

Polycaro

édition 73 | mars 2021 | € 12

Le magazine B2B de la pierre naturelle, de la céramique
& du composite de quartz dans le Benelux



SOLIDOR

STRUCTUSOL
le système de support en aluminium

SOLIDOR a été transformé en
un tout nouveau look !

Visitez notre
un site web renouvelé !



Contenu

- 06** **Le confessionnal**
Arjaan De Feyter, architecte d'intérieur: un homme doté d'une mission
- 16** **Jeunes loups et vieux renards**
La fougue de la jeunesse qui se cache derrière Impex Build
- 26** **Tilers & Tools: interview de Kenneth Decruw**
Toujours envie de plus
- 36** **RG Tegel à Massenhoven**
La métamorphose d'une entreprise familiale
- 52** **La céramique sous les projecteurs**
Rénovation de la Brasserie Verhaeghe
- 58** **En visite au Zilte, restaurant 3 étoiles**
Comment le marbre conditionne tout l'intérieur
- 65** **Le marbre dolomite**
L'élégance mystérieuse
- 88** **Storax Belgium**
Nouveau grossiste pour le secteur du carrelage

Beauté

Il y a deux ans, à peu près à cette époque, j'étais en train d'étudier. J'étudiais les roches métamorphiques, magmatiques et sédimentaires. Cela faisait partie du cours de lecture du paysage que je devais dû suivre pour ma formation de guide. Intéressant, pensais-je à l'époque, mais qu'est-ce que cela va m'apporter?

Hum! Je retire ce que j'ai dit. Lorsque j'ai débuté en tant que rédactrice en chef de Polycaro début 2021, je me suis réjouie de toutes ces heures passées à étudier. Car même si j'ai encore beaucoup à apprendre, la base était déjà là pour faire mes premiers pas dans le monde de la céramique, du composite et de la pierre naturelle.

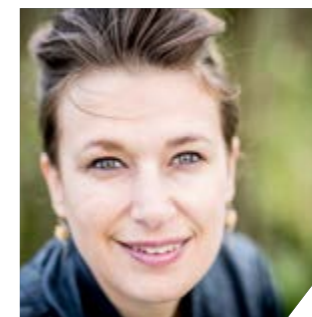
Des premiers pas peu évidents pour beaucoup de gens. Au cours des interviews sur le terrain, on m'a demandé ci et là pourquoi une ancienne journaliste de foot voudrait soudain écrire sur des roches ou des plaques céramiques. Je peux en fait répondre très facilement à cette question. Je suis toujours en quête de la beauté. Et depuis le peu de temps que je travaille pour Polycaro, j'ai déjà eu la chance de voir beaucoup de belles choses.

Mais pas uniquement dans les plaques veinées, les carreaux colorés ou les belles tables en marbre. Une

autre chose très importante m'a frappée. L'amour du métier bel et bien palpable. L'enthousiasme avec lequel chacun m'a parlé de son travail. De beaux moments également. Et j'espère pouvoir en ressentir et en vivre encore beaucoup d'autres. Toute cette beauté et tout cet enthousiasme, je vais essayer de les capturer dans tous les prochains numéros de Polycaro. Je me réjouis d'ores et déjà de faire votre connaissance, car ce nouveau monde a indubitablement encore bien plus à offrir.

Bonne lecture.

Hilde Van Malderen



Polycaro édition 73 - mars 2021

Colofon : Polycaro est une magazine de Omicron bvba
Editeur responsable Erwin Ooghe, Veldemeersdreef 3, 9880 Aalter, België, tél. +32 50 250 170
Rédacteur en chef : Hilde Van Malderen **Rédaction** : Lies Paelinck, Peter Goegebeur, Jesse Van Daele, Günther Van Gysegem, Tim De Kock
Lay-out & production : Simon Ooghe **Sales manager** : Erwin Ooghe
Imprimerie : Perka, Industrielaan 12, 9990 Maldegem (B) tél. +32 50 71 60 71 - www.perka.be

Copyright Polycaro ©2021. Ce périodique est protégé par le droit d'auteur : aucune reproduction, diffusion ou communication analogue ou digitale de cette parution ne peut être effectuée sans autorisation écrite de Omicron sprl. www.presscopyrights.be

Le Confessionnal

Au Confessionnal l'architecte d'intérieur belge Arjaan De Feyter

"Il faut être un peu fâché
contre le monde pour
pouvoir le changer"

Les tonalités du grand maître sont estompées et chaleureuses, tout comme la lumière qui baigne son bureau, pénétrant par un vide ouvert sur une grande baie vitrée. Tout respire ici la douceur et la sincérité. Et le temps. Un cadeau précieux en ce samedi matin.



© Interieurarchitect Arjaan De Feyter
Photographe Piet-Albert Goethals

C'est par un jour d'hiver, en ces temps glacés de Coronavirus, que j'arrive au site historique du Canal, le long des rives du canal Albert, à Wijnegem. Ici, dans l'une des maisons 'Cube' qui entourent cette ancienne distillerie de 1857, la muse d'Arjaan De Feyter cherche et repousse sans cesse ses propres limites. La proximité inspirante du marchand d'art Axel Vervoordt lui rend parfaitement honneur, car l'architecte d'intérieur Arjaan De Feyter est devenu un concept international. Malgré son existence affairée, il émane de lui quelque chose d'harmonieux et apaisant. Ses paroles sont réfléchies, authentiques et pleines de sagesse. Je réaliserai plus tard que ce sont également les caractéristiques de ses réalisations. Les photos que je feuillette dans son portfolio sont très voluptueuses. Mais qu'est-ce que la beauté en fin de compte ? C'est le moment d'engager un dialogue profond avec cet homme intègre.

P : La beauté Arjaan, qu'est-ce pour vous ?

Arjaan De Feyter: "La beauté est clairement une notion subjective mais, pour moi, la beauté est liée de manière inhérente à l'histoire qui se cache derrière. Comment pouvez-vous juger que quelque chose est beau ou laid sans connaître son histoire ? Prenez un carré vide : pourquoi se vendra-t-il chez

un artiste et pas chez l'autre ? Ou ce siège vintage sur lequel vous êtes assise : son dossier en bois est incurvé, et pourtant fait d'une seule pièce. Cela ne se voit pratiquement plus aujourd'hui. Le processus de fabrication de ce siège raconte une histoire. Et cette histoire fait que je le trouve particulièrement beau. C'est la même chose pour la musique : autrefois, j'achetais un CD et je lisais les textes de mes chansons favorites dans le livret fourni avec. Je voulais l'histoire derrière les chansons. Aujourd'hui, nous lançons une playlist sans nous soucier nullement de savoir qui nous écoutons, ou quoi."

Lorsque je lui demande s'il y a quelqu'un qu'il admire particulièrement, il répond 'non' sans la moindre hésitation. "Je trouve qu'avoir un favori vous pose des limites, et je n'aime pas faire du name-call. Même chose avec les tendances : je ne m'en soucie pas. Pour moi, un projet existe à partir du contexte du bâtiment et de son environnement, et de la personne qui y vivra. Et tout commence avec le fait de regarder. Un bon architecte d'intérieur combine une vision architecturale et le potentiel d'un espace avec le mode de vie d'aujourd'hui. Je me retrouve souvent dans des espaces où je sens immédiatement que quelque chose cloche. Alors, la solution apparaît presque d'elle-même

sur ma rétine, sous la forme d'images et de lignes, d'éclairage et de circulation. Un peu comme dans The Matrix. Parfois, il faut avoir connu soi-même, dans sa propre habitation, une circulation qui fonctionne mal. Prenez par exemple le concept d'un espace de jeux pour les enfants. Cela ne fonctionne pas. Les enfants ne veulent absolument pas jouer dans un espace séparé à l'arrière de la maison, ils veulent être à côté de vous ! Se cogner la tête contre le mur est la meilleure école."

P : Quelles sont pour vous les meilleures commandes, ou peut-être même la réalisation ultime ?

Arjaan : "Autrefois, je pensais que je devais avoir carte blanche pour pouvoir me trouver. En fait, c'est exactement le contraire. Tout est lié au contexte, dans lequel l'espace et le client sont des facteurs déterminants. Mais lorsqu'un client souhaite quelque chose qui n'est pas en accord avec le contexte du bâtiment, je peux être très convaincant pour l'inciter à regarder dans une autre direction.

Quand je me retourne sur mon parcours, je remarque que je cherche souvent des projets dont je ne suis en fait pas capable. J'ai besoin de cette friction, cette lutte dans

un processus de réalisation ou de création. Ce sont les projets difficiles et pour lesquels on a finalement trouvé la solution qui me rendent enthousiaste et me font vivre. Mais bon, on peut toujours faire plus grand ou plus difficile ! La question ultime est de savoir si c'est bien cela le défi. Je me remets souvent en question, en osant douter sur le contenu de mon avenir et la direction dans laquelle je veux continuer. Dans sa vie, un humain effectue un trajet et là, ou bien vous y restez bloqué, ou bien vous en faites quelque chose. Je trouve très beau d'entendre les histoires de personnes qui ont accompli tout un parcours, et qui, soudainement, décident de tout

laisser tomber. Qui vont naviguer pendant un an pour finalement se choisir un autre trajet. Cela nécessite du courage."

P : Avez-vous déjà eu une autre vocation en tête ?

Arjaan : "En fait, je n'ai jamais vraiment réfléchi à ma vocation. Le parcours de mes années d'adolescence n'a pas été si facile. Mes parents ont traversé un divorce houleux et qui a duré très longtemps, ma mère s'est retrouvée sérieusement malade. À cette époque agitée, je ne pensais pas à ce que je voudrais faire plus tard, je cherchais surtout à m'échapper auprès d'amis et dans des fêtes.

Même si mon père était architecte et que la maison familiale était assez teintée d'architecture, je considère plutôt que mon choix d'études relève du hasard.

C'est seulement lorsque j'ai commencé à l'Institut Henry van de Velde d'Anvers qu'un monde tout à fait nouveau s'est ouvert pour moi. Un autre environnement, de nouvelles personnes, d'autres étudiants venus de toute la Flandre, tout ceci représentait une incroyable ouverture. Au collège où j'ai étudié jusqu'à mes 18 ans, toute forme de créativité était étouffée dans l'œuf. Mais à l'Institut Henry van de Velde, j'étais tout à

"

EN TANT QU'ARCHITECTE D'INTÉRIEUR, VOUS DEVEZ RÉSOUDRE LES QUESTIONS D'ESPACE À PARTIR D'UNE APPROCHE ARCHITECTURALE. POUR CELA, IL FAUT CONSIDÉRER LE CONTEXTE ET L'HISTOIRE DE L'ÉDIFICE ET DU CLIENT

coups pris au sérieux. Des enseignants qui vous 'voient' et qui vous apprennent à regarder avec des lunettes tridimensionnelles, c'était nouveau pour moi. Je m'accrochais à ce que je faisais, et nous nous stimulions. J'ai développé une grande ambition, qui ne s'est jamais éteinte. L'architecture d'intérieur est absolument ma vocation. Mais je ne suis pas facilement satisfait, et je vois partout ce qui pourrait être mieux. Ce qui peut aller loin, disons même trop loin. Ne pas pouvoir lâcher prise jusqu'à presque devenir un spécialiste à œillères, on pourrait simplement qualifier cela de névrotique (rires)."

P : Depuis 2005, vous enseignez vous-même la pratique à l'ancien Institut Henry van de Velde, aujourd'hui Université Antwerpen, à la Faculté 'Ontwerpwetenschappen'. Qu'essayez-vous de transmettre à vos étudiants ?

Arjaan : "En tant qu'architecte d'intérieur, vous êtes quelqu'un qui crée les espaces, pas un décorateur. La question est donc de savoir comment vous résoudrez les questions d'espace à partir d'une approche architecturale. Souvent, tout est lié à la circulation. Regardez le contexte et l'histoire, et demandez-vous ce dont vous avez encore besoin. Chaque immeuble a ses propres limitations, de quelle manière laisserez-vous ici le concept émerger comme de lui-même ? Je

peux provoquer la confrontation aussi bien avec mes étudiants qu'avec mes propres collaborateurs, et je mets beaucoup de choses en doute pour les éveiller. Je me demande parfois si les jeunes d'aujourd'hui n'ont pas trop. Tout est tellement facile. Qu'est-ce qui provoque encore chez eux cette friction, cette résistance qui peut les pousser à vouloir faire autrement ? À vouloir voir plus loin ? À repousser les limites ? Car il faut être un peu fâché contre le monde pour vouloir le changer."

P : Quelle contribution Arjaan De Feyter veut-il apporter à ce monde avec ses intérieurs ?

Arjaan : "C'est une bonne question. Pour le moment, nous travaillons sur le projet The Grand, à Nieupoort, un projet de rénovation unique de l'ancien Grand Hôtel, un des derniers bâtiments historiques de la côte belge (www.thegrand.be). VDD Project Development nous a demandé de collaborer avec David Chipperfield Architects, une agence qui fait partie du top mondial absolu. Cet immeuble, avec ses 70 appartements, sera là selon toute vraisemblance pour les cent prochaines années. Comment diviser ces appartements par rapport à la façade et à l'intérieur de l'appartement même, comment envisager la multi-fonctionnalité des espaces par rapport à leurs futurs occupants... Voyez-vous, un logement détermine l'état d'esprit de l'individu qui y vivra. Je trouve très important d'optimiser



© Interieurarchitect Arjaan De Feyter
Photographe Piet-Albert Goethals

cette sensation d'être 'chez soi'. Et ce aujourd'hui plus que jamais, parce que le Corona nous oblige à expérimenter à nouveau l'importance du chez-soi. Le fait d'optimiser les espaces dans un logement est porteur d'un gros impact, même si celui-ci se manifeste déjà sur une plus petite échelle. Nous travaillons à la contribution que nous voulons fournir, oui, mais alors celle-ci doit être juste ! Lorsque je vois la solution et que le client n'est pas d'accord avec la réponse spatiale que j'ai imaginée, il y a des chances pour que je laisse tomber."

P : Mais le profil de vos clients est plutôt 'high end'. Alors vous oseriez tout simplement laisser tomber ?

Arjaan : "J'ose le dire : l'm blessed (je suis béni). J'ai démarré sans portefeuille de clients, et j'ai vraiment eu des opportunités. Mieux encore, j'ai créé ces opportunités en prenant des risques. J'en ai besoin, car dès que quelque chose devient une trame fixe, je me sens nerveux. Les clients qui font des difficultés pour ce que je considère comme une futilité, qui n'ont aucune compréhension pour le fait que leur intérieur et les matériaux soient fabriqués par des gens, qui écrasent parfois les entrepreneurs pour les mettre ensuite sous pression... Sincèrement ? Je supporte de moins en moins cela ! Nous passons des semaines sur un projet alors que, dans d'autres agences, il serait plié en trois jours. J'y mets toute mon âme, et lorsque mon âme est traitée comme un produit, j'ose parfois dire, en effet, que cela ne va plus pour moi."

Lorsqu'on me dit "je veux un Arjaan De Feyter", je me demande tout d'abord ce que cela signifie. Certains clients, heureusement une minorité, veulent tout contrôler et tout gérer jusqu'au moindre détail. Ce qui peut être frustrant, car c'est souvent durant le processus que vous avez de nouvelles visions. La seule chose que je demande, c'est une carte blanche au niveau de la confiance. Dans un processus créatif, vous ne pouvez pas tout savoir à l'avance !

”

JE CHERCHE SOUVENT DES PROJETS DONT JE NE SUIS EN FAIT PAS CAPABLE. J'AI BESOIN DE CETTE FRICTION, CETTE LUTTE DANS UN PROCESSUS DE RÉALISATION OU DE CRÉATION

Mais peut-être suis-je trop facile dans mon job, car je relativise beaucoup de choses. On ne voit souvent l'essence même de la vie que lorsqu'on a soi-même eu des problèmes. Quand les clients font des difficultés pour une bricole, je me demande si c'est vraiment le problème et si j'ai encore envie de toutes ces tracasseries. Les gens doivent vraiment apprendre à être plus tolérants. Aujourd'hui, je cherche beaucoup plus ma valeur ajoutée dans les gens qu'autrefois. De bons entrepreneurs, le bon profil de clients..., je remarque que ceci devient de plus en plus important."

P : Que voyez-vous à ce jour comme votre plus grande leçon de vie ?

Arjaan : "Relativiser. Ainsi que je viens de le dire, tout est fait par des gens. C'est pourquoi je pratique le respect et la diplomatie. J'ai déjà été mis à l'écart par un client parce que je n'avais pas traité l'entrepreneur assez durement et que je cherchais trop les solutions. Mis à l'écart est peut-être un terme un peu trop fort, mais tout de même..."

P : Cela vous empêche-t-il @de dormir ?

Arjaan : "Parfois, oui. Surtout lorsque ce genre de message vous est communiqué le vendredi soir, alors que vous venez juste d'arriver en Italie avec votre femme pour un week-end à deux. Des clients tellement

exigeants qu'ils en négligent complètement l'aspect humain, je trouve cela de plus en plus difficile, oui !"

P : Qu'est-ce qui fait de vous une personne reconnaissante ?

Arjaan : "Être satisfait de ce qu'on a contribué à mon sentiment de reconnaissance. Je crois que c'est difficile pour beaucoup de gens, pour moi aussi parfois. On m'a récemment offert l'opportunité de revendre l'immeuble où se situent mes bureaux, avec une énorme plus-value. Cela m'a empêché de dormir pendant quelque temps, jusqu'à ce que je prenne conscience de ce que le bonheur ne s'achète pas toujours. Car c'est ce que cet immeuble et cet endroit font pour moi : ils me rendent heureux. De plus, on y a une vue sur 'le monde', alors qu'ici, en bas, vous êtes dans un vrai conte de fées. J'ai créé ici mon propre biotope. Peut-être que cela résume ce que je fais : j'essaie de créer du silence dans un monde rude, en donnant forme à l'intérieur."

P : Ce monde silencieux du rêve, vous le créez souvent avec des matériaux naturels. Aimez-vous à ce point la pierre ?

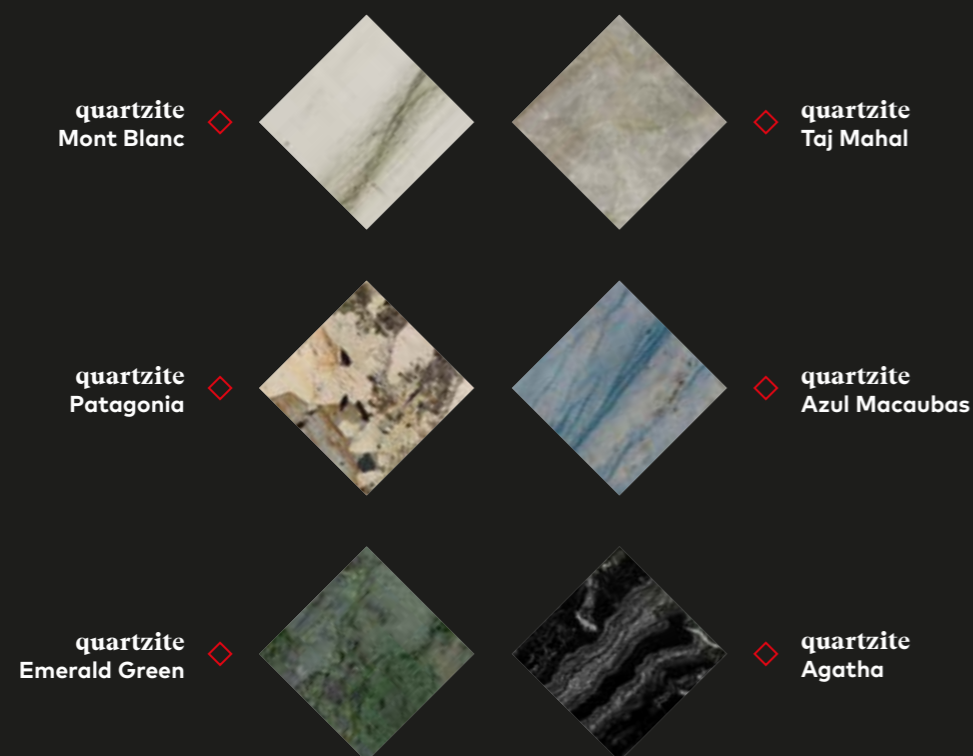
Arjaan : "Sincèrement ? En fait je trouve la pierre naturelle très difficile. D'une part, c'est un produit magnifique, plein d'authenticité, et dont je recherche précisément les défauts pour créer cette véracité. Je redécouvre à chaque fois de nouveaux dessins que je n'avais pas remarqués avant. D'autre part, je trouve que la pierre naturelle – et l'architecture – sont parfois devenues trop 'fashionable'. Cette année, telle pierre et telle teinte seront 'tendance', l'année prochaine ce sera autre chose. Et cela me pose problème."

