

Isolants polyuréthane: autopsie d'une crise

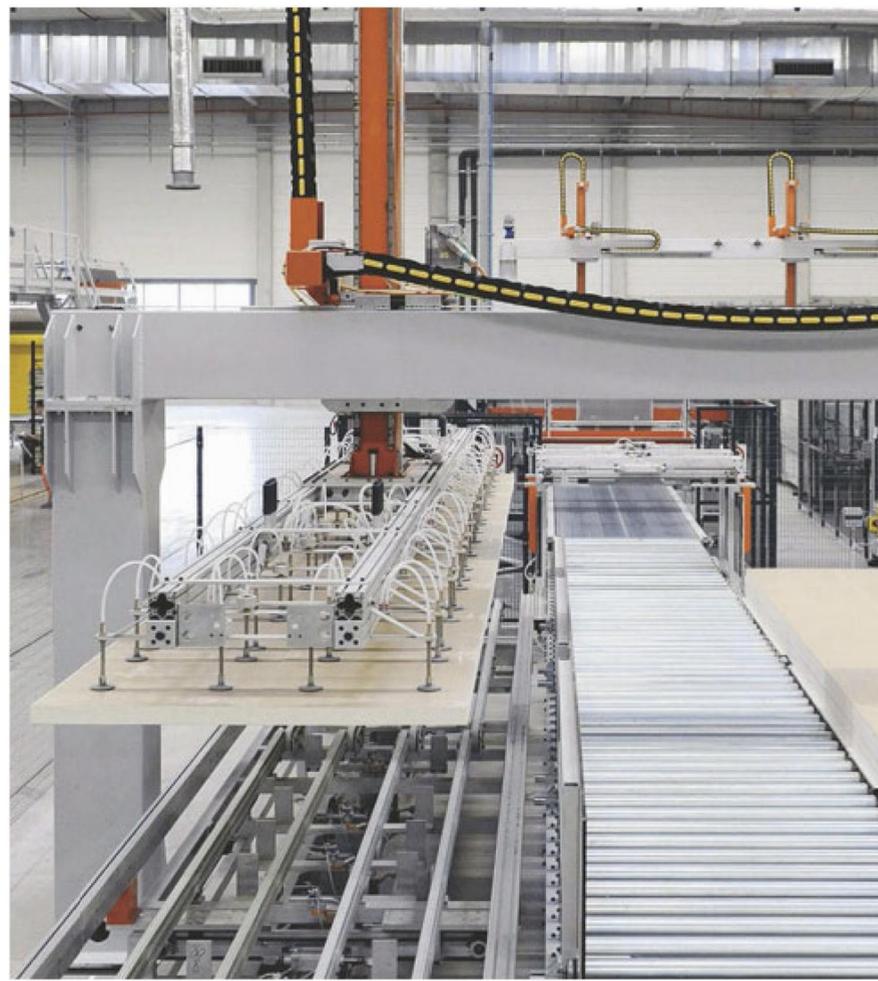
Pénurie et envolée des prix frappent une filière qui anticipe déjà des retards de chantiers.

C'est une crise comme le BTP en a rarement connu. Depuis plusieurs semaines, la pénurie de méthylène diphenyl diisocyanate (MDI), un composant indispensable du polyuréthane (PU), affecte toute la filière des isolants en PU, qui pèse 10 % du marché de l'isolation thermique dans la construction en France (24 millions de m²). Manque de produits, envolée des prix, retards de livraison... «Le Moniteur» fait le point sur un problème dont personne n'entrevoit l'issue avant la fin de l'année.

Comment en est-on arrivé là?

Parmi les composants nécessaires à la fabrication du PU, il en est un plus important que les autres : le MDI, un dérivé du pétrole qui pèse pour 70 % dans la formule chimique. Ce marché du MDI se trouve sous tension de longue date, les volumes répondant à peine à la demande mondiale des secteurs de la construction ou de l'automobile. Or, depuis septembre dernier, une invraisemblable série d'accidents restreint la production du MDI, concentrée entre les mains de cinq producteurs mondiaux : les allemands Covestro (Bayer) et BASF, les américains Dow Chemical et Huntsman, et le leader chinois Wanhua Chemical.

