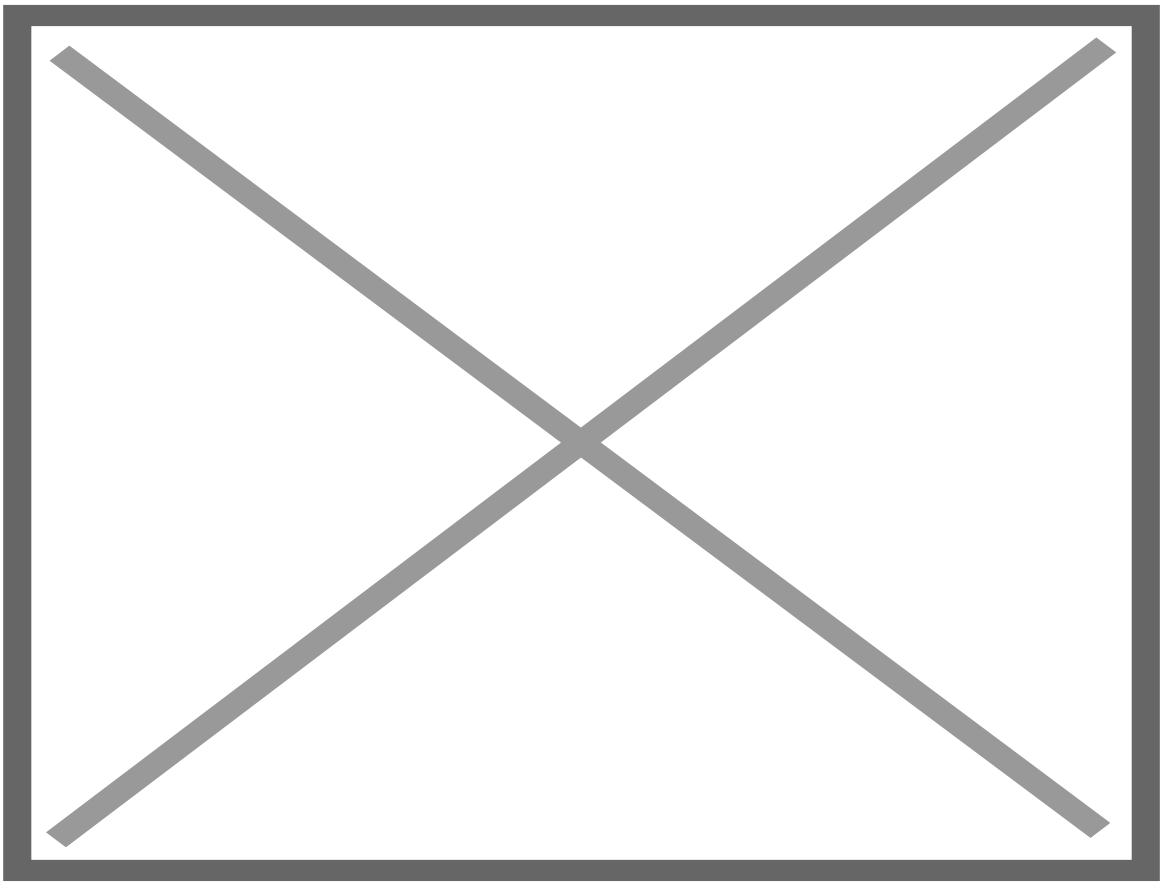
octobre 2014

Firestone

L’étanchéité garantie

Appartenant depuis plus de 25 ans au fabricant de pneumatique japonais Bridgestone, la société Firestone fait, depuis 114 ans, figure de spécialiste mondialement reconnu dans la production de produits d’étanchéité en caoutchouc. Pour le secteur de la construction, l’offre destinée aux distributeurs se résume au Rubbercover, une membrane en EPDM dédiée à l’étanchéité des toitures plates qui présente de nombreux avantages.



Créée aux Etats-Unis (Ohio) en 1900 par Harvey Firestone, la société Firestone Tie and Rubber s'impose rapidement comme un acteur majeur de l'industrie du caoutchouc, d'abord grâce à la production de pneumatiques puis avec la fabrication de membranes d'étanchéité. En 1988, l'entreprise est rachetée par le groupe japonais Bridgestone spécialisé depuis 1931 dans la fabrication de pneus. Présente industriellement dans plus de 25 pays et commercialement dans plus de 150 pays pour un chiffre d'affaires de 40 milliards d'euros, l'entreprise nipponne bénéficie aujourd'hui d'une marque Bridgestone très largement reconnue au niveau mondial, notamment pour avoir été le fournisseur exclusif du championnat du monde de Formule 1 entre 2007 et 2010.

