

Polycaro

Edition 77 | mars 2022 | € 12
Bureau de dépôt Gand X – P309201

Le plateforme b2b de la pierre naturelle, la céramique & le composite de quartz



TYLES

Peronda Ghent
Plus d'infos p. 70

RG TEGEL 2.0
IS LAUNCHING

Bathmood

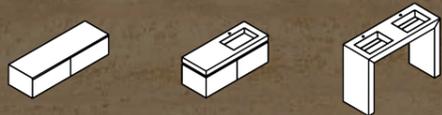
more than furniture

Avec le projet BATHMOOD, Mirage® explore les potentialités expressives du grès cérame pour offrir des solutions de design d'intérieur parfaitement coordonnables avec les sols et les revêtements.

Des lignes pures et essentielles et des performances techniques d'excellence pour des applications destinées à différentes typologies d'environnements, aussi bien dans le contexte résidentiel que commercial.

endless possibilities

Une gamme articulée de couleurs, d'effets et de surfaces, en mesure de satisfaire les goûts et les exigences les plus divers, à travers des associations coordonnées ou des contrastes mix & match.



MIRAGE
Porcelain. Design. Sustainability

EN SAVOIR PLUS?

Contactez-nous via info@rgtegel.be ou
via votre RG Tegel responsable régional

Liersebaan 206 | 2240 Massenhoven | www.rgtegel.be



Une publication de

OOLA bv
Veldemeersdreef 3
9880 Aalter
+32 50 250 170
info@omicron-media.be

Rédactrice en chef:

Hilde Van Malderen

Ont collaboré à ce numéro

Lies Paelinck, Peter Goegebeur, Tim De Cock, Günther Van Gysegem, Jacques Legros, Piet Andries, Mario Baeck

Design

Ineke Debo

Annonces

Simon Ooghe
+32 50 250 170
info@omicron-media.be

Traduction

Joalis bvba

Imprimerie

Perka nv
Industrielaan 12
9990 Maldegem
+32 50 716 071

Abonnements

Prix de l'abonnement annuel pour la Belgique : 48 euros. Numéros uniques : 12 €. Prix incluant les frais de port et excluant les frais d'expédition.

Groupes cibles

Carreleurs & poseurs de sol, transformateurs de pierre naturelle, marbre et granit, cuisinistes, installateurs de façades, commerces de carrelage, commerces de matériaux de construction avec département carrelages, fournisseurs, fabricants, importateurs et grossistes

Droits d'auteur

Tous droits réservés. Ce magazine est protégé par le droit d'auteur : aucun extrait de cette publication ne peut être reproduit, distribué ou communiqué sous forme analogique ou numérique sans l'autorisation écrite de l'éditeur. L'éditeur et les auteurs déclarent que ce magazine a été compilé avec soin et au mieux de leurs connaissances ; toutefois, ni l'éditeur ni les auteurs ne peuvent en aucun cas garantir l'exactitude ou l'exhaustivité des informations. L'éditeur et les auteurs n'acceptent donc aucune responsabilité pour les dommages de toute nature qui sont le résultat des actions et/ou de décisions basées sur ces informations. Il est vivement conseillé aux lecteurs de ne pas utiliser ces informations de manière isolée, mais de s'appuyer sur leurs connaissances et leurs expériences professionnelles et de vérifier les informations fournies.



edito

Le bon marché coûte que coûte ?

Ça m'arrive aussi je dois bien l'avouer. Je suis au magasin et je me rappelle qu'il me faut une nouvelle casserole. Et comme la vie est déjà assez chère, je choisis la moins chère. Résultat : au bout de deux semaines, l'émail commence déjà à se détacher. Ou les robinets de la salle de bain. Je me suis dit, je vais demander à un ami bricoleur de me les installer comme le plombier se faisait attendre. Quelques temps après, de l'humidité dans le mur. J'ai donc quand même dû faire venir le plombier pour régler le problème. Une fois de plus, au final, le bon marché coûte cher.

Il y a quelque chose dans notre cerveau qui réagit au mot bon marché ou réduction. Des expériences démontrent qu'au supermarché, les gens vont davantage acheter un produit proposé en 1 + 1 gratuit qu'avec une réduction de 50 %, alors que cela revient exactement au même. Or tout cela n'est que boniments de foire pour séduire le consommateur. Car le client est roi.

Et le secteur du carrelage n'est pas différent. L'important est aussi d'attirer les clients. Mais pas à n'importe quel prix. Que ce soit notre Leading Lady Fabienne Royaux, le jeune entrepreneur Dimitri Coene et bien d'autres encore, tous tiennent le même discours : hors de question de participer à la guerre des prix. Nous voulons offrir de la qualité. Et ils ont parfaitement raison. Pareil chez les constructeurs de piscine à qui nous donnons la parole dans ce numéro. Une bonne étanchéité, c'est la base de tout. Pourtant, c'est un aspect souvent laissé de côté pour faire baisser le prix, encore une fois avec les conséquences que l'on connaît.

Il faut parfois une solide dose de persuasion pour convaincre les clients potentiels qu'à long



terme, la qualité revient peut-être même moins cher mais cela vaut toujours la peine. Ce n'est pas moi qui dirai le contraire alors que je suis là avec ma nouvelle casserole, me maudissant d'avoir cédé aux sirènes du bon marché.

La rédaction de Polycaro s'efforce de vous offrir à chaque édition des articles intéressants et de qualité. Bonne lecture !

Sommaire



06 À la rencontre de Fabienne Royaux
Leading Lady du marketing chez Tyles



14 Jeunes loups et vieux renards
La 4ème génération à la barre de Solidor



22 Tilers & Tools
Ingemar Agemans d'Acotek, spécialiste en étanchéités



38 Events Stone & Tile et RenoResto
Un riche programme d'exposés et d'ateliers



44 La parole à l'expert
Pourquoi les carreaux se cassent-ils? Carrelage de faible qualité ou mauvais coupe-carreaux?



49 Opinion
Jef Van Gemert, formateur au VDAB



52 Un divin mariage de céramique et pierre naturelle
La rénovation de l'église Salve Mater à Lovenjoel



60 Panneaux de construction
Des supports multiples pour les carreaux

codex
EXCLUSIVEMENT POUR LES CARRELEURS

Scannez ce code QR et découvrez l'ensemble de la gamme codex.

LIZIN LUTZ

Des solutions sur mesure pour chaque projet



Votre expert en paillassons d'entrée

Verimpex développe et fabrique des paillassons de haute qualité pour installer à l'intérieur et l'extérieur qui remportent aisément le combat contre la saleté et l'humidité, même dans les endroits les plus fréquentés.

Pour chaque intérieur

Découvrez notre gamme étendue sur www.verimpex.eu ou contactez-nous pour un entretien sans obligation.

- ▶ Innovation
- ▶ Esthétique
- ▶ Gamme étendue
- ▶ Savoir-faire
- ▶ Qualité top

VERIMPEX MATTING | CONTACT

T: +32 50 320 866 • verimpex@verimpex.eu



vizier.be

Leading Ladies

Fabienne Royaux marque le secteur du carrelage de son empreinte marketing

“Quand je m’implique dans quelque chose, je le fais à fond”

Pour tous ceux qui cherchent de l’inspiration pour séduire des clients potentiels avec une bonne vision du marketing, il faut absolument discuter avec Fabienne Royaux. Avec ses frères Guy et Paul, elle dirige le grossiste Tyles, où elle apporte clairement sa griffe personnelle au niveau du marketing. Nous avons également cherché à savoir quelle personnalité se cache derrière cette ‘leading lady’.

Lorsque vous étiez enfant, était-il déjà évident que vous rejoindriez l’entreprise familiale?

“Enfant, je n’avais pas vraiment une idée précise de ce que je voudrais faire plus tard. Voir mes parents actifs dans l’entreprise familiale a décuplé mon intérêt, mais sans que je l’exprime vraiment. On s’attendait à ce que nous suivions tous les trois les traces de nos parents, mais ce n’était pas perturbant. Je trouvais cela très naturel. Aux études, j’ai choisi l’option architecte civil. J’ai aimé les matières techniques, mais le côté créatif me faisait défaut. Je réfléchissais de manière beaucoup trop pratique. J’ai arrêté et vite compris que je voulais m’orienter vers des études d’ingénieur commercial, une formation très large avec les matières économiques typiques, assez bien de comptabilité, des langues, du droit, mais aussi la connaissance des matériaux, qui me vient maintenant bien à point. Après mes études, j’ai immédiatement commencé à travailler pour mes parents. Au cours de toutes ces années, j’ai également multiplié les jobs de vacances, des jobs sympas mais aussi un peu moins gais, comme coller des étiquettes (rires).”

Quelles valeurs vos parents vous ont-ils inculquées?

“Mon père plaçait la barre haut: il faut travailler dur. Ne vous plaignez pas et ne râlez pas

trop, il faut que le travail se fasse. Ma maman travaillait également dans l’entreprise, mais davantage en coulisses. Je pense qu’elle travaillait aussi dur que mon père, mais cela se voyait moins. Bref, une véritable mentalité ouest-flandrienne. Et celle-ci est toujours présente en moi. Si vous voulez obtenir quelque chose, cela ne va pas se faire tout seul. Je suis assez perfectionniste. La différence réside dans les petits détails. Nous publions un magazine une fois par an. Chaque photo, chaque mot, chaque texte doit être parfait.

On me dit parfois: mais personne n’y prêtera attention. Je veux cependant que tout soit parfait, même s’il ne doit y avoir, pour ainsi dire, qu’une seule personne qui lira tous les textes. En fait, je devrais mieux définir mes limites, j’en suis consciente. Il m’arrive parfois de cravacher pendant plusieurs semaines, mais à un moment donné, je me dis: “c’est vendredi, il est temps d’éteindre ce PC. Je mets ‘Teams’ en stand-by le week-end et j’ai configuré l’icône e-mail sur mon gsm de manière à ne pas voir le nombre de courriels non-lus. Parce que lorsque je vois une boule rouge avec dix mails non-lus, je ne peux pas m’empêcher de les lire quand même.”

Comment décririez-vous votre propre caractère?

“Ayant du mal à parler de moi, j’ai donc vérifié mon profil MBTI. En fait, je suis plutôt quelqu’un d’introverti. Quand je m’implique dans quelque chose, je le fais à fond. Je suis une bosseuse qui veut que les choses soient faites à temps et que tout le monde soit impliqué. Et vu que je veux tellement bien faire les choses, je peux parfois aussi m’énerver, même si cela s’est heureusement beaucoup amélioré ces dernières années. Je réfléchis de façon très analytique et pratique. J’aime résoudre des problèmes et m’investir dans des projets.

Mais en privé, je suis beaucoup plus extravertie et plus clairement présente. Lorsque quelque chose ne me convient pas, mes amis ou ma famille le remarqueront assurément. Et je suis très compétitrice. Lorsque nous étions enfants et que je jouais au Monopoly contre Guy et Paul, cela se terminait généralement en dispute, je n’étais donc apparemment pas la seule à avoir l’esprit de compétition (rires). Mais une fois la partie ou le match – car je joue aussi au hockey – terminé, cet esprit de compétition disparaît à nouveau immédiatement.”

Texte: Hilde Van Malderen
Photos: Tyles

Vous dirigez l'entreprise avec vos frères. Quelle est votre tâche?

"La gestion opérationnelle des showrooms. Cette tâche comporte de nombreux aspects: veiller à ce que les produits appropriés soient présents et qu'ils soient en ordre, jusqu'au planning des collaborateurs. Jusqu'il y a peu, j'assurais aussi le suivi des ventes, mais nous avons recruté un profil supplémentaire, avec lequel je travaille en tandem. Je me charge aussi de tout le volet marketing. Cela a commencé il y a dix ans avec 5 publicités par an, mais aujourd'hui, cela occupe la plus grande partie de ma semaine de travail. Nous sommes très actifs dans ce domaine car, lorsque nos clients attirent davantage de clients, cela ne peut, en tant que grossiste, que nous être profitable. Nous voulons donner une valeur ajoutée à la marque Tyles et au réseau d'Experts Tyles."

Lors d'une discussion précédente, je me souviens que vous aviez une vision très claire à ce sujet, notamment en ce qui concerne le ressenti.

"C'est exact. Vous pouvez fournir de l'inspiration aux gens en ligne, mais ils veulent tout de même encore et toujours voir et toucher les carrelages. Vous pouvez alors travailler avec des échantillons, mais ceux-ci sont plus pratiques à utiliser a posteriori pour créer des associations dans votre intérieur. Pour faire son choix, cela ne suffit pas. Donc, si vous disposez d'un showroom et que vous y mettez l'accent sur ce ressenti, cela représente une valeur ajoutée dans le processus de choix du client. C'est là que nous pouvons nous démarquer de la vente en ligne. Il arrive parfois qu'un de nos vendeurs vienne me dire qu'un client a vu le même carrelage beaucoup moins cher en ligne. Je connais ces sites web avec des offres vraiment folles, mais je réponds invariablement: si ce client veut faire confiance à une entreprise de Malte, par exemple, c'est son choix. Car c'est cependant chez nous qu'il pourra voir ce carrelage. Nous ne nous laissons donc pas entraîner dans une guerre pour le prix le plus bas. Nous assistons les clients tout au long du processus. Nous voulons leur offrir un service depuis le choix jusqu'à la livraison. Ce que vous n'aurez pas avec une entreprise maltaise."

Vous avez été parmi les premiers à mettre ce ressenti au centre des préoccupations; avez-vous éprouvé des difficultés à faire adhérer tout le monde à cette vision?

"Cela s'est fait étape par étape. Notre premier showroom Superlarge a été le premier à aller dans cette direction. Et nous avons remarqué que cela a été extrêmement bien accueilli. Nous savions dès lors que nous étions sur la bonne voie. Et nous avons donc continué. Il ne s'agit pas toujours d'un showroom complet, cela peut aussi concerner la manière dont vous disposez vos panneaux, les photos qui les accompagnent, l'harmonisation des panneaux entre eux. Le ressenti se passe aussi par les petits détails." Le monde du carrelage et de la pierre naturelle est encore principalement un monde d'hommes...

"...Oui, mais si vous regardez chez les grossistes, il y a assez bien de femmes. On nous néglige peut-être parfois, mais nous sommes bel et bien là (rires). Parmi les architectes, il y a autant de femmes que d'hommes. Dans notre showroom travaillent aussi davantage de femmes, mais les représentants sont plutôt des hommes, tout comme les magasiniers, les chauffeurs et les poseurs. Je n'ai jamais eu l'impression de devoir faire davantage mes preuves. Mais je le sais: jadis, nous avions ici un comptoir. Vous aviez beau trouver à celui-ci une collègue féminine pouvant s'appuyer sur des années d'expérience et un collègue masculin débutant, les gens du sol posaient toujours leurs questions à l'homme, même s'ils avaient déjà vu la femme à plusieurs reprises. C'était typique. Je n'ai jamais eu le sentiment d'être considérée comme ridicule en tant que femme. J'ai toujours bénéficié ici du crédit et l'espace nécessaires pour apprendre les ficelles du métier."

De quoi êtes-vous la plus fière?

"De l'évolution de nos showrooms. En quelques années, nous avons franchi de nombreuses étapes jusqu'au jour où je me suis dit: stop aux rénovations. Rénover un showroom constitue naturellement une opération très visible. Mais à côté de cela, nous avons également investi beaucoup de temps dans notre base de données produits,

un outil destiné tant aux clients professionnels qu'aux collaborateurs des showrooms. Celle-ci renferme tout ce que nous proposons. Environ 50.000 références. Dans cette base de données, vous pouvez effectuer des recherches sur base de caractéristiques comme 'je recherche un carrelage gris à l'effet béton en grand format qui soit disponible de stock dans telle gamme de prix'. Ou avoir immédiatement la réponse lorsque vous voulez savoir si ce carrelage existe également en version pour l'extérieur. Parce que nous recevons régulièrement des appels téléphoniques pour poser toutes sortes de questions. Désormais, toutes les informations sont disponibles instantanément. Avec les prix mis à jour. En fait, cela fait aussi partie du ressenti. Parce que les clients sont habitués à trouver leurs informations instantanément sur Internet. Nous y exposons également notre stock."

En parlant de la mise à jour des prix et des stocks, ceux-ci vous donnent-il des cauchemars vu les évolutions actuelles avec ces prix qui augmentent et ces délais de livraison qui s'allongent?

"Je pense que nous allons encore au-devant de six mois difficiles, chaotiques. Je m'y suis préparée. Surtout au niveau des prix et des délais de livraison. La fin n'est pas encore en vue. Et nous n'avons aucune emprise sur cela. Nous recevons les dates de livraison des usines, que nous transmettons au client. Mais certaines usines ne vous préviennent pas lorsqu'elles prennent du retard. Ce n'est qu'au moment où nous programmons le chargement qu'elles nous signalent que le carrelage n'est pas disponible. La capacité de production à l'étranger a également baissé parce que le transport par conteneurs est tout simplement devenu trop coûteux. Tout doit donc être produit en Europe, mais la capacité de production fait défaut."

"A cela s'ajoute aussi la crise du gaz. J'ai entendu dire que la moitié des lignes en Italie sont à l'arrêt parce que produire coûte trop cher. Et vous avez une économie qui tourne. J'en conclus que nous allons maintenant subir ce qui s'est passé l'an dernier au niveau du bois et de l'aluminium. Nous sommes en train d'analyser comment compenser cela. En constituant évidemment

”
JE PENSE QUE NOUS
ALLONS ENCORE AU-
DEVANT DE SIX MOIS
DIFFICILES, CHAOTIQUES.
NOUS ALLONS VIVRE
CE QUI S'EST PASSÉ
L'AN DERNIER AU
NIVEAU DU BOIS ET DE
L'ALUMINIUM.

Fabienne, avec ses frères Guy et Paul, dans le showroom de Zellik.

davantage de stock des produits qui marchent le mieux. Nous voulons aussi créer davantage de transparence au niveau des dates de disponibilité.”

Est-ce que cela vous fait peur?

“Il faut avancer. Nous ne pouvons que faire de notre mieux. Nous allons être confrontés à ce problème, mais nos concurrents aussi. Nous rappelons à nos commerciaux de bien communiquer et de réfléchir de façon proactive pour, lorsqu'un produit est indisponible, indiquer au client les solutions bel et bien disponibles. Peut-être pourrions-nous satisfaire le client avec un format différent ou une alternative visuellement similaire. Naturellement, nous ressentons aussi le stress de ceux qui souhaitent rénover. Je sais que, à ce moment-là, c'est un peu pour le client comme si le ciel lui tombait sur la tête. Les gens ont parfois ce sentiment. Ils sont mis au pied du mur par ces augmentations de prix et l'allongement des délais de livraison. Mais souvent, vous ne pouvez pas y faire grand-chose. Alors, vous devez être honnête. Jouer franc jeu, c'est ce qui fonctionne le mieux.”

Chez vous aussi?

“Lorsque j'ai commis une erreur, oui. Lorsque j'ai eu un souci mais que je n'aurais pas pu l'éviter même avec la meilleure volonté du monde, alors je peux l'accepter.”

Vous n'êtes ici pas seule à diriger. Comment essayez-vous de diriger correctement l'entreprise?

“Je trouve que cela reste encore et toujours un volet complexe de mon métier. J'essaie toujours de bien faire avec tout le monde, mais j'ai vite appris que c'est impossible. Je tente de me mettre le plus possible à la place de nos collaborateurs. Comme pour le planning, par exemple. Puis je me demande: est-ce que je serais d'accord de travailler autant de jours d'affilée ou de travailler autant de samedis? C'est peut-être très vieux jeu, mais je crois qu'il faut montrer l'exemple. Les principes que je trouve importants, je les applique aussi moi-même, comme arriver à l'heure ou, du moins, prévenir quand vous êtes coincé dans les bouchons, par exemple. Ou terminer les

”

TOUT LE MONDE A DES SOUCIS, MÊME SI L'ON NE SAIT PAS TOUJOURS CE QUI SE PASSE CHEZ LES AUTRES. J'AI APPRIS À ACCEPTER QUE CELA FAIT TOUT SIMPLEMENT PARTIE DE LA VIE.



choses. Quand vous dites que vous allez faire quelque chose, faites-le.

Pendant longtemps, j'ai travaillé quelques jours par semaine dans le showroom, mais j'ai arrêté de le faire en 2019, parce que le volet marketing ne cessait de prendre de l'ampleur. Je travaillais alors également le samedi et prenais un jour de congé en semaine, mais comme on m'appelait constamment, ce n'était plus possible. Je trouve agréable de terminer certaines choses le samedi. Surtout d'avoir le sentiment d'être à nouveau en phase avec la semaine.”

Qu'est-ce que vous aimez dans la vie?

“Je peux vraiment apprécier de faire quelque chose avec des amis. Partir un petit week-end, aller boire un verre ou manger un bout. Mais faire certaines choses seule me procure autant de plaisir. J'aime lire. J'aime regarder des séries. Cela me détend énormément. Un bon équilibre entre les deux. Parfois ne rien faire, parfois voir des gens. Regarder Netflix pendant toute une soirée est mon petit plaisir secret. Et cuisiner quelque chose de savoureux à déguster dans le canapé devant la télé. Ou lire dans mon bain jusqu'à ce que je sois toute fripée.”

Qu'est-ce que la beauté pour vous?

“Cela peut être beaucoup de choses. Comme le cliché d'un beau coucher de soleil. Cela reste pour moi un petit moment d'ébahissement. Ou l'immensité d'une montagne quand nous allons au ski. Vous réalisez alors que vous êtes tout de même petit. Je n'ai pas beaucoup d'affinités avec l'art. Je vais bien de temps en temps au musée, mais ce n'est pas là que je recherche la beauté. La beauté, cela peut aussi tout simplement être un moment entre personnes, un fou rire entre amis. Ou un petit geste.”

Qu'est-ce qui figure encore sur votre liste de choses à faire absolument?

“Professionnellement, j'aimerais libérer suffisamment de temps avec Guy et Paul pour travailler sur les grands projets, comme notre stratégie. Ce n'est pas facile, car vous êtes toujours occupé par les activités quotidiennes. Mais il est également important de prendre le temps et le recul pour avoir une

vue d'ensemble. J'aimerais également finaliser les portails produits et clients afin d'encore élever le niveau de l'expérience d'achat pour les clients professionnels. Et je veux encore beaucoup apprendre au niveau du marketing.

Sur le plan personnel, il y a certainement plusieurs pays que j'aimerais visiter. L'Afrique du Sud pour sa nature et son vin. Le Japon pour sa culture et sa cuisine. Entre-temps, j'ai également acheté une maison à Bruges, à laquelle je vais donc devoir consacrer du temps. Je veux essayer de mener à bien sa rénovation avec le moins de stress possible (rires). Pour l'instant, je vis à Ixelles. Après mes études à Louvain, j'ai suivi des amis à Bruxelles, mais j'ai toujours su que je ne resterais pas ici, même si cela me manquera. J'ai encore beaucoup de famille et d'amis en Flandre Occidentale, et j'effectuais donc de nombreux allers-retours. Cela, par contre, ne me manquera pas.”

Avez-vous des exemples dans la vie. Des gens qui vous ont inspirée?

“J'ai précisément un cercle d'amis assez ambitieux pour lesquels j'ai une grande admiration et qui m'inspirent beaucoup. Une amie a par exemple démarré une start-up: Jusré qui propose des jus pressés à froid. Je me suis dit: mais dans quelle aventure t'es-tu lancée là? Mais elle s'en sort toujours. J'admire beaucoup son culot, sa détermination et sa persévérance. Se jeter à l'eau et nager jusqu'à la rive... J'aime aussi suivre les entreprises belges qui réalisent de belles choses. Qui deviennent des valeurs sûres dans toutes sortes de secteurs grâce à une vision claire. C'est beau à voir.”

Quelle est votre plus grande leçon de vie jusqu'à présent?