En outre, je me demande souvent si la pierre est naturelle est encore un choix responsable du point de vue écologique. J'ai un jour visité la carrière de Carrare, en Italie, sur invitation. Et même si j'ai été très bien reçu là-bas, la

LE QUARTZITE

COMBINE L'ÉLÉGANCE ET LA FACILITÉ D'ENTRETIEN
DANS UN MATÉRIAU EXTRÊMEMENT DURABLE

Découvrez le quartzite. Cette pierre naturelle est l'une des plus dures que l'on puisse trouver. Elle associe cette robustesse durable au look élégant du marbre. Ce matériau se prête donc à d'innombrables applications intérieures. Résistant aux rayures, à la chaleur et aux acides, il est notamment idéal pour réaliser un plan de travail indestructible, intemporel et durable.



Venez visiter notre toute nouvelle Stone Gallery à Deinze ou découvrez l'offre complète de pierres naturelles et de matériaux mélangés sur www.brachotsurfaces.com.

www.brachotsurfaces.com

Brachot Family Member
E3-laan 86, 9800 Deinze, Belgique
+32 9 381 81 81 • info@brachotsurfaces.com



BRACHOT

Matériaux de
paysage et
revêtements



visite a eu en partie l'effet opposé sur moi, en raison de cet impact gigantesque sur la nature. Même si je dois me tromper dans ce que je dis, que cela soit un message pour le secteur : on accorde trop peu d'attention à la sensibilisation.

C'est pourquoi je trouve passionnant de voir comment la scène artistique, par exemple, se comporte avec les chutes de marbre. J'avais moi-même un restant de travertin rouge que j'avais apporté, sur un coup de tête, à un client qui voulait une poolhouse. Lorsque je le lui ai montré, il en est tombé immédiatement amoureux. Il faut trouver la bonne personne et le bon projet. Pour un bureau d'avocats, j'avais choisi de travailler avec du marbre vert parce que je trouve que cette couleur et ce matériau conviennent à la sérénité, la crédibilité et la fiabilité de ce genre d'activité. Et non parce que cette couleur était, semble-t-il, une tendance du moment."

P : Y a-t-il encore d'autres choses qui vous rendent heureux ?

Arjaan : "Oui, tant d'autres choses encore qui colorent la vie. Ma femme et moi avons beaucoup voyagé pendant une période. Avec une jeep et un bébé sur le siège arrière, nous sommes partis en Afrique du Sud, en Namibie et en Zambie. Là, vous êtes complètement offline, tout simplement parce que vous n'avez pas le choix. Merveilleux ! Je me rappelle encore ce moment où, durant la nuit, notre jeep a commencé à bouger parce qu'un hippopotame s'était appuyé dessus.

Au Japon, nous avons fait un voyage de trois semaines inspiré par le travail architectural d'Ando. Le Japon a tout à offrir : l'art contemporain, une architecture de très haut niveau, les artisans et la tradition, l'histoire, une nourriture incroyablement délicieuse, et la nature aussi, qui est tout simplement superbe."

P : Qu'est-ce qui vous émeut ?

Arjaan : "J'ai deux enfants fantastiques avec lesquels nous partageons beaucoup d'affection. Notre fille est un peu plus business-minded et ressemble davantage à sa maman. Le plus petit est un peu un mini-moi, mais dans une version intacte. Il se lève, rit et vient faire des câlins. Il est tout émotions, comme s'il était né pour donner de l'amour. Je me retrouve en lui. Ce qui m'émeut encore ? Les choses essentielles dans la vie. L'humanité par exemple." ■

Pour en savoir plus : www.arjaandefeyter.be
| www.instagram.com/arjaandefeyter/



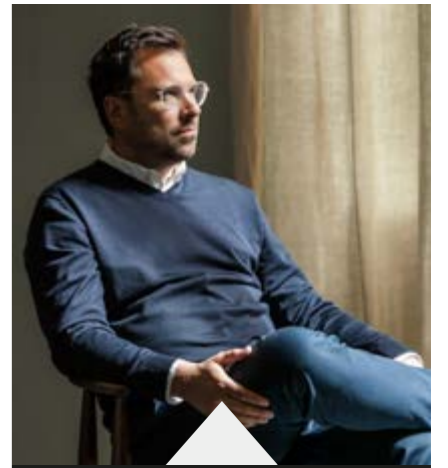
quartzite Gaultier Fantasy



© Interieurarchitect Arjaan De Feyter
Photographe Piet-Albert Goethals



© Interieurarchitect Arjaan De Feyter
Photographe Piet-Albert Goethals



Biographie

Né en : 1976 à Beveren

Études : Architecture d'Intérieur à l'Institut anversoïse Henry van de Velde, aujourd'hui Université d'Anvers. J'enseigne la pratique depuis 2005 à la Faculté 'Ontwerpwetenschappen'.

Loisirs : mes enfants, voyager et beaucoup marcher dans la nature

Mon morceau de musique favori : le premier qui me vienne en tête est celui sur lequel est née ma fille, Sultans of Swing de Dire Straits. Ou encore Highway to Hell d'AC/DC, à écouter à fond en voiture. Pour le repas du soir, nous préférons quelque chose de jazzy.

Plat favori : j'aime associer la nourriture à des endroits. Par exemple, je ne peux pas quitter le bord de mer sans avoir mangé des croquettes de crevettes. Ou la 'pasta alle vongole' en entrée, dans le sud de l'Italie...

Destination favorite : le Japon est ma destination favorite absolue. L'île artistique de Naoshima est aussi à couper le souffle.

Aime : l'authenticité. Mes amis varient de la gauche à la droite, mais ils ont tous une chose en commun : ils sont vrais et disent ce qu'ils pensent. Je n'aime pas tourner autour du pot !

Déteste : être traité de manière injuste, et les gens qui gâchent le moment présent! (rires)

Citation favorite : sur ma page Instagram, vous verrez que j'en mets une pour chacune de mes photos. Mais mon favori absolu ? Je dois encore y réfléchir...



Découvrez plus des matériaux exclusifs dans nos entrepôts !!!

KLEIN RAVELS 87
B-2380 RAVELS
info@tuytelaers.be

T +32 (0) 14 - 65 44 44
www.tuytelaers.be

Jeunes loups, vieux renards

Jeunes loups, vieux renards

Texte : Lies Paelinck
Photos : Lies Paelinck / Impex Build

Un entretien intense avec "la fougue de la jeunesse" derrière Impex Build

"Papa est beaucoup plus audacieux que moi. Je dis souvent que c'est lui la fougue de la jeunesse, et moi le frein." Ces paroles sont celles d'Inge De Smet, qui dirige Impex Build (Zottegem) depuis 2005 avec son père Eddy. Le lien fort qui unit père et fille semble aussi être un 'match made in heaven', un tandem idéal, sur le plan des affaires. Mais Eddy, qui souffle ses 70 bougies, a estimé qu'il était temps de commencer à se concentrer sur toutes les autres choses qui contribuent à sa part de bonheur quotidien. Une belle conversation avec le père et la fille, à propos d'hier et d'aujourd'hui.



I. Comment tout a commencé P : Comment est née Impex Build EDS?

Eddy De Smet : "Je dis souvent que ma vie se divise en deux carrières, une en tant que salarié, l'autre en tant que chef d'entreprise. Avant de créer Impex Build EDS, j'ai travaillé 30 ans pour de grandes entreprises internationales, les biscuits, le chocolat, en passant par l'eau et le textile, pour finir par les carrelages. Tous ces grands groupes d'entreprises étaient très orientés vers l'international et le marketing. Et la formation que vous vivez là, vous la gardez pour le reste de votre vie. Puis arrive le jour où vous êtes licencié d'un de ces grands groupes, un 24 décembre, pour cause de réorganisation. Et voilà, vous en êtes là à 52 ans.

Ceux qui connaissent un peu Eddy savent que ce n'est pas un homme qui reste au bord de l'abîme en attendant d'y tomber. Bien au contraire ! Il est parti pour le salon du bâtiment de Munich, rencontrer Cevisama et Cersaie à la recherche de nouveaux partenaires. "Cette démarche a plutôt abouti à des déceptions", confie-t-il. "À cette époque,

les Italiens et les Espagnols ne pensaient pas à prendre un agent supplémentaire. Grâce aux contacts internationaux que j'avais pu nouer chez mon dernier employeur, je suis finalement parti pour la Chine. De même que nous sommes aujourd'hui confrontés à la Covid, à l'époque le virus SARS avait fait son apparition là-bas. J'ai dû attendre cinq mois avant de pouvoir prendre mon avion pour m'y rendre, mais cela en valait la peine. La Chine avait su gagner une intéressante avance dans la production de carreaux polis. Mais je voulais une usine qui fabrique des dalles mates de qualité. Ce que j'ai finalement trouvé chez Marco Polo. J'en ai commandé deux containers, ainsi qu'un troisième rempli de mosaïque de verre. Un produit dont la fabrication était en train de mourir en Europe, et pour lequel la Chine disposait du savoir-faire et des capacités de production.

Et ils sont arrivés en août 2003 : les premiers conteneurs achetés par mes soins ! C'est une sensation à part. J'ai déchargé les carrelages à la main pour les stocker dans les écuries devant ma maison. À l'époque, je n'avais pas de chariot élévateur ou Clark, rien ! Le soir,

j'étais derrière mon ordinateur, en train de concevoir sur Excel le logo pour la mosaïque de verre, à laquelle j'ai donné la marque Aqua Color.

Si l'on y repense aujourd'hui, c'est incroyable à quel point les processus étaient primitifs à l'époque. Ne serait-ce qu'au niveau de l'achat : il était à peine question de websites, d'accès internet, de wi-fi ou de médias sociaux. Les choses ont bien changé depuis..."

C'est ainsi qu'a commencé, en 2003, l'histoire d'Impex Build EDS. Une histoire dont Eddy ne savait pas encore bien ou elle le conduirait. Il entendait s'amuser (sic) encore une dizaine d'années, et pour le reste... il verrait bien. Des idées qui ont complètement changé lorsque sa fille Inge, deux ans plus tard à peine, a décidé de venir donner un coup de main à papa. Cette nouvelle donnée impliquait un virage drastique pour le contexte et les perspectives du fournisseur de carrelage et mosaïque. Le tandem père-fille est devenu un duo bien huilé dont les

protagonistes sont particulièrement bien assortis, en privé comme en affaires. Impex Build EDS a connu une croissance régulière en volume et en chiffre d'affaires, ainsi qu'au niveau de son personnel et de sa surface de stockage. Son offre de produits a évolué elle aussi, jusqu'au développement de marques 'maison' pour les carrelages de sol et de mur et la mosaïque, qui ont désormais trouvé une clientèle internationale.

Entre-temps, ces dix ans sont devenus dix-huit. And counting...

II. Diriger une entreprise en tandem père et fille P : Très bien, le bébé était né. Et après, comment apprenez-vous à marcher à ce genre de bébé ?

"Pour la vente de nos produits, j'ai immédiatement joué la carte de l'international. La Belgique est un marché sursaturé. Lorsque les choses ne vont pas bien ici, elles vont en revanche mieux en Allemagne, en France, aux Pays-Bas ou en Scandinavie. Ainsi, les ventes ne sont pas dépendantes d'un seul débouché", explique Eddy.

"De plus, nous sommes partis sur les salons avec nos propres produits dès 2005, et nous avons continué à le faire avec toutes nos marques", ajoute Inge De Smet. "En 2003, nous avons lancé notre mosaïque Aqua Color, en 2007 notre marque de carrelage Casa Tiles, et puis Q Ceram en 2010. En 2016, nous avons mis sur le marché notre propre ligne de petits carreaux muraux de style 'vintage', Sottocer, avec les motifs assortis pour le sol en 2017. Du fait que nous ne nous contentons pas de distribuer un produit, mais que nous le développons entièrement, de A à Z, ce n'est pas un carreau



Les De Smet père et fille, un binôme bien rôdé



que nous vendons, mais un concept complet, avec une histoire. Avant que votre marque de carrelage ne voie le jour, vous passez un an à travailler en coulisses ! C'est beaucoup plus complexe, cela nécessite beaucoup plus de temps et de moyens financiers que la représentation d'un produit ou d'une marque existants. Mais c'est un processus incroyablement gratifiant, créatif, et aux multiples facettes. Je ne voudrais pas qu'il en soit autrement ! Apprendre à votre bébé à marcher va donc de pair avec le développement de l'amour et de la passion pour le produit et le processus."

P : Pour la production de vos marques, travaillez-vous encore avec la Chine ?

Eddy : "Jusqu'en 2010, nous avons travaillé principalement avec la Chine. À l'époque, les clients avaient encore quelques doutes sur la qualité des produits chinois. Je peux dire, à partir de ma longue expérience, qu'en Europe les entreprises capables de fournir un niveau de service et une qualité aussi

élevés que nos partenaires de là-bas ne sont pas nombreuses. Mais il faut pouvoir trouver sa route en Chine. La Chine est une jungle si vous ne savez pas vers quelle usine ou quelle personne vous tourner ! Mais n'est-ce pas un peu le cas dans tous les centres de production importants du monde ?

Beaucoup de choses ont changé depuis la loi anti-dumping de 2011. L'importation de carreaux de céramique chinois est extrêmement taxée, de 30 jusqu'à même 70 % ! C'est en partie pour cela que nous avons commencé, en 2014, à collaborer avec l'Italie, et plus tard avec l'Espagne. À ce jour, notre production est plus importante en Europe qu'en Chine."

"Que ce soit en Chine ou en Europe, nous n'engageons que des partenariats à long terme", ajoute Inge. "Cela ne fonctionne que si vous vous engagez avec des entreprises fiables. La chance ne vous tombe pas tout simplement dessus, vous devez lui forcer la main en vous mettant très minutieusement

à la recherche de partenaires dont les standards et la qualité correspondent à votre exigence. Nous sommes une petite entreprise familiale et entendons bien le rester. C'est ce qui nous permet d'être flexibles et de pouvoir fournir, outre la qualité de nos produits, un bon service. Le partenariat et une touche personnelle, aussi bien avec nos clients qu'avec nos fournisseurs, sont des valeurs essentielles au sein de notre entreprise."

P : Cette touche personnelle est-elle caractéristique des entreprises familiales ?

Eddy : "C'est bien possible en effet. La crise de 2020 a encore éclairci les choses. Nos partenaires chinois avaient déjà été confrontés au SARS et savaient à quoi s'attendre lorsque s'est déclarée la Covid-19. Alors qu'on parlait à peine des premières contaminations en Italie, une livraison de 500 masques est arrivée ici de Chine, sans que nous ayons rien demandé. Le coronavirus ne faisait que débiter en Europe, mais nous



n'étions pas près de manquer de masques ! C'est typique de la collaboration avec les Chinois. Ils sont extrêmement bien organisés, et la relation d'affaires que vous construisez avec eux va bien au-delà des chiffres. Ils se préoccupent sincèrement de nous. Et c'est inestimable !"

P : Travailler avec la Chine et l'Italie... ce n'est peut-être pas l'idéal lorsque la Covid 19 est au coin de la rue ?

Inge : "Après le confinement en Chine, nos partenaires chinois ont travaillé très dur pour compenser le plus rapidement possible les préjudices et les retards subis. Lorsque que sont apparues les premières contaminations en Italie, j'ai décidé d'augmenter sérieusement notre production européenne. J'ai commandé des camions entiers pour sécu-

”
AUCUN DE NOUS
DEUX N'A BESOIN
DE DIRE 'C'EST MOI
QUI AI RÉALISÉ ÇA'.
NON, C'EST NOTRE
HISTOIRE, ET CELLE
DE NOTRE ÉQUIPE

riser notre stock ici. Nous n'avions encore aucune idée de ce qui nous attendait, mais nous avons vite vu que cette décision était la bonne. Peu de temps après, les usines italiennes et espagnoles ont été confinées, avec un arrêt de la production, plus de stocks, etc. Cependant, grâce à notre expérience dans la production, nous n'avons connu aucune rupture de stock l'an dernier. Nous ne sommes pas un mastodonte, mais nous pouvons faire face à pas mal de choses..."

P : Où se situent les différences dans la conduite d'une entreprise aujourd'hui par rapport à hier ?

Inge : "Nous nous trouvons sur un marché en grande surcapacité. Ceci a pour résultat une ouverture et une pression sur les prix croissantes, bien plus qu'autrefois. Aujourd'hui, les particuliers, mais aussi les commerçants disposent de beaucoup plus d'informations grâce aux réseaux sociaux, ils comparent donc davantage. On est prêt à traverser la moitié du pays pour acheter

un carreau qui coûte quelques centimes de moins ailleurs."

Eddy : "Cela vient aussi de l'informatisation de tous les processus de l'entreprise et de la vente. Je me demande parfois où se situe encore notre rôle en tant que commerçants. Picorer encore quelques grains en tant qu'indépendant, lorsque tout est vendu en ligne par des mastodontes qui disposent d'entrepôts géants ? Dans notre secteur, cela se passe encore bien, car les carrelages demeurent un produit qu'on veut voir et toucher. Ce marché est pourtant devenu difficile. Il y a un excès de l'offre, de sorte que les marges bénéficiaires sont sous pression. Les mauvais choix ne sont plus tolérés. Vous avez autant besoin de vos fournisseurs que de vos clients, mais la pression sur les deux parties est si importante qu'il est parfois difficile d'arriver à un consensus. Les accroissements d'échelle se produisent dans tous les secteurs et ce, malheureusement, au détriment de tant de valeurs importantes ! Notre entreprise ne peut plus commercer exclusi-

Avec l'achat d'un nouvel entrepôt, Impex Build est prête pour l'avenir



Biographie Inge De Smet

Naissance :

1978 à Zottegem

Loisirs :

après ma semaine de travail chargée, mon temps est consacré aux enfants. J'aime aussi voyager et faire des choses sympa avec mes amis

Destination favorite :

il y en a encore beaucoup sur ma bucket list, mais je suis 'Africa Lover', car j'ai grandi avec

Plat favori :

probablement un plat italien... avec un verre de vin !

Aime :

une ambiance intime et chaleureuse

Déteste :

l'impuissance

Sa devise :

le bonheur se trouve dans les petites choses

vement autour de son clocher. Nous travaillons sur l'Europe, et nous y recherchons les bons partenaires pour bâtir des relations à long terme."

P : Père et fille ensemble pour diriger l'entreprise, est-ce un scénario de rêve ?

Inge De Smet : "En ce qui me concerne, oui ! J'ai grandi avec les valeurs et les normes de mes parents, nous partageons donc les mêmes opinions sur beaucoup de choses. J'ai toujours eu une confiance aveugle dans le fait que papa voulait ce qu'il y a de meilleur pour moi et pour l'entreprise. C'est naturellement vrai dans l'autre sens. Notre facteur de tolérance réciproque est très grand, et aucun de nous deux n'a besoin de dire 'c'est moi qui ai réalisé ça'. Non, c'est notre histoire, et celle de notre équipe.

