

Soprema

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Fournisseurs](#) / [Étanchéité](#)

Soprema, la réponse pour l'enveloppe du bâtiment



D'abord reconnue comme spécialiste de

l'étanchéité, la société strasbourgeoise Soprema a suivi, tout au long de son développement, une politique d'innovation soutenue qui l'a amené à élargir ses gammes et à se diversifier. Aujourd'hui présente dans les négoce matériaux et les spécialistes en couverture, la marque est synonyme de réponse pour toute l'enveloppe du bâtiment, des soubassements jusqu'à la couverture en passant par l'isolation.

La société Soprema trouve son origine dans les Usines Alsaciennes d'Emulsion, entreprise spécialisée dans la fabrication et la pose de produits d'étanchéité liquide à base d'asphalte naturel fondée en 1908 à Strasbourg par Charles Geisen, un professeur de latin passionné de chimie. Un an plus tard, désireux de créer une alternative aux systèmes d'étanchéité de l'époque, cet entrepreneur met au point le Mammouth®, en trempant une toile de jute dans du bitume chaud afin obtenir un matériau à la fois imperméable, souple et facile à poser. Dans les années 1930, Pierre Geisen qui a pris la succession de son père, améliore ce produit en le revêtant d'une fine feuille d'aluminium, composant qui permet d'accroître la durée de vie du produit en le protégeant des écarts de température, des intempéries et des rayons ultraviolets. Durant la seconde guerre mondiale, l'entreprise déménage provisoirement en Avignon – elle retourne ensuite à Strasbourg – et devient la SOciété des Produits et Revêtements d'Étanchéité MAMmouth (SOPREMA) qui prend logiquement pour emblème un mammouth.

Groupe indépendant à actionnariat familial, Soprema est aujourd'hui présent dans 90 pays à travers le monde. Avec près de 4 300 collaborateurs, il réalise en 2010 un chiffre d'affaires global de 1,177 milliard d'euros.

Du Mammouth® à l'étanchéité totale

Au fil de son développement, Soprema élargit son offre en étanchéité avec par exemple, en 1975, la mise sur le marché de Sopralène®, première gamme de revêtements d'étanchéité à base de bitume élastomère SBS (Styrène-Butadiène-Styrène) armé de polyester non tissé. En 1997, l'entreprise strasbourgeoise lance la gamme Alsan®, des systèmes d'étanchéité liquide à base de résine polyuréthane, suivie deux ans plus tard d'Alsan® Flashing®, une résine bitume polyuréthane monocomposante dont la mise en œuvre s'effectue sans primaire à l'aide d'un

rouleau ou d'un pinceau large sur tous les relevés en travaux neufs comme en réfection.

Dans les années 2000, elle axe sa politique d'innovation sur l'Eco-Construction avec le développement de l'Aquadère®, un enduit d'imprégnation à froid sans solvant à base de bitume élastomère destiné à assurer une parfaite adhérence des matériaux d'étanchéité bitumeux. En 2009, elle élabore une combinaison inédite d'un liant et d'une armature nouvelle génération baptisée Elium qui entre dans la fabrication de la membrane d'étanchéité Soprelium®. Cette dernière permet de réduire le nombre et l'intensité des manipulations pour un accroissement de la productivité et une nette amélioration des conditions de travail en réduisant le poids de la membrane au mètre carré de plus de 35% tout en augmentant sa surface de 25% par rouleau.

Un spécialiste de l'enveloppe du bâtiment

Outre l'étanchéité, Soprema s'est également tourné vers d'autres familles de produits complémentaires comme la couverture. Ainsi, en 2009, elle lance Flaxline®, un écran de sous-toiture et pare-pluie à base de fibres naturelles de lin. En 2010, elle met sur le marché Stratherm®, un écran de sous-toiture qui renforce l'isolation thermique grâce à ses faces métallisées qui ont un effet réflecteur et favorise le confort d'été.

Concernant l'isolation thermique, Soprema s'est depuis 2005 affirmé comme un acteur majeur dans la fabrication de ouate de cellulose avec la gamme UniverCell® (cf. encadré). En octobre 2010, pour renforcer cette famille de produits, elle rachète la société EfiSol, numéro un sur le marché de l'isolation polyuréthane avec notamment une large offre en mousse PU rigide destinée à l'isolation et distribuée uniquement par les négoce matériaux.

Avec cette politique d'innovation permanente et de développement de ses gammes, Soprema est aujourd'hui le seul acteur du marché à bénéficier d'une offre complète en étanchéité, couverture et isolation (phonique et thermique) répondant ainsi aux problématiques de toute l'enveloppe du bâtiment, des soubassements jusqu'à la toiture.