“Chaque maison a sa croix. Tout le monde a des soucis, même si l'on ne sait pas toujours ce qui se passe chez les autres. J'ai appris à accepter que cela fait tout simplement partie de la vie. Et cela peut concerner beaucoup de choses. La santé physique et mentale, la faillite d'un rêve, ne pas pouvoir avoir d'enfants, les ruptures relationnelles. Cette prise de conscience fait que je juge moins vite les gens quand je ne connais pas toute l'histoire.”

Les préférences de Fabienne Royaux

Plat préféré

“La pizza. La classique, donc pas besoin de mettre un millier d'ingrédients dessus.”

Sport préféré

“Je rejoue au hockey. J'y jouais lorsque j'étais enfant, mais j'avais arrêté lors de mes études. C'est très relaxant, même si je veux gagner tous les matchs. J'aimerais aussi aller courir davantage, mais cette bonne résolution ne tient pas souvent. Et, vu que nous sommes tous de grands supporters du Club de Bruges, j'essaie donc d'aller régulièrement aux matches.”

Films ou séries?

“Games of Thrones, du moins les premières saisons. Je n'ai peut-être vu le film ‘Les Evadés’ pour la première fois que l'année dernière, mais quel beau film.”

Musique préférée?

“Je mets souvent de la musique. A la radio, j'écoute Studio Brussel et, quand ce n'est pas possible, MNM. J'écoute aussi souvent Spotify. Je ne fais pas mes propres playlists, je cherche des playlists préétablies qui correspondent à mon humeur du moment.”

Livre préféré?

“Vu que j'en lis 20 par an, c'est difficile de choisir, mais il y a 5 ans est sortie une magnifique nouvelle traduction néerlandaise du Comte de Monte Christo. Une sacrée brique, mais je la recommande vivement à mes amis.”



VISITEZ-NOUS
À LA FOIRE
STONE & TILE
STAND 58
17 ET 18 MARS 2022
FLANDERS EXPO
GAND - HALL 8

COMME DE LA POUDRE DANS LE SAC, MAIS FORTE SUR SOLS ET MURS!

Les colles carrelage en poudre fortes, polyvalentes et flexibles de Forbo Eurocol

- Excellentes caractéristiques d'application
- Haute adhérence initiale et excellente stabilité
- Adhérence finale forte sur divers supports
- Flexible et absorbe les tensions
- Pour sols et murs
- Pauvre en poussière et EC 1PLUS
- La colle idéale pour le carreleur professionnel

Forbo Eurocol Nederland B.V.
Industrieweg 1-2, 1520 AC Wormerveer

T +31 (0)75 627 16 00
info.eurocol@forbo.com, www.eurocol.nl
Conseils techniques +31 (0)75 627 16 30

Eurocol is part of the Forbo Group

eurocol

PRI MUS

PRODUIRE SANS LIMITES

- Haute qualité de découpe
- Logiciel intelligent CAO/FAO
- Interpolation jusqu'à 60°
- Tête de découpe à jet d'eau 3D
- Table robuste
- Système d'évacuation de l'abrasif
- Technologie d'entraînement de précision
- Système de gestion de l'abrasif

Disponible aussi avec SERVOTRON:
économie d'énergie de plus de 25 %



Primus 402

INTERMAC

Pieterman
GLAS- EN STEENTECHNIEK

PIETERMAN GLAS- EN STEENTECHNIEK NV
INDUSTRIEWEG 111 - 3583 PAAL-BERINGEN



Texte: Lies Paelinck
Photos: Solidor

Jeunes loups et vieux renards

Entretien avec les deux visages souriants qui se cachent derrière Solidor

Emmanuel et Henri Dejas: bien que père et fils, ils auraient tout aussi bien pu être deux frères joviaux qui, travailleurs mais de bonne humeur, assurent le fonctionnement au quotidien de Solidor. Henri constitue déjà la quatrième génération à exporter le nom de Solidor au-delà des frontières de notre pays, et ce dans le monde entier. Pourtant, Solidor n'a pas toujours été connu comme un producteur de plots de terrasse ou pour dalles. Il était grand temps d'avoir une conversation sur le passé et le présent, sur les pères et leurs fils.

LES ATOUTS DE SOLIDOR? LE FAIT QUE NOUS PRODUISONS À 100% NOUS-MÊMES EN BELGIQUE. CELA NOUS PERMET DE RÉAGIR TRÈS RAPIDEMENT ET DE DÉVELOPPER DES NOUVEAUTÉS. EN OUTRE, TOUS NOS SYSTÈMES SONT MODULAIRES, DE TELLE SORTE QUE NOUS POUVONS RÉPONDRE À PRATIQUÉMENT TOUTES LES DEMANDES AVEC UNE GAMME FACILE À COMPRENDRE.

était devenu le fabricant et le fournisseur par excellence de toutes les usines de chaussures de la région.

Cependant, à la fin des années 1970, le secteur de la chaussure a connu un solide déclin et l'entreprise Solidor de l'époque a été mise sous concordat judiciaire en 1978. C'est lors de cette même année que le fils de Rémi, le père d'Emmanuel, a décidé de transformer une ancienne machine de vulcanisation en une machine de moulage par injection plastique. Il s'est mis à l'ouvrage à la demande d'un couvreur à la recherche d'une solution pour poser des dalles sur un revêtement de toit plat mais sans mortier. Le moulage par injection du tout premier plot de terrasse sous le nom de Solidor venait de voir le jour!

Emmanuel, quand avez-vous décidé de rejoindre l'entreprise de votre père?

Emmanuel Dejas: "J'y ai grandi quand j'étais petit. Mon père a commencé en 1978 et j'ai rejoint l'entreprise en 1980. J'ai très vite su que je ferais ce choix. Quant à savoir si telle était ma vocation, c'est une autre question. C'est grâce à mon père que j'ai eu cette opportunité, je lui suis donc très reconnaissant. La collaboration père et fils était alors totalement différente de ce qu'elle est aujourd'hui. Les valeurs et normes avec lesquelles nos parents ont été élevés étaient plus rigides, plus hiérarchiques. Aujourd'hui, mon fils Henri et moi ressemblons parfois plutôt à des frères, qu'à un père et son fils. Nous nous accordons beaucoup de liberté l'un l'autre, et je trouve cela important."

Étiez-vous heureux du choix que vous avez posé jadis, alors que vous étiez encore jeune homme?

Emmanuel: "Quand j'ai commencé dans l'entreprise de mon père, je pensais qu'il n'y avait aucune limite. Jusqu'à ce que je revienne les pieds sur terre. Je me suis rendu compte que j'allais devoir travailler et faire mes preuves. Au cours des 15 premières années, je n'ai pas gagné un franc. Tout allait à l'entreprise. Si j'ai dû manger mon pain noir? Assurément. De plus, je faisais tout moi-même: les livraisons, les achats, les ventes, le pilotage de la machine, etc. Le matin, je partais en rendez-vous en clientèle en costume et, une heure plus tard, j'étais dans l'atelier en bleu de travail. Mais avec du recul, cela s'est avéré très important. Lorsqu'on n'est pas actif soi-même dans la production, impossible de vendre pleinement son produit. Il en va encore ainsi de nos jours. Henri a effectué le même parcours: il a aussi commencé dans la production, mais il a avancé plus vite que moi.

Au départ, je ne voulais d'ailleurs pas qu'Henri rejoigne l'entreprise. Ma voie était déjà toute tracée assez tôt et je sais maintenant par expérience que, dans ce cas, on ne fait alors pas assez d'efforts à l'école. Je voulais évidemment éviter que cela se reproduise avec mes propres enfants. Mais lorsque vous vous retrouvez enfant dans l'entreprise bien gérée de vos parents, vous avez l'impression que c'est du tout cuit. La question est de savoir dans quelle mesure



vous pourrez vous investir suffisamment pour faire tourner l'affaire à long terme."

Que pensez-vous de cette approche

Henri?

Henri Dejans: "J'ai trouvé que c'était une bonne leçon, en effet. Papa m'a dit très tôt que je ne pourrais pas rejoindre l'entreprise, qu'après mes études je devrais chercher une autre voie. Après avoir obtenu mon diplôme en Communication Marketing, j'ai travaillé pour la chaîne d'hypermarchés française Auchan, au service des Achats Internationaux. J'ai encore effectué une maîtrise à Toulouse, puis je suis passé à la mentalité start-up de Deliveroo. J'ai obtenu un contrat temporaire pour mettre en place Deliveroo Courtrai et Knokke. Lorsqu'un collaborateur a alors quitté Solidor, j'en ai parlé avec mon père, car j'avais toujours eu l'envie de rejoindre l'entreprise, mais je ne l'avais jamais vraiment exprimée. C'est ainsi qu'a débuté mon histoire chez Solidor. Initialement, j'ai commencé au planning, ce qui constituait un bon environnement pour se familiariser rapidement avec le fonctionnement de l'entreprise et ses processus.

Ensuite, j'ai commencé à assister mon père à la vente et me suis concentré sur le marketing."

Comment avez-vous utilisé vos compétences en marketing?

Henri: "Avant, Solidor disposait d'un dépliant en Word 'fait maison' de deux pages, sur lequel étaient imprimés nos produits. Lorsque, pendant mes années d'études, j'accompagnais mon père sur les salons internationaux, j'avais parfois honte de distribuer ce dépliant. Papa n'y trouvait rien à redire, mais pour moi, cela faisait très 'cheap'. Le dépliant ne reflétait pas du tout le caractère innovant qui caractérisait Solidor. Or nos idées innovantes ne passaient pas inaperçues car elles étaient rapidement copiées par les collègues-concurrents. Fallait-il investir du temps dans un branding de qualité ou breveter nos idées? On n'y avait pas pensé à l'époque. Mon père m'a octroyé beaucoup de liberté pour tester de nouvelles idées. Même si cela ne porte pas toujours directement ses fruits, cela contribue à faire de Solidor une marque fiable avec une histoire forte. Outre le

marketing, je m'occupe surtout des ventes à l'étranger, alors que mon père se concentre davantage sur la vente ainsi que la production et prend les grandes décisions."

Les ventes à l'étranger, dites-vous?

Pouvez-vous nous en dire plus?

Henri: "Nous exportons actuellement nos produits dans 26 pays à travers le monde, nos principaux marchés étant le Benelux, la France et l'Allemagne. Mais nous comptons aussi des clients dans les Pays Baltes, au Japon, etc. Nos clients sont les négoce de matériaux de construction, les magasins de construction et de carrelage, les négoce de bois.

Mon père et moi pensons qu'il est important d'être toujours présents nous-mêmes sur les stands sur salon. Nous savons ainsi instantanément comment se comporte le marché dans telle région ou tel pays, et ce que les gens recherchent. Une fois que le salon a refermé ses portes, nous nous asseyons souvent autour d'un verre de vin pour discuter et examiner comment intégrer certaines nouvelles idées ou tendances dans nos produits. C'est l'une des forces de

Solidor: comme nous produisons à 100% nous-mêmes en Belgique, nous pouvons réagir très rapidement et développer des nouveautés. Mais nos produits sont également appréciés pour le fait que nous pouvons répondre à pratiquement toutes les demandes au moyen d'une gamme simple et facile à comprendre, nos systèmes étant modulaires."

Quelles sont les nouveautés que vous avez développées?

Henri: "La gamme de produits Solidor se compose de cinq modèles de base. Au niveau des innovations de ces trois dernières années, on constate que les produits Structosol, Sticksol et le correcteur de pente automatique rencontrent un grand succès. Vu qu'avec Structosol, vous posez un profilé en aluminium sur vos plots, votre terrasse conserve toujours sa planéité. Le caoutchouc assure également une meilleure stabilité des dalles. Sticksol est également un très bon produit, car la couche supérieure autocollante garantit des terrasses très stables. Enfin, le correcteur de pente automatique mérite également d'être mentionné car il s'adapte automatiquement à la pente de votre terrasse. Même si votre plot est un peu instable, le correcteur compense automatiquement le dénivellement.

Même si nous misons continuellement sur l'innovation, il n'est pas non plus possible de réinventer le plot réglable à l'infini. À l'avenir, nous examinerons donc les possibilités de

lancer d'autres produits et solutions connexes. Notre mission consiste en effet à devenir une marque de construction solide."

Outre l'innovation, qu'est-ce que vous considérez encore comme important?

Henri: "Outre l'innovation au niveau des produits, nous accordons aussi une grande importance au service et à la rapidité. Nous disposons d'un stock permanent et produisons 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Nous accordons également de plus en plus d'attention à l'aspect écologique de nos produits. Le plastique a une connotation négative, mais chez nous, 98% de notre matière première est constituée de regratulats. C'est-à-dire des déchets plastiques industriels qui proviennent toujours de la même source, de telle sorte que leur qualité est également constante. En outre, nos produits possèdent une longue durée de vie, ce qui constitue aussi une donnée importante en matière de circularité. En utilisant des plots, vous pourrez ensuite démonter votre terrasse, retirer vos dalles et les réutiliser dans le cadre d'un autre projet. Vous pourrez utiliser les mêmes plots, et les adapter si nécessaire avec d'autres éléments, car tous nos systèmes sont modulaires."

Qu'est-ce qui vous empêche parfois de dormir la nuit?

Emmanuel: "Il m'arrive rarement de ne pas pouvoir trouver le sommeil, mais quand c'est



NOTRE MISSION CONSISTE À DEVENIR UNE MARQUE DE CONSTRUCTION SOLIDE.

le cas, cela a généralement un rapport avec l'entreprise. Je ne vais pas commencer à parler de géopolitique ou des prix de l'énergie, mais quand même... Les prix de l'énergie qui augmentent de 45%: qui va payer cela, pensez-vous? Le particulier. Au secours. Et puis il y a les Russes qui sont prêts à attaquer l'Ukraine, le coronavirus, la pénurie de matières premières avec les hausses de prix bien connues qui en découlent. Avouez-le, nous vivons à une époque bizarre, n'est-ce pas? Quand tu allumes la télé, tu deviens presque dépressif. De surcroît, cela fait déjà un mois que nous n'avons pas vu le soleil! Mais, malgré toutes ces turbulences, nous avons enregistré une explosion incroyable l'année dernière. Je pense que la moitié de l'Europe a fait aménager une nouvelle terrasse ou une piscine durant les confinements. Par conséquent, nous avons aussi énormément investi: quatre machines de moulage par injection, de nouvelles matrices, un espace de stockage, un auvent, etc."

Quand vous comparez le passé et le présent: quelles sont les plus grandes différences?

Emmanuel: "Oh, tant de choses ont changé! Avant, les dalles étaient posées dans du mortier et, avant cela encore, carrément sur des sacs de sable remplis de stabilisé. Avant, les emballages étaient en carton, mais vu que ces emballages étaient exposés aux intempéries, le carton ne constituait pas le meilleur choix. Aujourd'hui, tous nos produits sont livrés dans des sacs en polypropylène. Avant, nous produisions

15.000 unités par an, mais le marché s'est fortement développé et la concurrence aussi. La construction a elle aussi changé. Tout va tellement plus vite qu'avant. Avant, on utilisait le télex, puis le fax. Rédiger une offre et l'envoyer prenait une semaine. Aujourd'hui, le client reçoit l'offre dans sa boîte e-mail une minute plus tard. Passer commande s'effectue aujourd'hui simplement en ligne. Nous venons ici en aide au client au moyen d'une calculatrice en ligne afin qu'il sache le nombre d'unités dont il aura besoin. Avant, le client devait encore tenir compte d'un délai de livraison de deux ou trois semaines. Aujourd'hui, nous disposons d'un stock permanent. Le client peut appeler et venir enlever sa commande une heure plus tard."



Les préférences de Henri

Destination de voyage préférée

J'adore le Sud de l'Italie. Je suis allé une fois sur un voilier, la liberté, les îles environnantes... merveilleux.

Musique préférée

Je n'ai pas vraiment de préférence. J'aime tous les genres de musique, en fonction de la période de ma vie.

Plat préféré:

Le steak au poivre avec frites et mayonnaise maison. Laissez tomber la salade.

Aime

Les amis et la famille. Aller faire du sport puis prendre un verre.

Déteste

Les indécis. Et lorsque quelque chose ne va pas vite assez.

Devise

Sincèrement? Il faudra que j'y réfléchisse...

Enfin, pourriez-vous vous décrire en 5 mots?

Emmanuel: "Ouille. Euh... Je suis, euh... Social..., je dirais? Euh... impatient." (Après un long silence et beaucoup d'hésitations...): "réponds Henri, je ne sais pas." (Tous deux éclatent de rire.)

Henri: "Papa est sportif, jovial et charismatique."

Emmanuel: "Et a-t-il des côtés négatifs?"

Henri: "Tu es vaniteux."

Emmanuel: "Oui, c'est vrai. Et un peu fier. Mais cela, vous ne devez pas l'écrire!" (rires)

Et toi Henri?

Henri: "Dynamique, social comme mon père, flexible, un peu caméléon, perfectionniste voire même parfois un peu autiste."

Emmanuel: "Et têtu parfois."

Henri: "C'est vrai. Mais est-ce être têtu ou persévérant?"

Henri, en quoi ressemblez-vous à votre père?

Henri: "Au niveau de la pugnacité et l'esprit de compétition."

Emmanuel: "Merci, sympa... Mon cher fils."



Les préférences de Emmanuel

Destination de voyage préférée

J'aime la montagne. Je trouve les Alpes magnifiques.

Musique préférée:

Coldplay et son titre "The sky is too high" (note amusante de la rédaction: "A sky full of stars" - à la grande joie d'Henri).

Plat préféré

J'aime bien manger, mais si vous me demandez ce que je voudrais manger avant de mourir... Des carbonnades avec des frites peut-être?

Aime

Le vélo! J'ai toujours été très sportif. J'aime le vtt et les courses, ainsi que le ski. À côté de cela, la spontanéité des amis et de la famille confère de la valeur à votre vie. J'aime aussi l'honnêteté et que l'on soit correct. Pas trop de fake, s'il vous plaît.

Déteste

Quand quelqu'un arrive en retard et que je dois attendre.

Devise

Ai-je une devise de vie? Aucune idée, j'aime les choses simples, en fait. "Keep it simple", telle pourrait être ma devise.

Infos produits

Solidor Structusol

Un escalier carrelé sur des plots réglables et structusol, c'est possible!

L'entreprise familiale Solidor ne se repose pas sur ses lauriers. Après le rebranding opéré début 2021, cette entreprise innovante lance également plusieurs nouveaux produits sur le marché. L'une de ces nouveautés a été conçue pour notre système de support en aluminium breveté Structusol.

Le système de support en aluminium Structusol vous dit probablement quelque chose. De plus en plus de gens choisissent de faire installer des terrasses avec des carrelages de terrasse grands formats. Pour pouvoir recourir à des carrelages aux formats exceptionnels, vous pouvez utiliser le système de support Structusol. Ce système offre au poseur davantage de flexibilité en termes de stabilité et motifs de pose.

Mais pour la finition des bords, nous n'étions jusqu'à présent pas en mesure de proposer la solution. Auparavant, nous pouvions uniquement procéder à la finition des bords visibles des terrasses carrelées avec notre système Solidor Finition de bord. Ce n'était possible qu'en utilisant la gamme Solidor Comfort.

Inox L

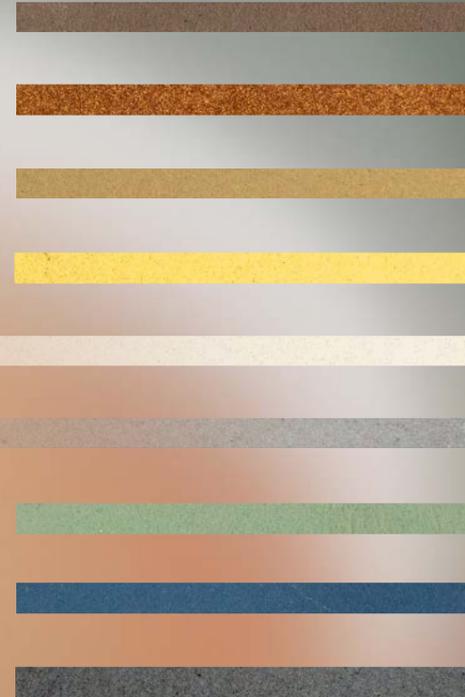
Oui, vous avez bien entendu. En février, Solidor a lancé une solution à cet effet, à savoir Inox L. Ce produit innovant permet de réaliser un escalier sur des plots de terrasse réglables et notre système Structusol.

Si le nom de cette solution est simple, son installation l'est tout autant! Fabriqué en acier inoxydable, cet élément en forme de L se glisse dans les bords des lattes en aluminium de notre système Structusol. Inox L se fixe au moyen de vis autoperceuses elles aussi en acier inoxydable.



LES JOINTS MAPEI

58 COLORIS
AUX PERFORMANCES
UNIQUES !



NEW
SÉLECTION DE
58 COLORIS



With an eye always oriented towards the future

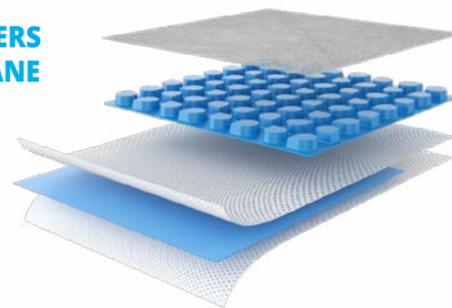
Discover Prodeso Drain!!

With its essential draining/
waterproofing function guaranteed
by the most advanced system in the
world.



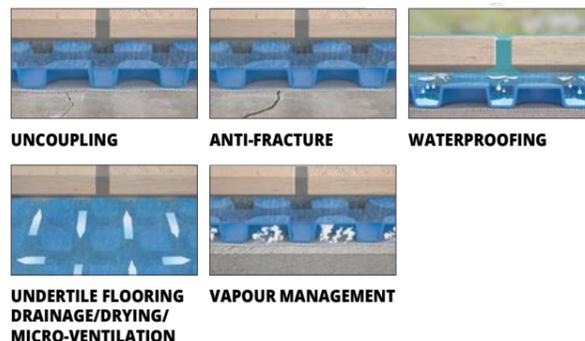
PATENTED

**5 LAYERS
MEMBRANE**



PRODESO® DRAIN SYSTEM

PRODESO® DRAIN SYSTEM is an outdoor and indoor 5 mm waterproofing, draining, crack isolation and uncoupling membrane that promotes vapor management. The membrane is composed of a high density polyethylene sheet with a draining thermo-welded layer on top and on the bottom a non-woven polypropylene fabric. Along one side of the membrane roll there is a waterproofing band, which creates a 7,5 cm overlap for waterproofing two adjacent sheets. The reliefs of the polyethylene sheet, create an "air chamber" which promotes air movement under the tiles with a micro ventilation that allows drainage and rapid drying of the adhesive preventing the migration of triacetates and the formation of efflorescence in the joints.



Sede / Headquarter
Progress Profiles SpA
Via Le Marze 7
31011 ASOLO (TV) Italy
Tel +39 0423950398
Fax +39 042395979
@progressprofiles.com
www.progressprofiles.com



GMM
STONE MACHINERY

AUTOMATIC ELECTRONIC BRIDGE SAWING MACHINE



TODEN



Machine suitable for repetitive machining and single parts production, with vertical or inclined cuts (OPTIONAL), parallel, orthogonal, diagonal and curved, by the orientation of the head and the interpolation of rapid and controlled movements axis on recirculating ball guides.