Mais nous sommes aussi très différents, et ce sont précisément ces différences qui nous rendent très complémentaires. Papa est beaucoup plus audacieux que moi. Je dis souvent que c'est lui la fougue de la jeunesse, et moi le frein. Je suis plus mesurée, j'ai besoin de chiffres pour évaluer une décision. Sans son audace, la marque Sottocer, nos carrelages tendance pour sols et murs, n'aurait probablement jamais vu le jour. J'ai trouvé que c'était un risque difficile à évaluer pour moi. Lui a vu le potentiel de la grande qualité du produit comme de la demande du marché, et il a osé faire le saut. Ce qui s'est traduit par un succès inespéré. Nous avons entre-temps élaboré une nou-

velle série de petits carrelages muraux Sottocer, que nous mettrons cette année sur le marché. C'est un carreau nuancé, dans des teintes intermédiaires très contemporaines.

Pour QCeram, nous travaillons aussi sur de nouvelles séries, et nous avons lancé les premiers formats 80x80. Notre mosaïque Aqua Color est aujourd'hui un marché un peu plus difficile. C'est pourquoi nous élaborons un nouveau catalogue, une offre de produits adaptée et une présentation améliorée. Nous sommes aussi très impliqués dans un certain nombre de projets internationaux d'envergure, à la demande de grandes agences d'architecture. La mosaïque est une spécialisation, et elle s'adresse principalement à des projets spécifiques."

III. Et maintenant ?

L'histoire continue... mais plus en tandem. Eddy a officiellement quitté l'affaire à la fin 2020, et Impex Build EDS est devenu Impex Build BV. L'affaire est donc maintenant entièrement aux mains d'Inge De Smet, qui a mis au monde, avec son père, cette belle entreprise familiale. Elle n'écrit pas seule la suite de l'histoire, mais en collaboration avec toute l'équipe qui donne forme et vie à Impex Build. Sanne Rosier, Area Sales Manager Europe depuis trois ans, est aujourd'hui avec Inge le visage de l'entreprise. Tous deux sont soutenus par une équipe qui assure le service clients, et par les collaborateurs très motivés de l'entrepôt. Plus que jamais, Impex Build est prête pour l'avenir. Mais lorsque je

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



interview

”

LE PARTENARIAT ET UNE TOUCHE PERSONNELLE, AUSSI BIEN AVEC NOS CLIENTS QU'AVEC NOS FOURNISSEURS, SONT DES VALEURS ESSENTIELLES AU SEIN DE NOTRE ENTREPRISE



Bienvenue dans le showroom d'Impex Build



Biographie Eddy De Smet

Naissance : 1951 à Zottegem

Loisirs : la nature, mon jardin et mes deux chevaux, voyager, la mer; je fais aussi un peu de voile

Destination favorite : la Namibie est pour moi le pays le plus contrasté, mais la Nouvelle-Zélande est elle aussi incroyablement belle. Et est-ce que je vous avais déjà parlé de mon périple en Norvège en traîneau ? En plein hiver, avec trois hommes et trente chiens, d'Alta au Cap-Nord. Il n'y a pas de mots pour décrire cela !

Plat favori : Les chicons au jambon, avec une bonne croûte gratinée dessus. Je lèche le plat !

Aime : Ma madame. Et la belle vie que nous avons

Déteste : La malhonnêteté et la paresse

Sa devise : Be happy with yourself and the rest will come (Soyez heureux de ce que vous êtes et le reste suivra, NdIT). Comme la vie doit être difficile lorsque vous regardez le matin dans votre miroir et que vous n'êtes pas satisfait de ce que vous y voyez !

demande à Inge si son père lui manque au sein de l'entreprise, elle répond 'oui' sans hésiter. Surtout pour ces moments où le soir, lorsque tout le monde avait quitté les locaux, ils restaient à parler des affaires courantes et prendre leurs décisions. Mais Eddy n'est jamais loin, et il reste impliqué lorsque Inge le juge nécessaire.

Ce septuagénaire de fraîche date écrit aujourd'hui une nouvelle histoire. Car se lever le matin lorsqu'il n'y a rien qui 'doive' être fait est tout nouveau pour lui... Il en est enfin temps. Temps de se consacrer à ces passions qui le rendent profondément heureux. C'est un bonheur qu'il trouve tout près, et dans les plus petites choses. "Les valeurs les plus importantes dans la vie sont en fait très simples. La santé de la famille, partager de bons moments ensemble, les nombreux voyages avec ma femme, l'amour pour nos petits-enfants, et n'oublions pas la nature. Je suis

un très grand amoureux de la nature et un grand voyageur. Lorsque vous marchez dans des terres volcaniques, ou dans des forêts primaires encore inexplorées où vous êtes étourdis, le soir, par une infinité d'étoiles..., j'en perds les mots. La nature est si incroyablement superbe et puissante. Nous ne pouvons pas la maîtriser. Et si la nature est bouleversée, c'est de notre fait.

Regardez cette sale bête qui sévit partout actuellement. Une leçon d'humilité, voilà ce que ça me semble être. Nous vivons la course des rats dans un monde bourré de technologie, mais la pureté de la nature intacte, c'est quelque chose que nous ne pouvons pas laisser disparaître. Vous savez, je suis satisfait de ce que j'ai, mon monde est bon aujourd'hui tel qu'il est. Je ne parle pas 'du' monde car, si vous le regardez, il y aurait encore beaucoup de choses à changer." ■

NG SPRL
DECOPES

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

Sang neuf

Sang neuf

Texte: Lies Paelinck
Photos: Bernard De Pauw

Un jeune carreleur sous les projecteurs: Bernard De Pauw

Si le secteur de la construction souffre d'une pénurie de travailleurs motivés, nous arrivons cependant à trouver des 'jeunes' carreleurs. Même si Bernard De Pauw est un peu un 'original'. S'il possédait déjà quelques années d'expérience en tant qu'installateur de terrasses, il n'a toutefois démarré son entreprise Paltovloeren BV qu'en 2020. Aujourd'hui, il se concentre également sur le parachèvement raffiné, accompagné ou non d'une petite tasse de café italien...

Polycaro: Pouvez-vous vous présenter brièvement?

"Je m'appelle Bernard De Pauw, j'ai 36 ans et je suis l'époux comblé de Violet. Ensemble, nous avons deux enfants adorables: Louie (4 ans) et Lizzy (1,5 an). Je me décris souvent comme quelqu'un de sportif, souple et un peu timide. Je suis diplômé de la haute-école de sport VILLO à Meulebeke. Mais j'ai fini par suivre mon instinct et j'ai trouvé ma passion dans l'amour du carrelage."

Polycaro: Comment et quand la société Palto Vloeren a-t-elle vu le jour?

"Le nom Palto fait référence à la veste italienne typique éponyme. Dans ma famille, cette veste s'est transmise de père en fils, et de frère en frère. Palto, c'est donc le surnom que m'ont donné mes meilleurs amis à l'époque. Pour savoir comment Palto Vloeren a vu le jour, il faut en fait remonter à mon grand-père Jeroom. Il était pépiniériste et mon père Jaak a en partie suivi ses traces en tant qu'entrepreneur de jardins. Michel et Jan, deux de mes quatre frères, ont suivi son exemple en tant qu'entrepreneurs de jardins. J'ai été actif pendant 15 ans en tant qu'installateur de terrasses extérieures avant de fonder Palto Vloeren BV en juin 2020. Je suis passé progressivement des travaux de sol pour l'extérieur à la finition plus raffinée des travaux de carrelage à l'intérieur. En 2015, j'ai passé mon examen à cet effet devant le jury central pour toutes les activités liées au carrelage, au marbre et à la pierre naturelle. Cela a été plus difficile que prévu! Des questions comme "Citez cinq variétés de pierre

naturelle provenant de cinq pays d'Europe" ou "On vous donne une colle en pâte pour coller une membrane Kerdi: comment procédez-vous?", ainsi que d'autres questions pièges m'ont fait comprendre qu'il n'y a rien de plus important que d'associer la théorie et la pratique, et de réfléchir comme il se doit: dans les règles de l'art. J'ai ensuite décidé d'adhérer à la BITA, l'Académie Belge du Carrelage Innovant, dont je suis aujourd'hui membre VIP. Grâce à la BITA, j'ai pu développer mon entreprise et élargir mon réseau.

En 2018, j'ai participé au Championnat de Belgique du Meilleur Carreleur lors du salon Stone & Tile à Gand. J'ai fini troisième. Ce que j'y ai appris, c'est que nos carreleurs wallons connaissent absolument la finesse du métier!

En 2018 toujours, j'ai suivi la formation de deux jours pour devenir poseur du système Schlüter à Iserlohn. Entre-temps, j'ai déjà eu l'occasion de réaliser de très beaux projets avec d'autres collègues carreleurs. C'est ainsi qu'a finalement vu le jour le magasin spécialisé en carrelages et revêtements de sol Palto Vloeren. Je trouve très agréable d'écouter les clients, de leur offrir une bonne tasse de vrai café italien et de réfléchir avec eux à leur projet de nouvelle construction ou rénovation. En attendant, je continue à travailler à l'achèvement et à la digitalisation de mon showroom dans le centre de Maldegem, près d'Eeklo (Flandre Orientale).

Polycaro: Quelle est votre activité principale?

"Palto Vloeren se concentre non seulement sur les travaux de carrelage proprement dits, mais peut également se charger de la pose de la structure en béton, de l'isolation, du chauffage par le sol éventuel et de la chape pour finir par une finition parfaite. En plus du revêtement de sol, je me charge aussi du revêtement mural."

Polycaro: Quelle est votre spécialité OU dans quelle discipline aimeriez-vous vous spécialiser?

"Carreler est devenu une passion, et je me focalise toujours sur une finition esthétique. Je cherche des moyens pour me spécialiser davantage afin d'obtenir un résultat final parfait. À côté de cela, j'aimerais transmettre mes connaissances aux jeunes et former les plus motivés à devenir carreleurs."

Polycaro: Comment perfectionnez-vous vos connaissances?

"Après de la BITA, l'Académie Belge du Carrelage Innovant, de collègues carreleurs, de fabricants et, évidemment, auprès de mon père."

Polycaro: Y a-t-il un homme de métier que vous admirez? Lequel et pourquoi?

"Vous ne pouvez admirer quelqu'un que lorsque vous connaissez vous-même les valeurs du métier. Mon père est une telle personne et ce genre d'hommes de métier ne courent pas les rues."

Polycaro: Avec quels matériaux préférez-vous travailler? Et pourquoi?

"Le choix du matériel et des matériaux avec lesquels je travaille découle de discussions avec d'autres hommes de métier; du magasin spécialisé où j'achète mon matériel et où l'on me propose parfois des démonstrations ou une réduction. Je trouve que presque tous les fabricants connus offrent une haute qualité, ce qui ne facilite pas le choix. La touche personnelle revêt aussi de l'importance et joue souvent un rôle déterminant. Voici quelques marques avec lesquelles j'aime travailler: Montolit, Rubi, Schlüter, ABK, Raimondi."

Polycaro: Carreleur fait partie des métiers en pénurie, comment encourageriez-vous des (jeunes) collègues à suivre vos traces?

"La volonté d'apprendre revêt une importance cruciale, surtout au début. Et là où il y a de la volonté, il y a des possibilités. Mais il faut y réfléchir correctement." ■

Contact: www.paltovloeren.be





LE SPÉCIALISTE DES **CANIVEAUX DE DOUCHE**
POUR LES SOLS COULES

Gamme **la plus étendue** • La **simplicity** comme innovation
Extrêmement **facile à installer** • **Étanchéité** garantie

I-DRAIN® Liquid Square
White & Concrete dark



**NEW
SQUARE**

I-DRAIN® Liquid Linear
White & Concrete dark: 700mm • 800mm • 900mm





Tilers & Tools

Texte: Lies Paelinck
Photos: Kenneth Decruw

En visite chez l'enseignant et carreleur Kenneth Decruw

Il se dit souvent que Tilers & Tools est une des rubriques les plus lues de notre revue. Lorsque Polycaro arrive dans la boîte à lettres, les pages seraient très rapidement feuilletées à la recherche de cette dose d'expertise technique professionnelle dont le carreleur d'aujourd'hui est assoiffé. 'The hunger for more', comme le dit Kenneth Decruw. C'est en effet sa motivation quotidienne, et la raison pour laquelle son intérêt s'est développé jusqu'à devenir une passion absolue. Une visite chez cet enseignant et carreleur d'Oostnieuwkerke.



P : Commençons par le commencement : quelle est l'histoire derrière 'Kenneth Decruw Vloerwerken' ?

Kenneth Decruw : "À l'origine, je suis enseignant en gros-œuvre. J'ai donné cours pendant onze ans au VTI d'Oostende (Petrus en Paulus Campus West). Il y a quelques années, j'ai soumis au directeur l'idée de mettre sur pied un département Finition gros-œuvre – carrelage/stucateur. Ce qui pouvait représenter une énorme valeur ajoutée pour l'école. Je me suis inscrit à la formation de trois ans en cours du soir Entrepreneur-carreleur auprès de Syntra West. J'ai obtenu mon diplôme officiel en 2013, mais je ne me sentais pas encore prêt. Je voulais approfondir mon savoir et apprendre à mieux connaître le produit. Un métier, ça s'apprend dans la pratique, pas sur le papier. J'ai donc décidé, à côté de mon emploi à temps plein en tant qu'enseignant, de m'installer comme carreleur, en activité complémentaire. Tous les vendredis, samedis et vacances scolaires, j'ai carrelé des murs et des sols, des allées et des terrasses."

P : Mais vous êtes aujourd'hui carreleur à temps plein ?

Kenneth : "L'année dernière, le coronavirus s'est déclaré et nous avons remplacé énormément de cours en présentiel par des cours en ligne. Ce qui n'a rien d'évident



dans un enseignement pratique ! De plus, le nombre d'élèves de la filière Construction est en train de dégringoler. Moins d'heures de cours à donner, par ailleurs je devais être muté d'Ostende à Waregem, où j'aurais dû donner mes cours dans trois écoles différentes. Ces facteurs ont joué un rôle décisif dans le fait que j'ai voulu tenter le tout pour le tout, et j'ai donc pris une interruption de carrière. Pour la première fois dans mon parcours d'enseignant, le 1er septembre 2020, je n'étais pas debout dans ma classe mais à genoux sur un chantier. Je vis maintenant la vraie vie d'un carreleur à temps plein. Une vie où l'on apprend de ses erreurs, avec des périodes où l'on a beaucoup, ou peu de travail. J'ai appris à vivre avec des projets

retardés parce que d'autres entrepreneurs n'arrivent pas à tenir leur planning, etc. Ce sont des choses qu'on n'apprend pas sur les bancs de l'école, mais seulement dans la pratique."

P : Comment avez-vous approfondi vos connaissances après votre formation de base ?

Kenneth : "Dans le petit monde des carreleurs, vous rencontrez toujours les mêmes personnes aux sessions d'infos, aux formations, etc. Ceux qui veulent vraiment continuer à apprendre, vous les retrouvez partout ! C'est aussi là que vous rencontrez les maîtres-carreleurs : des hommes qui

ont déjà 20 ans d'expérience ou plus, et qui sont trois ou quatre fois, peut-être cinq fois meilleurs que vous. À la fin 2016, j'ai créé la BITA – Belgian Innovative Tile Academy, avec d'autres noms connus du secteur. Au printemps 2017, je me suis inscrit pour le Championnat de Belgique de Carrelage, organisé à Gand durant les deux jours du salon Stone & Tile. Le vainqueur cette année-là était Tom Verstaen, connu depuis pour sa grille Staenis. Je suis arrivé à la quatrième place. En participant à ce championnat, j'ai vu tout s'accélérer dans mon job. Et c'est aussi là que j'ai fait la connaissance des bonnes personnes : des carreleurs avec une énorme connaissance du métier, comme Steve Lavrijssen. Cet homme, sa passion et son savoir-faire vous éclaboussent ! Lorsque je regardais des photos des projets qu'il a réalisés, je me disais : "Wow. C'est vraiment incroyable !". Je les fixais très fort et je faisais tout pour en être capable un jour moi aussi.

La rencontre de quelqu'un comme Steve a fait exploser mes connaissances professionnelles. J'étais presque quotidiennement en contact avec lui, j'absorbais tout comme une éponge. Grâce à la transmission de ses connaissances techniques, au fait qu'il m'envoyait ses réalisations, à la visite en commun de salons tel que Cersaie, ou à la participation commune à des formations chez des fabricants tels que Schlüter, Ardex ou Blanke par exemple, j'ai pu rapidement tirer mes connaissances vers un niveau supérieur. Lorsqu'on s'entoure de professionnels qui sont peut-être cinq fois meilleurs que vous, il est inéluctable de grandir aussi. Je lui en suis incroyablement reconnaissant ! Mais il faut être prêt à investir sur vous-même. Ce qui, chez moi, a commencé comme un simple intérêt, s'est développé jusqu'à devenir une vraie passion. Une passion, c'est exactement cela que ça doit être... Sinon, vous ne tenez pas !"

P : Comment faites-vous pour attirer de nouveaux clients et surtout, les bons clients ?

Kenneth : "Dans un lointain passé, j'étais gérant d'un club vidéo. Cette passion pour le film et la musique n'a jamais cessé. Aujourd'hui, je fais de belles photos et de petits films de toutes mes réalisations, et j'y ajoute une musique adaptée. Je poste

STORAX®

PARTENAIRE FIABLE POUR LE SECTEUR DU CARRELAGE



Paillasons d'entrée



Tapis d'entrée



Paillasons écologique



Cadres paillasons



Profilés de carrelage



Système de nivellement



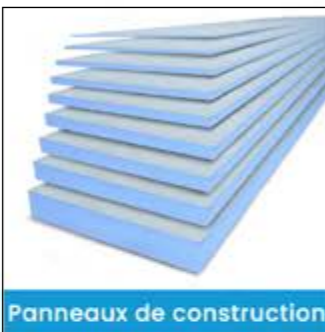
Support de dalles



Colle carrelage



Couvercles



Panneaux de construction



Nattes



Caniveaux de douche

Liquides antidérapant

Idéal pour carrelage, béton et pierre naturelle

NOUVEAU



Les deux plus grands trésors de Kenneth Decruw



Fleuriste 'De Kleine Tuin' à Emelgem

ensuite ces images sur mes réseaux sociaux, comme Instagram et Facebook. Je montre ainsi mon expertise au grand public, mais je me fais aussi remarquer par les architectes et les développeurs de projets."

P : Quelles sont pour vous les commandes les plus passionnantes ?

Kenneth : "Jusqu'à maintenant, tous mes projets ont été différents, mais le plus récent est celui que je considère comme ma carte de visite. C'était pour la boutique de fleuriste 'De Kleine Tuin' à Emelgem. Le propriétaire m'avait trouvé par... les réseaux sociaux ! Dans ce projet, j'ai posé au rez-de-chaussée des dalles céramiques de 80x80x1,1 cm et 20x20x0,8 cm, sur une natte de découplage et un chauffage au sol. À l'étage, nous avons placé des slabs XXL de 300x100x0,6 cm dans la douche et, à l'extérieur, des carreaux en pierre naturelle de 20x20x2 cm collés sur une natte de drainage. Je veux tout savoir faire, car j'espère pouvoir un jour partager à nouveau mon expertise avec mes élèves, en tant qu'enseignant. Du fait de l'évolution rapide des matériaux et des techniques, les écoles en ont un grand besoin."

P : Le projet idéal pour un examen à la loupe... Quels étaient les défis ?

Kenneth : "Le premier, au rez-de-chaussée, constituait à réaliser une transition fluide entre des dalles d'épaisseurs différentes : 80x80x1,1 cm et 20x20x0,8 cm. C'est ce qu'on fait grâce aux peignes à colle. Les grandes comme les petites dalles bénéficient d'un double collage, et ce notamment pour éviter de les endommager lorsqu'on percera dedans plus tard."