Le négoce, un axe de développement majeur

Dans les années 1960, la production, qui était jusque là uniquement réservée aux poseurs internes à la société, s'ouvre aux étancheurs, professionnels qui du fait de leur spécialité travaillent principalement en direct avec les différents fournisseurs du marché. En 2006, Soprema prend la décision de séparer ses activités travaux désormais regroupées sous le nom de Soprema Entreprises.

Entre temps, Soprema poursuit son ouverture en commercialisant ses références au sein des négoce multi-spécialistes et spécialisés en couverture. Aujourd'hui, elle propose plus de 400 références d'étanchéité avec bien entendu le Mammouth® mais aussi des membranes bitumineuses soudables et autoadhésives, des résines PU en bidon qui s'appliquent au rouleau (gamme Alsan®), des systèmes synthétiques (gamme Flag®) vendus sous forme de rouleaux ... ainsi que tous les accessoires associés à cette famille de produits comme des plots, des dalles, des systèmes d'évacuation des eaux...

Pour la couverture, elle met en avant son offre d'écrans de sous-toitures (Stratherm®), des bardeaux bitumés (Sopratuiles®) et des plaques sous-tuiles (Sopraplac®).

Concernant l'isolation phonique, elle est présente dans la distribution avec la gamme Vélaphone®, des isolants qui se posent en sous-couche résiliente entre la dalle et la chape (ils sont ainsi mis en œuvre par des chapistes ou des carreleurs). L'offre en isolation thermique est également

largement diffusée avec, bien entendu la gamme UniverCell®, souvent associée dans les négoce avec les références d'étanchéité à l'air comme les écrans pare-vapeur, pare-pluie et de sous-toiture proposés par Soprema.

Après avoir construit sa notoriété en tant que spécialiste de l'étanchéité, Soprema a dépassé les frontières de ce seul univers pour être également considéré comme un partenaire majeur des négoce matériaux dans les domaines de la couverture et de l'isolation.

Guider les distributeurs

Aujourd'hui, comme le souligne Benoît de Pous, directeur des ventes négoce France « Soprema a renforcé son activité distribution ». En effet, elle s'attache à accompagner les distributeurs et leur fournit avec de nombreux outils d'aide à la vente avec en premier lieu un classeur qui reprend l'ensemble des documentations techniques et commerciales et un catalogue général qui synthétise la gamme.

L'offre générale étant majoritairement composée de produits qui intègrent une réelle technicité, Soprema a axé une grande partie de sa communication vers les distributeurs sur l'édition de guides pratiques dont la vocation est de transmettre d'une façon didactique et simple les informations essentielles à connaître afin qu'elles deviennent accessibles à tous les négoce, spécialistes ou non. Ces supports regroupent l'ensemble des références de la marque sous différentes thématiques : étanchéité liquide, écrans de l'enveloppe du bâtiment, construction bois... et servent aussi bien aux distributeurs pour répondre avec précision aux problématiques de leurs clients ou aider leurs ATC à mieux vendre les produits, qu'aux commerciaux Soprema pour « vulgariser » la présentation des produits et réaliser la meilleure implantation possible selon le négoce. Les guides sont également utiles aux poseurs qui retrouvent en quelques pages toutes les étapes à suivre pour réaliser une mise en œuvre conforme des produits.

Outre ces outils, l'entreprise compte sur sa force de vente d'une quinzaine de commerciaux – qui peut s'appuyer sur six personnes dédiées à la prescription – pilotée par des directeurs régionaux et un directeur des ventes pour promouvoir sa marque dans la distribution. Elle réalise différentes campagnes de promotions, seule (le Printemps Soprema) ou en partenariat avec les distributeurs aussi bien au niveau local qu'à l'échelle nationale.