Min-Max blade/hole diameter Diametro massimo disco (c/carter opz.) / diametro foro	1400-2200/80 mm
Bridge translation (Y axis)/(X axis) Corsa ponte (asse Y)/corsa testa (asse X)	Variabile/4000 mm
Maximum vertical travel(Z axis) Corsa salita/discesa (asse Z)	1300 mm
Blade locking flange diameter/maximum cutting depth Diametro flange/profondità	370 mm/510-910 mm
Maximum spindle inclination (R axis-OPTIONAL)/(W axis) Angolo massimo di inclinazione elettromandrino(asse R - OPZIONALE)/(asse W)	0°+46/0°+370°
Spindle motor power (variable) Potenza motore elettromandrino(variable)	44-57 KW
Variable spindle speed Velocità di rotazione elettromandrino regolabile	300+600 rpm
Maximum speed X axis and Y axis Velocità massima asse X e asse Y	37 m/mm
Maximum speed Z axis Velocità massima asse Z	6 m/mm
Cooling water consumption at 3 bar/air consumption at 6 bar Portata acqua di refrigerazione a 3 bar/consumo aria a 6 bar	60 l/mm
6 bar air consumption Consumo aria a 6 bar	5 l/mm
Total machine mass Massa complessiva della macchina	7600(7800-8000) Kg
Volume when packaged of the machine in standard version Volume di imballo della macchina in versione standard	40'O.T. container
Standard voltage/frequency Tensione / frequenza di serie	400 50 ±3 V / Hz
Minimum air pressure Pressione minima aria	6 bar

GMT
GRANITE AND MARBLE TECHNOLOGY

GMT B.V.B.A
Nieuwe Pontstraat 11
9600 Ronse
T:+32(0)55389999
F:+32(0)55385632
info@gmtbvba.be
www.gmtbvba.be

GMM S.p.A. Via Nuova, 155 - 28883 Gravellona Toce (VB) Italy
Tel. +39 0323 864381 - Fax +39 0323 864517 www.gmm.it- gmm@gmm.it



ISO 9001:2015 - Certificato N°IT234871

Stage d'apprentissage chez le spécialiste en étanchéités Ingemar Agemans d'Acotek.

À seulement 41 ans, Ingemar Agemans peut déjà se targuer d'avoir effectué un beau parcours qui l'a vu évoluer de carreleur habitué à poser des mètres carrés de carreaux de sol à celui de spécialiste en étanchéités et amateur de 'réalisations spéciales' créatives. Aujourd'hui, le travail à la chaîne, ce n'est plus pour lui. Confiez-lui plutôt des toilettes exigües à revêtir de carreaux hexagonaux et il sera le plus heureux des hommes. Inspiré par ses connaissances techniques et son expérience, Polycaro a décidé de lui rendre visite à Zandhoven.

Texte: Lies Paelinck
Photos: Ingemar Agemans, Acotek

Dites-moi Ingemar, comment avez-vous atterri dans le monde du carrelage?

"J'ai toujours été un créatif. Quand j'étais jeune, j'aimais écrire, dessiner, peindre, etc. Je rêvais de devenir dessinateur de bandes dessinées, mais je n'ai jamais osé pousser les portes d'une école d'art. Après le secondaire, j'ai fait des études de journalisme. Mais je préférais écrire des livres plutôt que des articles. Au bout de deux ans, j'ai arrêté mes études et pris une toute autre direction: assistant en psychologie. Vu qu'à l'époque je travaillais beaucoup sur le côté dans l'entreprise de mon oncle, j'avais, au bout d'un an, manqué de nombreux cours pratiques. J'ai donc arrêté mes études et suis allé travailler à temps plein.

Mon oncle possédait une entreprise qui aménageait des courts de tennis et des terrains en dur. C'était un travail très saisonnier et très dur pendant quelques mois. Les mois suivants, nous réalisions des pavages ornementaux. Mon père, qui avait jadis rejoint l'entreprise, m'en a appris les techniques de base. À un moment donné, le monde du tennis a totalement changé et il a fallu cesser cette activité. J'ai alors rejoint l'entreprise de carrelage de l'oncle de ma petite amie. À l'époque, je ne rêvais pas de poser du carrelage, mais j'avais besoin de travailler. J'ai alors commencé comme chauffeur. Je m'assurais que les matériaux soient prêts sur les chantiers afin que les poseurs puissent se mettre à l'ouvrage. Je trimbalais des sacs de ciment, je préparais tous les carreaux, je montais et descendais des milliers d'escaliers, je faisais presque tout à la main, souvent en plein cœur d'Anvers,... C'était un travail très dur et physique. Après un an et demi, j'ai voulu apprendre à carreler moi-même. Pendant deux ans, j'ai pu accompagner l'ancienne génération de poseurs sur chantier, où j'ai appris les bases du carrelage et surtout de nombreuses techniques de pose traditionnelles. Je m'étais alors déjà lancé comme carreleur en complémentaire. Lorsque l'entreprise de carrelage a fermé ses portes il y a douze ans, je me suis installé comme indépendant à titre principal."

JE SUIS UN AUTODIDACTE. IL M'ARRIVE PARFOIS DE LIRE POUR LE PLAISIR LES RAPPORTS DU CSTC OU LES FICHES TECHNIQUES DES FABRICANTS DE COLLES. CERTAINS CONSEILLERS TECHNIQUES S'ÉTONNENT QUE JE CONNAISSE LEUR CATALOGUE PRATIQUEMENT PAR CŒUR.

Où avez-vous pu perfectionner vos compétences?

"Je suis un autodidacte. Il m'arrive parfois de lire pour le plaisir les rapports du CSTC ou les fiches techniques des fabricants de colles. Ce n'est certes pas la lecture la plus agréable, mais cela m'apprend beaucoup.

Avant, j'avais également installé des salles de bains pour Steylaerts. J'y ai énormément appris en matière d'étanchéités. Cette entreprise installe environ un millier de salles de bains par an. En raison du grand nombre d'installations, les erreurs étaient rapidement repérées et corrigées. En quelques années, j'ai vu les techniques d'installation évoluer considérablement. En tant qu'équipe d'installation, nous étions continuellement assistés par des conseillers de chez Schlüter. Ce fut une période très enrichissante."

Polycaro: Peut-on aujourd'hui vous qualifier de spécialiste en étanchéités?

Ingemar: "J'oserais répondre par l'affirmative. J'ai tout de même une vision très claire et une approche – jusqu'ici – étanche en matière d'étanchéités. Je vois encore souvent des carreleurs installer des étanchéités par chevauchement. Si je trouve cela encore acceptable pour une douche avec receveur, dès qu'il s'agit de douches à l'italienne carrelées, je travaille exclusivement avec des amortisseurs de chocs, des bandes d'étanchéité et de la colle bicomposante. La colle à carrelage ordinaire absorbe en effet l'humidité. Sur une surface verticale, cela ne pose pas de problèmes majeurs, mais sur une surface horizontale, l'eau peut stagner. La colle à carrelage absorbe alors cette

humidité, la transmet et, à la longue, cette humidité s'infiltré sous votre membrane d'étanchéité. Et cela cause souvent des problèmes. Cependant, lorsque vous isolez le manchon et les bandes d'étanchéité avec Kerdi Coll, une sorte d'émulsion caoutchouteuse qui n'absorbe pas l'humidité, l'eau ne sera pas absorbée.

J'installe souvent des receveurs de douche Schlüter. Ceux-ci sont fabriqués en polystyrène, qui n'absorbe de toute façon pas l'eau. Lorsqu'il s'agit d'une douche à l'italienne dont j'ai moi-même réalisé la chape, je n'utilise pas de membrane Kerdi sur celle-ci, mais bien la natte Ditra. Elle est encore plus robuste. Pour ce qui concerne les étanchéités, vous pouvez me qualifier de névrosé. Mais les problèmes et dégâts sont si fréquents! C'est regrettable et parfaitement évitable. De plus, de nombreux clients trouvent les douches à l'italienne carrelées esthétiques, mais hésitent à faire le pas parce qu'ils ont souvent lu des commentaires négatifs. Cela n'a pas lieu d'être. Depuis 11 ans que j'installe des salles de bains et des douches, je n'ai jamais connu de problème – touchons du bois.

Outre l'aspect technique, il y a aussi l'aspect esthétique, c'est pourquoi je ne procède pas par chevauchement. Cela nécessite une bande d'étanchéité, des angles préformés, etc. Ce qui entraîne un épaissement substantiel de la paroi. Si vous travaillez avec un carreau de 60x60 cm, vous pouvez alors encore compenser les irrégularités du mur avec votre colle, mais il faudra ici veiller à ne pas créer d'espaces creux sous votre

carrelage. Si vous optez par contre pour des mosaïques ou des petits carreaux populaires Winckelman de 10x10 cm, il faudra d'abord égaliser parfaitement le mur. J'ai connu quelqu'un qui retirait le plafonnage, mais cela me semble plutôt fastidieux."

Polycaro: Votre méthode de pose sans chevauchement est-elle plus coûteuse?

Ingemar: "En termes de coûts, notre approche sera probablement un peu plus chère, en effet. Installer les étanchéités me prend parfois une journée. Pour poser les membranes, j'utilise un mortier-colle fluide à liant hydraulique. La colle à carrelage ordinaire sèche, mais si vous travaillez sur un support hydrophobe et surtout avec une natte d'étanchéité, l'humidité de votre colle ne pourra en fait plus s'échapper. Si vous utilisez une colle à liant hydraulique comme Ardex Ditra FBM, celle-ci prendra parfaitement. Je l'utilise également pour coller les nattes pour terrasses Ditra Drains. C'est l'une des rares colles que je connaisse qui permet un collage en plein parfait de la natte et qui conserve vraiment son pouvoir adhésif même une fois sèche. Avec les colles flex ordinaires, vous pourrez souvent détacher la natte. Cela se produira, par exemple, lorsque vous travaillez avec des formats plus grands et que, pour l'une ou l'autre raison, vous devez re-soulever le carreau. Vous constaterez que la force aspirante du carreau détachera souvent la natte. Ce ne sera pas le cas avec Ditra FBM. Mais évidemment, cette qualité supérieure a également un prix. Ardex est une très bonne colle, mais par rapport à une colle ordinaire, c'est le triple du prix."

Polycaro: Je vous ai entendu parler d'un projet chez Vincent Van Duysen. Travaillez-vous uniquement dans un segment supérieur prêt à payer ces prix plus élevés?

Ingemar: "Pas toujours. Mais si vous voulez proposer de la qualité, vous devez prendre le temps de vendre votre projet au client afin qu'il comprenne ce pour quoi il paie. Lors des premières années, j'allais voir les nouveaux clients en tenue de travail après mes heures sur chantier pour discuter de l'offre. Même si vous respirez la confiance et l'assurance de quelqu'un qui connaît

parfaitement son métier, il est tout de même plus difficile de défendre des prix plus élevés. Aujourd'hui, j'adopte un concept différent, je collabore avec Steffi. Architecte d'intérieur, elle conçoit les salles de bains en concertation avec le client et vend les projets dans leur totalité. Conception, pose, choix des matériaux, qualité, étanchéité,... Tout cela est intégré dans un seul et même récit 'vendable', et ça marche. Notre marché a donc un peu évolué vers les clients qui veulent payer à la fois pour la pose et pour la conception. De nombreux clients ne savent pas vraiment ce qu'ils veulent. Chez nous, ils trouvent tout sous un seul et même toit. Vont-ils payer plus cher pour cela? Peut-être bien. Mais si je nous compare avec par exemple Steylaerts, qui constitue tout de même le top sur le marché, les clients ne paieront pas beaucoup plus cher chez nous, mais bénéficieront d'un concept beaucoup plus original."

Polycaro: Combien de personnes travaillent chez Acotek?

Ingemar: "En ce moment, Steffi et moi formons le visage d'Acotek. Steffi est la personne de contact d'Acotek. Elle est toujours disponible, effectue le suivi des projets et du planning, dessine les salles de bains, vend les projets aux clients, etc. De plus, son frère se charge de tous les travaux de plomberie. Nous formons dès lors une équipe très complémentaire. J'ai jadis collaboré avec un carreleur qui posait des sols depuis 30 ans, mais qui n'atteignait pas le niveau de qualité élevé auquel j'aspire. Le chauffage par le sol, par exemple, nécessite un double encollage. Sur un projet, j'ai dû retirer certains carreaux qu'il avait posés et ai constaté qu'il n'avait pas appliqué ce double encollage. Pourtant, je l'y avais 'formé'. Ou bien il découpait ses carreaux autour des encadrements de porte de manière trop peu soignée, etc. Même s'il s'agissait d'un projet à petit budget, cela ne signifie pas que vous ne devez pas travailler proprement. À la longue, je passais plus de temps à tout surveiller ou ajuster, que sur mon propre travail. Une telle collaboration ne pouvait pas durer."

Polycaro: Qu'est-ce qui vous fait choisir tel produit ou telle marque?

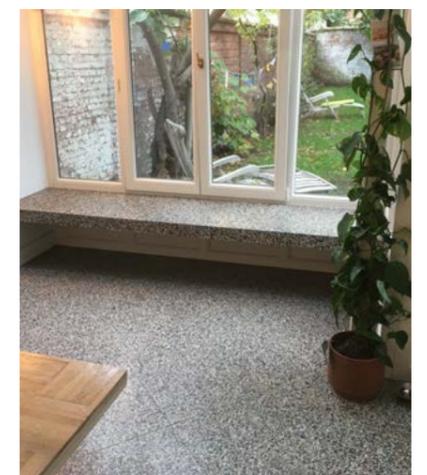
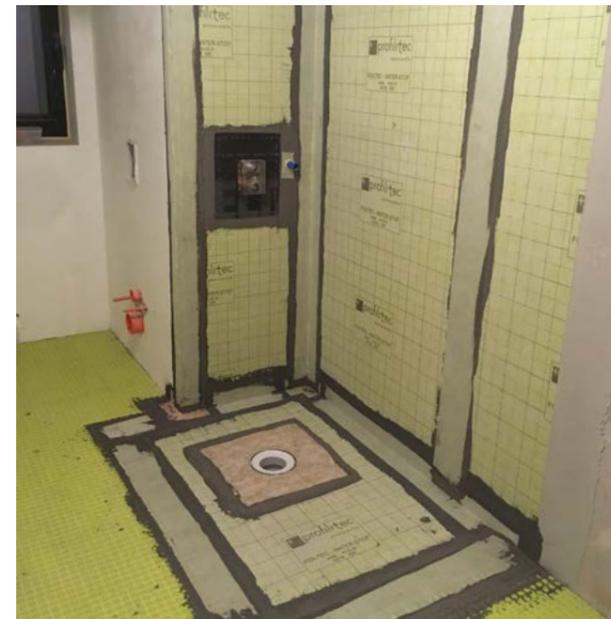
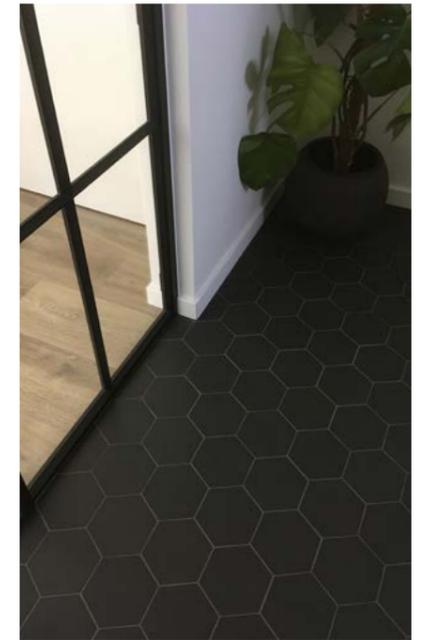
Ingemar: "Je pense que c'est principalement déterminé par l'expérience que vous acquérez en travaillant avec divers produits, de telle sorte que vous apprenez à bien connaître les différences. Le fournisseur avec lequel vous collaborez joue aussi un rôle important. Mon principal fournisseur de systèmes de carrelage étant Rosco, j'ai donc l'habitude de travailler avec les produits Schlüter."

En termes de recettes, il existe certains systèmes pour fabriquer des colles ou des systèmes d'étanchéité. Ceux-ci sont utilisés par différentes marques, auxquelles viennent constamment se joindre de nouveaux acteurs. Entre-temps, tout le monde propose tout, ce qui ne signifie pas qu'il n'y a pas de petites différences. Les nattes Schlüter, par exemple, sont assez souples tandis que le système d'étanchéité de Rosco, Foiltec, est un peu plus rigide, comme la plupart des autres nattes. Lorsque vous aimez plier votre natte dans les coins parce que vous travaillez avec des carreaux très fins, une natte flexible s'avèrera plus intéressante qu'une natte plus rigide qui entraînera des angles plus arrondis.

Il est également important que le fournisseur puisse s'appuyer sur une équipe à laquelle vous pourrez faire appel quand vous n'êtes pas totalement sûr de votre coup. Schlüter est le leader du marché. Vous savez que vous pourrez obtenir chez celui-ci des conseils fiables pour aborder un projet complexe d'une manière techniquement correcte."

Polycaro: En parlant de projets, quel projet pourrions-nous passer à la loupe, du point de vue technique, pour cet article?

Ingemar: "Nous avons récemment pu rénover la salle de bains d'une maison privée à Merksem. Une maison charmante avec des éléments authentiques, mais dont la salle de bains était totalement dépassée. Nous l'avons totalement mise à nu, ce qui constitue en fait toujours notre préférence dans les vieilles maisons, afin de pouvoir vérifier minutieusement toutes les canalisations et



évacuations. Le plancher était posé sur des solives en bois, sans rien entre celles-ci. Lorsque les enfants jouaient dans la baignoire, de l'eau coulait par les joints du parquet. Le plafond en gyproc de la cuisine sous-jacente avait par conséquent déjà beaucoup souffert.

Nous avons commencé par recouvrir entièrement le plancher de panneaux OSB. Ce ne fut pas facile parce que les solives étaient toutes de travers. Vous pouvez alors choisir de les redresser et les mettre de niveau, mais nous avons ici tout de même fixé l'OSB directement sur les solives parce que les bords étaient assez réguliers. Nous avons égalisé les panneaux avec une égaline. Nous avons ensuite surélevé le receveur de douche. Le client trouvait que cela donnait un chouette effet visuel parce que cela séparait visuellement l'espace douche et de l'espace wc.

Pour les rénovations, nous optons généralement pour une surélévation, parce que vous ne disposez pas d'une hauteur suffisante. Un des caniveaux les plus bas sur le marché présente une hauteur de 5,9 mm. Vos conduits d'évacuation doivent pouvoir aller en pente jusqu'à un certain point de la salle de bains, ce qui nécessite déjà un centimètre. Il faut ensuite tenir compte de l'étanchéité, du drainage, de l'épaisseur du carrelage, etc. Avant même de vous en rendre compte, vous vous retrouvez donc avec 10 cm de hauteur, même en recourant au caniveau le plus bas sur le marché."

Polycaro: A quoi ressemblait la structure de la douche à l'italienne?

Ingemar: "Pour ce projet, nous avons procédé avec une surélévation, ce qui permettait de dissimuler facilement les tuyaux. Nous avons posé un receveur de douche Schlüter avec un système d'évacuation KERDI-DRAIN. Nous avons prolongé ce receveur de douche en installant derrière celui-ci une partie en panneaux WEDI. Même si le receveur de douche et le système KERDI sont étanches, nous avons tout de même décidé de revêtir tout le sol, y compris la partie en panneaux WEDI à l'arrière, d'une étanchéité. Idem pour les murs qui l'entourent. Nous avons également

réalisé un doublage afin de pouvoir créer une niche dans la douche et dissimuler la robinetterie encastrée de la baignoire. Cela n'aurait pas été possible dans le vieux mur d'origine, car vous auriez vu chez les voisins avant même de vous en rendre compte.

Nous avons enveloppé ce doublage d'une membrane d'étanchéité. Tous les joints de cette membrane ont été collés au moyen d'une bande d'étanchéité et de la colle bicomposante KERDI-COLL. Tous les angles extérieurs et intérieurs ont également été collés avec KERDI-COLL et des angles préformés, idem pour le manchon au niveau de l'évacuation et de la robinetterie. Vous pouvez ainsi être sûr à pratiquement 100% que votre douche sera étanche. C'est important, surtout avec des filles ados (rires)! Ces demoiselles passent apparemment jusqu'à 40 minutes sous la douche. Du moins, c'est ce que me disent mes clients. Pendant tout ce temps, les carreaux se retrouvent totalement sous eau..."

Polycaro: Que pouvez-vous nous dire par rapport au carrelage pour ce projet?

Ingemar: "Le doublage a été revêtu de petits carreaux céramiques de 5x20 cm, et la niche en retrait de terrazzo. De l'autre côté de la salle de bains se trouvait le wc suspendu, un modèle Systemfix de Geberit, que nous avons complètement intégré dans un caisson. La difficulté consistait à aligner les carreaux. Vous avez un receveur de douche surélevé et une évacuation au centre de la douche. Par-dessus lesquels il fallait installer une paroi de douche que nous voulions aligner sur les carreaux. Le doublage et sa niche ainsi que le caisson du wc suspendu devaient tous s'accorder parfaitement, au millimètre près. Ce qui exige de nombreux mesurages. De plus, il n'y a aucune découpe dans la douche proprement dite.

Le sol a été revêtu de terrazzo lié au ciment. Celui-ci a été découpé en forme de diamant vers le caniveau. La douche faisait 90 cm de largeur, les carreaux 60 cm. Dans la douche, nous avons installé le joint au centre et avons coupé en onglet les pièces d'ajustement sur le côté relevé au moyen d'une scie à eau. Nous avons replié une partie comme une enveloppe de manière à



ce que les granulats visibles se prolongent. Les éléments ont été collés entre eux avec de l'époxy, poncés au disque abrasif et dotés d'une finition adoucie afin que l'onglet soit encore à peine visible. Il est impossible de réaliser un onglet super raffiné dans le terrazzo, car les granulats ne se situent pas toujours à la même profondeur. Si vous poncez trop les bords, ces granulats risquent de ressortir, créant ainsi des bords en dents de scie.

Polycaro: Vous avez clairement un esprit à la fois créatif et technique!

Ingemar: "C'est en fait ce que j'aime le plus dans mon métier: la finition des détails. Le bricoleur en moi peut ici laisser libre cours à sa créativité. Nous allons également réaliser nous-mêmes le plan du lavabo en terrazzo. Et créer les mêmes nuances de couleurs qu'au sol, mais avec des granulats plus fins. Nous aurions pu nous faciliter la tâche en achetant simplement le plan de travail, mais l'architecte ne trouvait pas cela très esthétique et nous préférons ne pas nous faciliter trop la tâche..."

Pour un autre projet, j'ai entièrement restauré moi-même un vieux sol en carreaux de ciment. Ces petits carreaux présentaient de magnifiques motifs, mais ils étaient cassés, il manquait des morceaux, etc. Je les ai tous numérotés et démontés, j'ai retiré le mortier, poncé les carreaux, réparé les cassures, etc., puis j'ai tout remis en place. Ce sont de chouettes défis."



Biographie Ingemar Agemans

Né: Antwerpen, Anvers, le 7 août 1980

Studies: ESG Économie Langues modernes, 2 ans de journalisme, 1 an d'Assistant en psychologie.

Loisirs: Mon plus grand hobby, c'est jouer de la guitare. En fait, c'est la passion de ma vie. J'aurais aimé être musicien. Je possède 7 ou 8 guitares et je viens d'en commander une qui sera fabriquée avec le bois d'un platane abattu le long des canaux d'Anvers.

Sport préféré: Hockey sur glace

Musique préférée: Avant, j'écoutais surtout du Punkrock et du Metal, mais aujourd'hui j'aime tous les genres. Jeff Buckley reste mon coup de cœur.

Film préféré: Le diptyque 'Jean De Florette & Manon des Sources', joué par Depardieu: ce n'est pas du tout un film commercial mais il est absolument fantastique. Je regarde généralement des films européens, ils sont plus bruts. Un autre conseil: 'Les appartements de la 8ème rue' de Dany Baune.

Destination de voyage préférée: Quand j'étais jeune, nous voyagions souvent en France en voiture, mais je ne suis absolument pas un globe-trotter. Les vacances annuelles au ski... J'y tiens, et je rêve d'aller un jour au Japon.