Le second défi consistait à placer des slabs XXL dans la douche du premier étage. Je n'avais pas encore beaucoup d'expérience de ce genre de format et j'ai dû faire appel à un autre maître-carreleur dont j'ai déjà suivi des cours pour le XXL : Frederik Hoste."

P : Voyons d'abord la réalisation du sol du rez-de-chaussée.

Kenneth : "Tout commence par la réalisation d'un support parfait, aussi plan qu'une table de billard ! La base, c'est Pur ou, pour ce projet, Betopor Silver LD, avec dessus les canalisations, la chape et une armature renforcée en Fiber Compound Duremit. Je

collabore toujours avec le même chapiste, Nicolas Deflo. Ainsi, je suis certain que le travail est bien fait. Et puis je décide, en concertation avec le propriétaire et le professionnel chargé des sanitaires, de l'endroit où seront placés les joints de dilatation."

Après la préparation et l'examen du processus de chauffage par le sol, et après le contrôle d'éventuelles fissures ou manquements au niveau de la chape, il faut aspirer soigneusement celle-ci. J'ai ensuite appliqué le primaire Ardex P52 pour une meilleure adhérence. L'étape suivante a été la pose de la natte de découplage (Blanke Permat) avec une colle à carrelage Ardex X78, sur laquelle sont ensuite appliquées les dalles céramiques Bottega Topo 80x80x1,1 cm, et les dalles céramiques plus petites, look 'ciment', de Revoir Paris, en 20x20x0,8 cm, le tout avec un double collage. Les largeurs de joint, de respectivement 3 mm et 2 mm, sont garanties par un système de nivelage (Raimondi Vite System). Enfin, j'ai jointoyé le tout avec Ardex G10 Gris."

Style:3>P : Les carreleurs hésitent souvent sur le fait d'utiliser ou non une natte de découplage. Que leur conseilleriez-vous ?

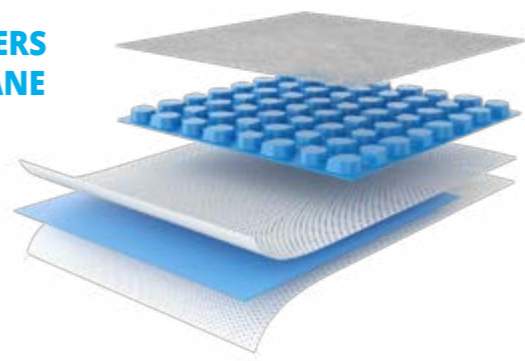
Discover Prodeso Drain!!

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



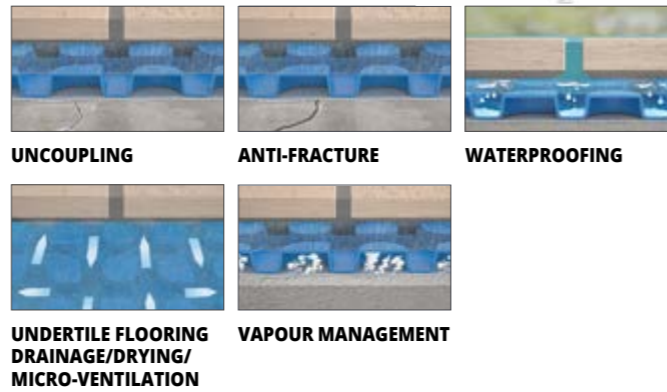
PATENTED

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



RREVOIR | PARIS OUTDOOR



JARDIN DES TUILERIES - 2cm



#Wereinventoriginalstyle
 #Belgianbrand

RREVOIR | PARIS - Leuvensesteenweg 288 - 1932 ZAVENTEM - BELGIUM
 info@revoirparis.be | 02/699.16.40 | www.revoirparisceramic.com



Au dessus : Réalisation de la terrasse extérieure
 Sous : Allée et terrasse extérieure

Kenneth : "Le CSTC conseille de découpler sur un chauffage par le sol à partir d'un format de 60x60 cm. Est-ce obligatoire ? Non, mais c'est fortement recommandé pour disposer d'une sécurité contre les fissures. Le parquet céramique en appareillage libre, sur un chauffage par le sol par exemple, est très sensible aux fissures. Dans ce projet, j'ai tenu compte d'un trafic piétonnier intense dans le magasin, et j'ai voulu poser une natte de découplage pour protéger les dalles.

Les carreleurs n'utilisent pas tous de natte de découplage, et c'est naturellement un

facteur très déterminant dans votre devis. En tant que professionnel, il faut non seulement savoir bien carreler, mais il faut aussi pouvoir défendre votre prix et votre choix de matériaux auprès du client. Les particuliers vont chercher en ligne la raison pour laquelle les montants des devis reçus sont si éloignés les uns des autres. Sur des sites comme 'bouwinfo' par exemple, ils lisent des infos comme 'la colle qui remplace le découplage', ainsi que le prétendent certains fabricants. Si vous n'avez pas suffisamment d'expertise à ce niveau, il est possible que votre client décide d'opter pour le prix le plus bas. Donc,

relever votre niveau s'associe à la recherche du bon type de clients, celui qui est prêt à suivre le conseil du professionnel.

J'utilise toujours une natte de découplage quand je le peux, qu'elle vienne de chez Ardex, Blanke ou Schlüter. Je ne suis pas lié à un produit ou un système, je suis ouvert et je teste même de nouveaux produits. Dans ce cas particulier, il me restait une boîte de Blanke Permat d'un ancien projet. Cette natte de découplage était en outre parfaitement adaptée pour l'utilisation sur ce chantier. C'est ainsi que je travaille toujours :

Nouveau

Étonnamment
simple

ACO SHOWERDRAIN S+

Le nouveau caniveau sans cadre "ShowerDrain S+" est synonyme de simplicité. **Étonnamment simple à installer, facile à entretenir et d'une élégance pure.** Dans une vie où tout semble compliqué, la simplicité d'un produit ne peut être que bénéfique.

Plus d'info ?
www.acodouche.be



ACO. creating
the future of drainage



je détermine les produits les plus adéquats pour chaque projet, et je demande des conseils au fabricant."

P : Qu'est-ce qui vous fait opter pour le fabricant A et pas le B ?

Kenneth : "Selon moi, un bon carreleur a déjà testé lui-même chaque produit et chaque marque. C'est ainsi qu'on apprend avec lesquels on préfère travailler, et c'est ainsi qu'on apprend aussi où les différences de prix se situent dans les produits. Réalisez un projet avec Omnicol, avec Weber, Ardex ou Technicel, et sentez la différence lorsque vous appliquez et étalez votre colle. Enfin, n'utilisez que les produits qui vous donnent un bon feeling, et pour lesquels vous êtes satisfaits de l'ardoise totale à payer : le produit, la formation, les fiches techniques, etc. Dans ce cas précis, j'ai travaillé avec

Ardex X78 parce que c'est tout simplement une super-colle : renforcée aux fibres et avec compensation de la contrainte au cisaillement."

P : Voyons encore un peu plus haut : les dalles XXL dans un local humide au premier étage.

Kenneth : "Je n'avais pas encore beaucoup d'expérience de la pose de dalles XXL de 3 m de long, et je n'osais pas vraiment me lancer. Je voulais pouvoir fournir un travail parfait. J'ai rassemblé tout mon courage et j'ai appelé Frederik Hoste. Je l'avais rencontré comme formateur sur les dalles XXL lors d'une formation high level chez Tegels Depaape. "Pas de problème, je vais t'aider", a répondu Frederik. Le fait que de 'grandes pointures' comme lui viennent à votre rescousse est inestimable. Frederik

est quelqu'un qui connaît parfaitement son métier, et qui aime transmettre son expertise pour nous permettre d'avoir un savoir d'un niveau élevé. C'est tout à son honneur !"

P : Qu'avez-vous appris de cette collaboration ?

Kenneth : "La première chose que j'ai apprise de lui est que vous n'avez absolument pas besoin d'investir tout de suite dans du matériel spécialisé coûteux, comme de grandes tables de coupe ou de travail pour les slabs XXL. Frederik est arrivé sur le chantier, a déchargé quatre vieux tréteaux, sur lesquels il a construit de quoi pouvoir poser et travailler les dalles, et il a dit : "Pas besoin de matériel cher pour parvenir à un bon résultat final." En outre, nous n'avons pas utilisé de systèmes de transport à ventouses, mais tout simplement les ventouses électroportatives Nemo Grabo Plus. Une dalle de ce type est lourde comme le plomb et oscille comme le verre, et je peux vous assurer que je ne me sentais pas vraiment à l'aise, mais la confiance de Frederik m'a rassuré. Et c'est ce dont vous avez besoin pour de tels projets : de quelqu'un qui sait et peut mieux que vous."

P : Comment s'est passée la construction du sol de douche en XXL ?

Kenneth : "Tout commence par le contrôle et l'étanchéité du support. Pour rendre les parois étanches, j'ai appliqué deux couches d'Ardex SI-K. Pour le bac de douche, j'ai collé sur les bords la bande autocollante d'étanchéité Ardex SK 12 BT. Le raccord d'angle et les raccords ont été rendus étanches avec Ardex SK 12 et les passages de tuyaux avec la garniture Ardex SK-W Tricom.

Pour la pose des slabs XXL au format 300x100x0,6 cm (Teknostone Light Grey Soft d'Ariosteia), j'ai utilisé Ardex X90. Là aussi, avec le même système de nivelage. Pour finir, le jointoiement a été réalisé avec Durapox de PCI. Ce joint est à base époxyde et non à base de ciment, ce qui prévient les risques de moisissure. Le raccord d'angle et le raccord sur le bac de douche ont enfin été mastiqués avec PCI Silcoferm."



”

LE CARRELAGE, C'EST TELLEMENT PLUS QUE TRAVAILLER À GENOUX ! C'EST UN ENSEMBLE COMPLET DANS LEQUEL LE SAVOIR, L'ATTITUDE ET LA FIERTÉ DU MÉTIER NE FORMENT QU'UN TOUT

P : Reste encore la terrasse ?

Kenneth : “Le support se compose ici de gravier de béton vibré, ou de béton drainant. Une chape en pente, de 12-15 cm, a été prévue. Ensuite, une natte de drainage a été placée (Schlüter Ditra Drain 4), puis collée avec Ardex Ditra FBM. Les carreaux tambourisés en pierre naturelle (Asian Blue) au format 20x20 sur 2 à 2,5 cm ont ensuite été collés avec Ardex 90 outdoor. Je ne fais plus de pose humide sur humide. Enfin, les joints ont été réalisés avec Ardex GK Gris.”

P : Merci de bien vouloir partager tout ce savoir avec nos lecteurs. Est-ce que l'enseignement ne manque pas à notre professeur Kenneth ?

Kenneth : “L'interaction avec mes élèves me manque, oui. Transmettre mon savoir me donne beaucoup de satisfaction. “La force de beaucoup est le savoir qu'ils partagent”, pour citer Peter Goegebeur, cofondateur de la BITA. Mais, pour pouvoir partager ce savoir, il faut d'abord se l'approprier. Et cela ne se fait pas tout seul. Que ceci soit mon conseil pour les carreleurs débutants : on ne frappera pas à votre porte pour vous proposer du travail, alors cherchez à faire plus

et mieux. ‘The hunger for more.’ Osez demander à d'autres professionnels qui ont plus de pratique que vous. Frederik Hoste aurait aussi bien pu me dire que venir placer quatre dalles XXL avec moi dans l'intéressait pas, et pourtant il l'a fait ! Et c'est bien de cela qu'il s'agit, de la fierté du métier et de transmettre votre savoir.

Cette fierté et cette connaissance des techniques, des matériaux, des épaisseurs et des formats actuels, j'ai envie de la transmettre, non seulement au sein du secteur mais aussi à mes élèves. Dans mon monde idéal, je combinerais les deux passions : carrelé et enseigner autour du carrelage contemporain, de sa pose,... L'apprentissage en alternance fait actuellement l'objet d'une promotion intensive dans les écoles, et c'est pourquoi ma proposition initiale auprès du directeur serait de créer une section 'apprentissage en alternance' pour le carrelage. Ce serait une incroyable valeur ajoutée pour notre école, et aussi pour le secteur. Mais aussi pour le métier, et pour les carreleurs en devenir. Le carrelage, c'est tellement plus que travailler à genoux ! C'est un ensemble complet dans lequel le savoir, l'attitude, l'éthique professionnelle et la fierté du métier ne forment qu'un tout.” ■



Kenneth Decruw, fier enseignant et carreleur

BIOGRAPHIE

Naissance :

le 19 mai 1984, à Roulers

Études :

VTI Roulers, section gros-cœuvre

Loisirs :

ma famille passe en premier, ensuite j'ai une grande passion pour le cinéma et la musique, ainsi que la musique de films

Film favori :

Il y en a trop pour les nommer : Guilty Pleasure, Blood Sport, Jurassic Park, Terminator 2, Joker, Gladiator, Brave Heart, ... Les blockbusters donc !

Musique :

Le hip-hop old school des 90's : The Notorious B.I.G. par exemple. Mais aussi les musiques de film composées par Hans Zimmer

Destination favorite :

l'Italie, surtout Bologne

Plat/boisson préférés :

les pâtes italiennes et une Omer'ke !



Trailers Traders
Sinds 2006



VENTE - ENTRETIEN – CONTRÔLE TECHNIQUE

L'adresse pour votre achat avec la connaissance de votre métier.

we focus on quality & service

www.TrailerTraders.be

Liersebaan 206 - 2240 Massenhoven (BE) info@trailertraders.be +32 3 206 10 20

RG Tegel 2.0

Texte : Hilde Van Malderen
Photos : Simon Van Ranst & RG Tegel

La métamorphose d'une entreprise

Caroline Vergauwen est une femme animée par une mission. C'est ainsi qu'elle a tout bouleversé chez RG Tegel. Un management buy-out, une toute nouvelle gamme et la recherche de la diversification ont porté leurs fruits. Comment a-t-elle réussi tout cela en sept ans ? Elle nous le raconte ici.



Unique dans le secteur

Caroline Vergauwen, la troisième génération déjà chez RG Tegel, ose. En 2014, elle a acheté l'entreprise des mains de son père. Et elle savait alors déjà très bien dans quelle direction elle voulait aller: "Je n'ai jamais eu l'intention de laisser RG Tegel à mes enfants. Le 1er janvier 2021, nous avons donc procédé à un management buy-out avec trois personnes qui travaillaient déjà ici. Nick D'Joos, et notre CFO, Katleen Lemmens, res-

pensible Commerce de Gros, et Jonathan Daniels, responsable du Marché des Projets. Ils se sont lancés dans l'affaire avec moi. En fait, nous dirigeons l'entreprise tous les quatre depuis près de cinq ans, de manière très organique. Maintenant c'est officiel. Selon moi, c'est un fait unique dans notre secteur. Disons progressiste !"

Ce management buy-out était donc un choix mûrement réfléchi. Caroline Vergauwen : "Je

ne crois tout simplement pas à l'entreprise familiale classique. Il se peut que, par hasard, quelqu'un de votre famille soit compétent pour vous succéder, mais ce n'est pas forcément le cas. Ou peut-être qu'un de vos enfants serait compétent, mais ce n'est pas pour autant qu'il voudra rejoindre l'entreprise familiale. Mes deux filles ont ainsi choisi de suivre une autre route. L'aînée vit et travaille en Tanzanie, et ma plus jeune est dans les médias. Je n'ai pas voulu leur imposer de



copyright Simon Van Ranst

pression. Mon père ne l'a jamais fait avec moi non plus. Je suis tout simplement arrivée ici par hasard, à un âge plus avancé, j'avais 45 ans. Ce que les entreprises familiales ont en revanche, c'est cet ADN qui leur est propre, très particulier. Et je crois absolument encore à la transmission de ces valeurs. C'est pourquoi je n'ai pas voulu vendre RG Tegel au premier venu juste pour encaisser rapidement du cash."

Une histoire claire pour doubler le CA...

"Certes, on peut dire que beaucoup de choses ont changé au cours des sept dernières années. Lorsque je suis arrivée, nous étions 33, nous sommes une soixantaine aujourd'hui. Nous réalisons un chiffre d'affaires de 8 millions, contre 16 aujourd'hui. C'est devenu une sérieuse organisation. Il fallait donc changer certaines choses. En 2014, la majeure partie de nos revenus provenait du commerce de gros. Mais le commerce de gros classique n'avait pas vocation à être éternel. Se contenter d'exposer des produits dans un show-room en partant de l'idée que tout finirait par se vendre, je n'y croyais plus.

Il fallait dès le départ une histoire claire, qui rassure et crée la confiance. Ainsi, l'offre pour les particuliers a disparu du jour au lendemain, nous avons progressivement diminué la gamme des carrelages premiers prix et décidé d'investir dans des marques meilleures, plus belles et donc plus chères. C'est pourquoi, pour notre commerce de gros,

nous nous sommes mis au travail avec le 'chercheur de valeur ajoutée'. C'était risqué, mais les chiffres ont montré que c'était la bonne voie pour nous. Donc, par rapport à 2014, vous trouvez ici une gamme complètement nouvelle. Actuellement, nous travaillons avec toutes les meilleures marques italiennes. Et nous travaillons dur pour cela, car dans ce secteur, on n'a rien pour rien. Un fournisseur se mérite, tout comme un client !"

Donner un visage

"J'ai également réduit l'assortiment. En sept ans, j'ai mis fin à la collaboration avec une dizaine d'usines, car elles ne cadraient plus avec notre histoire. De plus, l'histoire et le concept devaient être clairs pour nos clients

comme pour nos fournisseurs. Nous avons donc arrêté de travailler avec la Chine. Nous y prenions 30 % de nos carrelages, mais j'ai trouvé cela trop dangereux. Nous étions trop dépendants. Je voulais vraiment travailler au cœur de l'Europe. Pour la gamme high-end, il faut être en Italie et en Espagne. Du point de vue qualitatif, un produit chinois ou indien est absolument aussi bon qu'un produit européen. Mais, pour le design, ils copient ce qui est d'abord développé ici. Et je voulais que les carrelages vendus chez RG Tegel le soient dans la boîte d'origine, et pas dans une boîte personnalisée avec notre logo dessus. Les deux choix ont été purement stratégiques. C'était cela notre nouveau concept. Lorsque les gens prononcent le nom de RG Tegel, ils doivent immédiatement savoir quels produits, quelles marques et quels services cette entreprise représente. Un beau défi nous attendait donc dans le commerce de gros, et Katleen Lemmens s'y est attaquée avec son équipe."

Het Nieuw Zuid

"J'étais également convaincue que nous devions diversifier. Le seul commerce de gros ne nous suffisait plus et j'étais décidée à grandir. Si vous voulez des marques importantes, il faut réaliser des objectifs et des volumes. Il y avait un gros potentiel à développer ici, autour d'Anvers, pour le marché des projets. Nous avons donc investi sur quelques très gros projets de renom dans



copyright Simon Van Ranst



Nos atouts

- 200 ans d'expérience solide
- 15 ans d'expérience en présentoirs
- Des prix compétitifs
- Une implantation étrangère à Skopje
- Des investissements continus dans les dernières technologies et du machinerie
- Tout en interne, de la conception à l'installation
- Innovatif



Présentoir tiroir
EVOLU 10 180 RE
(10 tiroirs format 180x120cm)

Choix de couleurs à partir
d'une variété de couleurs

2325 €
(prix hors TVA & départ usine)



”
J'ÉPROUVE UN AMOUR
FOU POUR LA DÉCO
INTÉRIEURE ET
L'ARCHITECTURE. JE PEUX
ÊTRE EXTRÊMEMENT
RÉACTIVE À QUELQUE
CHOSE DE BEAU

la région, et sur des noms en vue dans le monde des architectes. Attention, raconté ainsi, cela peut sembler très facile, mais nous avons dû travailler dur pour cela. Indépendamment des volumes, je trouvais important que nous ayons quelques projets d'envergure, comme la Provinciehuis et Het Nieuw Zuid, à Anvers. Les deux branches de l'entreprise fonctionnent bien ensemble, avec une pollinisation croisée. En investissant sur le chercheur de valeur ajoutée pour le commerce de gros, nous avons réussi à attirer le même groupe de clients du marché des projets, ce qui nous a permis d'accroître nos volumes et d'élargir les marques. Nous avons ainsi deux fournisseurs dont nous aurions seulement pu rêver il y a sept ans.”

