



© Alain Brillat

Projipur, un nouveau procédé d'étanchéité et d'isolation.

L'entreprise Travaux spéciaux du Centre révolutionne l'étanchéité

LIMOUSIN

La société Travaux spéciaux du Centre débute la commercialisation d'un système d'étanchéité et d'isolation thermique présenté comme « révolutionnaire ».

Présent dans le marché de l'étanchéité depuis vingt-six ans, Alain Brillat souhaitait faire évoluer des techniques qui n'avaient pratiquement pas subi de changement depuis les années 1980. À la faveur d'un rapprochement avec Ghislain Croyère, inventeur des bitumes élastomères, le gérant de Travaux spéciaux du Centre, entreprise créée en 1993 à Pierre-Buffière (Haute-Vienne), a donc imaginé le système baptisé Projipur. Il s'agit d'un nouveau procédé d'étanchéité et d'isolation thermique pour les toitures-terrasses. Concrètement ce nouveau produit se compose de plusieurs couches projetées à haute température. La première est un primaire d'épaisseur variable selon la nature du toit-terrasse, la seconde est une couche étanche en résine, la troisième est constituée de mousse en polyuréthane également projetée à haute température (70 °C), enfin la dernière est un film (épiderme) assurant la protection anti-UV. Par rapport à une installation classique, il présente pour avantage de supprimer les ponts thermiques du fait de l'absence de raccords et d'être près de vingt fois plus léger avec une masse de 5 kg/m².

RÉDUIRE LES DÉLAIS D'INTERVENTION

Sur une surface de 300 m², objet de la première pose réalisée sur une maison à Brive en juillet 2006, ce système d'application entièrement mécanisé permet de réduire les délais d'intervention à une journée seulement contre cinq avec les procédés habituels. « *La seule contrainte de Projipur, pour laquelle j'ai déjà reçu une aide de 105 000 euros de la part d'Oséo-Anvar, est qu'il nécessite une main-d'œuvre très qualifiée dans le domaine de la pose de l'étanchéité* », précise Alain Brillat. Employant dix-sept personnes pour un chiffre d'affaires de 1,8 million d'euros en 2006, la société entame à présent la phase de référencement qui devrait lui permettre de traiter 100 000 m² dans les trois ans à venir. Et d'ici cinq ans, la société vise la mise en place de 300 000 m² par an, soit 2 % du marché français de l'étanchéité. En attendant, la société a reçu des marques d'intérêt des deux plus gros fabricants mondiaux de membranes d'étanchéité. « *Aussi, nous envisageons d'établir à l'avenir des contrats de licences avec des sociétés d'étanchéité de renom non traditionnelles* », annonce le dirigeant. ■ OLIVIER CONSTANT, À LIMOGES