Plat/boisson préféré(e): C'est une question très difficile car j'adore manger! Je pourrais citer un plat, mais il n'existe plus: les pâtes Lola Paloza. C'étaient des pâtes aux scampis et au poulet, recouvertes d'une délicieuse sauce crème et tomate. Et, avec cela: une bonne bouteille de vin rouge comme un Barolo... C'est le genre de cadeau qu'on peut toujours m'offrir.

Polycaro: Y a-t-il d'autres points que vous aimeriez partager avec vos collègues concernant ce projet?

Ingemar: "Les autres murs ont été revêtus de carreaux céramiques en 60x60 cm. Nous faisons toujours attention au double encollage dans la douche afin de créer le moins possible de stries de colle. Nous utilisons toujours la méthode butterfloat et veillons à ce que les stries de colle soient peignées horizontalement afin qu'aucun filet d'eau ne puisse se former sous le carrelage.

Les profilés en aluminium JOLLY de Schlüter, de couleur cuivre brossé, constituaient un joli détail. Ils se marient à merveille avec les robinets en cuivre choisis."

Polycaro: Vous vous voyez poser du carrelage toute votre vie?

Ingemar: "Je pense que je continuerai à le faire aussi longtemps que mon corps me le permettra. Mais je trouve aussi chouette de réaliser mes propres objets en terrazzo, par exemple. Quand j'envisage l'avenir, il n'est pas non plus impensable que je prenne à terme un apprenti. Je pourrai ainsi transmettre mes propres compétences et valeurs à quelqu'un d'autre, en espérant que cette personne restera, évidemment. À terme, je me vois aussi donner des ateliers, prodiguer des conseils techniques, etc. Certains conseillers techniques s'étonnent de voir que je connais leur catalogue pratiquement par cœur. Transmettre mes connaissances ouvrira assurément des possibilités."

Polycaro: Avez-vous des conseils ou des réflexions d'ordre général par rapport au secteur?

Ingemar: "Je ne sais pas si cela doit venir du secteur proprement dit, mais en général, un peu plus de reconnaissance de notre métier serait le bienvenu. J'entends souvent dire: 'ce n'est qu'un sol'. Ce n'est pas vrai. Ce n'est pas un simple sol. Dans les projets de

nouvelle construction, vous êtes par exemple confronté à du chauffage par le sol. Si celui-ci a été mal installé, vous ne pourrez pas le démonter facilement. Les architectes sous-estiment eux aussi souvent ce qu'implique la pose d'un sol de qualité. Ils conçoivent des choses fantastiques, mais ne réalisent pas que la concrétisation de leurs idées dans la réalité doit de préférence rester abordable. Carreler une salle de bains avec des carreaux céramiques ne représentera pas le même budget que parachever cette même salle de bains avec de la mosaïque."

Polycaro: Enfin, quels conseils donneriez-vous aux carreleurs débutants?

Ingemar: "Quand je pense aux erreurs que j'ai moi-même commises, je dirais (petit moment de réflexion): ne pas toujours vouloir suivre le client. Quand on débute comme carreleur, on veut avoir du travail. C'est compréhensible. Mais au début, vous allez faire des choses pour votre client qui correspondent mieux à son budget, mais qui, en fait, ne tiendront pas la route du point de vue technique. Ne faites pas cela. Cette erreur, je l'ai commise, cela m'a coûté de l'argent et ce n'est en outre pas bon pour votre réputation. Je déteste devoir démonter un travail qui a été effectué. Accordez de l'attention aux détails, tant techniques qu'esthétiques. Ce sont les détails qui déterminent le résultat. Vous allez devoir travailler une heure de plus? Alors, faites-le.

Enfin, ne choisissez pas uniquement ce métier pour l'argent, faites-le parce que vous l'aimez et parce que vous aimez la liberté d'être indépendant. Parce que vous voulez créer de belles choses et parce que vous voulez être fier du résultat fourni. La qualité a son prix, mais ne surfacturez jamais celle-ci de façon exagérée. Rechercher uniquement le profit? Non, ce n'est pas mon truc. Si c'est ce que vous cherchez, changez de métier."

NOUVEAUTÉ
chez **NG** Découpes

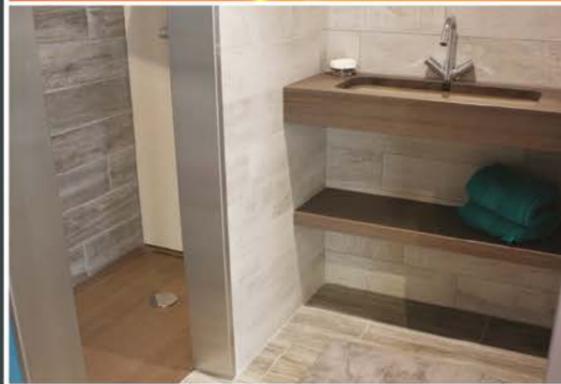
NG
Stone

**TABLETTES SANITAIRE
RECEVEURS DE DOUCHE**

GRANIT, MARBRE ET COMPOSIT

**QUALITÉ
TRAVAIL SOIGNÉ
PLAN DE TRAVAIL CUISINE
DÉLAI CORRECT
TOUS TRAVAUX DE
MARBRERIE**

**TABLETTES
DE FENÊTRE
POSSIBILITÉ DE LIVRAISON
COMBINÉE AVEC LES PLINTHES**



NG SPRL
DECOUPES

Zoning Industriel de Mettet / Rue Saint-Donat 37 / 5640 METTET
Tél. +32 71 74.49.82 / Fax +32 71 74.49.85 / info@dg-decoupes.be
www.dg-decoupes.be



Buzon®

Raising the world
to a higher level

www.buzon-world.com

Retrouvez-nous
à la foire Stone & Tile

ST54 / HALL 8



**PLOTS RÉGLABLES
POUR TOUS TYPES
DE TERRASSES**

Levelit
TILING TO PERFECTION

Visitez-nous à
BATIBOUW
21-29.05.2022



HALL 6 STAND 6116

Pose simple des
carreaux grands formats



Surface parfaitement lisse



Pose plus rapide



Clientèle 100% satisfaite



Carrelages-parquets:
pose impeccable



Dalles de terrasses
jusqu'à 25 mm

**DECOUVREZ
NOTRE
LARGE GAMME
<<< ICI >>>**



www.levelit.eu



HELIX



Lorsque les machines professionnelles apportent leur pierre à l'édifice...

L'entreprise néerlandaise Stone Edge fait encore partie de ces entreprises qui croient fortement en l'avenir de leur produit principal: la pierre naturelle. Elle s'est même rabattue totalement sur le travail expert de ce matériau. Un récit qui serait différent sans les machines adéquates. Polycaro a poussé les portes de son atelier.

C'est dans leur salle d'exposition moderne et éclatante à Geldorp que nous avons rencontré les propriétaires de Stone Edge, Gunther et Patricia Boerenkamp. Dès l'entrée, le visiteur se retrouve dans un magnifique espace d'accueil, réalisé avec de superbes plaques céramiques Onice Persia, d'Arioste. Aussi qualitatives qu'esthétiques. Mais il s'agit aussi d'un leurre. Car, si Stone Edge propose naturellement un large éventail de matériaux, le cœur de cette entreprise bat effectivement pour la pierre naturelle.

Très vite, notre attention a été attirée par autre chose que l'entrée étincelante: une petite fenêtre non-négligeable, appliquée en hauteur à la limite du premier étage. Celle-ci donne sur l'atelier où, jour après jour, Gunther scie la pierre naturelle pour lui donner la forme demandée. Si cette fenêtre montre clairement une chose, c'est qu'il ne s'agit pas d'un magasin destiné à la vente rapide ou à générer du volume. Mais bien d'une entreprise qui propose à ses clients un travail sur mesure de qualité professionnelle, une entreprise qui réalise tout elle-même, ce

qui ne l'empêche assurément pas de traiter rapidement les commandes. Lors de cette interview, nous avons été rejoints par Patrick Buisse, directeur de Projectburo PB. C'est grâce à lui que les réalisations sur mesure de Gunther sont livrées au poseur sans perte de qualité ni de temps. Depuis des années, Stone Edge fait en effet appel aux machines qu'il distribue et au service qui les accompagne. Et cela n'est pas près de changer de sitôt.

Des carrelages à la transformation

L'entreprise Stone Edge a vu le jour en 2004. Avant cela, Gunther avait débuté comme carreleur, mais il a assez vite saisi les possibilités qu'offrait la pierre naturelle pour l'aménagement intérieur. Il a créé une activité secondaire pour stocker puis travailler lui-même la pierre naturelle. "Le fait de ne plus dépendre de tiers pour l'approvisionnement fait une sacrée différence", affirme-t-il. "Car vous pouvez travailler beaucoup plus efficacement et il y a moins de retards. Ce que préfère évidemment le client."

Pendant longtemps, l'entreprise a reposé sur une double activité. Jusqu'à ce que Gunther et son épouse décident de remettre l'activité de carrelage. "C'est aussi une question de passion", poursuit Gunther. "Par rapport à la découpe et au polissage de la pierre naturelle, la pose de carrelage entraîne avec le temps l'apparition d'une certaine routine. Cette activité met aussi votre corps à rude épreuve. Commencant à le ressentir, j'ai alors décidé de ne plus me consacrer qu'au type de travail qui me plaisait vraiment, c'est-à-dire le travail en atelier."

Mais les liens avec l'ancienne entreprise de carrelage Smits & Strauven n'ont pas été coupés du jour au lendemain. Pour assurer la continuité et le bon fonctionnement au quotidien, Patricia est encore et toujours active dans la branche exécutive de l'entreprise. En compagnie de leur fille Manon. Une activité qu'elles connaissent en effet par cœur.

Pierre bleue belge

Tout au long de l'évolution de Stone Edge, l'atelier de transformation de la pierre naturelle a commencé à jouer un rôle de plus en plus central. Et la demande s'est

maintenue, même si la céramique et les matériaux composites ont gagné de plus en plus de terrain. Dans ce monde en pleine mutation, la pierre naturelle reste le pilier de la PME de Geldorp, avec un pourcentage de transformation de 80%. "Plus de la moitié de ces travaux de transformation concernent de la pierre bleue belge", précise Gunther. Le reste concerne principalement la céramique. "En raison de leur facilité dans les cuisines, ces matériaux plus modernes vont poursuivre leur essor. Mais ce n'est tout de même pas comparable avec la pierre naturelle. Lorsque vous coupez cette dernière, la structure cachée et les veines se dévoilent

immédiatement. C'est magnifique!" Gunther ne s'inquiète pas vraiment des répercussions des tendances de demain. Même si la pierre naturelle nécessite un traitement plus précautionneux lors de son utilisation et qu'elle fait surtout le bonheur d'une frange du marché, l'intérêt parmi ses amateurs se perpétuera toujours. Un avis que partage Patrick: "la pierre naturelle, c'est un virus."

Tapis rouge en marbre

Un virus que contracteront probablement tous ceux qui verront une photo du projet Shoebaloe mené à bien par Gunther pour le magasin de chaussures éponyme à



MACHINES MAGNIFIQUES ...

avec montage, training et service après vente

Projectburo PB bv info@projectburo.be 00 32 - 495 340 330 Patrick Buysse
 B-2990 WUUSTWEZEL 00 32- 492 101 824 Geert Vanmarcke

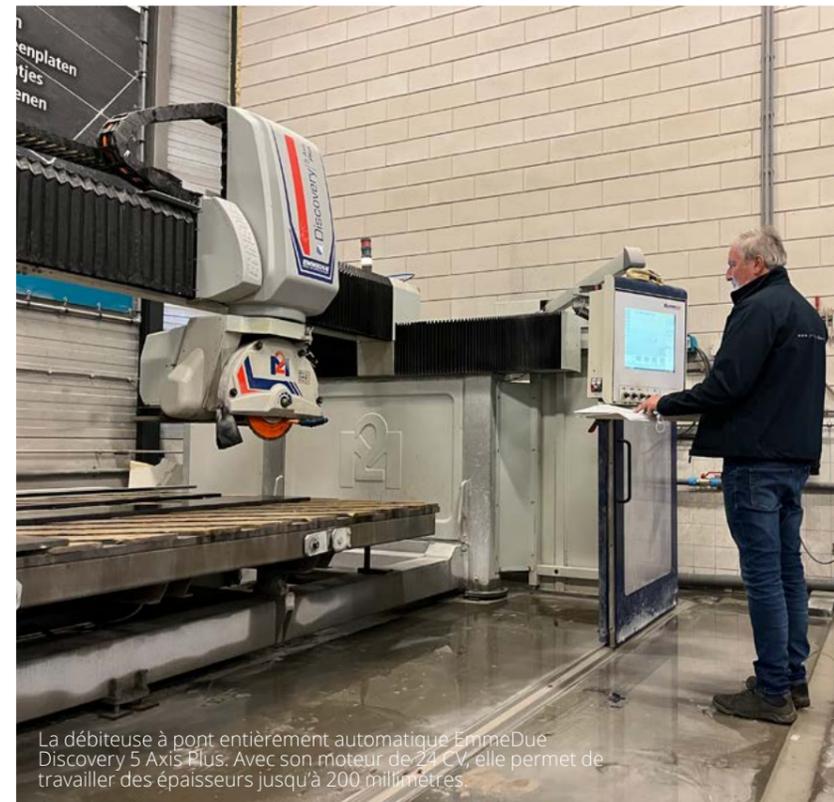
20 ans !

2002—2022

Nous remercions nos fidèles fournisseurs depuis le tout début pour les nombreuses années de belle coopération, mais surtout nos nombreux clients pour leur confiance dans la livraison de plus de 1.000 installations dans tout le Benelux. Plein d'énergie, nous envisageons l'avenir avec impatience avec nos équipes de service !



www.projectburo.be



La débiteuse à pont entièrement automatique EmmeDue Discovery 5 Axis Plus. Avec son moteur de 24 CV, elle permet de travailler des épaisseurs jusqu'à 200 millimètres.



Amsterdam. Ou tous ceux qui s'y rendront en personne. Le hall d'entrée arbore la forme d'un tunnel, réalisé en plaques de marbre blanc se reflétant comme un livre ouvert. L'équivalent d'un tapis rouge pourrait-on dire, mais en marbre au mur et au plafond. "Cela m'a donné des sueurs froides, en effet. Avec ce motif à livre ouvert et la taille de ces plaques, la pression pour ne pas faire d'erreur était très forte. Et ce tunnel est techniquement difficile, rendant les découpes et la finition encore plus compliquées. Je me suis donc chargé de la pose en personne."

Automatisation

Jusqu'il y a quelques années, Günther travaillait principalement à la main, avec des gabarits et quelques aidants en atelier, mais cela le détournait aussi de son activité principale. "La gestion du personnel entraîne beaucoup de tracasseries, c'est pourquoi nous l'avons réduit." Cette réduction des effectifs a déplacé l'attention sur le parc de machines.

Celui-ci se compose actuellement de deux machines. La plus grande étant une EmmeDue Discovery 5 Axis Plus entièrement automatique. Avec son moteur de 24 ch, cette débiteuse à pont est la plus puissante de sa catégorie et permet de travailler des épaisseurs jusqu'à 200 millimètres. Comme son nom l'indique, cette machine fonctionne sous cinq axes, permettant ainsi de programmer tous les profils imaginables sur l'écran 22 pouces. "Le gain de temps est d'un facteur 3", explique Patrick, "et grâce à la manipulation par ventouses, la machine peut également déplacer elle-même les pièces sur le plateau de travail." Et Gunther de préciser: "cette machine booste notre chiffre d'affaires et nous permet aussi de répondre rapidement aux commandes urgentes, un pilier fondamental de Stone Edge. Mais ce n'est pas tout, loin de là. Pendant que la Discovery procède aux découpes, je peux m'occuper de la finition. Sans parler de la quantité de travail physique dont me soulage cette machine. Le travail reste donc tout de même un peu humain.

Gunther est tellement satisfait de l'automatisation de son atelier qu'il a décidé

d'aller encore un peu plus loin, en mettant en service un polissoir automatique Marmo Meccanica LCV Magnum. Le ponçage manuel des tranches découpées sur la Discovery appartiendra ainsi au passé. Pendant notre visite, Geert, le technicien de Projectburo PB, était occupé à programmer la machine et à effectuer des essais. En cette ère de la digitalisation, le suivi et le service après-vente sont devenus cruciaux. "Il faut passer par une période d'apprentissage", conclut Patrick. "Puis il faut pouvoir compter sur une assistance professionnelle lorsque l'on commence à travailler seul avec la machine." Nous parions que Gunther a un très bon numéro de téléphone en poche pour cela...

Projectburo PB: 20 ans de service personnalisé

Un nom qui dit tout. C'est le cas pour Projectburo PB, dont les initiales sont celles de son directeur, Patrick Buysse. C'est sa passion pour l'aménagement d'ateliers et son flair pour les machines qui ont poussé ce Wuustwezelois à démarrer sa propre société. "Lorsque nous avons commencé il y a vingt ans, je ne voulais pas que cela soit sous n'importe quel nom. Le nom Projectburo devait clairement indiquer que nous encadrons nos clients dans leurs besoins et leurs souhaits pour réfléchir à l'atelier approprié et au parc de machines adéquat", explique Patrick.

A partir de ce rôle de conseil et de réflexion, Projectburo est devenu une référence dans l'importation et la distribution de machines pour la transformation et le façonnage de la pierre naturelle, en Belgique comme aux Pays-Bas. "Au cours de ma carrière, j'ai appris à connaître de nombreux types de matériaux, du béton à la céramique. Mais lorsque j'ai découvert la pierre naturelle, mon cœur s'est enflammé", poursuit Patrick. "Et vous avez besoin de cette flamme, sinon vous ne faites pas long feu."

La société distribue des marques de haut niveau: Omag, Emmedue, Marmo Meccanica, Terzago Macchine, Ferrari & Cigarini... La crème des constructeurs italiens, en effet. "Actuellement, personne ne peut rivaliser

avec les débiteuses et polissoirs italiens. Et depuis 20 ans que nous les importons, j'ai pu constater par moi-même que leurs efforts acharnés ont complètement élevé leur image de qualité."

Ce qui n'a par contre jamais faibli au cours de toutes ces années, ce sont les étroits contacts avec le client et l'excellent service auquel Projectburo PB attache tant d'importance. Que fournit également Geert

Vanmarcke, le collaborateur responsable des formations et du service.

"Vous savez, je n'ai même pas de ligne de téléphone distincte au bureau", poursuit Patrick. "Même le week-end, je conseille et viens en aide à clients." Patricia Boerenkamp ne peut que le confirmer. "Un service de qualité et personnalisé, c'est ce que représente Projectburo." Est-il encore nécessaire de préciser qu'un service aussi personnalisé n'a pas de prix?



Patrick Buysse (à gauche) en compagnie de Gunther et Patricia Boerenkamp



La salle d'exposition de Stone Edge.

SHOEBALOO



Le hall d'entrée de Shoebaloo arbore la forme d'un tunnel, réalisé en plaques de marbre blanc se reflétant comme un livre ouvert.

STONE&TILE

17 & 18 mars 2022
Flanders Expo Gand,
hall 8 - 9h30 - 18h

L'événement B2B dans le Benelux pour la pierre naturelle, la céramique & le composite



4 RAISONS

Pour lesquelles vous ne pouvez pas vous permettre, en tant que professionnel, de manquer Stone & Tile...

01.

Un large et solide éventail d'exposants qui vous présenteront les dernières nouveautés en matière de produits et techniques pour la pierre naturelle, la céramique et le composite.

02.

Ne manquez surtout pas de visiter le palais du carrelage de BITA, vous pourrez y suivre une formation gratuite grâce aux démonstrations en live non-stop!

03.

De nombreux exposés inspirants et d'actualité auxquels vous pourrez aussi assister gratuitement pendant les 2 jours. Donnés par des conférenciers belges et étrangers.

04.

Stone & Tile vous présentera un mélange de machines et d'outils pour travailler la pierre naturelle, la céramique et le composite. Vous y trouverez également tout ce qui touche aux produits de finition (colles, mortiers, silicones, carreaux grands formats, caniveaux de douche, plots, produits d'entretien...).

Nos partenaires:



STONE&TILE

ENTRÉE GRATUITE

COMMENT S'ENREGISTRER?

01.

Surfez sur www.stone-tile.be et cliquez sur le bandeau vert OU scannez le code QR ci-contre. Vous pourrez ainsi visiter le salon gratuitement!

02.

Complétez vos coordonnées de contact en ligne et inscrivez-vous à un des exposés gratuits.

03.

Une fois enregistré, vous recevrez votre ticket d'entrée par e-mail. Veuillez présenter celui-ci à l'entrée. Vous pourrez imprimer cet e-mail ou faire scanner votre ticket depuis votre smartphone ou votre tablette.

04.

Votre badge d'accès personnel vous sera remis à l'entrée. Celui-ci pourra être lu par les exposants.



VOTRE PLAN DIGITAL DU SALON

Curieux de savoir qui vous pourrez bientôt rencontrer au salon? Scannez le code QR ci-dessous et découvrez tous les exposants et fédérations.

SAVIEZ-VOUS QUE:

- Vous pourrez en savoir plus sur les exposants en cliquant sur les stands?
- Vous pouvez programmer des rendez-vous via ce plan du salon?



LE PLAN DU SALON EN LIGNE

Dans ce même hall 8, Stone & Tile se tiendra en même temps que RenoResto.

Découvrez ici les exposants de RenoResto et rendez-leur visite également!



Stone & Tile et Renoresto proposeront un riche programme d'exposés et d'ateliers

Texte: Hilde Van Malderen

Qui n'avance pas, recule. C'est pourquoi les salons Stone & Tile et RenoResto misent sur un riche programme d'exposés et d'ateliers. À côté de cela, vous pourrez évidemment aussi y découvrir les derniers nouveaux produits et innovations. Bref, un véritable must.

Nous attendons avec impatience les 17 et 18 mars, dates auxquelles Stone & Tile et RenoResto se tiendront dans le hall 8 de Flanders Expo à Gand. Avec, au programme, de nombreux professionnels qui se feront un plaisir de partager leurs connaissances avec les visiteurs. L'organisateur Erwin Ooghe a invité une jolie brochette de spécialistes pour aborder plusieurs sujets spécifiques. "Les exposés avec des explications techniques étayées données par des spécialistes dans leur domaine représentent toujours une valeur ajoutée pour le visiteur", affirme-t-il. "De plus, vous pouvez y assister gratuitement." Après les soucis liés au Corona, il se réjouit que les deux salons puissent avoir lieu. "Chapeau à tous ceux qui ont rendu Stone & Tile et RenoResto possibles! Le printemps arrive!"

Vous êtes curieux de voir le programme? Nous vous en donnons un aperçu ci-après.



L'importance du marquage CE et d'une DOP pour la pierre naturelle

Dominique Nicaise, docteur en Sciences et géologue, cheffe du laboratoire de Minéralogie & Microstructure au CSTC, et Peter Goegebeur, Président du Comité Technique 'Revêtements durs de murs et de sols' du CSTC et Directeur BITA, vous diront tout sur la meilleure façon de lire et d'interpréter une fiche technique, l'utilité d'une DOP et la méthode de pose la plus appropriée pour les carreaux en pierre naturelle.

Ce que vous devez savoir sur les terrasses sur terre-plein

Malgré tout le soin apporté à l'exécution, le Service d'avis technique du CSTC est encore souvent contacté concernant des dégâts au niveau des terrasses sur terre-plein. Il suffit de penser à la formation de fissures dans les joints et/ou les carreaux, au gonflement et au décollage de la finition, mais aussi aux taches et au verdissement. Johan Van den

Bossche du CSTC viendra expliquer la construction et l'exécution correctes d'un revêtement de sol extérieur sur la base de photos et de détails de construction. Le choix des matériaux et leurs techniques de pose seront abordés, ainsi que quelques cas de dommages.

L'étanchéité dans la salle de bains

Une salle de bains ne se résume pas à poser des carreaux au mur. L'importance de l'étanchéité ne doit pas être sous-estimée. Roy Mertens de Bostik vous apprendra comment éviter les problèmes afin de livrer de façon durable tout projet de carrelage.