Bon sens paysan

“Et il y a aussi notre salle d'exposition. C'était nouveau il y a sept ans. Un client qui entre ici doit avoir la sensation qu'il n'a presque plus à réfléchir. Ce ressenti est très important. Il est utilisé de manière intensive comme exemple à implémenter chez nos clients du commerce de gros. À un moment donné, je me suis aussi demandé si nous devions nous attaquer au commerce en ligne, mais je n'ai jamais voulu. Je pense toujours, et à raison, que les gens intéressés par les carrelages que

nous avons dans notre portefeuille ne les achèteront pas en ligne. Beaucoup de choses ont changé au cours de ces sept années, et j'ai chaque fois laissé parler mon intuition et mon bon sens paysan. Auparavant, je me suis de temps en temps cogné la tête contre le mur. Mais c'est là qu'on apprend le plus. Le fait de ne pas venir du secteur n'était peut-être pas une mauvaise chose. Vous avez ainsi une tout autre vision et c'est rafraîchissant. J'ai retrouvé cette manière saine de penser et de faire des affaires chez mes trois nouveaux associés : oser de temps en temps sauter dans des eaux inconnues parce qu'il le faut, mais en sachant nager.”

Mon cœur bat pour...

“Si mon cœur bat pour la céramique ? (Elle éclate de rire). Je vais vous répondre très honnêtement. Je viens des médias, où il y a beaucoup de créativité, que je retrouve ici d'ailleurs. Et j'éprouve un amour fou pour la déco intérieure et l'architecture. Je peux être extrêmement réactive à quelque chose de beau, et je peux m'émerveiller sur la façon dont un produit a été développé. Alors j'ai eu l'occasion de bien réfléchir à la question. Mais mon cœur bat surtout pour RG, je vais donc attendre encore un peu avant d'ouvrir une boutique de chocolats !”

L'examen destructif

la seule option pour avoir des certitudes

Quand on parle de l'objectivité avec laquelle certaines anomalies sont traitées, évaluées et consignées dans un rapport, des questions peuvent se poser. Pour déterminer la cause d'un problème survenant dans un carrelage, il faudra généralement regarder au-delà des seuls défauts visibles. Le moment sera alors venu de faire appel à un expert qui osera retrousser ses manches.

Définition d'expert

Qui et qu'est-ce qui, en fait, fera la différence en cas de litige dans la pratique? De nos jours, les experts autoproclamés fleurissent un peu partout, mais sont-ils toutefois suffisamment qualifiés pour juger des travaux de pose ayant mal tourné? L'expertise s'appuie sur les connaissances, les compétences générales et l'expérience pratique d'une personne, à savoir l'expert(e). L'expertise en soi peut aussi découler d'un examen expert et ne tombera pas du ciel. Dans de nombreux domaines d'expertise, il sera normal d'avoir au moins 10 ans d'expérience avant de pouvoir parler d'expertise. Un expert doit pouvoir faire la distinction entre un expert compétent et des amateurs qui aiment se donner le titre d'expert.

L'expertise sera souvent aussi appelée compétence professionnelle. Elle sera souvent considérée comme une forme de pouvoir sur chantier, car la connaissance d'un métier spécifique va bien au-delà des différents aspects visuels. Elle est donc, pour ainsi dire, réservée à un petit groupe sélect ayant pu approfondir une matière donnée. Souvent, les experts autoproclamés n'auront pas encore fait leurs preuves et n'auront pas les affinités nécessaires avec des centres scientifiques et techniques ni avec des consultants spécialisés. Ces petits malins représenteront généralement un client en faisant preuve d'un manque total d'objectivité, sans parler de la valeur des répliques entre les parties. On attend donc

d'un expert en pose (de carrelage) qu'il ou elle possède beaucoup plus de connaissances et d'expérience dans le domaine de la connaissance des carrelages et des méthodes de pose que la personne ayant effectué les travaux.

Un expert pourra intervenir dans le cadre d'une expertise amiable (1) ou d'une expertise judiciaire, en étant alors désigné par le tribunal compétent (2).

1. L'expertise amiable est une procédure relativement rapide qui peut s'effectuer de deux manières:

- Procédure unilatérale: une des parties fait appel à un spécialiste pour évaluer les travaux. Le juge statuera sur la valeur du rapport.
- Procédure commune (également appelée expertise contradictoire):

La désignation d'un expert amiable permettra aux deux parties de gagner pas mal de temps et de réaliser de jolies économies!

2. Expertise judiciaire:

- Le juge désigne lui-même un expert parmi une liste généralement constituées d'ingénieurs-architectes.
- Le rapport aura encore et toujours un caractère consultatif uniquement, mais

le juge suivra généralement le raisonnement intrinsèque de l'expert.

- Cette procédure est coûteuse et prendra généralement beaucoup de temps avant qu'un arrêt ne soit rendu.

Litige récent

Un troisième avis ne sera généralement sollicité que lorsqu'un problème s'est déjà produit et que les parties n'arrivent pas à s'entendre sur la cause, la solution et la prévention. Tout en jonglant avec des experts qui, dans de nombreux cas, ne s'y connaîtront pas vraiment en carrelages, certains se rabattront simplement et par la force des choses sur la littérature 'dépareillée' pour évaluer les travaux de carrelage à leur guise. Mais cela va bien plus loin que cela!

Sur un site privé à Bruxelles, nous sommes tombés sur un carrelage céramique fin qui avait été collé sur une nouvelle chape à base de ciment. Selon les informations du maître de l'ouvrage, les carreaux céramiques de 1000 mm x 1000 mm x 3,5 mm (avec un renfort en fibre de verre de $\pm 0,5$ mm d'épaisseur au dos) auraient été collés en 2012 sur un support suffisamment durci. Après seulement quelques mois de mise en service, les carreaux de sol présentaient de petits cratères visibles à travers la masse du matériau céramique jusqu'au treillis d'armature. Pourtant, la méthode du double encollage aurait été appliquée comme il se doit. Selon les dires du carreleur en question, des stries de colle à carrelage auraient été appliquées de façon rec-

MEMBRANE DE DÉSOLIDARISATION ET D'ÉTANCHÉITÉ, ANTI-FISSURES



NEW

Mapeguard[®] UM 35

Membrane de désolidarisation et d'étanchéité, anti-fissures qui permet de résoudre les problèmes liés aux supports difficiles.

La forme particulière de ses gaufrages crée une excellente adhérence mécanique à la colle et forme une liaison particulièrement forte avec les carreaux de céramique ou de pierre naturelles.

À APPLIQUER AVEC
LES COLLES MAPEI



www.mapei.be




" "

DANS DE NOMBREUX DOMAINES D'EXPERTISE, IL SERA NORMAL D'AVOIR AU MOINS 10 ANS D'EXPÉRIENCE AVANT DE POUVOIR PARLER D'EXPERTISE.

tiligne tant sur le support qu'au dos des carreaux avant d'enfoncer les carreaux en les glissant de façon parallèle. Après avoir observé antérieurement la formation de cratères et de fissures dans le revêtement de sol lors de la première mise en service, plusieurs carreaux auraient déjà été remplacés. Cependant, ce phénomène s'est répété seulement quelques mois après la nouvelle pose. Il est donc grand temps d'étudier la cause réelle de ce phénomène.

Anomalies visuelles

Après de nombreux échanges de courriels et quelques visites sur place, les différentes parties - à savoir le propriétaire, le fournisseur des carreaux, l'architecte et le carreleur de service - n'ont pas réussi à trouver un terrain d'entente. Il ne restait dès lors qu'une seule solution: faire appel à un expert judiciaire. Voici un rappel des anomalies énumérées:

- La formation de fissures à hauteur de la transition entre le living et la cuisine s'expliquait par l'absence d'un joint de dilatation nécessaire.
- Dans la cuisine, certains carreaux présentaient de petits cratères et trous d'impact en surface causés par la chute d'objets, vraisemblablement une casserole ou un couteau (charge ponctuelle), ce qui a été confirmé par le maître de l'ouvrage durant l'enquête.
- Un cratère a également été constaté à hauteur de porte donnant accès au jardin.
- Après un test de tapotement aléatoire au moyen d'un marteau spécial, les carreaux semblaient en général suffisamment fixés. Aucun son creux notable n'était alors perceptible.
- Les joints des carreaux ne se dégradèrent pas, mais de petites fissures capillaires étaient présentes ci et là le long des bords des carreaux.

UNE PISCINE ÉTANCHE EN QUELQUES ÉTAPES AVEC CODEX



be-fr.codex-x.com

Exclusivement pour les carreleurs.

TILING Levelit TO PERFECTION

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 >>>

TILING HELIX TO PERFECTION



Cratère dans le carreau



Absence de joint de dilatation



Carottage

- Par la suite, un petit trou au centre d'un carreau de la cuisine a été gratté avec un cutter jusqu'au renfort en fibre de verre, ce qui a clairement permis de constater l'absence de colle à carrelage à cet endroit.

Au cours de l'expertise, il a été fait référence à la littérature normalisée la plus récente relative à la pose de carreaux céramiques XL fins, à savoir la norme ISO TR 17870-2 (méthodes d'essai pour carreaux céramiques fins) en préparation et donc pas encore disponible officiellement à ce jour: "ISO test methods for thin ceramic tiles and panels, as well as ISO 13007:5 dealing with liquid-applied waterproofing membranes for use beneath ceramic tiling bonded with adhesives, are under preparation. For these products to give satisfactory service, they need to be selected and installed competently, and they have to receive appropriate initial treatment, protection, and maintenance."

Examen destructif

Pour contrôler la composition et l'épaisseur des couches sous-jacentes, l'expert judiciaire a fait procéder à un carottage dans le sol au niveau des impacts. Pendant le carottage, un morceau de carreau s'est directement détaché facilement. Sur la chape proprement dite, une texture gaufrée était clairement visible dans le lit de colle durci, indiquant un encollage croisé. Le retrait d'une autre pièce rectangulaire d'un carreau posé a une nouvelle fois confirmé une application croisée en continu du double encollage. La création de poches d'air sous les carreaux a été confirmée, ce qui signifie immédiatement qu'il ne pouvait pas y avoir de colle à carrelage là où de l'air était emprisonné.

Comme seconde source pour étayer le plaidoyer de l'expert judiciaire ont été citées les directives de pose XXL pour carreaux céramiques fins de grand format (en intérieur) de l'EIF (la Fédération européenne des carreleurs), rédigées en collaboration avec l'EITA (European Innovative Tile Academy) il y a environ trois ans. On pouvait lire dans celles-ci: "Pour assurer un contact maximal entre le carreau, la colle et le support (soit 100%), il est conseillé de toujours commencer à tapoter le carreau ou le vibrer à la machine à partir de son centre, puis de l'enfoncer progressivement de façon rectiligne vers l'extérieur. Les stries de colle proprement dites doivent être droites (pas arbitrairement courbées) à la fois sur le carreau et sur la chape et doivent être appliquées parallèlement sur le support. Par conséquent, le carreau ne doit jamais être posé avec des stries de colles croisées pour éviter l'emprisonnement de poches d'air."

Dans ce cas, la méthode de collage appropriée n'a donc pas été appliquée. C'est pourquoi il est toujours nécessaire d'utiliser la technique du double encollage avec des stries de colle parallèles les unes par rapport aux autres pour des carreaux aussi fins (100 cm x 100 cm x 3,5 mm), de manière à ce que les rainures de colle soient complètement remplies de colle à carrelage lors de la pose du carreau par glissement perpendiculaire. Cela permet pratiquement d'éliminer les poches d'air et donc les points faibles sous les carreaux. Le carreleur de service était donc confronté à un véritable problème qui ne pouvait être résolu par quelques réparations. De plus, un dossier publié par le CSTC (Centre Scientifique et Technique de la Construction) renfermait une

MORTIER COLLE HAUTEMENT DÉFORMABLE À DOUBLE TAUX DE GÂCHAGE

TRÈS HAUTE DÉFORMABILITÉ (S2)

SPÉCIAL TRÈS GRAND FORMAT (≤ 30 000 CM²)

POSE DU CARRELAGE SUR CHAPE FRAÎCHE APRÈS 48 H

ADAPTÉ POUR PLANCHERS CHAUFFANTS



MORTIER COLLE HAUTEMENT DÉFORMABLE À DOUBLE TAUX DE GÂCHAGE

- + Très haute déformabilité (S2).
- + Spécial très grand format (≤ 30 000 cm²).
- + Pose du carrelage sur chape fraîche après 48 h.
- + Adapté pour planchers chauffants

CLASSE C2S2 ET (NORMALE) CLASSE C2S2 EG (FLUIDE)

www.intercarro.be



MORALE DE CETTE HISTOIRE? RESTEZ AU COURANT DE LA LITTÉRATURE PROFESSIONNELLE, DES DIRECTIVES ET DES ATELIERS FOURNIS

remarque recommandant d'utiliser les carreaux jusqu'à 5 mm d'épaisseur plutôt au mur qu'au sol. Ce carrelage de sol a donné lieu à une bataille juridique. Non seulement le carreleur, mais aussi l'architecte et le fournisseur de carrelage ont été impliqués dans ce litige.

Morale de cette histoire? Restez au courant de la littérature professionnelle, des directives et des ateliers fournis et organisés sur les sujets d'actualité par le CSTC, la BITA

(Belgian Innovative Tile Academy) et la Confédération Construction via TECNO BOUW. Après une dure journée de travail, il peut s'avérer difficile de se libérer le soir ou le samedi pour suivre l'évolution des matériaux et des techniques, mais il vaut vraiment la peine de se pencher de plus près sur les conseils et astuces prodigués par les professeurs-consultants possédant une expérience pratique continue et de ne pas rater le train si rapide de l'innovation! ■

Détail de la texture gaufrée



Remarque Dossier CSTC 2015/2.11

Étant donné qu'une surface de contact de 100% n'est pas simple à réaliser et que les carreaux XL et XXL céramiques d'une épaisseur de moins de 5 mm sont très sensibles aux dégradations par poinçonnement, ces derniers seront réservés, de préférence, aux revêtements muraux.

Les carreaux XL et XXL dont la face de pose est pourvue d'un renforcement en fibres synthétiques devraient de préférence être encollés à l'aide d'une colle à carrelage de type C2 S2.

Texte : Hilde Van Malderen
Photos : Kayden Stone
et Niels Maier

Idylium

La première plaque à veines passantes au monde

Idylium peut être qualifiée de la Lamborghini des plaques. Un mariage de robustesse, de solidité et d'élégance. Il suffit de demander au chef étoilé Hans van Wolde, très enthousiaste par rapport à cette première plaque vraiment traversée en profondeur par des veines. Dans son nouveau restaurant Brut 172, il a agrémenté toute sa cuisine de ce matériau. Ce que nous avons évidemment cherché à voir de nos propres yeux.



Qui peut bien ouvrir un nouveau restaurant à Reijmerstok, un petit village d'à peine 535 âmes près de Maastricht? Cette question, on la pose souvent à Hans van Wolde. En fait, il n'a même pas besoin d'y répondre. En poussant la porte de Brut 172, on a directement la réponse: c'est l'élégance. Et nous ne parlons pas uniquement de ce qu'il y a dans l'assiette. Hans van Wolde sourit aimablement. "Tout le monde m'a déconseillé de lancer une activité ici au milieu de nulle part, même si nous ne sommes qu'à 10 kilomètres de Maastricht et d'Aix-la-Chapelle. Les gens ont tellement peur du changement. Ils restent simplement dans leur relation. Ou dans leur travail. Ils préfèrent marcher à trois kilomètres du ravin plutôt que d'y jeter un coup d'œil pour en examiner la profondeur. Il faut tout simplement pouvoir faire le pas."

Rêves sous haute pression

Le restaurant Brut 172 n'a pas vu le jour là-bas par hasard, comme l'ensemble des Pays-Bas ont pu le suivre dans l'émission "Brut, dromen onder grote druk" (Brut, des rêves sous haute pression, ndt.) sur la chaîne commerciale RTL4. Pendant deux

ans, les caméras ont suivi la transformation d'une ferme délabrée en un magnifique restaurant. En termes de notoriété aux Pays-Bas, Hans van Wolde peut facilement être comparé à Sergio Herman. Il a déjà participé à plusieurs émissions et obtenu deux étoiles avec son précédent restaurant, Beluga. Juste pour dire que nous ne rendons pas visite à n'importe qui.

Les exigences pour l'aménagement de Brut 172 étaient dès lors elles aussi très élevées. Un défi qu'a relevé avec plaisir Michel van de Goorbergh de Kayden Stone. Avec Idylium, il commercialise une nouvelle marque. "Les matériaux frittés ne datent naturellement pas d'hier", explique-t-il pour entamer le récit d'Idylium. "Il y a ainsi Dekton et Neolith. Mais avec Idylium, vous avez pour la première fois une véritable veine passante. Visible en face supérieure, sur le côté et en face inférieure. S'il y a déjà souvent eu des essais dans ce domaine, ce matériau est quant à lui une véritable réussite. Il permet également de polir la face inférieure. Ce qui n'est pas possible avec la céramique."

Matériau durable

Ne qualifiez donc pas Idylium de céramique. "Non, on ne pas dire cela. La céramique est de l'argile cuite sur laquelle est imprimée une fine pellicule. Alors qu'Idylium est constitué à 80% de pierre naturelle. Ce matériau contient du quartz, du feldspath et de la silice. Pressé et traité avec des colorants naturels, Idylium est ainsi beaucoup plus dur que la céramique. De plus, il s'agit d'un matériau très durable, car il est constitué à 80% de matières recyclées qui pourront être recyclées à 100% par la suite. L'entreprise achète ces résidus dans des carrières, ce qui vous évite de devoir creuser pour les trouver. Nous remarquons vraiment que les architectes ont tendance à demander des matériaux recyclés, ou recyclables par la suite. La pierre naturelle restera toujours présente, mais les jeunes architectes, surtout, veulent désormais travailler uniquement de manière circulaire. Et si le client trouve cela important, nous aussi, naturellement."

Ces architectes peuvent utiliser Idylium pour de nombreuses applications différentes. Michel nous les présente brièvement.



Hans van Wolde a opté pour la couleur Nimbus Concrete

Industry 4.0



2ème machine cnc ALL-IN ONE chez Natuursteen HASPER



Dealer exclusive pour le Benelux : plus que 60 références :



machines montage training & service ...



www.projectburo.be



Les tables en marbre sont de véritables tire-l'œil

”
TOUT TOURNE AUTOUR DE
L'IMAGE GLOBALE, À LAQUELLE
CONTRIBUE ÉGALEMENT
IDYLIUM. C'EST LA BEAUTÉ À
L'ÉTAT BRUT

Hans van Wolde
Chef étoilé

"Comme revêtement de sol, bardage de façade, revêtement mural, salle de bains ou pour revêtir des placards. Tout cela peut naturellement aussi être réalisé en pierre naturelle, mais celle-ci sera plus épaisse. Idylium est beaucoup plus léger. Ce matériau offre de nombreux avantages spécifiques pour la cuisine. Vous pouvez manger, couper ou préparer vos mets sur celui-ci, vous ne verrez jamais la moindre rayure. Et il est très facile à entretenir."

sant de voir comment ils procèdent, comment fonctionnent les lignes de cuisson de ces plaques, etc. Et j'y ai choisi moi-même mes plaques de couleur Nimbus Concrete."

