés ne peuvent que garantir la bonne qualité des isolants sur le marché français. Le marquage CE et le maintien de la certification ACERMI offrent en effet de solides garanties sur la qualité des produits vendus dans les enseignes de distribution. En garantissant une bonne aptitude à l'usage, les certificats ISOLE permettent en outre de limiter les sinistres lors de la mise en œuvre des produits isolants.

Rappelons, par ailleurs, que le basculement vers le marquage CE a engendré une hausse des masses volumiques de certains produits, afin de maintenir les valeurs de résistance thermique.

### ***La qualité énergétique des bâtiments en question***

Si la qualité des isolants est une condition nécessaire à celle des bâtiments, ils ne sauraient être néanmoins suffisants à eux seuls. Rappelons que la qualité énergétique des logements (principal débouché des isolants) dépend par ailleurs de la bonne mise en œuvre des matériaux.

Le traitement des ponts thermiques est par ailleurs un point essentiel pour la prise en compte des déperditions énergétiques. Dans certains cas, 40% des pertes énergétiques traversent l'enveloppe des constructions au niveau des ponts thermiques. Aussi, améliorer ou garantir une bonne qualité des matériaux isolants n'est pas suffisant. L'approche doit rester globale, à savoir que l'amélioration des performances thermiques ne doit pas se faire au détriment de la stabilité mécanique, des performances acoustiques et du comportement au feu.

## 5.2 Vers un maintien durable de l'ACERMI ?

### *La grande industrie et l'ACERMI*

Les grands industriels rencontrés souhaitent un maintien durable de la certification ACERMI sur le marché. A ce titre, ils rappellent les désordres sur le marché français avant son institution et mettent en avant les gains pour les consommateurs d'une telle référence. Le marquage CE est partiellement discrédité par son système déclaratif, les performances thermiques relevant du niveau III d'attestation de conformité à la directive européenne.

Selon les PME, l'enjeu de l'ACERMI pour les grands industriels est d'autant plus fort que cette certification permet d'ériger des barrières à l'entrée du marché. Les PME rappellent que la certification ACERMI a été instaurée par (et pour) les grandes entreprises, qui peuvent ainsi mieux protéger leur marché intérieur de la concurrence étrangère. Ce contrôle se fait, d'autre part, au détriment des PME, dont le coût d'accès à un tel certificat reste élevé.

### *La pérennité de l'ACERMI en question*

Il est difficile pour le moment de préjuger de la durabilité dans le temps de la certification ACERMI. Il est vrai que les grands industriels pèseront de tout leur poids pour assurer sa pérennité. Le développement d'un marché de produits CE ou une migration vers la KEYMARK pourraient néanmoins évincer la marque volontaire française.

Le positionnement sur un référentiel européen (de type KEYMARK) pourrait peut-être intéresser des industriels de dimension internationale. Pour le moment, des obstacles liés à la taille des marchés chez certains (qui restent encore très franco-français) et au champ des caractéristiques certifiées bloquent vraisemblablement l'adhésion vers cette marque européenne. Sans compter que des inquiétudes se font jour quant aux compétences respectives des divers organismes notifiés en Europe. Les craintes d'une concurrence déloyale ont ainsi été évoquées. En outre, le problème de l'aptitude à l'usage se pose aussi pour l'aide à la décision des artisans. Mais la situation pourrait changer, d'autant que les secteurs à forte concentration sont très emprunts de mimétisme. Aussi, une première migration vers la KEYMARK pourrait peut-être en déclencher d'autres.

Le développement d'un marché de produits CE pourrait être le deuxième obstacle de nature à évincer l'ACERMI. Rappelons à ce titre le rôle clé des distributeurs dans la pénétration de nouveaux fournisseurs étrangers. Bien que ce scénario semble moins vraisemblable que le premier (migration vers la KEYMARK), il convient de l'envisager avec toutes les conséquences possibles.

### 5.3 Les risques sur les produits CE

#### ***Des risques de non-qualité sur les produits CE...***

Le principal risque au sujet du développement d'une gamme de produit CE réside dans le non respect des valeurs annoncées des produits, pour ceux relevant du niveau III de l'attestation de conformité CE (système déclaratif).

Dans la mesure où le contrôle (renvoyé aux Etats dans la directive) paraît difficile à réaliser pour la mesure des performances thermiques, la probabilité existe de voir un décalage entre les valeurs annoncées par les industriels et les valeurs thermiques réelles des produits isolants. Dès lors, la qualité des isolants et des constructions pourrait en pâtir.

L'hypothèse d'une polarisation du marché sur les seuls produits CE augmenterait les risques sur la construction des bâtiments, tout en alourdissant le coût des travaux de rénovation dans les années à venir. Si les valeurs déclarées sont fausses, des difficultés se présenteront pour une bonne évaluation des bâtiments. Des prélèvements devront alors être réalisés *in situ* pour des tests en laboratoire, de sorte que le coût de la rénovation en sera accru.

#### ***..mais jugés limités par les industriels***

D'une manière générale, ces risques de développement d'un segment de produits CE ont été jugés faibles au regard de la mobilité des produits et de l'ancrage de l'ACERMI sur le marché national.

La faible mobilité géographique des matériaux isolants réduit considérablement le risque d'une recrudescence des importations CE. A ce titre, certains industriels ont évoqué la « sanction logistique », qui grève considérablement le coût des produits, dès lors qu'ils sortent de leur zone de chalandise naturelle. Le rayon de chalandise des isolants en PSE est ainsi estimé à 250 km, ce qui réduit (toutes choses égales par ailleurs) les chances d'une recrudescence d'importations depuis l'Europe de l'Est par exemple.

Rappelons que la certification ACERMI existe désormais depuis près d'une quinzaine d'années et qu'elle a été intégrée dans les comportements d'achats des artisans et aussi dans les comportements de prescription (architectes, bureaux d'études techniques, économistes de la construction, etc.). Les certificats ISOLE permettent ainsi de limiter les risques de sinistres du fait de leur appui concernant l'aptitude à l'usage.

Le poids des prescripteurs (architectes, bureaux d'études thermiques, etc.) limite d'ailleurs fortement les possibles dérapages vers la non-qualité. De tels acteurs ont en effet une vision globale du bâtiment, ce qui contribue à homogénéiser la demande. Dans ces conditions, il semble peu vraisemblable qu'une prescription polarisée sur les seuls produits CE puisse se développer. Les prescripteurs habitués au cadre méthodologique de l'ACERMI ne seront pas prêt à adopter des solutions panachant des produits ACERMI et des produits au seul marquage CE.

**direction générale  
de l'Urbanisme  
de l'Habitat et  
de la Construction**

**Sous-direction  
de la qualité  
de la construction  
Bureau  
des affaires européennes  
et de la normalisation  
La Grande Arche  
paroi sud  
92055 La Défense  
cedex  
téléphone :  
33 (0) 1 40 81 21 22  
télécopie :  
33 (0) 1 40 81 91 40  
Internet : [www.logement.  
equipement.gouv.fr](http://www.logement.<br/>equipement.gouv.fr)**