Collaboration GMT - GMM dans le Benelux

Cela fait déjà plus de 20 ans que GMT et GMM exercent leurs activités ensemble dans le Benelux. La recherche permanente de la meilleure qualité, de la productivité et de la facilité d'utilisation pour le client final a fait de GMM un innovateur et lanceur de tendances dans son domaine professionnel que sont les débiteuses à pont. Des reprises mûrement réfléchies ont permis à GMM de proposer également, outre des débiteuses à pont, un ensemble complet de machines pour l'industrie de transformation des pierres naturelles. Joeri Decatelle, directeur de GMT, et Corrado Franzini, CEO du groupe GMM, viendront expliquer cette collaboration fructueuse.

Plus d'infos? Surfez sur www.stone-tile.be



PMV et la réhabilitation

Christophe Soulliaert d'Erfgoedstudio et Bertrand Van Regemortel de PMV vous diront tout sur les projets de réhabilitation: pourquoi, implications, avantages. Clarification des risques. Aspects financiers et approche du marché. Comment aborder une étude de réhabilitation?

Vivre de façon contemporaine dans un patrimoine séculaire: rêve ou réalité?

Matthias Hoornaert et Lode Waes de CAAAP répondront à plusieurs questions intéressantes: est-il illusoire d'intégrer des exigences contemporaines en matière de confort et de durabilité dans un monastère, une église ou un château séculaires classés au patrimoine, sans perdre l'âme du bâtiment? Le parcours initiatique de la réhabilitation d'un bâtiment classé constitue-t-il un chemin semé d'embûches et de surprises ou un voyage enrichissant qui rajoute encore de l'éclat et du charme à votre projet? ÉTUDES DE CAS: 't Groen Kwartier à Anvers et Het Academisch Kwartier à Lier.

Réhabilitation du monastère des Dominicains en bibliothèque à Malines.

Wouter Callebaut de Callebaut-Architecten vous présentera la réhabilitation du monastère des Dominicains à Malines. Pendant des années, le site abandonné

autour du monastère des Dominicains a formé un véritable chancre dans le dense tissu urbain malinois. Après plusieurs tentatives de réaffectation infructueuses, c'est finalement la Ville qui a pris l'initiative ambitieuse de redéployer ce site. Elle voulait un 'endroit qui raconte une histoire' et, après un appel ouvert et une subvention pluriannuelle d'Onroerend Erfgoed, cela a finalement débouché, après restauration du site en ruine, sur la réhabilitation actuelle. Outre une bibliothèque, le site est devenu tant un haut-lieu culturel pour des événements qu'un espace de silence. Bientôt, le site bénéficiera d'une plus-value supplémentaire avec la mise en service de l'église comme un grand espace événementiel supplémentaire pour des symposiums et des spectacles. Ce projet forme un exemple de développement urbain, d'inclusion et de communication réussis, par lequel un chancre a pu devenir un pôle d'attraction pour le quartier, la Ville et celui qui recherche de la valeur ajoutée.

Entretien et restauration du patrimoine architectural: le rôle des exécutants ainsi que les (bonnes et mauvaises) pratiques d'exécution.

Johanna Hermans de Monumentenwacht Provincie Antwerpen passera en revue les problèmes et les besoins au sein du secteur de la restauration. Cet exposé se penchera

notamment sur les causes et conséquences du manque d'entretien, des mauvaises priorités accordées lors des travaux ainsi que des erreurs d'exécution. Plusieurs illustrations éloquentes mettront davantage en lumière ces 'mauvaises pratiques'. Dans ce contexte seront également présentées les conclusions d'un récent sondage réalisé auprès des membres.

Systèmes de peinture authentiques pour projets de rénovation et de restauration

Richard Vermeulen vous dira tout sur les systèmes de peinture à base d'huile de lin et de silicates minéraux. Découvrez leurs propriétés et les raisons pour lesquelles ceux-ci s'avèrent particulièrement adaptés pour la rénovation et à la restauration du patrimoine actuel et futur. Et ce n'est là qu'un aperçu...

Consultez également les autres exposés sur www.renoresto.be

Infos pratiques
Stone & Tile et RenoResto
Jeudi 17 & vendredi 18 mars 2022
Heures d'ouverture: 9h30 - 18h
Hall 8 - Flanders Expo Gand (Belgique)



ARDEX

Votre spécialiste dans la pose sécurisée de carrelages XXL grâce à notre technologie microtec !

ARDEX

www.ardex.eu

Optidrive

Une entreprise technologique Belge qui place l'innovation et la robotique au cœur de ses activités.

Optidrive s'est spécialisé dans les systèmes robotisés destinés aux entreprises de traitement de la pierre. Les robots constituent le lien physique entre les différentes machines de traitement utilisées pour le sciage, le fraisage, le ponçage, le polissage... des produits en pierre. Mais ils font bien plus que cela. Les robots Optidrive échangent également des informations sur chaque produit individuel ou sur chaque pierre à travailler. C'est un atout très important, car aucune pierre, aucun produit ne se ressemble.

Chez Optidrive, l'innovation et l'expérience du secteur vont de pair. Au salon stone & tile, Optidrive présente deux solutions spécifiques qui peuvent être utilisées dans toute usine de traitement de la pierre :

Déchargement de la débiteuse

Lorsque les pièces sortent de la débiteuse, par exemple sur un tapis roulant, le robot détecte la position de la pièce à l'aide d'une caméra et la saisit pour la déplacer vers une palette ou un autre endroit. Cette solution robotique peut être utilisée avec n'importe quelle débiteuse, quelle que soit sa marque.



Chargement et déchargement d'une polisseuse de chants

Pour les polissoir à chants horizontale et les polissoir verticale, Optidrive propose des solutions robotisées pour le chargement et le déchargement des pierres. Si nécessaire, la pierre est passée plusieurs fois dans la machine pour polir plusieurs faces. Actuellement, cette solution robotique peut être combinée avec les machines GMM et Comandulli.

Visitez Optidrive à Stone & Tile, stand ST21

wedi moodboard

Créez gratuitement un moodboard unique et transformez vos pensées, votre design et vos souhaits en une salle de bains de rêve.

Où est la douche, ou pas de bain? Est-ce que tout s'emboîte et quelles sont les tuiles qui conviennent? ET! Est-ce que ça peut se faire comme ça? Concevez votre salle de bains en seulement minutes et recevoir des photos et une description détaillée le dessin.



www.wedi.net



ROSCO

La référence pour tout ce qui concerne les tapis, les profilés et les produits apparentés

De Malines ... pour toute la Belgique

- Entreprise familiale avec de nombreuses années de tradition en production locale et de qualité premium.
- Service de vente et de production avec expérience, expertise et créativité.
- Flexibilité sur le travail sur mesure.
- Un stock important, un service et des délais de livraison rapides.

Solutions créatives pour la finition des bâtiments résidentiels, industriels et les bureaux

- Paillassons et cadres pour paillassons
 - Tous nos paillassons sont de qualité, absorbent bien l'humidité et la saleté et sont disponibles dans de nombreux couleurs et réalisations.
 - Paillassons, pour les charges moyennes jusqu'à 500 passages par jour, sur le sol existant avec bord en caoutchouc (8-9 mm) ou dans un cadre (12 à 22 mm).
 - Paillassons à profilés, adaptés au trafic intense jusqu'à 5000 passages par jour, dans un cadre (existant) de 12 mm à 26 mm.
 - Les cadres pour paillassons sont parfaits pour intégrer votre paillason dans le carrelage, ne présentent aucun risque de trébuchement et sont indéformables grâce aux renforts d'angle en acier galvanisé.

Oude Baan 3A, 2800 Mechelen
+32 (0) 15 29 30 20
info@rosco.be



Visitez ROSCO op Stone & Tile, stand ST32

- Tout sauf le carrelage
 - Schlüter: Innovations avec profil.
 - Profilés et nattes: différents types de profilés dans divers matériaux.
 - Panneaux de construction et wellness: des solutions créatives pour les salle de bains et les installations sanitaires.
 - Plots réglables : Les supports de terrasse pour la protection du produit d'étanchéité.
 - Drainage : Canaux de douche, drains de balcon en métal et en pvc.
 - Couvertures et grilles : Tout pour couvrir les puits et les ouvertures.



Sang neuf

Dimitri Coene, tout en finesse

Texte : Hilde Van Malderen

Dans la rubrique Sang Neuf, nous mettons en avant les nouveaux venus dans le secteur. Cette fois, c'est au tour de Dimitri Coene (32). Après un détour par l'Horeca, il a trouvé sa véritable passion et est aujourd'hui carreleur.

Dimitri, pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

"J'ai grandi à Bredene et quand j'étais petit, j'aimais bien faire toutes sortes de petits travaux, comme tondre la pelouse, accrocher des choses au mur, réparer les objets cassés. Ce genre de choses. Mes parents ont vu en moi quelqu'un de plutôt manuel avec un esprit technique et m'ont donc dirigé vers la construction. Jusqu'en quatrième secondaire, j'ai suivi une formation en construction puis j'ai changé d'orientation pour aller vers l'Horeca. J'ai travaillé dans le secteur quelques temps puis j'ai voulu devenir indépendant. Mais dans l'Horeca, ça ne me tentait pas. J'ai fait une formation de gestion d'entreprise via Syntra West et une formation de carreleur murs et sols via le VDAB. C'est ce qui me passionnait vraiment."

Comment vous décririez-vous en dehors du travail ?

"Comme quelqu'un de dynamique, qui aime profiter à fond de la vie. Même si mon travail occupe une grande partie de mon temps. Pas forcément parce je veux absolument faire beaucoup d'heures mais même quand je ne travaille pas, je réfléchis à des choses qui pourraient m'aider. Une fois, je devais poser de très grands carreaux et je m'imaginais mal les manipuler à la main. J'ai donc fabriqué une chaîne avec des ventouses électriques, afin de pouvoir les poser avec la grue. J'essaie de simplifier les choses. J'ai beaucoup d'énergie (rire). En ce moment, je suis également occupé à rénover complètement ma maison. Ça aussi, ça prend énormément de temps. En été, j'aime beaucoup faire du ski nautique. Et bien sûr, il

ya aussi ma fille Alysa (1 an et demi). Un bel âge. C'est super, papa est encore le grand héros (rire). Ma fille, c'est mon univers."

Qu'est-ce que vous préférez dans votre travail ?

"La précision et la minutie. Le top, ce sont les salles de bain, avec tous ces angles et ces bords. Ne me demandez pas de carreler 300 ou 400 m² de sols. Ça ne me dit rien. Ce que j'aime faire, ce sont les petits carrelages marocains, les douches, les coupes en onglet, les socles... Bref, tout ce qui plaît moins aux autres carreleurs mais moi, c'est mon activité principale, ce qui ne signifie pas que je ne fais jamais de gros chantiers. Mais généralement, je viens chez les gens pour de plus petits travaux et j'apporte la touche finale. Récemment, j'ai réalisé un mur de

PRODIM

SOLUTIONS COMPLÈTES DE MODÉLISATION NUMÉRIQUE

PAQUETTES PROLINER

GENERATION X

POUR L'INDUSTRIE DE LA PIERRE

VÉRIFIÉ ✓

VÉRIFIÉ ✓

VÉRIFIÉ ✓

PROLINER **FACTORY**

WWW.PRODIM-SYSTEMS.COM

Prodium International BV Tél: +31 492 579050

cuisine en motif à chevrons. Ça, ça demande du boulot, et c'est tellement satisfaisant ! Je préfère travailler trois jours sur 4 m² parce que c'est complexe qu'aligner les mètres."

Qu'est-ce que vous trouvez le plus difficile dans votre travail ?

"Planifier. Je travaille principalement sur le marché des particuliers et le carreleur intervient en fin de chantier, nous sommes donc dépendants du plombier, du chapiste, de l'électricien... Du coup, la planification est parfois très compliquée. Quand vous travaillez pour un promoteur immobilier, vous devez par exemple faire dix appartements et vous pouvez commencer. Mais ça, je ne fais pas. Les prix sont beaucoup trop bas. Tout doit être fait au plus vite et au moins cher. Vraiment pas mon truc. Une autre chose que je n'aime pas, c'est la démolition. Je sais que ça fait partie du job mais si les clients connaissent quelqu'un d'autre qui peut le faire, je laisse ma place ! S'ils ne trouvent personne, je m'en charge, évidemment."

Comment faites-vous pour suivre toutes les tendances ?

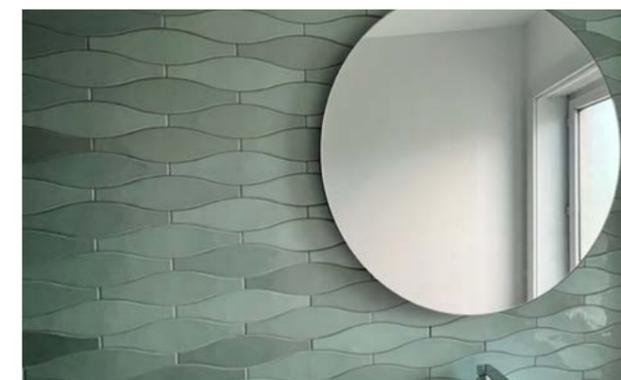
"J'ai été représentant chez Tyles, où j'ai énormément appris. Je lis aussi Polycaro pour me tenir au courant des nouveautés. Quand je vois quelque chose d'intéressant, je prends contact avec la société. Et quand des experts de haut niveau, comme James Desmet, que j'admire beaucoup, disent qu'un produit est bon, ça me donne envie de l'essayer. Ce genre de personnes ont énormément à m'apprendre. Ce que James parvient à faire, je ne peux qu'en rêver."

Avec quel matériau aimez-vous travailler ?

"Avec Kerakoll via Tyles. Les colles, les produits de jointoiment, etc. Ils s'efforcent aussi d'aller un maximum vers le bio, pour que l'utilisateur inhale moins de poussière. C'est une entreprise innovante. Ils ont notamment 50 types de mortier-joint. 50 couleurs de silicone. Et tout de stock. Tyles a été un excellent tremplin pour moi, et je leur en suis très reconnaissant."

Carreleur est un métier en pénurie. Que diriez-vous aux gens pour les encourager à se lancer ?

"Il y a deux types de carreleurs. Les carreleurs au mètre carré et ceux qui préfèrent le travail en finesse. Essayez d'aller en apprentissage chez quelqu'un qui préfère le travail en finesse et pas chez quelqu'un que ne voit que par le prix. Car si vous ne faites que carreler constamment de grandes surfaces, vous serez lassé au bout de cinq ans. Je connais quelqu'un qui travaille comme ça. Tout ce que l'intéresse au bout de la journée, c'est combien de mètres il a posé. Pour moi, ce n'est pas le bon état d'esprit."



Carrelage de mauvaise qualité ou mauvais coupe-carreaux?

“Mince, mon carreau s’est mal cassé!”, arrive-t-il parfois d’entendre sur chantier. Si un carreau ne se coupe pas parfaitement droit sur la table à découper ou sous le système de coupe avec règle, il faut d’abord en chercher la cause et ne pas pointer du doigt sans discernement le fabricant du carreau ou du système de coupe concerné. Il n’est pas non plus conseillé de faire directement appel à un expert avant d’avoir évalué toutes les possibilités. Au moins trois anomalies différentes peuvent être à l’origine de bris involontaires ennuyeux, des anomalies auxquelles vous pourrez en fait remédier facilement par vous-même.

Texte + Photos: Peter Goegebeur

1. L’outillage

Tout d’abord, il faut clairement faire la distinction entre ‘couper’ et ‘scier’. Contrairement au sciage à sec ou sous eau des carreaux à l’aide d’une scie sur table ou d’une meuleuse portative, nous aborderons ici uniquement les ‘techniques de coupe’ manuelles sans poussière.

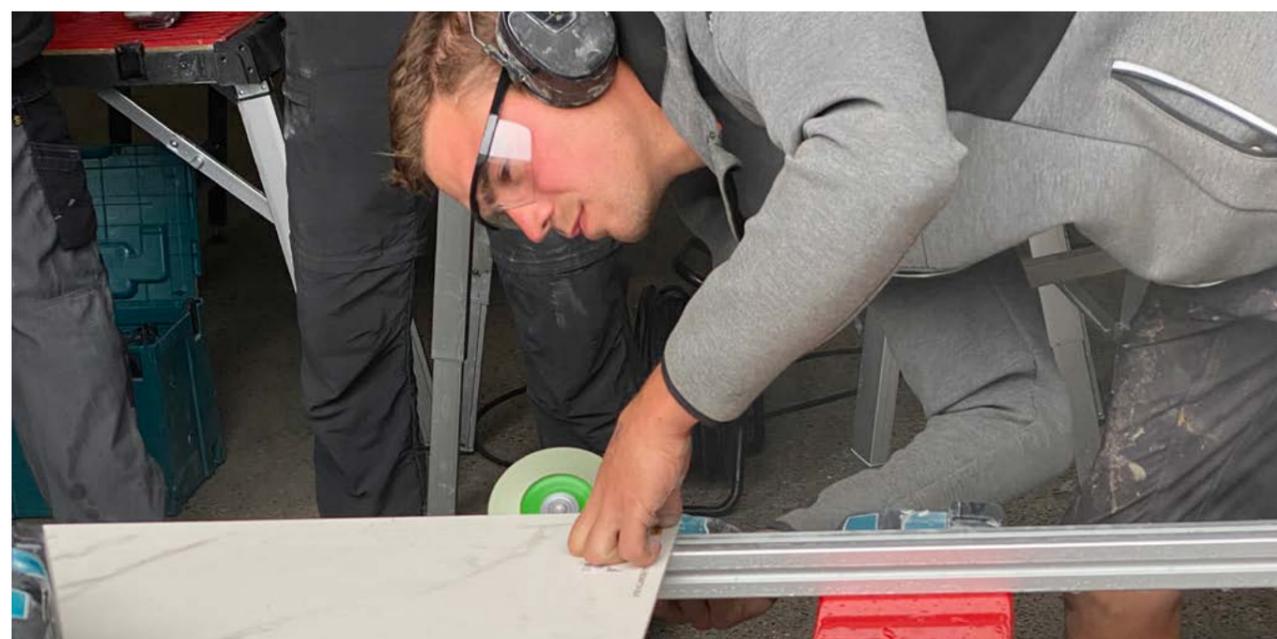
Si le carreau coupé ne se casse pas correctement, on commencera par contrôler l’outillage. Il convient en premier d’utiliser l’outil adéquat. L’outil de coupe doit être de bonne qualité, en bon état et, surtout, bien

entretenu. Un coupe-carreaux d’une force de 1200 kg, comme le TX-MAX de RUBI par exemple, constituera un outil idéal pour briser des carreaux céramiques durs et épais.

Différentes molettes (d’un diamètre par exemple de 8, 12 ou 22 mm) pourront être changées en une fraction de seconde. Mais même un tel appareil a ses limites et il sera parfois nécessaire de passer à un modèle plus lourd pour casser des carreaux durs de plus de 2 cm d’épaisseur, par exemple. Certains systèmes de coupe avec règle,

comme le produit ‘Flash Line 3’ de Montolit, sont également équipés d’un système pratique de changement de molette à trois positions différentes pour découper les carreaux grands formats (XXL et SL). Tous ces dispositifs ingénieux sont très fonctionnels et, en fonction de la couche supérieure et de la structure superficielle du carreau, pourront parfaitement s’utiliser pour obtenir une coupe nette.

Nous vous proposons ci-après 7 exemples de cassure défectueuse d’un carreau



céramique consécutive à une mauvaise utilisation de l’outil:

- Des résidus céramiques (morceaux ou fragments minuscules) sous ou entre les séparateurs, empêchant ceux-ci de se déplacer librement vers le bas lors du mouvement de poussée.
- Présence de copeaux de céramique sur les séparateurs, empêchant de poser le carreau correctement. Il arrive très fréquemment que de petits copeaux de



Super Conseil!

Pour entretenir la plupart des modèles de coupe-carreaux à paliers lisses, il faut d’abord (après un usage intensif) appliquer quelques gouttes d’huile fine sur les barres de guidage, puis utiliser le mécanisme de coupe pour répartir l’huile uniformément sur le ‘logement du guide’ et dissoudre la saleté. La meilleure façon de répandre l’huile consistera à déplacer le mécanisme de coupe d’avant en arrière sur les guides à plusieurs reprises sur toute la longueur de votre coupe-carreaux. Une fois la saleté détachée, utilisez un chiffon sec pour éliminer tous les résidus de saleté et d’huile visibles des barres de guidage. Dans la plupart des cas, il restera tout de même encore suffisamment d’huile pour garantir une lubrification parfaite, mais vous pourrez toujours rajouter un peu d’huile supplémentaire si vous le jugez nécessaire.

céramique se retrouvent sur les plaques de poussée. Il faudra toujours les retirer avant de procéder à la découpe!

- Une molette trop émoussée qui, évidemment, ne rayera pas le carreau assez finement et surtout pas assez profondément.
- Une molette qui n’avance pas de façon parfaitement droite, c’est-à-dire une molette inclinée d’une manière ou d’une autre dans le support.
- Du jeu au niveau du (des) guide(s) ou de la poignée.

- Un léger jeu ou blocage de la molette. Dans ce dernier cas, huiler l’arbre pourra constituer une solution simple. Une molette qui grince perdra quoi qu’il en soit de sa force de coupe.
- Un (des) guide(s) souillé(s), ne permettant plus un mouvement de coupe fluide.

Lubrifier régulièrement les barres de guidage revêtira ici une grande importance. En principe, les coupe-carreaux équipés de roulements à billes fermés ne nécessitent plus de lubrification, contrairement à ceux équipés de douilles coulissantes ou de têtes coulissantes ‘ouvertes’. Mais, il y a un ‘mais’! La poussière sur votre table à découper et surtout sur le système coulissant pourra être très abrasive, ce qui entraînera par conséquent un effet de raideur lors de chaque mouvement de coupe. L’utilisation de n’importe quel lubrifiant ou d’une quantité excessive d’une huile de lubrification moins appropriée pourra à nouveau ralentir et même bloquer plus fréquemment les mouvements coulissants à court terme, avec toutes les conséquences gênantes que cela peut impliquer. L’huile ‘pour machine à coudre’ sans solvant serait ici la meilleure option durable pour

favoriser la souplesse des mouvements coulissants du mécanisme de coupe.

2. La technique de coupe

Il convient tout d’abord de placer votre coupe-carreaux sur un support stable. Pour des travaux de coupe confortables, il sera préférable de placer votre table à découper à hauteur de travail. “Pendant la découpe, un carreau ne doit pas laisser échapper de fausse note”, entend-t-on régulièrement dire lors des ateliers ‘Techniques de coupe’ de BITA (Belgian Innovative Tile Academy asbl). “S’il chante comme une lyre lorsque vous le rayez avec la molette, vous pouvez être sûr à 99% que le carreau se brisera parfaitement. En effet, si vous entendez plutôt un bruit de grincement pendant le mouvement de coupe, ce sera souvent le signe que vous avez peut-être appliqué une pression trop forte. Le trait de coupe ne sera alors pas aussi net. Certains carreleurs ont souvent tendance à pousser trop fort sur le levier pendant le mouvement de poussée ou de traction, alors que cela n’est pas nécessaire. Pour les modèles réglables, veillez en outre à ce que le levier se situe à une hauteur de poussée pratique. Sur certains coupe-carreaux, vous pourrez parfaitement régler la hauteur en tournant le levier.

Les mouvements suivants pourront nuire à une coupe nette:

-Un mouvement trop rapide ou trop lent

En coupant trop vite, il arrivera régulièrement que la molette n’ait pas le temps de rayer la surface du carreau à la profondeur souhaitée. Si la rayure est trop peu profonde, il sera très probable que la cassure ne suive pas la ligne de coupe et cherche sa propre voie (parfois en zigzag). Si, par contre, vous coupez avec un mouvement trop lent, vous risquez d’enfoncer la molette trop profondément dans la couche supérieure, de telle sorte que la ligne de cassure présentera un aspect dentelé.