La chimie est omniprésente

La solution idéale, donc, pour la cuisine d'un restaurant. "Ils m'ont complètement convaincu avec leur matériau", dit Hans van Wolde. "Michel a presque un orgasme lorsqu'il voit une carrière (rires). Écoutez, lorsque vous possédez autant de connaissances sur le matériau, la dureté, les associations et les couleurs, cela donne confiance. Je l'ai aussi accompagné à plusieurs reprises à l'usine d'Idylium. Je voulais connaître le processus. Je trouvais intéres-

Montrer autant d'implication, ce n'est pas courant chez les autres chefs. "Oh, mais je fais aussi réaliser ma propre vaisselle. Je veux donc apprendre à connaître le potier. Comment tourne-t-il ses créations, à quelle température les cuit-il? Tout comme je veux aussi savoir d'où vient le bois avec lequel nous alimentons le feu ouvert ou le cuir que nous allons utiliser. Il y a dix ans, je ne trouvais rien de tout cela intéressant. Cela vient peut-être avec l'âge. Je me sens donc comme un ambassadeur. Fabriquer un carreau, c'est faire cuire ensemble du sable, de l'eau et de la couleur. Mais pour Idylium, le processus est totalement différent. C'est presque comme faire un plat

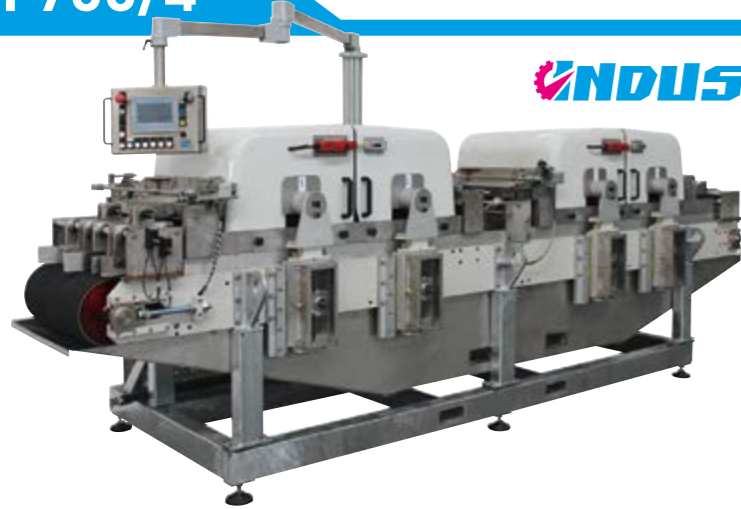
Idylium et Lamborghini

Si nous avons fait référence à Lamborghini dans l'introduction de cet article, ce n'est pas pour rien, naturellement. Les machines utilisées pour fabriquer Idylium font partie du City Group, tout comme Lamborghini. C'est pourquoi Idylium a également créé une ligne distincte qui fait référence au logo, aux traces de pneus, aux phares ou à l'habitacle de ces puissants bolides. Les deux marques portent donc un cachet italien. Le design de l'Idylium est né dans la ville de la mode qu'est Milan. Mais la production s'effectue à Alcora, en Espagne.

Là-bas, ils ont démonté une ancienne usine et y ont installé des machines neuves pour fabriquer Idylium avec des matières premières provenant de carrières espagnoles qui sont cuites à 1250°C. Vous pouvez donc facilement déposer une poêle chaude sur ce matériau. Actuellement, vous avez le choix parmi 40 couleurs et motifs différents, mais de nombreux autres viendront encore s'ajouter à l'avenir.

MTM 700/4

MACHINE DE COUPE POUR LISTELS ET DALLES CREUSES



INDUSTRIAL
LINE



MTR 500/2

MACHINE DE COUPE À 2 TÊTES, TAPIS 500 MM



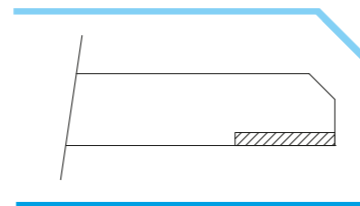
ROBUS
TUS

NEW



COMPACTLINE - LIGNE AUTOMATIQUE POUR LA COUPE ET LE BORDAGE DE CÉRAMIQUE, MARBRE ET PIERRE

Compactline®



La cuisine de finition



Petit apéritif au bar

ou cuire du pain. La chimie est omniprésente, comme dans ma cuisine."

Il faut le dire, la cuisine de Brut I 72 respire la sérénité et la pureté. Cela a nécessité beaucoup de travaux de découpe et d'ajustement. "La pose est un véritable travail d'artisan", précise Hans van Wolde. "J'ai eu beaucoup de demandes de renseignements de la part de particuliers et je recommande ce matériau à tout le monde. Mais il faut le faire poser par un professionnel. Ici, nous avons travaillé avec de grandes plaques. Il ne s'agit donc pas simplement de placer du carrelage au mur. Et vous savez quoi, je peux tout simplement récurer ce matériau avec une éponge en inox. Cela ne se voit pas. Je n'utilise même pas de planche à découper. Cela reste super hygiénique. Parce que vous savez, les cuisiniers peuvent parfois être eux aussi maladroits. Il peut leur arriver de laisser tomber une poêle..."

La beauté à l'état brut

Nous aurions aussi aimé pouvoir goûter ce que l'on prépare dans cette nouvelle cuisine. Malheureusement, à l'époque de notre visite, le secteur horeca aux Pays-Bas était encore confiné. Mais nous nous ferons un plaisir d'y retourner. Et nous ne serons certainement pas seuls. "70% de mes clients sont belges", explique Hans van Wolde. "Je les aime beaucoup. Les Néerlandais sont plus enthousiastes. Mais les Belges sont beaucoup plus fidèles. Contrairement aux Belges, nous n'avons pas de tradition gastronomique. Même si je ne pense pas que la cuisine soit la chose la plus importante. Pour moi, ceux qui visitent Brut I 72 le font 60% pour l'expérience et 40% pour la cuisine. Vous pouvez tous être Sergio Herman, si vous ne travaillez pas avec de beaux matériaux ou une belle assiette, vous n'êtes plus rien. Il n'y a que dans les pièces nues que la cuisine constitue la première priorité. La maîtresse de maison, le décor, le feu ouvert, etc., c'est ce dont les gens parlent. Faire passer une belle soirée aux convives, c'est pour moi ce qu'il y a de plus important. Après coups, ils se souviendront tout au plus d'un ou deux plats. Tout tourne autour de l'image globale, à laquelle contribue également Idylium. C'est la beauté à l'état brut. Il n'est même pas nécessaire que ce matériau soit dans ma cuisine pour tout de même le trouver beau." ■

Réseau de poseurs

Kayden Stone est l'importateur d'Idylium et dispose au Benelux d'un réseau de 400 tailleurs de pierre et transformateurs pour travailler le produit dans la pratique. L'entreprise Arte de Helmond a ainsi réalisé les plaques Idylium dans la salle du petit déjeuner. Et ce au moyen d'un parc de machines optimisé et renouvelé comprenant notamment des machines Intermac et CMS Brembana, deux marques spécialisées dans la céramique et avec lesquelles ont été travaillées les plaques d'Idylium. L'entreprise Jan Reek Natuursteen s'est chargée de la cuisine.

"Ce fut un plaisir de travailler avec Idylium", déclare Gerard Vreeker de Jan Reek Natuursteen. "Pour le collage, nous avons utilisé de la colle Parabond et pour les angles de la colle Integera. Les plaques ont ainsi été fixées sur une ossature en bois. "Mais ce ne fut pas leur seule contribution. Dans le restaurant se dressent également des tables en marbre vert veiné signé Kayden Stone. Ici aussi, l'entreprise Jan Reek Natuursteen s'est chargée des travaux suivant le concept de l'architecte et d'Hans van Wolde. "Réaliser ces tables a été un fameux défi", ajoute Gerard Vreeker. "Nous avons coupé le marbre avec des machines signées CEI. Mais l'élément le plus complexe fut bien évidemment l'assemblage des trois pieds. Pour ce faire, nous avons réalisé un assemblage aveugle entre le plateau et les pieds, de manière à ce que la table reste stable. Ce ne fut pas simple, mais le résultat vaut le détour."



FERRARI & CIGARINI
VERY ITALIAN TECHNOLOGY

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 26
mob +32 (0) 495 340 530
b-2990 wuustwezel - bredabaan 825

Placement

Une brasserie qui ne jure que par la qualité

Notre réputation de brasseurs de renommée mondiale s'explique principalement par notre esprit d'entreprise poussé, notre soif d'information, nos connaissances, notre artisanat et notre expérience. Mais il n'y a pas que la bière belge qui soit très appréciée des amateurs et des gastronomes. Ces dernières années, nos carreleurs ont également acquis une grande renommée tant en Belgique qu'à l'étranger. La collégialité spontanée et l'étroite collaboration avec des écoles spécialisées et les centres scientifiques et techniques sont à la base de cette reconnaissance.

Texte + photos : tileXpert

Une bière mise en bouteille avec amour

La brasserie Verhaeghe, établie dans le sud Flandre Occidentale, est une petite entreprise familiale dont l'histoire remonte aux années 1885 et qui a été fondée en tant que brasserie-malterie par Adolphe et Paul Verhaeghe. Les ventes des brasseries standard de l'époque se limitaient alors essentiellement à la région environnante, voire même dans certains cas à leur propre village. Les bières du brasseur-fondateur Paul Verhaeghe étaient réputées pour leur grande clarté, même après les conditions de transport agitées de l'époque.

En raison du manque d'infrastructures routières et des moyens de transport limités, on parlait d'exportation pour signifier en fait des livraisons qui prenaient du temps. Généralement, le transport se faisait uniquement au moyen de charrettes tirées par des chevaux. Mais en raison de l'emplacement de la brasserie à proximité immédiate de la ligne de chemin de fer de Vichte, Bruxelles était à portée de main et la famille Verhaeghe en a allègrement profité pour se constituer une clientèle non-négligeable dans la capitale. Les amateurs de bière bruxellois appréciaient précisément la qualité et la finesse de sa bière. Ce qui a permis à l'entreprise de s'épanouir.

La croissance prospère des premières années de la brasserie a été soudainement mise à mal par le déclenchement de la Première Guerre Mondiale. Le refus de Paul Verhaeghe de brasser de la bière pour l'occupant a rapidement donné lieu à la fermeture et au démantèlement complet de toutes les installations de la brasserie, le cuivre des chaudières étant utilisé pour la production de munitions de guerre. Après la guerre, les installations ont heureusement été rénovées avec caractère et le brassage a repris avec un enthousiasme, un courage et une persévérance débordants.

Activités de rénovation

Après la fin de la Seconde Guerre Mondiale, l'engouement pour la brasserie s'est accru.

La bière de type Pilsener, une bière de fermentation basse, a définitivement percé sur le marché belge. Les progrès technologiques dans le secteur, l'évolution des goûts, le niveau de vie plus élevé, l'amélioration des routes et la mobilité toujours plus grande a fait entrer l'industrie brassicole dans une phase de consommation de masse. Les nominations aux concours internationaux n'ont pas tardé: les premiers prix ont été décernés à la "Brasserie Verhaeghe-Vichte" pour ses bières "Vichtenaar" et "Echt Kriekenbier". L'essor de la bière de fermentation mixte "Duchesse de Bourgogne", une "Ale" flamande rouge rubis, vieillie en fûts de chêne et brassée selon une méthode de brassage traditionnelle typique de la région, en est aujourd'hui la preuve vivante.

Aujourd'hui, la brasserie Verhaeghe continue d'innover, lentement mais sûrement. De nouveaux bâtiments industriels côtoient les anciens bâtiments mais désormais classés. Les installations de la brasserie elle-même ont été récemment modernisées et l'infrastructure bâtie est régulièrement rénovée et relookée. Il est donc évident que la rénovation des carrelages représente une part non-négligeable d'un nouvel investissement!

Support spécial

Une nouvelle construction métallique autour des gigantesques cuves à bière de l'ancienne salle de brassage avec son escalier intérieur a récemment été revêtue d'un carrelage céramique. Pas une mince affaire, d'autant plus que le carreleur en service a dû tenir compte non seulement des éventuels chocs et vibrations mais aussi des phénomènes de retrait et dilatation escomptés. Les poutres en béton et les socles qui assurent la liaison des traverses ont été initialement pourvus d'une couche de compression en béton non-armé pouvant bouger librement



Duchesse de Bourgogne originale



La nouvelle salle de brassage



733 superior s2

Colle carrelage à base de ciment très flexible

Avantages du produit

- Très grande malléabilité ; S2 (> 5 mm) selon EN 12004
- Capacité très élevée d'absorption des tensions
- Application universelle
- Facile à appliquer
- Moins de poids à soulever grâce à des charges plus légères
- Très faible consommation
- Temps de reprise prolongé
- Pour des applications intérieures et extérieures
- Faible teneur en chromate



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



Désolidarisation de l'escalier



Le maître brasseur Peter et le carreleur Patrick



Désolidarisation de l'escalier

(ancrage libre indépendant). Sur celle-ci, le carreleur, en l'occurrence Patrick Holderick (ATH - Algemene Tegelwerken Holderick), a appliqué une chape coulée liée au sulfate de calcium (anhydrite) de 3 cm d'épaisseur.

L'anhydrite est un liant qui peut être naturel ou synthétique, et est répertorié dans les fiches techniques sous l'abréviation AB (Anhydrite Binder). Ces lettres sont suivies d'un chiffre qui fait référence à la classe de résistance. L'anhydrite est généralement constituée de minimum 85% de sulfate de calcium anhydre, de maximum 3% d'eau chimiquement liée et de maximum 12% de composants anhydres [réf.: CSTC (Centre Scientifique et Technique de la Construction -NIT (Note d'Information Technique) 189)]. Après diverses mesures du taux d'humidité au moyen d'une bombe de carbure de calcium, les préparatifs proprement dits des travaux de carrelage ont pu commencer, le taux d'humidité résiduelle étant de maximum 0,5%.

Après durcissement, la chape anhydrite a été poncée avec un gros grain et soigneusement dépoussiérée. Exposant ainsi les pores et permettant à l'humidité restante dans la masse de la chape de s'évaporer complètement. Peu avant d'entamer les travaux de carrelage, le carreleur a d'abord appliqué un primaire. C'était nécessaire car une réaction chimique entre les composants des maté-

Bostik à vitesse européenne

BOSTIK PRÉSENTE
SON NOUVEL ASSORTIMENT EUROPÉEN

DÉCOUVREZ LES NOUVELLES ÉGALINES :



Bostik présente son nouvel assortiment technique de sol avec des nouveaux noms et emballages pour les primaires et les égalines. Nouveau dans la gamme : SL C510 PRO, une égaline universelle avec une haute résistance à la compression (C30-F7) pour un prix exceptionnel.

www.bostik.be

info.BE@bostik.com

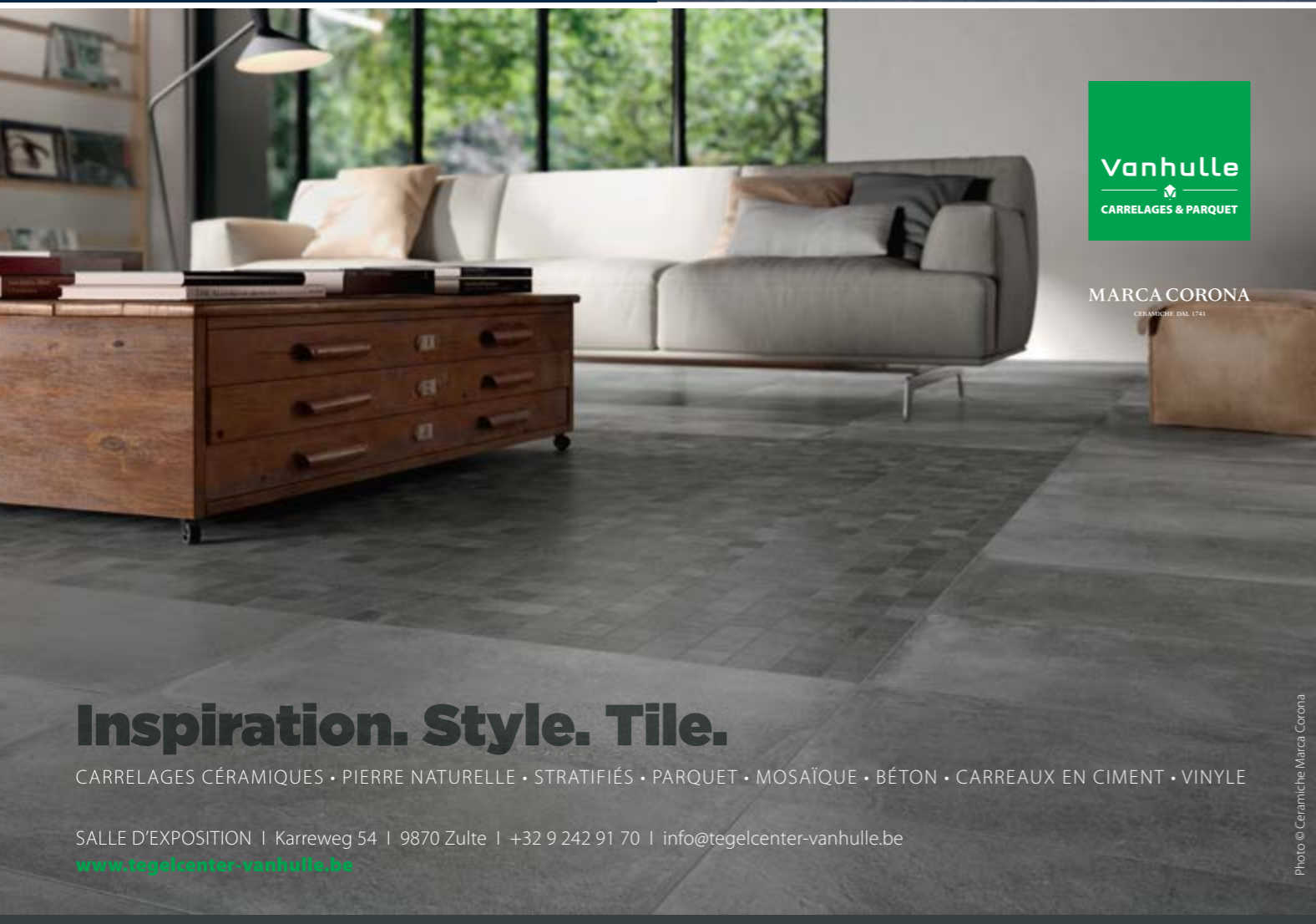
FOR THE SMART
PROFESSIONAL



NOUVEAU DANS L'ASSORTIMENT EUROPÉEN

ÉGALINE UNIVERSELLE AVEC UNE HAUTE
RÉSISTANCE À LA COMPRESSION (C30-F7)

RAPPORT QUALITÉ-PRIX EXCEPTIONNEL



Vanhulle
CARRELAGES & PARQUET

MARCA CORONA
CERAMICHE DAL 1741

Inspiration. Style. Tile.

CARRELAGES CÉRAMIQUES • PIERRE NATURELLE • STRATIFIÉS • PARQUET • MOSAÏQUE • BÉTON • CARREAUX EN CIMENT • VINYLE

SALLE D'EXPOSITION | Karreweg 54 | 9870 Zulte | +32 9 242 91 70 | info@tegelcenter-vanhulle.be

www.tegelcenter-vanhulle.be

Photo © Ceramische Marca Corona

riaux appliqués (sulfate de calcium/ciment) n'était pas exclue, ce qui aurait entraîné le détachement du carrelage à court terme. Ce que l'on appelle dans le jargon la "formation d'ettringite".

Originalité technique

Les carreaux qui ont été posés étaient des carreaux céramiques pleine masse de type Bla (EN 14411 - ISO 13006). Pour ces carreaux de grès ultra présentant dans la plupart des cas un coefficient d'absorption d'eau pouvant même parfois être inférieur à 0,1%, la méthode de pose au mortier est progressivement abandonnée. Dans ce cas-ci, il est donc plus que normal d'avoir eu recours à la méthode du double encollage, également

connue sous le nom de méthode 'buttering/ floating'. Mais avant de procéder à cette technique, l'exécutant des travaux de carrelage avait d'abord prévu, compte tenu de ce support plutôt inhabituel, une natte de désolidarisation (Schlüter Ditra) afin d'exclure tout risque éventuel de formation de fissures. Les marches d'escalier ont également été désolidarisées et dotées d'un profilé antidérapant au niveau du nez.