Tout commence le 20 septembre dernier. En Chine, d'abord, une explosion paralyse une usine de Wanhua et sa production de 600 000 tonnes par an. L'usine tourne depuis au ralenti. Celle d'Huntsman, aux Pays-Bas, subit un «arrêt de maintenance» depuis la fin 2016. Le 25 avril, c'est dans une unité allemande de Covestro qu'une explosion bloque la fabrication. Le même jour, Borsodchem, qui appartient à Wanhua, fait part de «problèmes de production» dans son usine hongroise. Résultat, le volume de MDI disponible chute, ses délais de livraison s'allongent et son prix s'envole. Il avait déjà presque doublé en avril, par rapport à la fin 2016. Les fabricants de panneaux isolants PU Soprema, Recticel, Iko, Knauf et Unilin sont pris en étau. Leur syndicat professionnel, le Syndicat national des polyuréthanes (SNPU), reconnaît officiellement la crise le 26 avril. «Les quantités de MDI disponibles ne [satisfaisant] pas les besoins de nos usines en mai, le déficit est de 30 %», alerte alors Hervé Fellmann, son président. Une partie des lignes de production est depuis à l'arrêt.



GILLESROLLE/REA

Une chaîne de production de panneaux isolants en polyuréthane du groupe belge Recticel, à Bourges (Cher).

Quelles conséquences sur les chantiers?

Les professionnels se disent très inquiets. Les étancheurs sont en première ligne. «Je dois rénover cet été la toiture-terrasse d'un collège dans l'Essonne mais la pénurie du polyuréthane m'oblige à me tourner vers du polystyrène expansé d'une épaisseur plus importante. Je n'ai pas le choix pour respecter les délais des travaux», déplore Jean-Christophe Crozon, gérant de l'entreprise locale Trebisol, spécialisée en enveloppe du bâtiment. Un exemple parmi d'autres... «Les délais de livraison des panneaux atteignaient un mois au moins pour une commande déclenchée à la fin mai, témoigne le responsable isolation et couverture d'un distributeur de matériaux. Les livraisons étaient contingentées par les industriels depuis mars. Les réelles difficultés ont commencé fin avril, avec la paralysie de certaines lignes de production des fabricants de panneaux, privés de MDI.»

Avec les hausses des prix - un panneau isolant en PU coûtait 30 % plus cher en avril qu'au début de l'année -, les professionnels s'inquiètent aussi des conséquences sur les marchés signés jusqu'en début d'année, quand les panneaux affichaient un rapport qualité-prix très compétitif. L'effet ciseau serait redoutable. Les organisations professionnelles réagissent. La Chambre syndicale française de l'étanchéité (CSFE) recommande depuis la fin mai «d'éviter de signer un marché mal négocié, en particulier si les pénalités de retard sont conséquentes, tant que la situation ne redevient pas meilleure». Les retards et la pénurie étant à craindre, il s'agirait, selon elle, de garder ouvertes les voies juridiques de l'imprévision ou de la force majeure. «Des procédures qui n'ont rien d'automatique et qui recouvrent des situations différentes, selon qu'il s'agit d'un marché public ou privé», estime l'avocate Julie Gomez-Balat (*lire ci-contre*).

Existe-t-il des produits de substitution ?

Difficile de remplacer le PU, un matériau qui présente à la fois une bonne résistance à la compression et l'une des meilleures conductivités thermiques avec un lambda de 0,023 W/m.K. En théorie, les solutions de remplacement ne manquent pas : polystyrène expansé (PSE), laine minérale, verre cellulaire ou perlite fibrée. « Mais en pratique, il faut toujours augmenter les épaisseurs de 30 à 40 % pour atteindre une performance thermique équivalente », intervient Alain Decorniquet, directeur technique de Smac, la filiale de Colas spécialisée dans les solutions d'étanchéité de l'enveloppe du bâtiment.

Que faire alors ? Quand le plan local d'urbanisme le permet, il est possible d'augmenter l'épaisseur d'isolant tout en restant dans l'épure du projet. Changer d'isolant ne pose alors aucun problème. En revanche, avec une terrasse accessible, il faudra aussi que le matériau présente une bonne résistance à la compression. Ce qui n'est pas le cas des laines minérales. Lorsque le chantier est lancé, le changement aura de toute façon des conséquences financières. Lorsque l'opération n'a pas encore commencé en revanche, tout reste possible. Y compris de dégrader les performances de la toiture - qui représente 15 % des déperditions totales des immeubles résidentiels collectifs ou tertiaires -, là où on trouve des toitures-terrasses. Ces pertes peuvent alors être compensées par un meilleur traitement des ponts thermiques et une isolation renforcée des baies. Quoi qu'il en soit, il est nécessaire de repenser l'isolation des toitures-terrasses pour diversifier les solutions techniques.