-Une coupe trop peu soignée

Une coupe bâclée signifie une coupe avec à-coups, trop lente et trop rapide et/ou



RUBI



DELTA LEVEL SYSTEM

NIVEAU PARFAIT

1 Facile à utiliser et intuitif Système d'extraction par impact.

2 Toujours dans le sens du joint

3 Garantir la planéité et la régularité de la surface de pose.

- Évitez les sourcils de production lors de la pose de carreaux de céramique à la fois dans le plancher et le revêtement.
- Pour les formats de 30x30 cm. et au-dessus. Toujours avec double liaison.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

www.rubi.com

expertise



La conclusion de l'expert

Est-ce qu'il existe une solution pour casser ces carreaux récalcitrants bien droit? Assurément! Vous pourrez utiliser un diamètre ou un modèle de molette différent, ou les couper à sec ou sous eau avec une lame de scie différente. Nous vous entendons déjà dire: "est-ce à nous, carreleurs, de chercher quelle molette ou lame de scie utiliser pour couper et casser parfaitement un carreau récalcitrant?" La réponse est, malheureusement, oui. Parce que personne (pas même le producteur concerné) ne pourra savoir à l'avance comment le carreau se comportera lorsque vous le 'travaillerez'. Mais il y a une solution. Même si l'on prétend qu'il ne faut rayer qu'une seule fois le trait de coupe, repassez tout de même plusieurs fois sur celui-ci. Votre molette s'usera certes un peu plus vite et les bords des carreaux ne seront peut-être plus impeccables (aspect dentelé), mais dans la plupart des cas, cela sera encore et toujours moins coûteux que le sciage diamanté.

Et si cette dernière solution ne fonctionne pas, demandez à un expert technique ou à un conseiller du fabricant de vous aider.

Vous pouvez naturellement toujours continuer à expérimenter, en vue de pouvoir/vouloir partager vos connaissances avec vos collègues, mais hélas, l'adage 'Le temps, c'est de l'argent' jouera ici indubitablement un rôle dissuasif. Pouvons-nous encore vous donner un dernier conseil? Travaillez les carreaux à une température supérieure à 5°C et de préférence inférieure à 25°C, car c'est à ces températures qu'ils se comporteront le mieux.

avec une pression trop forte et trop faible. En d'autres termes: irrégulière. Il y aura dès lors un risque que le résultat de coupe et de rupture souhaité soit insuffisant. Le trait de coupe le plus net s'obtiendra donc le plus facilement en poussant la molette sur le carreau à une vitesse constante et avec la pression appropriée. Dans certains cas, il suffira seulement de caresser la surface du carreau, pour ainsi dire. Les carreleurs expérimentés pourront déjà prédire au feeling si le carreau se brisera parfaitement ou non.

-Sauter des parties pendant l'opération de coupe

Si vous ne touchez pas le bord du carreau avec la molette lorsque vous commencez à couper, ou si le profil ou le relief du carreau est si profond qu'il empêche de rayer une petite partie du profil inférieur, le carreau se brisera très probablement à cet endroit de manière non-désirée.

3. Le carreau

Lorsque la faute n'est pas imputable à l'outil ni à la méthode de coupe, il ne reste qu'une seule autre cause possible: le carreau proprement dit. Nous pensons ici aux carreaux difficiles à couper, comme les carreaux résultant d'une cuisson très élevée ou les modèles innovants plus épais, de 20 et 30 mm. Pour la plupart des carreaux qui ne se brisent pas correctement, la cause principale sera liée à la tension interne. Mais il existe aussi d'autres cas spécifiques, où la masse inférieure ou moyenne sera plus dure que la couche supérieure. En cas de tension interne trop élevée dans le carreau, il sera pratiquement impossible de le couper droit. Même en passant à la scie à eau, certains modèles resteront très difficiles à couper.

Dans l'état actuel des connaissances, la tension interne résulte d'un refroidissement trop rapide pendant le processus de cuisson. Une phase importante du processus de cuisson se produit aux alentours de 600°C (soit environ 50% de la chaleur nécessaire pour cuire un carreau céramique. Ce que l'on appelle le 'saut du quartz' dans le jargon des fabricants. Les cristaux de quartz commencent à se reformer et le quartz alpha devient du quartz bêta. Cette modification chimique de la composition de l'argile s'accompagne d'une dilatation soudaine de l'argile jusqu'à environ 1%. Lors du refroidissement, l'inverse se produit. Le changement de volume soudain qui se produit à ce moment-là dans une argile frittée ou vitrifiée cuite à haute température peut entraîner des tensions considérables dans les masses d'argile déjà durcies. C'est peut-être très technique, mais c'est un fait. En raison de cette tension interne, le carreau suivra inévitablement, lors de la rupture, ses propres lignes de force dans la masse sous la couche supérieure.

Source d'information supplémentaire: Rubi Benelux

Polycaro

STONE & TILE

L'ÉVÉNEMENT B2B POUR LA PIERRE NATURELLE,
LA CÉRAMIQUE & LE COMPOSITE



inscrivez-vous via
www.stone-tile.be
et recevez votre entrée gratuite

inscrivez-vous via
www.renoresto.be
et recevez votre entrée gratuite



RENORESTO

L'ÉVÉNEMENT POUR LES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

17 & 18 MARS

9h30-18h

FLANDERS EXPO

hall 8 - Gand

Contact: +32 2 669 78 00 ♦ info@renoresto.be ♦ info@stone-tile.be

Marché du travail

Jef Van Gemert, formateur en carrelage au VDAB

Les néo-Belges rencontrent de nombreux obstacles sur le marché de l'emploi. Pourtant, en tant que formateur au VDAB, l'équivalent flamand du Forem, je suis très enthousiaste à leur égard. C'est pourquoi j'appelle vivement à donner toutes les chances à ces personnes, afin qu'aucun

talent ne soit perdu. À mes cours participent des gens venus du monde entier. C'est un fameux défi. Il peut s'agir d'enseignants, d'ingénieurs ou de personnes qui travaillaient déjà dans le bâtiment dans leur pays d'origine, mais d'une manière différente.



Deux obstacles majeurs se dressent face à eux sur le marché de l'emploi, à savoir la communication et le fait que la plupart d'entre eux n'ont pas de permis de conduire. Nous réagissons à ce double handicap. J'ai quelqu'un dans l'atelier qui apporte un soutien linguistique. En Flandre, nous parlons naturellement aussi de nombreux dialectes. Ce que j'essaie également de leur transmettre. Ayant travaillé dans tout le pays, je connais donc quelques mots locaux. Pour ne citer qu'un exemple, il existe de nombreuses variantes du mot 'brouette' dans les différents dialectes. Il existe désormais aussi une application, FACT, qui fournit une assistance linguistique dans différentes langues pour traduire les termes techniques et qui renferme un grand potentiel pour aider nos élèves. Ils peuvent l'emporter sur chantier; et ainsi assurément réduire la distance l'entrepreneur et l'élève.

En outre, nous communiquons, surtout au début, de toutes les manières possibles, avec des gestes et des vidéos: un fameux défi, mais un défi également très passionnant. Au cours des premières semaines, nous essayons d'évaluer les élèves. Quel est leur niveau et de quelle expérience disposent-ils? Ensuite, nous commençons par nos exercices de base. On remarque aussi immédiatement à quel point ils sont motivés. J'ai également travaillé dans l'enseignement secondaire, où les élèves sont généralement moins réceptifs. Alors que nos néo-Belges viennent vraiment ici pour bâtir quelque chose. Ils sont extrêmement motivés.

Le secteur de la construction est confronté à une pénurie de main-d'œuvre. On pourrait dire qu'il faudrait proposer davantage de formations techniques, mais selon moi, il faut en fait se concentrer surtout sur la langue et le permis de conduire, c'est là que se situent les problèmes. Lorsque nos élèves partent en stage, j'insiste également auprès des employeurs afin qu'ils fassent attention à ces points. Les stages durent 15 jours, ce qui leur permet de voir si cela collera ou non avec notre élève. Je leur demande également toujours de faire preuve de patience avec eux.

Ils pourront ensuite recourir à la Formation Professionnelle Individuelle en Entreprise (FPIE), qui s'avère tout de même financièrement intéressante pour l'employeur. Je remarque également que les entrepreneurs sont de plus en plus ouverts à travailler avec ce groupe cible, et cela s'explique principalement par la motivation de nos élèves. Sur tous les participants qui viennent suivre une formation chez nous, 75% finissent par trouver un emploi. Ce qui est vraiment très gratifiant.

Plopsaqua

Texte: Hilde Van Malderen - Photos: PCI

L'importance de l'étanchéité dans une piscine.

Beaucoup de gens voient une piscine, un carrelage, mais ne se rendent pas toujours compte de tout le nécessaire pour maintenir l'ensemble en place. D'autant plus quand il s'agit d'un méga projet comme Plopsaqua à Landen/Hannut où ont été posés 8.000 m² de carrelage, dont 3.000 m² de dalles de pierre brutes. Nous avons demandé à Pieter Dutré et Wim Niesing de PCI comment on mène à bien un projet si gigantesque.

"Il doit indubitablement s'agir du plus gros projet que j'aie jamais géré", déclare Pieter Dutré, totalement convaincu. Avec Wim Niesing, il est spécialisé dans la consultance et l'assistance pour tout ce qui concerne les produits PCI utilisés sous et entre les carrelages. Nous parlons évidemment ici de l'étanchéité, du collage et du jointoiment des carrelages. "Ce fut un énorme défi, d'autant plus qu'on y a posé des dalles de pierre brutes irrégulières, alors que la plupart des piscines publiques optent pour des carreaux Buchtal de 12,5x25."

Spécialement pour Polycaro, ils abordent ci-après plusieurs points d'attention. A Plopsaqua, ils se sont en effet chargés de tout, de l'étanchéité aux joints en passant par le collage.

Préparation et suivi

"Nous nous rendons sur chantier au préalable pour examiner ce qui va se passer, nous vérifions le cahier des charges. Je procède à un contrôle avant le début des travaux pour voir s'il n'y a rien d'anormal devant nécessiter une attention particulière. Nous examinons dans quel espace nous devons utiliser tel ou tel produit. Je me rends ensuite sur chantier chaque semaine pour contrôler si les travaux s'effectuent conformément à nos conseils. Avant tout et surtout, il importe que la chape au ciment (le support) soit sèche. Nous procédons évidemment à des tests."

Membrane d'étanchéité

"Après avoir égalisé les murs avec une égalisation à base de ciment et réalisé la chape au ciment, une couche d'étanchéité est



appliquée dans toutes les zones humides au moyen de PCI SECCORAL 1K. L'application de cette couche d'étanchéité empêche l'humidité de pénétrer dans le support.

Celle-ci a également une fonction de désolidarisation, permettant de compenser les mouvements éventuels du support ou les tensions dues aux changements de température. Le projet Plopsaqua comprenait une piscine à vagues, un bassin de 25 mètres, une plaine de jeux aquatique, une pataugeoire, un espace jacuzzi et des plages. La membrane d'étanchéité revêt de l'importance non seulement pour les piscines intérieures, mais assurément aussi pour les piscines extérieures, et ce en raison de sa fonction de désolidarisation."

Avaloirs et évacuations

"Outre les murs et les sols, de nombreuses autres étanchéités sont également nécessaires dans et autour des bassins.

On pense ici notamment aux avaloirs, aux évacuations et traversées, aux lampes, etc. Tous les éléments en plastique et en inox ont d'abord été traités avec le primaire PCI EPOXIGRUND RAPID avant d'être sablés avec PCI SABLE SILICEUX 0.3-0.8 séché au feu. Sur tous ces éléments traités avec un primaire a ensuite été coulé un revêtement époxy: la version liquide PCI APOTEN pour le sol et PCI DURAPOX pour l'étanchéité des murs. La membrane d'étanchéité adhère parfaitement à ce revêtement."



Dalles de pierre brutes

"Dans la plupart des piscines sont utilisés des carrelages Buchtal en 12,5x25, mais ici, le choix s'est porté sur des dalles de pierre brutes, de toutes formes et de toutes tailles. Nous avons initialement pensé à de la pierre de 2 à 3 mm non-calibrée, mais on a finalement opté pour une épaisseur de 7 à 8 mm. Cela signifie qu'il a fallu utiliser une colle différente permettant de reprendre les différences d'épaisseur afin que le sol soit de niveau. Il a donc été décidé de coller les dalles de pierre brutes en plein avec PCI CARRAMENT. Cette colle en lit épais permet de coller les carrelages dans une couche de colle d'une épaisseur de 5 à 40 mm. Les autres carrelages céramiques aux murs et au sol ont été collés avec PCI FT EXTRA. Tous les joints de raccordement et de dilatation sont évidemment exempts de colle et de mortier de jointoiment et ont été colmatés de façon flexible avec PCI SILCOFUG E, un mastic silicone spécialement conçu pour les piscines."

Joints

"Notre coulis époxy permet des largeurs de joint jusqu'à 2 cm, mais avec les dalles de pierre brutes, nous allions jusqu'à 3, 4 voire 5 cm. Nous avons donc dû utiliser un produit différent permettant de réaliser cette largeur de joint. Les dalles de pierre brutes présentent des formes irrégulières. Il convient dès lors de remplir correctement les joints afin d'éviter que les gens puissent marcher pieds nus sur les bords de ces pierres. Ils doivent pouvoir sentir les irrégularités des pierres, mais pas se blesser sur les bords tranchants. Pour voir comment nous allions nous y prendre, nous avons fait un essai au préalable en posant 4 m² de dalles de pierre brutes pour tester les joints époxy, comme le souhaitait le maître de l'ouvrage.

Quel type de sable de quartz allait donner le meilleur résultat, le sable de quartz fin ou gros?

Finalement, le maître de l'ouvrage a même pu choisir parmi différentes versions et a opté pour un beau grain fin qui a permis de donner au joint un aspect parfait.

PCI DURAPOX NT est un joint époxy très facile à travailler, à cellules fermées et à la couleur inaltérable. Tandis que l'utilisation de PCI DURAPOX FINISH pour l'épongeage final a permis d'éliminer l'ennuyeux voile d'époxy."

PCI
Für Bau-Profis

PARÉ À TOUTES LES ÉVENTUALITÉS

TEL EST NOTRE OBJECTIF.
PCI FLEXMÖRTEL S1 LE PRODUIT POLYVALENT

La colle universelle flexible pour tous les revêtements céramiques, à l'intérieur et à l'extérieur, aux murs comme au sol:

- Temps de mise en oeuvre confortable
- Temps de prise accéléré
- Consistance variable en fonction du profil d'exigences

www.pci-afbouw.be

A brand of MBCC GROUP

L'église Salve Mater à Lovenjoel, un projet divin.

Technique

L'église Salve Mater: un divin mariage de céramique et pierre naturelle

Texte: Hilde Van Malderen - Photos: STONE

Quand on pénètre dans une église, on a généralement tendance à d'abord regarder vers le haut, mais lorsqu'on entre dans l'église 'Salve Mater' à Lovenjoel, on préfère baisser les yeux et les laisser admirer les magnifiques carrelages intérieurs. Le carreleur Johan Cartenstart nous explique comment il a abordé ce projet 'divin'.

L'église proprement dite n'est plus en service. Elle fait désormais partie d'un vaste domaine pavillonnaire vert et qualitatif, en bordure du centre du village de Lovenjoel et de la vallée du Molenbeek. Le parc qui l'entoure est un site rural protégé et vous n'avez pas non plus le droit de faire n'importe quoi dans l'église. L'ensemble du domaine a été transformé en un parc/campus résidentiel. VIRIX, son promoteur, a fait appel à STONE pour les carrelages intérieurs en pierre naturelle (Gradina et Marrone Castanho), les dalles et escaliers en terrazzo ainsi que les carrelages céramiques pour l'espace wellness et la piscine.

On voit clairement qu'il s'agissait d'un défi pour les carreleurs, car Johan Cartenstart y a assigné ses meilleurs éléments. "Pour ce projet, la concertation préalable s'est avérée au moins aussi importante que l'exécution. On ne pouvait tout simplement pas foncer tête baissée. Nous avons surtout dû réfléchir très minutieusement à la manière dont nous allions poser les différents carrelages, ce qui a nécessité de nombreux mesurages. Mais dès que nous avons pu commencer, cela a été. Le choix s'était porté sur un carrelage de 20 mm, que nous avons posé dans un lit de colle flex Omnicol de 5 mm. Avant de pouvoir entamer les travaux, nous avons tout d'abord vérifié si la chape avait suffisamment durci et si elle était suffisamment sèche – elle ne devait pas être trop granuleuse. En tout, je pense que nous avons carrelé 300 à 400 m². Nous nous sommes également

chargés de l'escalier. Il ne s'agissait pas de l'escalier le plus facile à carreler, mais nous y sommes parvenus."

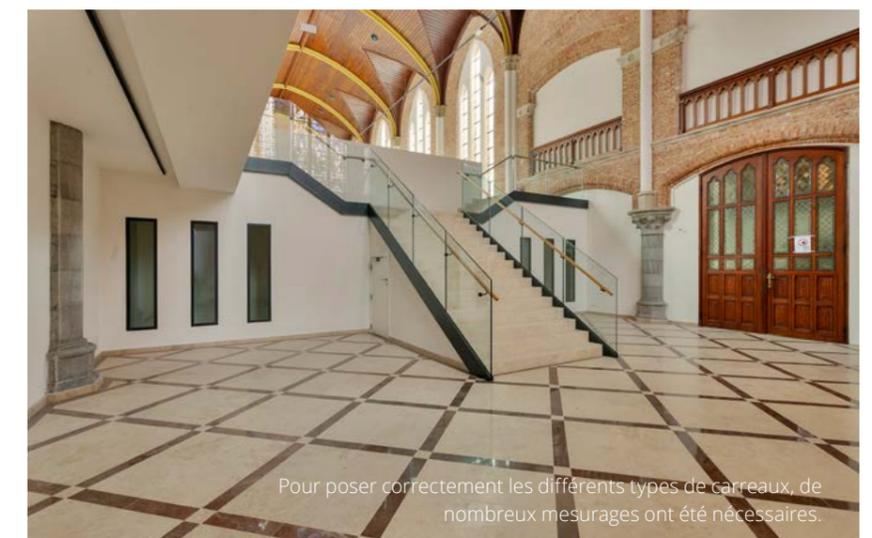
Empêcher le plus possible la transmission du bruit

Mais commençons par le début, à savoir la réalisation d'une chape de qualité. "Nous avons demandé que la chape soit posée bien à l'avance, afin que toute l'humidité puisse passer par la pierre. Ce n'est généralement pas une bonne façon de procéder. De nos jours, nous collons autant que possible nos carreaux, précisément parce qu'il faut que le moins d'humidité possible passe à travers ces carreaux. Nous avons posé les carreaux collés en plein. Et au niveau des plinthes, il faut s'assurer d'avoir suffisamment de joints de dilatation sur les côtés afin

d'empêcher le plus possible la transmission du bruit. Nous avons posé les plinthes à 3 mm au-dessus du carrelage puis avons rebouché le joint au moyen d'un mastic, surtout pour l'acoustique et pour permettre au revêtement de sol de travailler. L'architecte était très catégorique à ce sujet, il ne voulait aucune transmission du bruit."

Joints de dilatation

Une autre difficulté résidait dans les joints de dilatation. "L'architecte nous avait demandé de ne pas réaliser les joints de dilatation en travers des carreaux car cela aurait interrompu le motif. Nous avons donc fait autant que possible en sorte que ceux-ci courent le long des carreaux. Un autre défi concernait les petits décors intermédiaires, qui devaient correspondre parfaitement. Ce qui n'est pas



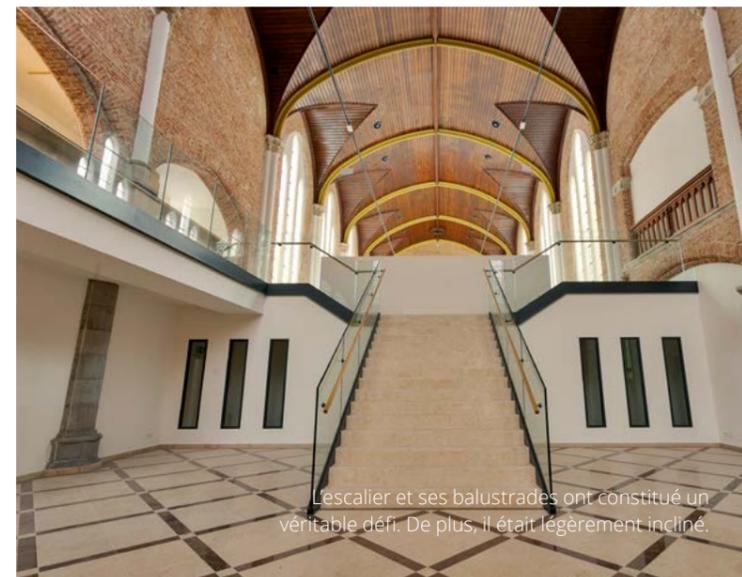
Pour poser correctement les différents types de carreaux, de nombreux mesurages ont été nécessaires.



Rue Corps Franc du Sidobre
B.P. 90033 - 81210 LACROUZETTE
Tél. : +33 (0)5 63 50 67 03
Fax : +33 (0)5 63 70 40 38
E-mail : abrasifs.galinier@abrasifs-galinier.fr

Fabricant.

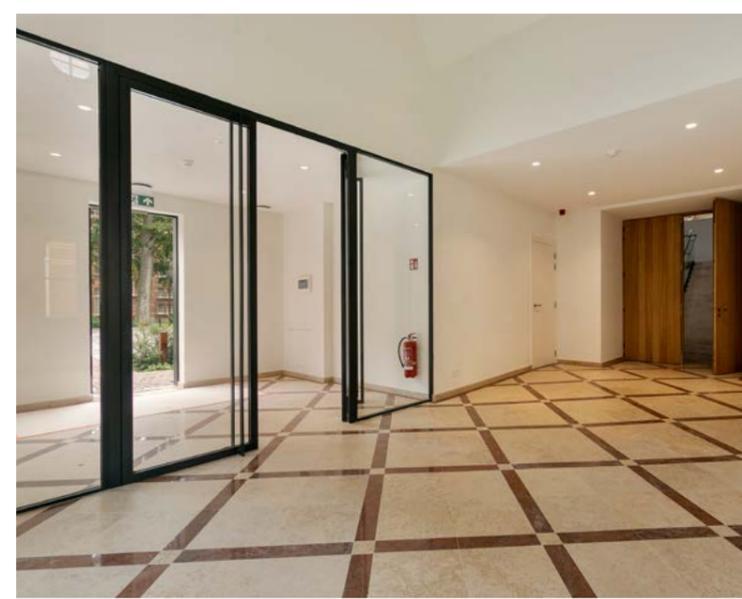
Produit dans
notre atelier.



L'escalier et ses balustrades ont constitué un véritable défi. De plus, il était légèrement incliné.

”
NOUS AVONS POSÉ LES PLINTHES
À 3 MM AU-DESSUS DU CARRELAGE
PUIS AVONS REBOUCHÉ LE JOINT
AU MOYEN D'UN MASTIC, SURTOUT
POUR L'ACOUSTIQUE ET POUR
PERMETTRE AU REVÊTEMENT DE
SOL DE TRAVAILLER.

si simple. Il faut toujours s'assurer que tout s'intègre parfaitement. Surtout avec ces petits éléments, il faut faire très attention à conserver les mêmes joints partout.”