Sur le périmètre de la pièce a été installé un profilé de dilatation pratique pour absorber tous les mouvements latéraux possibles de la structure du sol, et sur lequel les plinthes ont également pu être collées sans tension. Les carreaux céramiques ont ensuite été collés

par double encollage sur la natte avant d'être rejointoyés, après le délai de séchage imposé par le fabricant, avec un mortier de jointoiement époxy bicomposant (Weber).

La cerise sur le gâteau a été placée proprement en nettoyant soigneusement chaque carreau après les travaux de jointoiement et éliminant le voile de ciment.

Et lorsque vous pouvez ensuite boire une bonne bière après une telle prouesse technique, vous ne pouvez que profiter délicieusement de ce super résultat. "La fierté du métier paie", a déclaré Patrick Holderick, expert en carrelage, en adressant un clin d'œil au maître brasseur Peter Verhaeghe. ■



Tegelcenter Vanhulle a mené les travaux à bien

Dans une brasserie, on ne peut naturellement pas poser n'importe quel carrelage. Car le sol autour des cuves doit présenter une résistance suffisante. C'est pourquoi les responsables de la brasserie Verhaeghe ont fait appel à Tegelcenter Vanhulle de Zulte. "Nous avons en effet livré environ 50 m² de carrelages. Nous sommes réputés pour nos carrelages résistants et durables, qui peuvent donc résister aux chocs", explique Jasmien Fiers, directeur commercial chez Vanhulle.

La pose du carrelage constituait d'ailleurs un défi. "La pose a été très spécifique car le support était une chape anhydrite. Nous avons utilisé de l'époxy. En outre, nous devions travailler autour des cuves, ce qui n'était pas évident."

Là aussi, Vanhulle offre une valeur ajoutée. Parce que l'entreprise réfléchit également au projet. "Dans ce cas-ci, nous avons recommandé le carreleur Patrick Holderick, car c'est vraiment un spécialiste en la matière", explique Jasmien. "Nous disposons de notre propre service de pose, mais nous collaborons aussi étroitement avec des carreleurs qui sont clients chez nous. De telles collaborations sont également très importantes pour nous."

La brasserie constituait évidemment un projet spécial, auquel l'entreprise Vanhulle était ravie de participer. À côté de cela, nous collaborons régulièrement avec des architectes (d'intérieur) et des promoteurs immobiliers pour tous les projets, petits ou grands. "Aux architectes d'intérieur, nous aimons montrer les différents styles et les dernières tendances, tandis que les conversations avec les architectes portent davantage sur les spécifications techniques", explique Jasmien. "Nous recherchons ensuite ensemble la solution répondant pleinement aux exigences de qualité du client. Nous accueillons souvent aussi des clients envoyés par des promoteurs immobiliers. Nous les aidons à choisir sur base d'échantillons. Nous leur prodiguons les conseils techniques nécessaires et adaptés à leur choix de carrelages. Comme les colles adaptées, les joints, la finition, etc."

Zilte, restaurant 3 étoiles

Le marbre comme source d'inspiration pour l'ensemble de l'intérieur

Marbre Calacatta Vintage. Telle a été la base du nouvel intérieur du Zilte, le restaurant haut de gamme de Viki Geunes. En 2020, il a complètement relooké son restaurant au dernier étage du MAS, caressant silencieusement l'ambition de décrocher une troisième étoile. Et il l'a obtenue au début de cette année.



Espoir

Depuis janvier 2021, la Belgique compte un second restaurant trois étoiles. Tout un honneur pour le grand chef Viki Geunes et son équipe. Il avait décroché sa deuxième étoile il y a treize ans. Juste pour dire que ce Campinois exerce ses talents au plus haut niveau depuis longtemps, mais cette troisième étoile constitue le couronnement d'une très belle carrière. "Tout le monde me demandait si je voulais trois étoiles, mais je n'ai jamais voulu l'exprimer de la sorte",

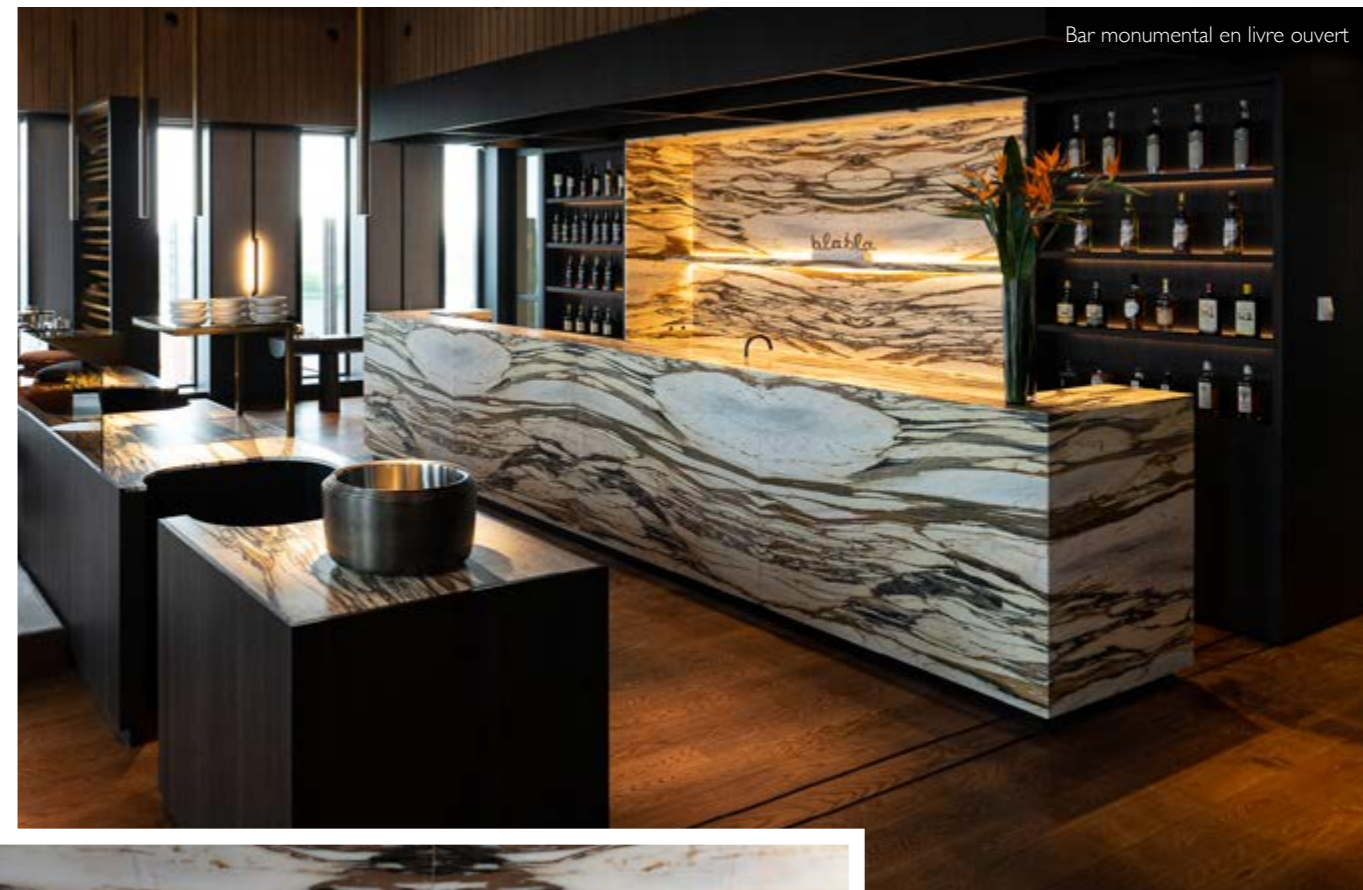
affirme Viki. "Mais lorsque nous avons transformé ici en 2020, j'ai déclaré que nous ne faisons pas cela pour faire du sur-place. J'avais donc de l'espoir."

Pour ces travaux, il a collaboré avec le bureau d'architectes anversoises M2. L'inspiration a commencé avec le marbre: Du 'Calacatta Vintage' de chez G&M Natural Stones à Herenthout. "Importé en direct d'Italie", précise Max de G&M. "Nous allons toujours chercher nos perles à la source. Le bureau

d'architectes M2 avait une idée claire derrière la tête. Après s'être largement concertés, nous avons sélectionné ce marbre blanc parcouru de veines de couleur bronze, or et anthracite, créant une parfaite harmonie avec l'intérieur chaleureux.

Bar monumental

En pénétrant dans le restaurant, notre regard s'est directement porté sur le bar monumental. "L'ensemble du meuble fait 5,6 mètres de long", explique Sanne Verschooten de l'en-



Bar monumental en livre ouvert



Une œuvre d'art de la main de la princesse Delphine complète le tableau

les petits plats, salés et sucrés, ce qui rajoute à l'expérience. "Chez nous, ce qu'il y a dans l'assiette représente 70% de l'expérience", explique Viki. "Tout le reste doit être complémentaire et doit renforcer cette expérience. Le décor, les matériaux, le service, la musique, etc. Cela complète le tout."

Rétro-chic

Le nouveau Zilte a rouvert ses portes en avril 2020. Avant le relooking, le style y était plutôt industriel et moderne. Les convives avaient alors vue sur le port. Maintenant, le restaurant se trouve de l'autre côté du même étage et vous avez une vue panoramique sur la skyline d'Anvers avec la cathédrale, la gare centrale et le quartier branché de l'Eilandje.

Tout l'intérieur peut maintenant être qualifié de rétro-chic. "Nous avons délibérément opté pour ce marbre. Toutes les couleurs du restaurant sont basées sur celui-ci", poursuit Viki. "Ce genre d'intérieur était également déjà à la mode il y a trente, quarante ans. Mais il a été quelque peu adapté aux années 2020 avec des couleurs plus fraîches.

treprise Algemene Bouwwerken Beneens, qui s'est chargée de toutes les transformations. "Le marbre a été fixé sur un meuble plaqué de chêne fumé. La fabrication de ce meuble n'a pas été si évidente parce que cela a nécessité l'intégration de nombreuses techniques différentes, comme la création d'espace pour un réfrigérateur, par exemple."

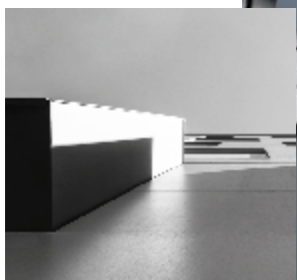
Les convives qui prennent l'apéritif devant le bar stylé peuvent voir comment sont finis

Redefining Surfaces. Redefining Projects.

In the Capital Construct residential project "Stassart 36" in Brussels, located in the Louise district near the Toison D'or shopping mall. Just over 1000 m² of façade panels were combined in 60 different formats in a horizontal and vertical direction.



Stassart 36
designed by
Jorge Slautsky
Architects

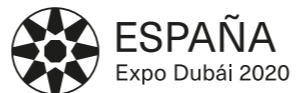


Project Stassart 36
Studio Jorge Slautsky Architects

Dekton® Surface 1,000m²
Façade Dekton Zenith Solid Collection

25 Year Warranty.

Find more projects, technical info
and inspiration at cosentino.com



Le marbre revient de façon subtile dans tout l'intérieur

NOUS AVONS DÉLIBÉRÉMENT OPTÉ POUR CE MARBRE. TOUTES LES COULEURS DU RESTAURANT SONT BASÉES SUR CELUI-CI

Viki Geunes

L'ambiance que vous créez dans un établissement est importante. Il fallait que cela paraisse naturel." Outre le marbre, les nombreux éléments en bois prédominent également. Les tons chauds et apaisants du mobilier renforcent encore le caractère du lieu. Les meubles signés Devos Interieur de 's Gravenwezel complètent le tableau.

Livre ouvert

La création du bar a été mûrement réfléchi. "la fabrication de ce bar comportant toutefois un certain degré de difficulté", affirme-t-on chez G&M. "Après avoir débité le bloc, les tranches ont été polies "en livre ouvert", afin de pouvoir les appliquer en miroir. A l'aide des photos de ces tranches ont été réalisées quatre présentations digitales parmi lesquelles l'architecte ou le client a pu faire son choix. Leur transformation a été effectuée par du personnel expert et des machines automatisées."

Le résultat vaut le détour, car le bar crée un bel aspect luxueux et le jeu des lignes est fantastique. Devant le bar se dresse également une œuvre d'art subtile de la main de Delphine Boël, même s'il faut aujourd'hui dire la princesse Delphine de Saxe-Cobourg.

Toute cette beauté attend les convives. Hélas, deux mois après son ouverture, le Zilte a dû refermer ses portes avec le premier confinement. La fête pour la troisième étoile décrochée en janvier devra elle aussi encore attendre, car nous étions alors en plein second confinement. Heureusement, Viki Geunes est quelqu'un de positif. Il est très impatient de voir son magnifique établissement à nouveau rempli de gens qui apprécieront ses talents culinaires ainsi que l'élégance de l'intérieur. ■

Plus d'infos via www.zilte.be
Hanzestedenplaats 5
2000 Anvers

Pierre naturelle et entretien

Des conseils simples et écologiques

La pierre naturelle dans les intérieurs est intemporelle. Mais si votre client ne traite pas convenablement sa pierre naturelle dans la cuisine, la salle de bains ou au sol, la pierre subira tout de même les affres du temps. Conseillez-lui donc d'entretenir la pierre naturelle de la bonne manière. Certaines méthodes d'entretien simples seront souvent les plus respectueuses de l'environnement.



Entretien préventif

Un entretien préventif régulier permettra d'éviter l'accumulation de poussière et de saletés à la surface de la pierre et sur les matériaux environnants. Cela empêchera également la pierre de devenir disgracieuse et la finition de devenir terne.

Le client veillera de préférence à ce que le moins de saletés possible pénètrent dans la maison, en installant des tapis de sol aux portes extérieures ou en créant une zone de transition pour les vêtements sales, les chaussures ou les animaux de compagnie. Vous éviterez ainsi que les saletés, le sable, les cailloux ou des produits chimiques n'entrent en contact avec la pierre naturelle. Plus vous laisserez la

pierre naturelle se salir, plus il sera laborieux de lui faire retrouver son éclat.

Changer vos habitudes

Certaines petites habitudes peuvent parfois avoir un grand impact. Conseillez donc aux clients de toujours utiliser des sous-verres, par exemple, afin d'éviter de faire des gouttes de boissons légèrement acides comme le cola ou le vin sur la pierre naturelle. Ne posez pas non plus des poêles chaudes directement sur la surface en pierre. Évidemment, on ne pourra jamais totalement éviter de renverser. Dans ce cas, il sera conseillé de nettoyer immédiatement avec un liquide vaisselle doux ou un savon végétal et de l'eau chaude.



Nettoyage régulier

Il sera préférable que les clients passent régulièrement un chiffon doux en microfibre sur la pierre naturelle, de manière à éliminer les petits grains de sable ou autres minuscules particules de poussière. Si celles-ci sont invisibles, elles entraînent toutefois une abrasion de la surface. Rappelez aussi aux clients de veiller à évacuer correctement l'excédent d'eau des cabines de douche, éviers et lavabos pour éviter la formation de moisissures.

Utilisez des produits naturels

Un nettoyant à pH neutre n'endommagera pas la surface de la pierre. Les microrayures et les taches d'eau pourront être éliminées très soigneusement avec un tampon en laine d'acier (n°00).

Contrôlez les étiquettes

Il sera préférable que clients contrôlent toujours les étiquettes des produits d'entretien pour voir s'ils conviennent bel et bien pour être utilisés sur de la pierre naturelle. Les nettoyants acides tels que le vinaigre et le jus de citron endommageront la surface des pierres calcaires comme le marbre et le calcaire. L'ammoniac pourra également ternir la finition de certaines pierres et entraînera également des problèmes respiratoires.

Produits écologiques

Les produits de nettoyage écologiques ont été testés pour s'assurer qu'ils sont sûrs et sains pour les intérieurs. Ils présentent également des émissions chimiques faibles voire nulles, réduisant ainsi l'impact des agents chimiques qui finiront leur course dans nos flux de déchets et nos systèmes d'eau.

Ces produits présentent les caractéristiques suivantes:

- En phase aqueuse
- Ne contiennent pas de produits chimiques agressifs
- Ne produisent pas de vapeurs toxiques
- Ne contiennent pas de composés organiques volatils (COV)
- Biodégradables
- L'emballage est minimal et recyclable

Si vous voulez poser un choix écologique, optez de préférence pour des produits de nettoyage arborant un label de certification d'un organisme certifiant fiable et respecté en matière de produits écologiques. Cela garantira que les ingrédients des produits satisfont à des exigences et normes strictes en matière de qualité de l'air intérieur et de l'eau et ne contiennent pas d'agents chimiques agressifs. ■

Source: usenaturalstone.org

Lithofin®

**C'est le printemps.
Nettoyez vos extérieurs !**

■ La solution professionnelle

Invisible Grey

Pierre naturelle

Pierre naturelle sous les projecteurs

Marbre dolomite entre mystère et élégance

Le marbre dolomite est une roche unique. Ses plus proches parents sont les marbres classiques. Sa classification en tant que marbre n'est pas la seule chose qui interpelle. Les géologues s'interrogent encore sur plusieurs choses.

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

Minéral et rocheux

La dolomite est à proprement parler un minéral, mais le terme est utilisé depuis longtemps pour désigner la roche dont elle constitue le principal composant. Ce qui entraîne une certaine confusion, c'est pourquoi les géologues se sont mis à désigner cette roche sous le nom de dolomie, même si son usage n'est pas généralisé.

Le minéral dolomite fait partie des carbonates. L'exemple le plus connu de cette famille de minéraux est le calcite (carbo-

nate de calcium), principal composant de la pierre calcaire et des marbres classiques. Dans la structure cristalline de la dolomite, un ion calcium sur deux est remplacé par un ion magnésium. Une différence minime, vous dites-vous. Mais ce simple changement rend le minéral plus dense, plus dur et moins soluble que la calcite.

Origine

Les géologues débattent toujours sur l'origine possible du minéral et donc de la roche dolomite. À l'heure actuelle, il n'y a

que quelques endroits dans le monde où la dolomite se forme, et ce sont des systèmes uniques géologiquement parlant. C'est notamment le cas juste au-dessus de la baie des lagunes tropicales aux Bahamas, ou dans les sebkhas du Désert d'Arabie. On n'est pas encore parvenu à reproduire la dolomite en environnement artificiel, à l'exception de quelques expériences microbiotiques spécifiques ayant entraîné une formation de dolomite en sous-produit.

On s'accorde généralement pour dire que la dolomite est un produit de transformation de la calcite et donc de roches calcaires, dans des milieux spécifiques riches en magnésium. L'étude de ses origines devient encore plus complexe quand on prend les marbres en considération. Ce sont des roches métamorphiques, soit des pierres calcaires ayant développé une texture cristalline après avoir été exposées longtemps à une température et une pression élevée, pendant la formation d'une montagne. Mais à quel moment la dolomite a-t-elle remplacé la calcite ? Avant ou pendant le processus de métamorphose ? Des recherches récentes indiquent que la dolomite se forme pendant la métamorphose des roches calcaires en présence de sources hydrothermales. Le marbre dolomite est donc tout à fait unique, et même quelque peu mystérieux. Mais petit à petit, on en apprend plus sur sa genèse.

Apparence et avantages

Les marbres dolomites n'ont pas encore révélé tous les secrets de leurs origines, mais leurs propriétés techniques, elles, sont bien connues. Comme il s'agit d'un marbre, la roche a développé une structure cristalline sous l'effet d'une température et d'une pression élevées. Elle est donc peu poreuse et a souvent de gros cristaux. Les marbres dolomites ont l'apparence et l'élégance d'un marbre. Ils sont aisément polissables et on des structures veinées intenses formant des motifs.