Répondre aux orientations futures des négoce

Aujourd'hui, Soprema veut affirmer sa position de leader sur le marché de l'étanchéité et entend poursuivre sa politique envers les distributeurs afin de démocratiser ses produits dans les négoce. Le groupe axe ainsi ses efforts sur la formation dans le but d'apporter un maximum de connaissances aux revendeurs de la marque. Il n'hésite donc pas à multiplier les visites chez les distributeurs, mais aussi à ouvrir les portes de ses usines pour leur expliquer le fonctionnement de l'outil industriel

Concernant son offre, Soprema souhaite apporter plus de profondeur dans toutes ses familles de produits, volonté qui s'est récemment traduite par le rachat d'Efisol. Pour cela, elle investit (3 % du chiffre d'affaires de l'entreprise) sur la Recherche et le Développement, en s'appuyant sur ses quatre laboratoires. Au final, elle souhaite réaliser un quart de son chiffre d'affaires avec la commercialisation de nouvelles références, aussi bien des innovations que des évolutions de produits, des améliorations techniques... Jusqu'ici, cette large part accordée aux lancements de produits a permis à Soprema de bien cibler les nouveaux besoins et de proposer des références en phase avec les attentes des distributeurs et de leurs clients finaux comme par exemple le

Flaxline® et l'Alsan® 410 (sans solvants) tous deux labellisés Eco-Struction – ils répondent à la démarche développement durable mis en place par l'entreprise.

Nicolas Desbordes



UniverCell : l'isolation par Soprema

Commercialisé depuis 2005, l'isolant UniverCell® se présente sous la forme de fibres de cellulose obtenues à partir de papiers de recyclage triés, broyés et traités pour résister au feu, aux moisissures et éviter la nidification des rongeurs. De par sa composition, il offre une grande protection thermique (conductivité de 0,040 W/m.K) et est peu sensible aux variations d'humidité. Présenté sous forme de fibres légères et souples, il couvre uniformément toute la surface à isoler et s'infiltre dans les moindres interstices supprimant ainsi tout risque de pont thermique. De plus, sa structure enchevêtrée garantit une absorption acoustique importante aussi bien dans l'habitat que dans des applications non-résidentielles. Imputrescible, il laisse passer la vapeur et régule l'humidité. Ses propriétés répulsives lui apportent une bonne résistance au développement des moisissures.

Jusqu'ici proposé en sacs translucides de 12,5 kg (pour une mise en œuvre par soufflage, insufflation ou projection humide), il est depuis début 2010 également commercialisé en panneaux semi-rigides. Ce conditionnement permet de préconiser UniverCell® pour les poses en mur maçonné et à ossature, en rampant de toiture ou sur cloison distributive et séparative. Il convient ainsi parfaitement aux constructions à ossature bois ou HQE (résidentielles ou non) aussi bien en neuf qu'en rénovation. Il est proposé en 120 cm de longueur et en six épaisseurs, de 45 à 140 mm pour des résistances thermiques allant de 1,15 à 3,55 m².K/W.

Pour aider les distributeurs dans leur argumentation technique, Soprema a développé de nombreux outils dédiés à l'offre UniverCell® comme des échantillons, des vidéos de mise en œuvre, des totems spécifiques ainsi qu'un site Internet exclusif.

[Strasbourg, usine polyvalente du groupe](#)

Aujourd'hui, Soprema compte plus de vingt sites de productions, chacun fabriquant pour son marché local. En France, l'entreprise s'appuie sur trois usines spécialisées dans le bitume à Strasbourg (67), Val de Reuil (27) et Sorgues (84). Une quatrième unité, à Cestas (33), est uniquement consacrée à la production de la ouate de cellulose UniverCell®. Quatre autres sites de production sont spécialisés dans l'isolation : l'usine de Saint-Julien du Sault (89), dans les panneaux isolants PU, ainsi que celles de Colomiers (31), La Chapelle Saint-Luc (10) et Saint-Rambert-d'Albon (26), dans les minéraux isolants que sont la perlite et la vermiculite.

Depuis les années 1970, l'usine alsacienne est installée sur sept hectares dans la zone portuaire sud de Strasbourg. Siège social de l'entreprise, le site regroupe 150 collaborateurs auxquels s'ajoutent 30 personnes appartenant au bureau Recherche et Développement – outre la formulation, Soprema se charge de la conception des machines de production et de l'industrialisation des produits.

L'usine, qui s'étend sur plus de six hectares, consomme chaque année 70 000 tonnes de matières premières diverses. La moitié de sa production est destinée à l'export et pour le grand export, ce sont plusieurs centaines de containers qui sont expédiés via le canal du Rhin, plaçant Soprema comme « l'un des grands exportateurs alsaciens » selon Olivier Weymann, directeur de l'usine de Strasbourg. Bien qu'active depuis plus de quarante ans, l'usine répond parfaitement aux différentes normes actuelles et est certifiée Iso 9001 et 14001.

Concernant la fabrication, les opérateurs sont répartis dans plusieurs ateliers, chacun dédié étant à la fabrication d'une famille de produit (étanchéité liquide, production de membranes bitumineuses) ou à une étape du process.