Natte de désolidarisation

“Nous ne recourons pas à une natte de désolidarisation de façon standard”, précise Johan. “Mais cela a été le cas ici. Nous avons posé la section en pierre naturelle en diagonale, avec toutes sortes de petits arrêts. Sous celle-ci, nous avons posé une natte de désolidarisation, car nous ne voulions pas prendre de risque avec le chauffage au sol, celui-ci se dilatant différemment de la couche supérieure. De plus, ces petits décors entraînaient de très nombreux croisements de joints. C'est pourquoi nous avons préféré jouer la sécurité et avons choisi de commencer par installer une natte de désolidarisation. Afin que le carrelage puisse travailler indépendamment de la chape renfermant le système de chauffage par le sol. Autre point important: il convenait d'utiliser la colle adéquate pour éviter que des taches ne remontent à travers les carreaux. Il importait aussi d'opter pour une colle à prise rapide.”



L'escalier

Outre les revêtements de sol, il fallait également réaliser un escalier. “Ce ne fut absolument pas simple”, souligne Johan. “Pour ce faire, l'architecte avait réalisé un plan. Il s'agissait d'un escalier constitué de marches sous forme de blocs. Il fallait que tout soit assez esthétique, ce qui a donc nécessité beaucoup de mesurages. Vu qu'il s'agissait d'une rénovation, la pratique n'est pas toujours identique à la théorie. Les murs ne sont pas parfaits comme dans les nouvelles constructions. Nous avons dû retoucher par après l'escalier qui avait été coulé sur place. Il nous a fallu procéder à de nombreuses adaptations afin que l'escalier présente un mouvement fluide. Sans parler des balustrades en verre sur le côté. L'escalier étant légèrement incliné, chaque marche a donc dû être resciée sur place.”

Brèche : circularité naturelle

Texte : Tim De Kock (ARCHES UAntwerpen; Inspect BV)

Les brèches sont ce qu'on pourrait appeler des exemples naturels de recyclage et de circularité. Elles se forment naturellement à base de fragments d'anciennes roches. Elles font partie des roches sédimentaires, même si le terme brèche est parfois aussi utilisé pour désigner des roches magmatiques ou métamorphiques partiellement brisées par magmatisme ou par frottement tectonique. Enfin, le terme brèche revient parfois dans le nom de matériaux composites ou céramiques en raison de leur similarité avec le produit naturel.

Formation

La brèche est une roche sédimentaire avec de gros clastes anguleux. Pour les géologues, 'gros' signifie des fragments de minimum deux millimètres mais ici, cela se compte davantage en centimètres ou décimètres. La formation de ce type de roche est tout à fait particulière. Les plus gros clastes sont des fragments d'anciennes roches. Pour produire une telle quantité de fragments anguleux, il faut une sacrée force naturelle. Par exemple, un tremblement de terre ou un éboulement causant l'éclatement et le déplacement brusque de pans entiers de roche. C'est un phénomène souvent bien visible en montagne, où les flancs des vallées et les lits des rivières sont constitués de fragments de roche bruts. Mais au fil du temps, ces fragments vont simplement continuer à s'éroder, ce qui fait qu'ils sont rarement repris dans les archives géologiques. Pour parvenir à une pierre naturelle exploitable, il faut que la masse soit enterrée rapidement et en gros volumes afin de pouvoir se solidifier. Un contexte particulier qu'on retrouve principalement dans les bassins structuraux qui se forment parallèlement aux montagnes en développement : un bassin d'avant-pays.

La beauté au cœur du chaos

La formation et la sédimentation de débris rocheux s'accompagne d'un tel déploiement de puissance que plusieurs formations rocheuses sont souvent affectées. Les fragments, qui vont ensuite former la brèche,

sont constitués d'un mélange hétéroclite de variétés de pierre et donc de couleurs, de formes et de formats. Cela peut sembler écrasant mais sur de grandes surfaces ou dans des espaces ouverts, cela peut aussi créer un spectacle magnifique vibrant d'énergie naturelle. Une pierre bréchée est donc du plus bel effet dans les pièces ouvertes et lumineuses, avec des baies vitrées, dans un cadre naturel et dans un contexte industriel brut, en association avec des touches métalliques.

Couleurs et finition

Les couleurs des clastes sont déterminées par le matériau source, c'est-à-dire les roches anciennes. Cela peut être très variable et les clastes eux-mêmes peuvent être multicolores ou structurés. Au sein d'un même type de brèche, les couleurs récurrentes ont néanmoins une certaine homogénéité. Les éventuelles variations de couleur sont commercialisées sous leur propre dénomination spécifique.

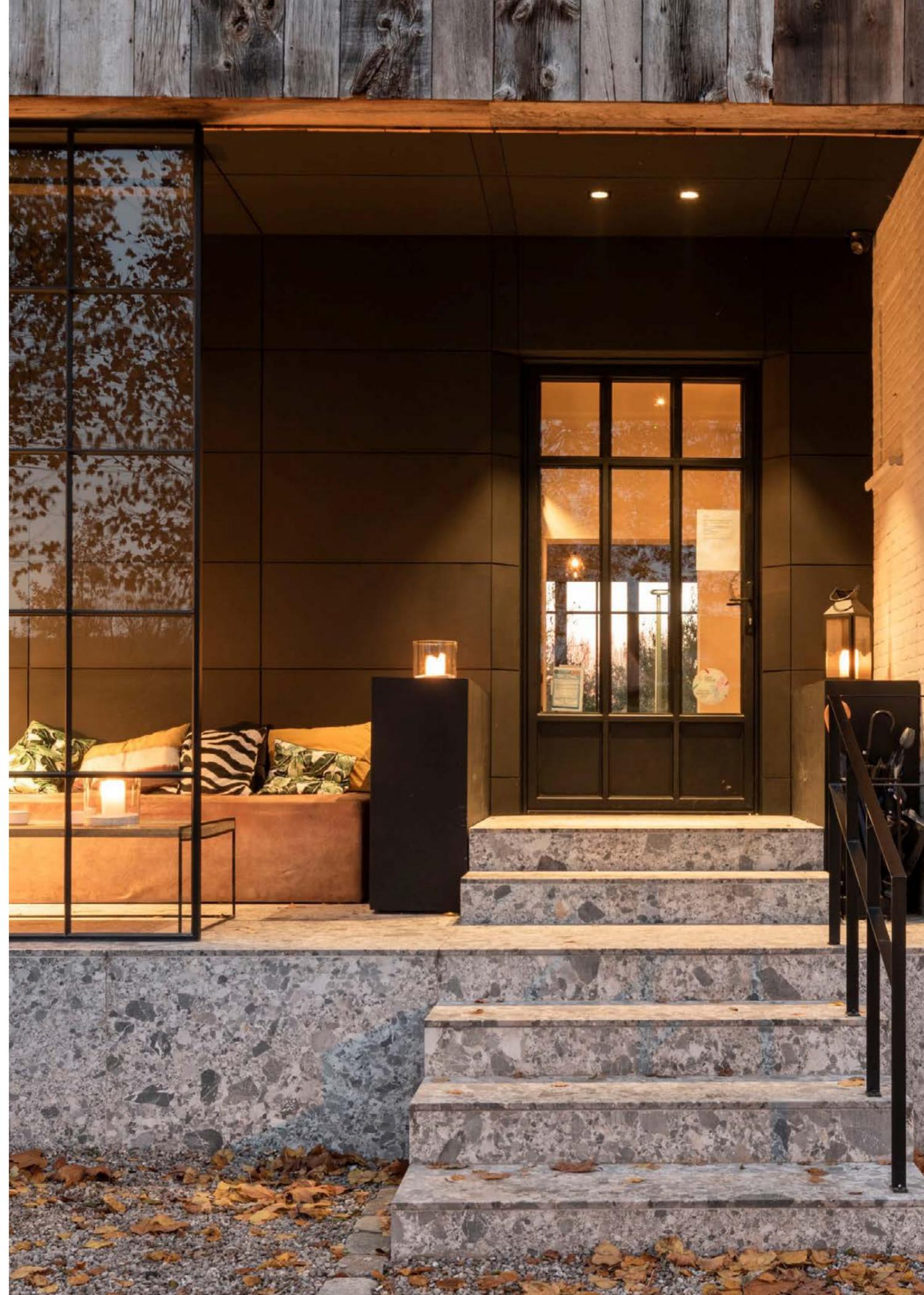
D'autre part, la couleur de la brèche dépend aussi de la matrice, le matériau fin qui comble les espaces entre les gros fragments. Celle-ci est souvent neutre, beige ou grise par exemple, mais on rencontre aussi parfois des couleurs, comme le rouge. Pour mettre en valeur la texture, le jeu de couleurs et de formes, rien de tel qu'une finition lisse, adoucie ou polie par exemple.

Domaines d'application et entretien

Les brèches ont de nombreux usages intérieurs, pour les sols, les murs, les plans de travail et autres éléments décoratifs sur mesure. À l'extérieur, elles sont principalement utilisées comme revêtement de façade. Comme les brèches peuvent être formées de diverses roches sources, la sensibilité aux acides et aux rayures peut être variable.

Consultez toujours la fiche technique et les brochures d'entretien.

”
LES BRÈCHES ONT DE NOMBREUX USAGES INTÉRIEURS, POUR LES SOLS, LES MURS, LES PLANS DE TRAVAIL ET AUTRES ÉLÉMENTS DÉCORATIFS SUR MESURE. À L'EXTÉRIEUR, ELLES SONT PRINCIPALEMENT UTILISÉES COMME REVÊTEMENT DE FAÇADE.



**VOULEZ-VOUS
OBTENIR
CES
PRODUITS?**

**ICI LES
SOLUTIONS
LES
MEILLEURES**

Une gamme complète de machines de coupe et
profilage qui peuvent être adaptées à vos nécessités.

Compactline®

**INDUSTRIAL
LINE**

MVB/5 Machine de coupe et
profilage plinthes et margelles de
piscine, compact avec un moteur
de coupe et 4 moteurs de profilage.



MBZ Machine industrielle pour la
grande production de margelles
de piscine et plinthes.



STONE & TILE 2022 17/18 Mars - Hal 8 Stand ST23



Tel. +39 0536 941510
sales.dpt@ferrari-cigarini.com
www.ferrari-cigarini.com



www.projectburo.be

exclusieve machines

e-mail info@projectburo.be
tel +32 (0) 3 663 67 28
mob +32 (0) 495 340 330
b-2990 wuustwezel - bredabaan 825

STONE & TILE

L'ÉVÉNEMENT B2B POUR LA PIERRE NATURELLE,
LA CÉRAMIQUE & LE COMPOSITE



inscrivez-vous via
www.stone-tile.be
et recevez votre entrée gratuite

inscrivez-vous via
www.renoresto.be
et recevez votre entrée gratuite



RENORESTO

L'ÉVÉNEMENT POUR LES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

17 & 18 MARS

9h30-18h

FLANDERS EXPO

hall 8 - Gand

Contact: +32 2 669 78 00 ♦ info@renoresto.be ♦ info@stone-tile.be

Panneaux de construction à carreler, des supports multiples pour les carreaux

Texte: T. Vangheel, ir., chef adjoint du laboratoire Matériaux de gros œuvre et de parachèvement, CSTC

Un panneau de construction à carreler peut être défini comme étant un panneau dont l'âme est constituée d'une mousse rigide et dont les deux faces sont pourvues d'un cimentage armé ou d'une pellicule adhésive pouvant être carrelé. Les possibilités d'application de ces panneaux sont nombreuses: nouvelle construction, rénovation, plafonds, sols, parois, et ce tant dans des locaux secs que humides. Cet article est consacré à leur mise en œuvre sur des parois et fournit au carreleur des informations spécifiques à cet égard.

Caractéristiques des panneaux

Il existe sur le marché belge une large gamme de panneaux à carreler, allant des panneaux à base de plâtre, de fibres-ciment ou de bois à ceux dont l'âme est constituée de polystyrène expansé (EPS) ou extrudé (XPS). Les possibilités d'application sont légion.

Concernant la pose dans les locaux humides, où il est essentiel de garantir l'étanchéité à l'eau, nous renvoyons au Dossier du CSTC 2010/2.11, qui traite des différents matériaux permettant d'assurer cette étanchéité, ainsi qu'au Dossier du CSTC 2017/2.9, qui aborde la résistance à l'eau des panneaux de construction et leur mise en œuvre dans les douches à l'italienne.

Cet article est toutefois consacré aux panneaux non étanches à l'eau à base d'EPS ou d'XPS utilisés pour les parois. Les panneaux de ce type sont résistants à la pression (> 180 kPa pour l'EPS et 300 kPa pour l'XPS), thermiquement isolants, peu sujets au développement de moisissures, légers et faciles à mettre en œuvre. Ils sont disponibles en différentes épaisseurs, allant de quelques millimètres à quelques centimètres. Outre les grands panneaux de 2,5 m

sur 60 cm environ, il existe aussi des panneaux plus larges et/ou moins longs.

Les panneaux sont facilement découpables à l'aide d'un cutter, d'une scie à main ou d'une scie sauteuse. Il est préférable de les stocker au sec et à plat sur une surface plane, afin d'éviter tout fléchissement.

La plupart des fabricants fournissent également le matériel permettant de les poser sans difficultés: bandes d'étanchéité et d'armature, éléments d'angle, chevilles, vis, rosaces, colles, mastics, ...

Applications

En fonction de leur épaisseur, les panneaux à carreler peuvent être utilisés pour égaliser des parois, servir de support pour un carrelage ou un enduit, réaliser des parois de séparation fixées à une ossature ou à des murs mitoyens, habiller des baignoires ou des toilettes suspendues, dissimuler des conduites, mettre en œuvre des niches, des espaces de rangement dans une salle de bain, des étagères, des armoires, ... Ils peuvent également être utilisés pour réaliser des surfaces arrondies. Dans ce cas, il convient de découper les panneaux de manière à ce qu'ils suivent une courbe. Il est ainsi possible de créer des colonnes, des murs et des bancs arrondis.

2.1 Egalisation des parois

Les désaffleurements à la surface des parois – lesquels peuvent être dues à un plafonnage partiel ou à un carrelage jusqu'à mi-hauteur – peuvent être compensées par la pose de panneaux minces.

L'épaisseur des panneaux doit correspondre à celle du revêtement existant, afin de garantir la planéité du raccord entre les deux parties de mur. Les panneaux sont collés sur toute leur surface au support que l'on aura, au préalable, enduit d'un produit de préparation adéquat (pour les supports absorbants ou non). Les joints sont généralement pourvus d'une bande d'armature pour réduire le risque de fissuration du revêtement.

Si la surface du support est suffisamment plane – c'est-à-dire si les écarts de planéité sont inférieurs à 5 mm sous la latte de 2 m –, mais si sa capacité portante est insuffisante (notamment lorsque la peinture des murs s'écaille ou lorsque le plafonnage rend un son creux), les panneaux doivent alors être fixés mécaniquement à l'aide de chevilles. Ces dernières doivent être enfoncées assez profondément dans le support (généralement 35 mm) pour que le panneau soit suffisamment stable. Il convient de prévoir au minimum 5 chevilles par m², ce qui revient à

8 chevilles par panneau de construction de dimensions standard.

En cas de doute concernant la cohésion de la surface du support existant, il est conseillé de fixer les panneaux mécaniquement.

2.2 Rectification de la planéité des supports irréguliers

Les panneaux à carreler peuvent également être utilisés pour égaliser des supports présentant un défaut de planéité. Avant de poser le panneau contre une paroi inégale, il convient d'indiquer la position des points de colle en perçant des trous dans le panneau, par exemple. Après avoir appliqué les points de colle aux endroits ainsi désignés, on pose le panneau correctement en exerçant une pression. Lorsque la colle est suffisamment durcie (le lendemain, voire plus tôt s'il s'agit d'une colle à séchage rapide), on enfonce des chevilles au droit des points de colle afin de fixer le panneau. Cette fois encore, il est recommandé de prévoir au moins 5 points de colles et 5 chevilles par m².

Cette méthode de pose requiert un panneau suffisamment épais (en général minimum 20 mm). Dans le cas contraire, il se peut que celui-ci bouge, entraînant un réel risque de gauchissement.

Les joints entre les panneaux peuvent être recouverts d'un mastic-colle et/ou d'une bande d'armature.

2.3 Mise en œuvre de parois de séparation sur une ossature

Les panneaux à carreler peuvent également être vissés à une ossature en bois ou en métal. Ils sont alors considérés comme étant des parois intérieures légères et doivent répondre aux exigences de la NIT 233. Selon cette dernière, les parois légères (tant les contrecloisons que les parois de séparation) doivent pouvoir résister à toutes les charges accidentelles statiques ou dynamiques engendrées par des personnes ou des objets, et ce sans entraîner d'effondrement complet ou partiel. Lors de l'évaluation des

performances de la paroi, il faut donc tenir compte tant de sa résistance à l'impact d'un corps dur (coin d'un meuble, par exemple) ou mou (chute d'une personne, par exemple) que de sa résistance aux charges (tableaux, lampes, petits meubles suspendus, par exemple).

Lorsque les panneaux sont vissés à une ossature en bois ou en métal, leur épaisseur minimale doit être déterminée en fonction de l'écart maximal entre les poteaux. La plupart des fabricants prescrivent des panneaux d'une épaisseur minimale de 2 cm si l'entraxe est de 60 cm. Si celui-ci est réduit à 30 cm, il est éventuellement possible d'appliquer des panneaux plus minces (d'une épaisseur d'environ 1 cm). La fiche technique des panneaux doit fournir des informations à ce sujet.

Matériaux de revêtement

Les panneaux à carreler peuvent être revêtus des matériaux de parachèvement les plus courants, qu'il s'agisse de carreaux céramiques ou en pierre naturelle (y compris la mosaïque) ou d'enduits. Le niveau d'exécution des panneaux doit être choisi selon le matériau de parachèvement.

Il convient de veiller à ce que des éléments tels que des étagères soient fixés à la structure portante (ossature en métal ou en bois) ou au support.



2022 doit marquer un nouveau départ pour BITA

Covid, Corona ou Omicron: nous ne pouvons pas continuer à tourner en rond ni à mi-régime", estime la toute nouvelle présidente Nancy Catteeuw et son équipe. Et cela se voit à la nouvelle énergie dans les coulisses de BITA, qui se muera bientôt en ateliers pratiques et en formations qui seront organisés au cours de cette année académique prometteuse pour nos carreleurs. Texte + Photos: Tecno Tile News

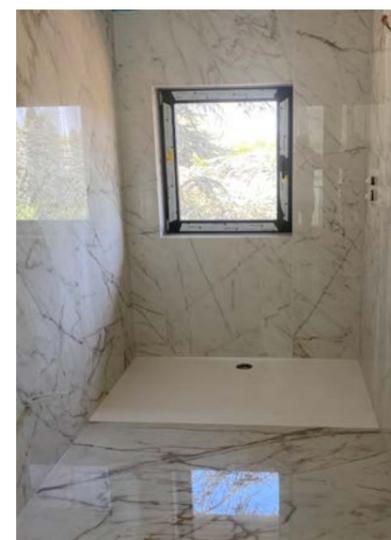
De chouettes projets

Caractéristique typique de la nouvelle présidente et de son équipe: chaque membre de l'organe de gestion quotidienne doit être encore et toujours très actif en atelier ou sur chantier pour faire partie du conseil d'administration. C'est là un des gros atouts de la Belgian Innovative Tile Academy, d'autant plus qu'un conseil consultatif BITA a été récemment mis en place, au sein duquel une vingtaine de carreleurs professionnels sélectionnés et professionnels des métiers connexes auront leur mot à dire. Nancy Catteeuw veut savoir exactement ce que vivent les carreleurs, quels sont leurs besoins et souhaits, mais aussi comment rendre les formations techniques plus attirantes. Avec le vent nouveau qu'elle veut faire souffler sur ce secteur spécifique de la formation, elle souhaite aussi se rapprocher davantage des carreleurs francophones en

entamant une étroite collaboration avec la Confédération Construction. "BITA pourra ainsi devenir plus accessible et organiser des ateliers pour les collègues francophones dans des lieux neutres", affirme-t-elle avec une totale conviction.

L'innovation avant tout

En matière d'innovation, 'the sky is the limit' pour BITA! Le partage des connaissances récemment acquises figure encore et toujours parmi les priorités de la formation. Travailler avec des produits innovants qui viennent d'être lancés sur le marché peut être vécu différemment d'un carreleur à l'autre. Il est donc important de prescrire les solutions pratiques adéquates en concertation avec les nombreux partenaires fidèles de BITA. Cela s'accompagnera généralement d'essais préliminaires effectués avec la plus grande précision par le comité restreint du corps professoral. Les outils et les systèmes, surtout, seront étudiés, évalués et améliorés lorsque c'est nécessaire et possible. Ces expériences seront communiquées aux fabricants concernés et abordées avec le responsable de la production. Il suffit de penser à la pose non-adhérente de carrelages de sol sans mortier ni colle (lire l'article dans le numéro 76 de Polycaro: "Poser un carrelage sans mortier ni colle est parfaitement possible") ou aux 'créateurs' de RUBI qui débattent de leurs expériences quotidiennes avec l'utilisation d'outils spécifiques au sein d'un groupe exclusif de spécialistes afin de créer des outils innovants.



Stone & Tile 2022

'Stone & Tile', le salon le plus important pour le carreleur, frappe à la porte et BITA annonce pour celui-ci une primeur: le PALAIS DU CARRELAGE!! Les deux jours (17 et 18 mars), diverses démonstrations et ateliers seront organisés sur ce site distinct avec les partenaires de BITA présents. Seuls les nouveaux produits et outils y auront leur place et seront présentés par quelques-uns des meilleurs professeurs de BITA. Tous les visiteurs auront l'occasion de tout tester eux-mêmes et d'échanger leurs idées avec les instructeurs. Dans le Palais du Carrelage, les carreleurs auront également la possibilité de réfléchir à certains problèmes déjà rencontrés ou pouvant se poser sur chantier. Ici pourront être abordées des thématiques comme la problématique liée aux nattes de désolidarisation, au chauffage par le sol, aux systèmes d'étanchéité, etc. En collaboration avec le CSTC, BITA organisera un séminaire consacré à la pose correcte des carrelages en pierres naturelles sensibles au tache pour l'intérieur ou l'extérieur. Cette formation sera donnée en deux langues, en néerlandais par le directeur de BITA, Peter Goegebeur qui est notamment aussi Président du Comité Technique 'Revêtements durs de murs et de sols' du CSTC, et pour les visiteurs francophones par Dominique Nicaise, docteur en Sciences et géologue, cheffe du laboratoire de Minéralogie & Microstructure au CSTC. Les visiteurs de Stone & Tile pourront profiter d'une présentation vivante qui mettra pleinement à l'honneur la pose appropriée des carrelages en pierres naturelles.



Entretien

La stéatite dans la cuisine

Traditionnellement, la stéatite est utilisée pour les feux ouverts, les labos de chimie et les sculptures mais ces dernières années, elle s'est également taillé une place dans la cuisine comme plan de travail. Ce qui est assez logique au final, car elle a une excellente résistance à la chaleur et aux produits chimiques. Mais comment entretenir ce type de plan de travail ?

La stéatite a une longue et riche histoire : exploitée depuis des milliers d'années, elle est utilisée dans toutes sortes de domaines, des pavés aux revêtements, en passant par les ustensiles de cuisine et les pierres à whisky. La stéatite est polyvalente et s'intègre dans les projets les plus variés. Elle convient également à la fabrication de plans de travail, où ses qualités peuvent être renforcées à l'aide d'une huile ou d'une cire.

Comme la stéatite est principalement composée de talc, elle résiste extrêmement bien aux produits chimiques et aux acides. C'est une pierre hydrophobe avec une absorption quasiment nulle, ce qui veut dire qu'aucune eau n'y pénètre. La stéatite retient la chaleur et ne brûle pas au contact d'ustensiles de cuisine chauds. Elle a une porosité quasi nulle, ce qui en fait une surface naturellement hygiénique pour la

”
LA STÉATITE RETIENT LA
CHALEUR ET NE BRÛLE PAS
AU CONTACT D'USTENSILES DE
CUISINE CHAUDS.

préparation d'aliments, sans besoin de scellement additionnel. Elle ne laisse aucune chance aux bactéries et n'absorbe aucun liquide.