Firestone dans le monde

Sur le secteur du bâtiment, Firestone est présent à travers une offre technique de membranes d'étanchéité pour deux marchés : la création de bassins et l'étanchéité des toitures terrasses. Ces membranes peuvent être en TPO (thermoplastique), en bitume modifié, en polysiocyanate mais surtout, pour le secteur de la construction qui nous concerne directement, en EPDM (cf. encadré). Pour ce matériau, Firestone possède la plus grande usine de production au monde. Située à Prescott aux Etats-Unis, elle produit chaque année plus de 60 millions de mètres carrés de membranes. Le savoir-faire industriel de l'entreprise américaine s'étend également au TPO avec deux unités de production (40 millions de mètres carrés), au bitume modifié avec deux unités de production (25 millions de mètres carrés) et au polysiocyanate avec sept unités de production (85 millions de mètres carrés), sites répartis à travers le monde.

Déjà largement reconnu aux Etats-Unis, Firestone a depuis plusieurs années lancé un vaste programme d'investissements en Europe qui s'est traduit par l'ouverture de plusieurs usines mais aussi la création, à Zaventem en Belgique, d'un siège social européen ainsi que d'une plate-forme logistique à Rotterdam aux Pays-Bas.

L'offre Rubbercover

Pour l'étanchéité des toitures plates, l'offre en EPDM de Firestone regroupe deux gammes de membranes : Rubberguard qui convient aux bâtiments industriels et est commercialisée en direct ; Rubbercover qui répond aux besoins d'étanchéité des toitures résidentielles plates de 150 mètres carrés maximum (d'un seul tenant) et entre pleinement dans le plan de vente des négoces spécialisés en couverture et des négoces matériaux bénéficiant d'une spécification toiture. Le Rubbercover pouvant également servir à réaliser l'étanchéité de toits de garages, de vérandas et de certaines extensions, il s'adresse tout particulièrement à des utilisateurs professionnels à savoir les couvreurs, les charpentiers et les maçons. La membrane peut également se poser sur différents isolants comme les laines minérales ou des panneaux alu-kraft (Firestone a d'ailleurs des autorisations avec des fabricants d'isolants qui valident cette association) pour renforcer l'isolation de la toiture. Elle est commercialisée en sept mètres de longueur et dans trois largeurs : trois mètres qui fait figure de standard, cinq mètres et six mètres. Firestone propose également une largeur de 1,80 mètre qui, si elle n'est pas préconisée pour les chantiers importants mais plutôt pour recouvrir des petites surfaces permet d'être transporter dans un simple véhicule utilitaire.

Gamme complète d'accessoires

En terme de pose, l'un des avantages du Rubbercover est de se mettre en œuvre à froid sans nécessité de soudure. La pose la plus courante consiste ainsi à plier la bâche en deux, encoller le support et le côté de la bâche à rabattre, laisser sécher pour que la colle néoprène adhère parfaitement puis rabattre la bâche sur le support.

Pour garantir une pose parfaite mais aussi la faciliter davantage, Firestone propose en complément des membranes une offre complète d'accessoires regroupant trois rouleaux épandeurs, à savoir le Super Spreader (100 cm de large) pour les grandes surfaces, le Mini Super Spreader (35 cm) pour les petites surfaces et,

depuis peu, le rouleau intermédiaire (70 cm) Midi Super Spreader. En termes de colle de contact, Firestone commercialise la Bonding Adhesive 2012 (consommation de 12 m2/litre) qui ne contient pas de toluène et est compatible avec tous les supports en bois, en maçonneries ainsi qu'avec les isolants PUR/PIR. Cette colle est disponible en bidons de 20 litres, 10,5 litres et 2,5 litres, ce dernier conditionnement étant spécialement développé pour les distributeurs pour répondre aux demandes les plus courantes, c'est-à-dire pour des surfaces comprises entre 20 et 65 mètres carrés. Depuis peu, l'entreprise propose également la Bonding Adhesive 2012-S qui se présente sous la forme d'un bidon de 17 litres (l'équivalent de 100 m2) mis sous pression pour qu'il soit appliqué au pistolet. Cela permet de sécher la colle directement à la sortie de la buse du pistolet et donc d'éviter les étapes de séchage lors de la mise en œuvre. Cette colle est également disponible en aérosol de 750 ml pour traiter facilement les points singuliers comme les relevés. A noter que l'ensemble de cette gamme d'accessoires peut parfaitement intégrer le libre-service des distributeurs pour faire écho à l'offre de membranes et permettre de réaliser des ventes additionnelles.

