

## FICHE D'INFORMATION

Éco  
Entreprises  
Québec

LE VERRE CELLULAIRE :  
UNE 2<sup>E</sup> VIE POUR LE VERRE ISSU  
DE LA COLLECTE SÉLECTIVE



# LE MARCHÉ DU VERRE CELLULAIRE

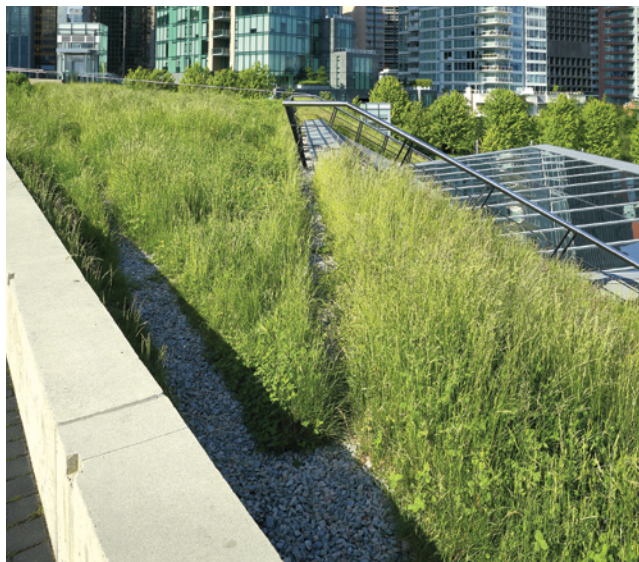
Le verre cellulaire est un matériel de type « pierre-ponce ». Il est fabriqué à partir d'environ 95 % de verre récupéré, trié au préalable en centre de tri, réduit en fine poudre puis mélangé à un additif minéral. Ce mélange est ensuite soumis à une cuisson à haute température provoquant son expansion et emprisonnant ainsi des milliers de bulles de gaz. Matériel léger, résistant, durable, ignifuge et isolant, le verre cellulaire est déjà utilisé depuis une trentaine d'années dans de nombreux pays européens pour une panoplie d'applications, principalement dans le secteur de la construction. C'est un produit écologique à haute valeur ajoutée.

## CLIENTÈLE CIBLE ET BASSIN POTENTIEL

Il n'y a actuellement aucun producteur de verre cellulaire au Québec et très peu en Amérique du Nord. Ce produit présente un potentiel de mise en marché considérable et peut profiter d'une maturité de commercialisation déjà acquise en Europe.

Les producteurs européens visent principalement les marchés de la construction et de l'aménagement paysager, notamment pour :

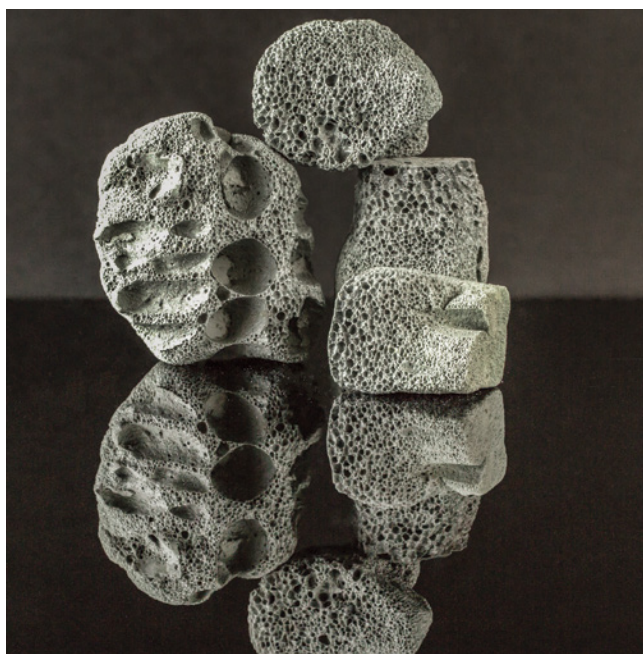
- L'isolation de sous-fondations et des murs en béton.
- L'isolation de canalisations, de tuyauteries et de réservoirs de stockage.
- L'application de sous-couches routières ou de terrains de sport.
- La réalisation de sous-couches de toitures végétalisées (toits verts).
- Les remblais dans les travaux d'aménagement paysager.



## MARCHÉ

En Amérique du Nord, le marché, bien que naissant, bénéficie d'un potentiel très prometteur pour les entreprises d'ici. En Europe, en revanche, le marché est à maturité. On retrouve des usines de production de verre cellulaire dans de nombreux pays, notamment en Suisse, en Allemagne, en Suède, en Espagne, en République tchèque, en Autriche, en Italie et en Lituanie.

Une usine type produit entre de 30 000 t/an à 50 000 t/an de verre cellulaire, correspondant à un chiffre d'affaires estimé entre 45 et 75 millions de dollars/an<sup>1</sup>.



### MATIÈRES EN COMPÉTITION AVEC LE VERRE

- Matériaux de remblai (gravier, sable)
- Matériaux d'isolation (gravier, sable, polystyrène expansé)

### COMMERCIALISATION DE VERRE CELLULAIRE

Les marchés visés par le verre cellulaire sont ceux de la construction et de l'aménagement paysager. À elle seule, l'industrie de la construction a représenté plus de 45 milliards de dollars d'investissements en 2014 selon l'Association de la construction du Québec (ACQ). C'est donc dire la place que peut prendre le débouché du verre cellulaire dans ce marché.

### INDICATEURS POSITIFS DE PÉNÉTRATION DE MARCHÉ

- Grande maturité des produits en Europe, mais marché ouvert en Amérique du Nord.
- Les propriétés du produit lui confèrent des avantages concurrentiels :
  - Résistance à l'humidité;
  - Résistance au feu;
  - Efficacité thermique : l'humidité n'est pas absorbée par le produit;
  - Stabilité dimensionnelle : pas de gonflement, gauchissement, rétrécissement ou déformation;
  - Haute résistance à la compression;
  - Produit léger et drainant.

<sup>1</sup> Les montants sont en dollars canadiens

## CRITÈRES TECHNIQUES ET CERTIFICATIONS

Actuellement, le produit n'est pas normé en Amérique du Nord, ni en Europe. En revanche, pour conquérir les marchés, le produit devra faire la preuve du respect des critères élaborés selon les applications. Par exemple, dans le secteur du bâtiment, le verre cellulaire devra répondre aux exigences établies par la Régie du bâtiment du Québec (RBQ), telles que les critères techniques visant la construction de toits végétalisés.

Les critères sont variables selon l'application. Ils concernent généralement :

- La facilitation du drainage de l'eau.
- La réduction d'absorption de l'eau.
- La résistance à l'écrasement.
- La réduction de charge structurale.
- La résistance au gel et au cycle gel-dégel.