Les plans de travail en stéatite sont généralement proposés avec une finition adoucie. Comme le souligne la géologue Karin Kirk : "Contrairement à beaucoup d'autres pierres naturelles, la stéatite ne peut pas être polie pour obtenir une surface brillante. À la place, elle a un doux éclat chaleureux et des bords arrondis qui participent au ressenti confortable de la pièce, sans s'imposer."

Oui, la stéatite va se rayer mais l'entretien est facile

Comme il s'agit d'une pierre de nature non-poreuse, l'entretien va être simple : il suffit d'un peu d'eau et d'un détergent doux pour l'entretien régulier. En marge de ce confort d'entretien, il y a tout de même une chose à garder à l'esprit : la stéatite est particulièrement tendre, allant de 1 à 4 sur l'échelle de Mohs. (À titre comparatif, la plupart des granits se situent vers 6-7 sur la même échelle.) Ce qui veut dire que si vous optez pour la stéatite dans votre cuisine, il faut savoir qu'elle va se rayer assez facilement. Mais ça ne doit pas forcément être rédhibitoire.

La plupart des rayures sur la stéatite se camouflent facilement avec une huile minérale (pour les petites rayures) ou du papier abrasif (pour les rayures plus importantes). Vous pouvez le faire vous-même ou faire appel à un professionnel de la pierre pour les problèmes plus sérieux. Vous pouvez aussi limiter au minimum les risques de rayures avec quelques mesures préventives, comme l'utilisation de planches à découper pour la préparation de vos aliments.

Au final, c'est une question de préférences personnelles. L'idée d'un plan de travail qui se raye est une source de stress ? Mieux vaut conseiller une pierre plus dure aux clients. Si ce n'est pas le cas, les avantages de la stéatite l'emporteront probablement sur sa tendreté.

Huiles

Au naturel, la plupart des stéatites sont gris clair. Lorsqu'elles sont traitées avec une huile minérale, elles peuvent prendre une teinte plus profonde, plus foncée et plus uniforme. Même si la plupart des propriétaires choisissent d'huiler la stéatite pour améliorer sa couleur naturelle et sa dynamique, ce n'est pas indispensable. En fait, beaucoup de gens préfèrent l'aspect de la stéatite non traitée. De nombreux fournisseurs vendent de l'huile spécialement conçue pour la stéatite, mais l'huile minérale ordinaire vendue en supermarché et en pharmacie convient également. Plusieurs passages seront nécessaires pour que l'assombrissement soit considéré comme permanent.

Source : usenaturalstone.org

green
Lithofin

Pour un
nettoyage durable
respectueux de
l'environnement.

Vegan

Bouteille en
PE 100%
recyclé

Matières
premières
végétales

Sans
micro-
plastiques

EUROSIL B.V.B.A. • Heirbaan 50 • B-2640 Mortsel
(B) Tel. 0800 90 092 • (NL) Tel. 0800 022 7245
www.lithofin.be

AZ Green by Lithofin, BFZ, Z2

Histoire

Entre deux guerres mondiales.

Le carrelage belge de l'Art nouveau à l'Art déco et au Modernisme

Le Musée du Carrelage Gilliot & Roelants à Hemiksem s'active en coulisses pour préparer la nouvelle exposition temporaire qui sera accessible de fin juin 2022 à début juin 2023. Cette fois, l'accent sera mis sur la production de carrelage belge durant l'entre-deux-guerres. Après la fin de la Première Guerre Mondiale, l'évolution des goûts et les moyens financiers disponibles ont peu à peu modifié radicalement l'offre de carrelages. Les fabricants les plus prospères ont tenu bon et ont même également récolté de grands succès internationaux au cours de cette période.

Texte et illustrations: dr. Mario Baeck

Panneaux somptueux représentant, à gauche, Hélios sur son char solaire et, à droite, Mercure, collection du Musée du Carrelage Gilliot & Roelants à Hemiksem, photo M. Baeck.



La 'Chapelle en céramique' par la Maison Helman de Berchem-Sainte-Agathe, un projet du peintre expressionniste Anto Carte à l'Exposition universelle de 1935, Artisan Liturgique, numéro thématique de La Croix Latine, 1936, collection M. Baeck.

La reconstruction

Durant la Première Guerre Mondiale, l'industrie belge du carrelage s'était en grande partie retrouvée à l'arrêt, tant en raison des destructions et des réquisitions par l'occupant allemand que par manque de commandes. Dès fin 1918, les machines encore disponibles dans les différentes usines de carrelage ont été redémarrées le plus rapidement possible. La campagne de reconstruction dans les 'régions dévastées', notamment, nécessitait de produire d'énormes quantités de matériaux de construction en peu de temps.

Par conséquent, les fabricants de carrelages n'ont guère pris le temps de renouveler radicalement leur palette de motifs au niveau des carreaux tant de sol que muraux. Par facilité, ils se sont en effet rabattus sur les modèles disponibles, aussi bien dans les styles historicisants que dans le style Art nouveau. Chaque nouveau modèle requérait effectivement des dessins spécifiques, des cartons et poncifs, des moules, des pochoirs, etc., et le temps nécessaire pour leur développement faisait défaut. Dans les années 1920, Boch Frères de La Louvière faisait encore régulièrement de la publicité pour des panneaux décoratifs muraux romantico-historisants, tandis que les Usines de la Dyle à Wijgmaal, près de Louvain, proposaient toujours en 1926 un motif Art nouveau particulièrement caractéristique. Le fait que l'architecture de la reconstruction soit généralement peu innovante a indubitablement amplifié cette tendance conservatrice.

Innovation prudente

De nouvelles conceptions de style – notamment l'Art déco, le Modernisme et la Nouvelle Objectivité –, associées à des facteurs externes comme la hausse des salaires et surtout la crise financière des années 30, ont finalement entraîné un profond changement.

À partir de 1925 environ, l'offre de motifs modernes s'est considérablement élargie. Dans le même temps, on posait de moins en moins de carreaux de sol et muraux décorés. Les designers cherchaient à obtenir l'effet artistique souhaité à une échelle beaucoup plus grande, dans l'assemblage et la polychromie des ensembles de carreaux ou de la céramique architecturale. Dans les années 1930 en particulier, les revêtements de sol et les lambris étaient souvent posés sous la forme de mosaïques de carreaux unis, généralement au format 10x10 ou 13x13 cm, et souvent dans des couleurs primaires vives. Les carreaux flammés et les carreaux agrémentés d'émaux artistiques – auxquels une composition chimique particulière conférait d'élégants effets, comme les émaux coulés, cristallisés et métallescents – étaient aussi très fréquemment utilisés. De nombreux fabricants de carreaux créaient si nécessaire eux-mêmes des plans de pose spécifiques à la demande du client.

En 1938, les 'Villas en Céramique' Jaqueline et Yvette à Knokke-Duinbergen faisaient sensation. Cette double villa a été construite en 1937 dans un style moderne introverti par l'architecte local Florimond Vervalcke en 1937 pour l'industriel Raoul Amand de Baudour. Pour le parachèvement intérieur, Amand – lui-même actif dans le secteur de la

céramique – a posé un choix audacieux et très personnel. Pratiquement tout l'intérieur – sols, murs, escaliers, plinthes, appuis de fenêtres, encadrements de portes, etc. – a été revêtu de carreaux et de céramique architecturale fabriqués par l'usine Céramel établie, comme Armand, à Baudour. La double villa s'est avérée – manifestement contre toute attente – à la fois habitable, confortable et charmante. Elle n'était nullement froide. Que du contraire, elle était appréciée pour sa clarté et sa gaieté. La grande facilité d'entretien et la durabilité constituaient les principaux avantages d'un intérieur presque entièrement en céramique.

En outre, les carreaux de sol et muraux décorés ainsi que les panneaux décoratifs de carreaux d'assez grande taille restaient présents sur le marché. Ils représentaient cependant une part beaucoup plus faible de la production totale. De plus, les panneaux muraux que nous connaissons étaient généralement réalisés d'après des dessins de peintres souvent non-négligeables et plutôt d'orientation cubiste, constructiviste ou expressionniste. On en trouve de magnifiques exemples dans la splendide collection du Musée du Carrelage Gilliot & Roelants à Hemiksem, qui abrite aujourd'hui une partie importante de la collection de l'ancienne salle d'exposition de l'entreprise. Ceux-ci sont en grande partie l'œuvre de Joseph Roelants (1881-1962), le principal designer d'après-guerre de l'usine Gilliot.

L'utilisation de la céramique architecturale

Dans l'architecture de l'entre-deux-guerres, la céramique architecturale – mettant

l'accent sur les possibilités sculpturales du matériau – a aussi été utilisée plus fréquemment qu'avant 1914. En partie probablement sous l'influence des développements dans les pays voisins.

La Maison Helman, établie à Berchem-Sainte-Agathe en périphérie bruxelloise et pratiquement le plus important producteur belge de panneaux décoratifs en faïences murales haut de gamme durant la période de l'Art nouveau, s'est progressivement fait connaître à cette époque en tant que fournisseur de revêtements de façade intégraux pour constructions modernistes en béton, notamment pour le Casino de Blankenberge (1932-1934).

La production de Grès Guérin à Bouffloulx était de bien moindre envergure. Spécialisé dans les faïences décoratives, le célèbre artiste céramiste Roger Guérin (1896-1954) a également produit des carreaux pour cheminées et revêtements de façade à partir des années 1920.

Aux expositions universelles

Ces évolutions peuvent être suivies de manière assez détaillée à travers diverses réalisations marquantes lors des expositions universelles de l'entre-deux-guerres. L'Exposition universelle de Bruxelles en 1935, en particulier, a constitué un exemple de premier plan dans le domaine des carrelages de sol et muraux. Gilliot Hemiksem a fait ici forte impression avec son somptueux pavillon entièrement revêtu de carreaux d'après un concept signé Joseph Roelants. Ce petit palais formait une synthèse harmonieuse du style classique et de l'Art déco discret, et montrait de nombreuses nouvelles possibilités d'application pour ce matériau céramique. Il a dès lors été salué par divers décorateurs et architectes belges et étrangers comme l'une des réalisations les plus réussies de l'exposition.

Le pavillon commun de la Maison Helman et de la fabrique de carrelages pour sols S.A. La Céramique Nationale de Welkenraedt comptait également parmi les contributions les plus remarquables. La 'Chapelle en céramique dédiée à la Vierge', notamment, a fait forte impression. Tous les éléments décoratifs ont été dessinés par le peintre expressionniste Anto Carte (1886-1954), qui réalisait régulièrement des commandes

pour le collectif d'art religieux La Croix Latine.

Église et céramique

La présence de panneaux de carreaux religieux lors d'événements prestigieux tels que les expositions universelles a clairement contribué à la création d'un nouveau marché.

Les sols de nombreuses églises de l'entre-deux-guerres – de l'église Notre-Dame à Zonnebeke (Huib Hoste, 1921-1924) jusqu'aux 'cathédrales minières' du Limbourg, dont Saint-Albert à Zwartberg (Henri Lacoste, vers 1938) en passant par l'église Saint-Augustin à Forest (L. Guianotte & A. Watteyne, 1932) – ont été revêtus de carrelages céramiques. Parfois d'aspect plutôt sobre mais aussi, dans quelques cas, très colorés.

La basilique du Sacré-Cœur à Koekelberg, dessinée par A. Van Huffel (1877-1935), forme un exemple bien connu de l'utilisation de terracotta émaillé couleur ocre comme matériau de coffrage constructif pour les colonnes, les piliers et les arcs. Un matériau d'origine anglaise que cet architecte a appris à apprécier au cours de ses années de pratique à Gand.

Innovation sous la pression de matériaux concurrents

Dès la fin des années 1920, les carreaux de sol et muraux ont commencé à subir la forte concurrence d'autres matériaux beaucoup plus faciles à mettre en œuvre et souvent bien meilleur marché. En Belgique, il s'agit notamment des célèbres panneaux Eternit, de la Marbrite et Marmorite ou du linoléum encore largement utilisé aujourd'hui, ainsi que de produits comme le Balatum, le carton voire même la tôle d'acier émaillée.

Avec l'intensification de la crise économique et l'augmentation de la concurrence, les producteurs belges de carreaux de sol et muraux en céramique ont dès lors été contraints d'adapter leurs stratégies commerciales. Ils ont recherché intensivement des façons de produire à moindre coût et ont investi dans de nouveaux fours tunnels, ce qui a permis de réduire les coûts de cuisson des carrelages. À côté de cela,

des techniques de décoration nouvelles et moins coûteuses ont aussi fait leur apparition. Les catalogues commerciaux de l'époque illustrent à merveille cette évolution. Un nombre considérable des modèles qui y sont représentés concernent des modèles de carreaux réalisés selon une technique limitant le travail manuel au minimum nécessaire. Outre les carreaux en relief, il s'agit de carreaux dont le motif pouvait être appliqué rapidement au moyen de techniques d'impression, de pochoirs ou par aéroggraphie.

Enfin, on a tenté de conserver la confiance du grand public en les carreaux de sol et muraux en céramique en mettant en évidence dans les campagnes publicitaires la qualité de base inégalée du produit: sa durabilité. Une propriété qui, de nos jours, convainc encore et toujours le public d'opter pour des carrelages céramiques.

L'exposition à venir illustrera largement l'évolution ébauchée ci-avant au moyen de quelque 300 carreaux et divers panneaux de carreaux jamais exposés auparavant, issus de la collection Pozzo de la Fondation Roi Baudouin ainsi que des réserves du Musée du Carrelage Gilliot & Roelants. Complétés par des photos et des documents uniques provenant des archives de Gilliot ainsi que des archives de son ancien talentueux collaborateur Karel Hadermann qui, à côté de divers chefs-d'œuvre de la collection permanente, feront revivre cette période exceptionnellement fascinante de l'histoire du design belge.



Intérieur des Villas en Céramique 'Jaqueline' et 'Yvette' situées au n°209 de l'Elizabetlaan et au n°16 de la Zeerobbenlaan à Knokke-Duinbergen, et dessiné par Florimond Vervalcke en 1937, photo Clarté 1938 & photo M. Baeck 2008.



Fiscalité

Les frais professionnels dans un monde qui change

Impossible de l'ignorer. Le coronavirus a bouleversé notre monde. La situation professionnelle de 2022 n'est plus celle de 2020. Cela a aussi un impact sur les frais professionnels. Comme nous l'illustrons ci-dessous à travers quelques exemples.

1. Les réceptions (de nouvel an) en ligne

Dans beaucoup d'entreprises, le coronavirus est aujourd'hui encore le seul travailleur présent physiquement au bureau. Organiser une réception de nouvel an demande donc une certaine inventivité. En 2022, on choisit généralement l'option en ligne ! Les employés reçoivent de quoi manger et boire chez eux, via des services de livraison qui ne savent plus où donner de la tête.

La question est : ces frais sont-ils déductibles au titre de frais professionnels ?

D'après le ministre des Finances, la participation à une telle "réception du personnel en ligne" est un "avantage social exonéré pour les travailleurs". Par conséquent, ces frais ne sont en principe pas déductibles.

Pourtant, l'Administration fiscale admet que les frais d'organisation peuvent faire l'objet d'une déduction si les dépenses ont une valeur modeste par bénéficiaire et s'appliquent à l'ensemble du personnel.

2. Cyberattaques

Le monde en ligne se développe de plus en plus, ce qui signifie aussi davantage de cyberattaques.

Le ministre des Finances confirme que lorsqu'une entreprise est victime d'une telle cyberattaque et doit payer une rançon pour récupérer l'accès à ses systèmes de données, cette dépense peut être considérée comme frais professionnels déductibles, et ce quel que soit le mode de paiement.

3. Télétravail

La crise sanitaire a entraîné une augmentation des frais de bureau mais aussi une réduction des frais de déplacements domicile-travail, moins de repas au restaurant, etc. Le coronavirus et le changement de mentalité par rapport au télétravail ont donc un impact sur les frais professionnels. Si vos collaborateurs perçoivent une indemnité de télétravail ou une indemnité supplémentaire pour les frais d'internet ou de matériel informatique, ils doivent la déduire des frais professionnels réels prouvés.

4. Locaux professionnels

Il est important de ne pas déformer la réalité. L'usage de son logement personnel associé à la déduction des frais professionnels est une idée attrayante.

La Cour d'appel de Gand s'est penchée sur la situation suivante : un contribuable qui travaille comme expert analyste dans une banque, travaille aussi à domicile. Il considère plusieurs endroits de son habitation partiellement ou entièrement comme locaux professionnels : un bureau et un coin salon avec un bureau au rez-de-chaussée, un cabinet de travail à l'étage, le hall d'entrée avec un espace vélos et deux cages d'escalier. Le fisc, soutenu par la Cour, accepte uniquement le cabinet de travail et l'espace vélos à titre professionnel, étant donné que le contribuable ne recevait pas de clients à domicile.

Consultez votre conseiller juridique et fiscal pour des conseils sur mesure !

Plus d'infos : www.mon3aan.be

Cover

TYLES

Peronda Ghent, le futur bestseller de 2022

Sur la magnifique photo qui orne notre couverture, vous pouvez admirer des carreaux issus de la collection Peronda Ghent. Exclusivement distribuée chez Tyles, cette collection renferme des carreaux de sol et muraux dans une finition 4D spéciale. Des formats Superlarge sont d'ailleurs également disponibles. "Cela deviendra un bestseller en 2022", conclut-on chez Tyles au vu des réactions élogieuses recueillies lors de l'événement After Cersaie.

Ghent Floor

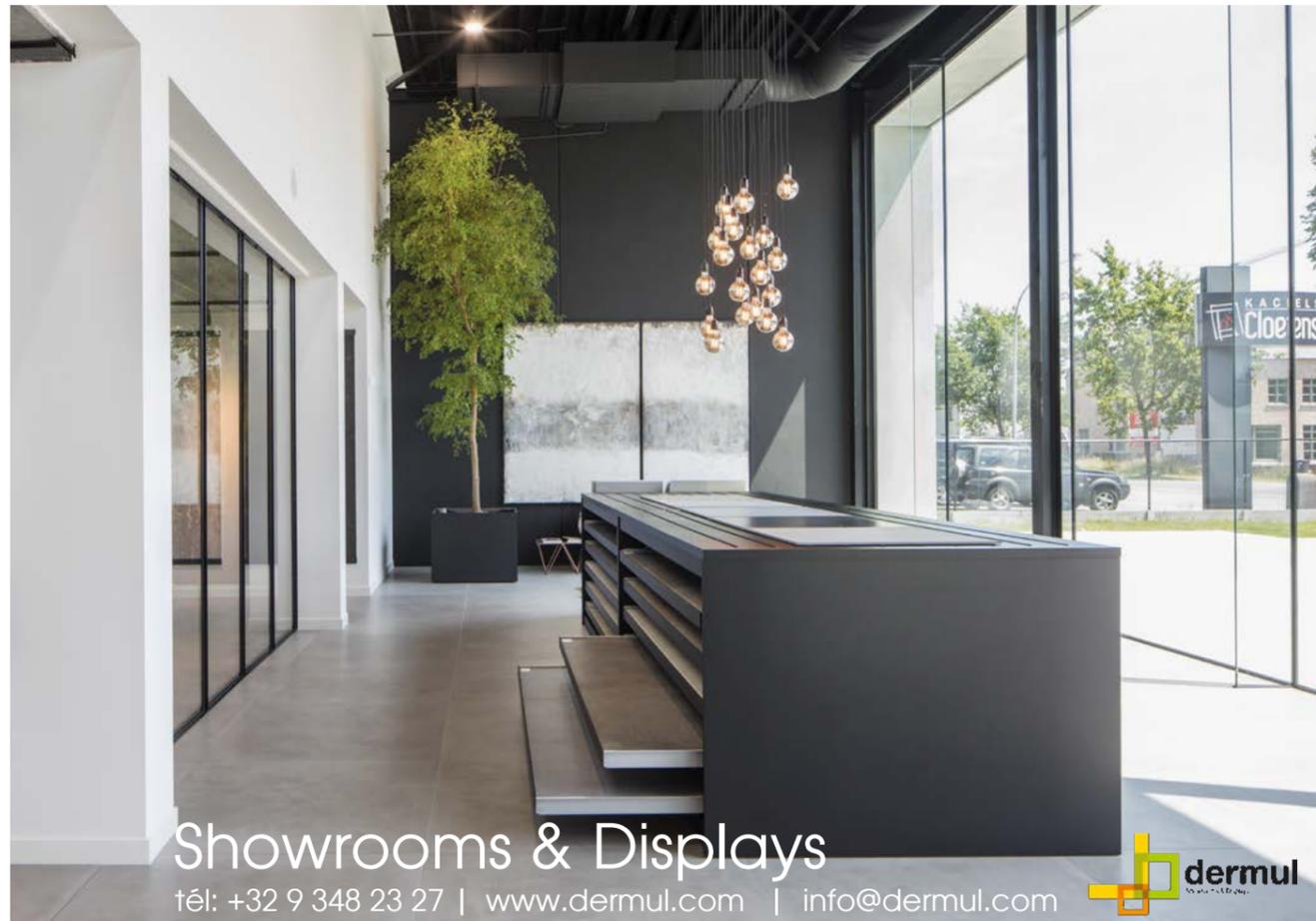
Le choix de Ghent, le nom de cette collection, ne relève par ailleurs nullement du hasard, la ville de Gand comptant en effet de nombreux monuments érigés avec cette

même variété de pierre. La collection se compose d'un motif calcaire, disponible au choix en blanc, argent, beige ou gris. Les résidus salins et fossiles évoquent des effets patinés par le temps, qui confère à la collection un attrait visuel supplémentaire. Ghent Floor est disponible au format 60x60 en finition NATURAL ainsi qu'au format 90x90 ou 60x120 dans notre finition ALL IN ONE désormais bien connue, appropriée pour toutes sortes d'environnements, y compris les pièces humides ou sèches, à l'intérieur et à l'extérieur.

GHENT 4D - Peronda

Ghent propose le plus grand format de la marque à ce jour - 100x260 - dans sa

version 4D, parfaite pour créer des surfaces sans raccords ininterrompues. Pour produire ces carreaux grands formats a été utilisée la dernière nouvelle technologie d'impression de carreaux Shaped Tech. Ghent 4D est également disponible aux formats 100x180 et 100x100, permettant ainsi de carreler les murs et les sols avec le même format, avec un joint continu et en accordant une parfaite attention aux détails. Le même motif est également disponible en version antidérapante de 8 mm d'épaisseur, au format 100x100, pour un usage extérieur, afin de créer des transitions continues entre les sols intérieurs et extérieurs, et ainsi générer une sensation d'espace supplémentaire.



Showrooms & Displays

tél: +32 9 348 23 27 | www.dermul.com | info@dermul.com



Les carreaux imitation bois restent très populaires ...



Les carreaux imitation bois ne sont pas les plus faciles à poser surtout en combinaison avec un sol chauffant. Dans ce cas, les différences de température peuvent provoquer une tension au niveau du carrelage. Auparavant, il était nécessaire de placer une membrane de découplage afin d'absorber cette tension. Avec **webercol XXL** le **découplage n'est plus nécessaire** et vous pouvez être sûr qu'aucune fissure n'apparaîtra.

webercol XXL est également idéal pour la pose de **carreaux XL et XXL** et est disponible en blanc et en gris.

Découvrez **webercol XXL** sur www.goweber/webercolxxlfr

STONE & TILE

L'ÉVÉNEMENT B2B POUR LA PIERRE NATURELLE,
LA CÉRAMIQUE & LE COMPOSITE



inscrivez-vous via
www.stone-tile.be
et recevez votre entrée gratuite

inscrivez-vous via
www.renoresto.be
et recevez votre entrée gratuite



RENORESTO

L'ÉVÉNEMENT POUR LES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE

17 & 18 MARS

9h30-18h

FLANDERS EXPO

hall 8 - Gand

Contact: +32 2 669 78 00 ♦ info@renoresto.be ♦ info@stone-tile.be