Déploiement d'une force commerciale

Commercialement en France depuis 1991, d'abord sur l'activité bassin – le Rubberguard se montre particulièrement résistant au lisier – Firestone s'est lancé sur le marché français de la couverture en 1997 avec, pour commencer, un commercial dédié aux toitures industrielles (vente directe). Peu après, l'entreprise a détaché un directeur commercial France et un ATC pour proposer aux distributeurs le Rubbercover. Depuis janvier, un second commercial a rejoint l'équipe permettant de scinder le territoire national en deux zones géographiques, Nord et Sud. Outre les relations commerciales courantes, la force commerciale se présente également comme un soutien technique du négoce avec notamment des formations dispensées aussi bien pour les ATC du revendeur que pour leurs clients. « Dès que nous vendons un mètre carré de Rubbercover, l'assistance technique est obligatoire » précise Jean-Luc Roudaut, directeur régional des ventes Firestone pour la moitié nord. Les commerciaux français peuvent également compter sur l'appui de la direction technique de Bruxelles qui bénéficie d'un espace spécialement dédié à la formation, « qui accueille entre 400 et 500 couvreurs étancheurs en hiver ». A cela s'ajoute également la participation d'artisans promoteurs séduits et utilisateurs fréquents du Rubbercover qui, en échange de liens privilégiés avec Firestone, font la promotion du produit auprès de leurs confrères ou de leurs distributeurs.

Notons que pour les négoces, il n'est pas utile d'effectuer une mise en stockage massive du Rubbercover puisque les largeurs de 1,80 m et 3 m suffisent pour répondre à la très grande majorité des chantiers. En cas de besoin sur les autres largeurs, ils peuvent compter sur la plate-forme logistique de Rotterdam. Ce site stocke essentiellement des produits TPO et des membranes EPDM pour toiture et bassin, permettant ainsi de pallier le temps d'approvisionnement qui peut atteindre huit semaines mais aussi livrer les revendeurs en 48 heures pour leur permettre d'avoir un stock de rotation minime en ne stockant que certains formats.

Un produit en développement

Grâce aux propriétés intrinsèques de l'EPDM, à la simplicité de mise en œuvre du Rubbercover et au suivi régulier effectué par sa force commerciale, Firestone connaît en France une croissance régulière notamment sur le marché de la maison à ossature bois. Toutefois, le marché français de l'étanchéité de toitures terrasses demeure difficile à pénétrer du fait, comme l'explique Christian Heyvaert (directeur commercial France), « de réglementations, comme sur la sécurité incendie, qui diffèrent des principales normes en vigueur dans d'autres pays européens mais aussi de la méconnaissance de l'EPDM par les professionnels français ». En effet, selon une étude récente, le marché français de l'étanchéité est dominé à 75% par le bitume contre 20% pour les matières synthétiques dont fait entre autre partie l'EPDM. Ce dernier est néanmoins utilisé depuis de nombreuses années puisqu'il a notamment servi à assurer l'étanchéité de la toiture de l'aéroport Paris-CDG. Concurrencé ensuite par l'arrivée du TPO dans les années 1980, il a retrouvé ces dernières années un regain d'intérêt. « Le marché français est compliqué pour Firestone car nous sommes, à ce jour, le seul et unique spécialiste. Néanmoins, de plus en plus de fabricants de bitume proposent désormais des solutions en EPDM, preuve que ce produit est porteur. A titre de comparaison, sur le marché belge, sur lequel plusieurs fabricants

sont présents, l’EPDM recouvre une toiture plate résidentielle sur trois ». Reste toutefois à convaincre les professionnels des nombreux atouts de l’EPDM, le prix d’achat plus élevé que celui du bitume étant compensé par une mise en œuvre plus simple et plus rapide.

Nicolas Desbordes

Qu’est ce qu’une membrane EDPM ?

L’EPDM fait partie des élastomères, famille qui s’oppose à celle des plastomères dont est issu, par exemple, le PVC. L’EPDM a pour avantage de résister aux rayons UV et à l’ozone tout en affichant un excellent vieillissement – le caoutchouc présent dans sa composition étant inerte, il n’a aucune chance de se craquer ni de se fissurer. En plus de l’EPDM, la membrane Rubbercover contient également des charges qui garantissent sa stabilité dimensionnelle tout en apportant des propriétés anti-feu ; du noir de carbone pour qu’elle résiste à la traction tout en renforçant sa résistance aux UV ; de l’huile de process et des agents vulcanisant qui lui procurent une grande élasticité et contribuent également au bon vieillissement du produit. Au final, retenons qu’une membrane en EPDM présente plusieurs avantages qui sont la possibilité de traiter de grandes surfaces sans réaliser de joint de relevés ni raccords ; une grande insensibilité aux rayons UV ; une résistante au poinçonnement (I4) ; une perméabilité à la vapeur d’eau (Sd de 80m) ; une forte élasticité (350%) ; un poids réduit de 1,3 kg/m2 (critère important car la structure doit pouvoir supporter le matériau d’étanchéité) ; une pose sans outils et à froid (colle néoprène). Pour les artisans, ce dernier avantage limite le risque d’erreurs liées à une mauvaise mise en œuvre qui, pour l’étanchéité à base de bitume, est souvent liée aux opérations de soudage. Enfin, n’oublions pas l’argument de la résistance dans le temps. Si selon certaines études, il est reconnu qu’une membrane en EPDM possède une durée de vie de 70 ans, les fabricants qualifient le produit de vieux après 50 ans d’exposition, c’est-à-dire lorsque son élasticité est redescendue autour de 150%.