A quand la sortie de crise ?

Du côté de la très secrète industrie chimique du MDI, les informations ne filtrent pas. Les questions brûlent pourtant. Quand les usines paralysées redémarreront-elles ? Deux unités de production de MDI (BASF et Dow Chemical) devaient sortir de terre cette année mais subissent des retards de construction. Quand leur production, censée couvrir 15 % des besoins mondiaux, s'enclenchera-t-elle ? Toute la chaîne aval est dans l'expectative, des fabricants d'isolants PU jusqu'aux maîtres d'ouvrage.

La hausse des prix des panneaux d'isolation en PU, elle, va se poursuivre. Elle devrait atteindre 50 % en juin par rapport au début de l'année. Au-delà de l'été, la prudence est de rigueur. « Le problème de pénurie de MDI devrait s'estomper en fin d'année, mais le prix va rester à ce niveau exceptionnellement élevé, et de manière durable, compte tenu de la croissance de la demande », anticipe Valérie Prudor, secrétaire générale de l'Enveloppe métallique du bâtiment. Un diagnostic partagé par l'ensemble des acteurs interrogés par « Le Moniteur ». ● La rédaction

10 % : la part du panneau en mousse rigide de polyuréthane sur le marché de l'isolation thermique en France en 2015.

+50 % : l'augmentation du prix des panneaux PU depuis le début de l'année.

« Sauver les contrats en cours, sécuriser les contrats à venir »



SOURISPHOTO

Julie Gomez-Balat, avocate à la Cour, chargée d'enseignement

M Quels conseils donneriez-vous aux cocontractants face aux difficultés d'exécution des marchés privés d'étanchéité dues à la crise actuelle du MDI ?

Les entreprises pourront tenter deux voies juridiques pour obtenir des augmentations de prix, l'exonération des pénalités de retard, voire la résiliation du marché. D'une

part, la force majeure, qui doit rendre impossible l'exécution du contrat, ce qui n'est envisageable qu'en cas de pénurie absolue. D'autre part, l'imprévision, qui semble plus adaptée. Récemment consacrée par le Code civil, elle concerne les contrats conclus après le 1^{er} octobre 2016 et suppose qu'un événement imprévisible « rende excessivement onéreux » l'exécution du contrat. En cas d'imprévision, l'entreprise peut demander une renégociation du contrat. A défaut, soit les parties s'entendent sur une résolution du contrat, soit l'une des parties peut obtenir du juge de le réviser ou d'y mettre fin. Tout dépendra de l'interprétation des magistrats : iront-ils jusqu'à exiger que la pérennité de l'entreprise soit menacée pour reconnaître l'imprévision ? Ce mécanisme ne devrait toutefois pas s'appliquer aux marchés à forfait, pour lesquels la règle d'intangibilité du prix devrait primer. On ne pourra alors que conseiller aux entreprises de tenter de trouver un accord amiable avec les maîtres d'ouvrage.

M Et pour les marchés publics ?

Les entreprises pourront invoquer les sujétions imprévues afin d'obtenir des augmentations de prix. La crise actuelle devra pour cela présenter un caractère exceptionnel, imprévisible et extérieur. En cas de marché à forfait, ces sujétions devront en outre bouleverser l'économie du contrat, ce que le juge sera amené à apprécier au cas par cas. En cas de pénurie, elles pourront - comme en marchés privés - invoquer la force majeure, et ainsi solliciter l'exonération des pénalités de retard contractuelles, voire la résiliation du marché.

M Que faire pour les marchés à venir ?

L'imprévision ne pourra plus être invoquée pour les nouveaux marchés puisque cette crise est maintenant connue, d'où l'intérêt de sécuriser les contrats à venir. On pourrait par exemple y insérer des clauses prévoyant plusieurs options de travaux ou de matériaux (obligations alternatives) mais en tenant compte des répercussions sur les autres lots (gros œuvre notamment). ● Propos recueillis par Isabelle d'Aloia