Leur texture cristalline leur confère une bonne résistance à la chaleur et aux taches. Contrairement aux marbres classiques, ils sont composés de dolomite – ce qui les rend plus durs. Ils se rayent donc moins faci-



Copyright : Klaas Verdru

NOUVEAU TC725



CENTRE DE DÉBITAGE 5 AXES

Exigez le meilleur pour votre entreprise ! Notre TC725 offre un haut niveau de production en toute simplicité et en toute sécurité. Des équipements de série étoffés ainsi que de nombreuses options disponibles pour une machine sur-mesure.

DÉBIT



SCAN ME

THIBAUT

ENSEMBLE L'INNOVATION
PREND FORME



Steve DERRE
Commercial
+32 (0) 470 715 483
sderre@thibaut.fr



Raf GEERINCKX
Technicien

www.thibaut.fr



lement et sont moins sensibles aux acides. Ils sont donc plus adaptés que les marbres à un usage en cuisine. Résistant ne veut pas dire indestructible, si vous y passez de manière répétée un objet métallique ou que vous y laissez un demi-citron toute une nuit, la surface sera tout de même endommagée. Mais utilisés de manière normale, ces matériaux sont beaucoup plus résistants que les classiques marbres calciques. Au moment de l'installation, faites attention au frottement avec d'autres matériaux ou à la présence de sable.

Domaines d'application et entretien

Les marbres dolomites sont exclusivement utilisés pour des applications intérieures : revêtement mural, revêtement de douche, plans de travail, finitions décoratives. Moyennant le bon entretien, cette pierre est parfaitement à l'épreuve des taches. Consultez toujours la fiche technique et les brochures d'entretien. Le marbre dolomite peut également se poser comme revêtement de sol intérieur moyennant une finition de surface adaptée à l'intensité d'utilisation et aux exigences de sécurité (antidérapant).

Pour vous inspirer, nous vous proposons quelques exemples de marbres dolomites brésiliens, comme le Donatello et le Super White, disponibles en plusieurs finitions de surface (poli, Brosso Vecchio, Sensato...) et qu'on retrouve depuis quelques années déjà en applications décoratives en Belgique et dans d'autres pays. ■

À propos de l'auteur

Tim De Kock est géologue et enseigne actuellement les Sciences du patrimoine au sein du groupe de recherche ARCHES (Antwerp Cultural Heritage Science) à l'Université d'Anvers, où il mène des recherches sur le patrimoine immobilier et la conservation de la pierre naturelle. Il est aussi co-fondateur d'Inspect BV, une société de consultance et de tests spécialisée dans la pierre naturelle.

www.uantwerpen.be/en/research-groups/arches

<http://inspect.rocks>

Bernstone, rénovations créatives dans la région de Knokke

Texte : Jesse Van Daele
Photos : Bernstone



Carpe Diem! Profite du jour présent! Bernard Nachtergaele est un 'as' dans ce domaine, et c'est un euphémisme. Rares ont été les interviews durant lesquelles je n'ai pas vu venir autant de changements d'intrigue. Son cheminement de vie tortueux a conduit à un parcours atypique qui a donné naissance à un homme de métier solide, débordant de connaissances et d'expérience, qui encadre des projets complets jusqu'à leur réception à succès, et faisant la part belle au souci du client et à la communication. Lisez la suite...

De Carrare à Bath

Après avoir terminé ses humanités artistiques à Saint-Luc Tournai et sa qualification à Saint-Luc Gand, Bernard a rejoint la Mecque pour tous les sculpteurs: Carrare en Italie, connue pour ses carrières de marbre blanc comme neige et ses ateliers de renommée mondiale.

"Au Studio Nicoli, l'atelier par lequel sont passés tous les grands noms de l'art contemporain (César, Louise Bourgeois, Antoine Poncet, etc.), j'ai été initié au travail du marbre et j'ai acquis beaucoup d'expérience en peu de temps."

Il a appris les techniques séculaires: la copie de sculptures par l'utilisation du compas à pointe ainsi que la technique de mise à l'échelle au moyen de 3 compas. La statue dans le hall d'entrée de sa maison, une copie du Brutus de Michel-Ange exécutée en marbre Statuario, en constitue un exemple. Il y a également créé ses premières œuvres personnelles.

"Après deux ans d'immersion totale dans le marbre, j'ai traversé la Manche dans une vieille camionnette pour me rendre dans la ville anglaise de Bath, célèbre pour sa pierre éponyme. Là aussi, j'ai rapidement trouvé du travail comme tailleur de pierre dans

un atelier. J'ai pu me perfectionner dans le monde des ornements et des moulures."

Gargouilles bruxelloises

"De retour en Belgique, je me suis installé comme sculpteur indépendant à Maldegem. Ce ne fut pas une période facile car il était souvent difficile de joindre les deux bouts. En plus de mes travaux de sculpture (le travail de Bernard à l'époque était principalement axé sur l'étude du corps humain), on m'a demandé de participer à la restauration de la cathédrale Saint-Michel à Bruxelles. Cette mission consistait à reconstruire de manière inventive des éléments historiques tout en

Sous le nom Bernstone, je me suis spécialisé à la fois dans la coordination de projets de rénovation, de restauration – comprenant le carrelage et la taille de la pierre – et de sculpture

respectant la matière et la forme qui étaient encore palpables et visibles."

Après l'approbation de son projet par la commission de sauvegarde des monuments historiques, il a travaillé pendant plusieurs années à la retaille des gargouilles et du feuillage des balustrades en pierre blanche de Massingy en Bourgogne.

Secteur de la publicité

"En raison d'une interruption professionnelle soudaine et de ma situation familiale, ma vie professionnelle a pris une nouvelle orientation. On m'a proposé de travailler dans une agence de publicité en tant que responsable de la production et de la planification. Un monde totalement différent! J'y ai appris à écouter les besoins de nos clients, à respecter parfaitement les horaires et à être l'inter-

face entre le client et le travail effectué. Le contrôle de la qualité et la livraison précise du travail fini constituaient une exigence quotidienne."

Après cette période enrichissante de 12 ans, Bernard a voulu revenir à son vieil amour: la pierre naturelle.

Entrepreneur

"J'ai décidé de faire à nouveau mon propre truc. J'ai commencé à travailler à la finition dans plusieurs entreprises de pierre naturelle et, après mes heures de travail, j'ai suivi la formation d'entrepreneur/carreleur à Syntra West."

"C'est alors que j'ai rencontré Geert. Un artisan avec lequel cela a immédiatement collé. Nous avons commencé à travailler

ensemble en tant qu'entrepreneurs indépendants sous le nom de GeeBer. Ensemble, nous avons réalisé d'innombrables petits projets privés jusque dans les moindres détails. Principalement dans le domaine du carrelage. Notre carte de visite? Chaque chantier a été réalisé de manière professionnelle, dans le souci du moindre détail, jusqu'au demi-millimètre près. Cet enthousiasme était contagieux."

Bernstone

"Au fil des ans, j'ai travaillé de plus en plus à la réalisation de belles choses dans leur environnement et dans une perspective globale. C'est ainsi que Bernstone a vu le jour. Sous ce nom, je me suis spécialisé à la fois dans la coordination de projets de rénovation, de restauration – comprenant le carrelage et la taille de la pierre – et de sculpture."



Studio Nicoli



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.



Bernard Nachtergaele

"Au cours de ces derniers mois marqués par la crise du coronavirus, je me suis à nouveau concentré sur les travaux de sculpture. Sur les travaux où prévaut l'artisanat. Pour cela, il serait pratique d'avoir un plus grand atelier et j'ai donc récemment commencé à chercher un espace approprié que je pourrai aménager comme une sorte de loft avec un atelier."

Les connaissances de Bernard en matière de pierre naturelle, mais aussi de matériaux contemporains alternatifs, ainsi que ses années d'expérience dans la sculpture, la taille de la pierre et les adjudications en tant qu'entrepreneur, prennent toute leur valeur chez Bernstone, tant pour la rénovation de vieilles maisons de maîtres et d'édifices médiévaux que pour l'embellissement créatif de maisons et d'immeubles récents.

Rénovations globales

"Les clients peuvent aussi s'adresser à moi pour une rénovation globale. En compagnie d'une équipe d'hommes de métier – plombier; plafonneur; charpentier; électricien, etc. – avec lesquels j'ai eu le plaisir de travailler au fil des ans, nous proposons une solution globale tournée vers le client. Je garantis moi-même une collaboration impeccable. Nous nous concertons avec le client et les hommes de métier afin de toujours obtenir le résultat le plus souhaitable. La contribution de toute l'équipe crée absolument ici une énorme valeur ajoutée."

"Nous réfléchissons avec le client et le déchargeons de ses soucis. La perfection constitue toujours la norme." ■

www.bernstone.be
www.bernardnachtergaele.be

wedi: de la polyvalence à revendre



Produit

Le produit d'isolation parfait

La panneau wedi est polyvalent. En association avec notre solution Nonstep, il permet d'assurer très facilement la désolidarisation acoustique en une seule opération. Évidemment, le panneau wedi garantissant aussi la désolidarisation thermique, il forme un produit d'isolation parfait qui protège le carrelage du froid. Simple, le système wedi permet naturellement aussi de créer un receveur 100% étanche. Le produit wedi est synonyme de 40 années de connaissances, d'expérience et de perfection. Le panneau wedi avec son âme en xps rigide est 100% étanche et donc parfaitement adapté aux solutions de sol ou aux cloisons autoportantes. Grâce à l'armature robuste sur les deux faces, les panneaux wedi sont toujours plats et porteurs avec une couche de renforcement supplémentaire

Le produit wedi est né au sein de l'ancienne entreprise de carrelage wedi. En tant que fabricant innovant, le savoir-faire et la recherche de solutions revêtent encore de nos jours autant d'importance pour wedi. Le slogan 'du marché pour le marché' fait donc partie intégrante de son ADN. L'entreprise familiale wedi est désormais un fournisseur mondial de connaissances spécialisées et de solutions correspondantes. Son équipe, constituée de plus de 500 collaborateurs, est dévouée, fière et aide ses clients à encore s'améliorer.

derrière les carreaux muraux ou sous les carreaux de sol. Les carreaux peuvent être appliqués directement sur le panneau sans couche d'adhérence. Son poids extrêmement léger et sa facilité de transformation permettent de travailler confortablement et simplement, sans avoir à soulever de lourdes charges.

Le panneau wedi est également disponible en version Preline. La réponse aux demandes de nombreux propriétaires, bâtisseurs et occupants. Ici, les tuyaux à basse température s'intègrent dans l'isolation du panneau. De telle sorte que la chaleur ne se perd pas dans le support froid ou dans le mortier environnant, par exemple. Les tuyaux d'eau chaude transmettent donc leur chaleur directement au carrelage. L'association avec l'isolation des bruits d'impact wedi Nonstep garantit aussi directement une désolidarisation acoustique du revêtement de sol, entraînant ainsi une amélioration d'environ 16dB. ■

Plus d'infos via www.wedi.be

Texte : Lies Paelinck
Photos : VDW Tools & Technics

VDW Tools & Technics

2020 est la meilleure année que nous ayons connue !

C'est en 2011 que Koen Nuyts et Sven De Roeck ont repris l'entreprise Van Der Wee Bouwmachines, à Lier. Après en avoir retravaillé le concept et lui avoir donné le nouveau nom de VDW Tools & Technics BV, ils ont su doter l'entreprise d'une image de large compétence en tant que fournisseur complet sur le marché du carrelage. Dix ans plus tard, celle-ci compte sept collaborateurs, une data base de 3 800 clients, et affiche des chiffres d'affaires en belle croissance. Et ce grâce à son excellent service, à la qualité de son soutien technique et à un stock particulièrement étendu, pour ne citer que quelques-uns de ses atouts.

Tout pour le carreleur

Dans le monde du carrelage professionnel, l'entreprise VDW Tools & Technics est désormais une référence. Ce fournisseur complet d'outillage, de machines et de produits techniques pour les professionnels des sols et les carreleurs propose tout ce qui est nécessaire un travail de qualité. "Notre atout principal est notre assortiment de produits large et qualitatif, livré directement à partir de notre stock. L'étanchéité, les nattes de découplage, les évacuations de douche, les systèmes de chauffage par le sol... Il suffit de demander. Sans oublier les machines, panneaux de construction, profilés, colles à carrelage, silicones et produits de jointoiement. Si nous n'avons pas

quelque chose en stock, nous le commandons. Et si cela n'existe pas, nous cherchons une autre solution !" L'homme qui parle est Koen Nuyts, qui co-dirige l'affaire et se charge principalement de l'achat et de la vente.

Mais la vente seule ne suffit pas pour arriver au succès. "À un moment donné, il faut que la structure de votre entreprise suive elle aussi la croissance des ventes. Dans l'immeuble attendant, nous construisons cette année quatre nouveaux bureaux et une salle de réunions, et nous faisons des investissements supplémentaires pour soutenir aussi bien la vente et l'administration que l'entrepôt. Gérer une affaire n'est pas seu-

lement une question de chiffres, il faut que l'ensemble soit cohérent. Notre ambition est de continuer à nous développer de manière saine. Cette croissance ne réside pas tout simplement dans nos machines ou nos peignes à colle, mais surtout dans nos produits techniques. C'est pourquoi nous avons fait le choix stratégique, il y a deux ans, de prendre dans notre équipe un merle blanc tel que Kevin Van Der Auwera."

Technicité avant tout

Depuis lors, toutes les questions relatives aux produits techniques arrivent chez Kevin, l'homme-orchestre. Ce qui semble beaucoup lui plaire ! "Maintenant que les formats sont de plus en plus grands et minces, il est



absolument indispensable, en tant que fournisseur, de pouvoir donner un conseil technique bien étayé. Je suis les tendances du marché, je teste moi-même énormément de produits et de systèmes, et je passe beaucoup de temps sur des chantiers à apporter un soutien technique aux carreleurs en cas de problème. Le client peut même demander une démonstration, et ce dans toute la Flandre, ou même la Belgique. J'apprends ainsi, de première main, quels sont les besoins sur le marché, et je peux conseiller à partir de ma propre expérience pratique, et pas seulement en me basant sur ce que propose le fabricant."

VDW Tools & Technics se qualifie ainsi : 'Dé Specialist voor een Specialist' (Le Spécialiste pour un Spécialiste). Pour pouvoir encore mieux servir les clients en matière de produits techniques, l'entreprise Tools & Technics n'a pas seulement misé sur un 'spécialiste tech-

GÉRER UNE AFFAIRE N'EST PAS SEULEMENT UNE QUESTION DE CHIFFRES, IL FAUT QUE L'ENSEMBLE SOIT COHÉRENT

nique' expérimenté, elle s'est également lancée dans la fabrication de ses propres produits de qualité, sous label privé. "Nous voulons continuellement nous réinventer, et nous commercialisons donc, depuis quelque temps, nos propres produits de qualité à un bon prix. Nous essayons d'offrir une gamme complète, accompagnée d'un service et d'un soutien technique excellents. Nous avons beaucoup de projets dans les tuyaux pour le moment, à réaliser à partir de décisions mûrement pensées et pesées. Pour faire de ces projets une



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

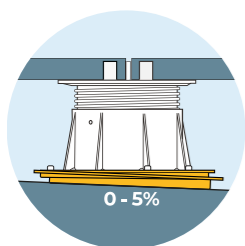
T: +32 50 320 866 • verimpex@verimpex.eu



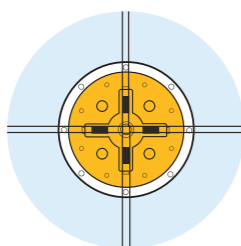


www.buzon-world.com

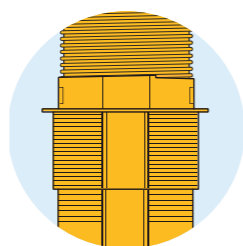
PLOTS RÉGLABLES POUR TOUS TYPES DE TERRASSES



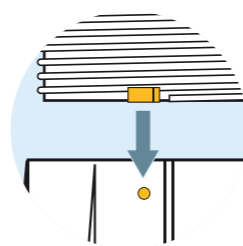
Correction de pente facile et précise jusque 5%



Tête extra large spécialement adaptée à la pose de dalles



Tronc extra large pour avantage de stabilité



Système de sécurité de dévissage

advertorial

réalité, nous travaillons surtout avec les grands fabricants européens.”

Nouveau site web... avec boutique

Certes la salle d'exposition et les deux entrepôts supplémentaires de VDW Tools & Technics se trouvent à Lier, pourtant l'entreprise est connue dans toute la Flandre, la Wallonie et même au Luxembourg. "Le service aux clients est essentiel pour nous. Notre show-room est ouvert six jours sur sept, et un coffre de nuit permet aussi de venir récupérer des commandes après les heures d'ouverture. De plus, nous sommes quatre vendeurs



tous les jours sur la route pour le soutien à la vente, le conseil technique, et nous livrons aussi bien sur chantier qu'au domicile du carreleur. Le client n'a donc pas besoin de se déplacer jusqu'à Lier", déclare Sven De Roeck, co-dirigeant de l'affaire. "Pour faciliter encore la prise de commande, nous sommes en train de mettre la dernière main à un tout nouveau site internet avec sa boutique, www.allesvoordevloerder.be. On pourra ainsi voir tous nos produits en un clic de souris, et passer très simplement sa commande en ligne."

"2020... Sincèrement ? Une bonne année pour nous !"

Si l'année 2020 a été catastrophique pour beaucoup d'entreprises, elle a en revanche été la meilleure qu'ait jamais connue VDW Tools & Technics en termes de chiffre d'affaires. "Il y a 10 ans, nous avons débuté avec un C.A. modeste.

Aujourd'hui, nous sommes fiers du chiffre que nous réalisons. C'est le résultat d'un dur labeur et de notre clientèle particulièrement fidèle, qui continue à s'élargir dans des proportions saines, avec quelque 250 nouveaux clients par an. La moitié de nos clients sont les "grosses boîtes" comme nous le disons. De grosses entreprises de carrelage qui remportent des marchés et autres projets à grande échelle, des établissements de soins ou des logements sociaux par exemple. L'autre moitié de notre clientèle est composée des carreleurs de taille moyenne, ceux qui travaillent avec un ou plusieurs collaborateurs, et qui paient bien pour le produit et le conseil technique qui l'accompagne", poursuit Koen Nuyts.

VDW Tools & Technics a des projets pour, en 2021, fêter ses 10 ans d'existence et remercier ainsi sa clientèle. "Car", sourit Koen Nuyts, "c'est très simple : sans tous ces clients fidèles, pas de succès. Ce que nous ferons, quand, où et comment, sera révélé plus tard dans l'année." ■

Pour en savoir plus :

VDW Tools & Technics | Ondernemerstraat 1, 2500 Lier | +32 (0)3 480 84 20

www.allesvoordevloerder.be



Première table de coupe pour carreaux XXL à Lokeren

L'entreprise Rodrigues Carrelages est entre-temps dirigée par la quatrième génération. Cette entreprise familiale renferme donc énormément de connaissances et d'expertise. En même temps, elle fait aussi partie des pionniers car les frères Matthieu et Manuel ont été les premiers en Belgique à acheter une table de coupe Intermac chez Pieterman, mettant ainsi en valeur leur spécialité, à savoir les carreaux XXL.



Matthieu et Manuel Lagasse (à gauche) à côté d'Eddy Indestege devant la nouvelle table de coupe d'Intermac

Rénovation totale

"Chaque inconvénient a son avantage." Une citation légendaire chère à Johan Crujff. Mais qui s'applique totalement à l'entreprise Rodrigues Carrelages à Lokeren. Lorsque leur salle d'exposition a dû fermer durant le second confinement en novembre, les frères Matthieu et Manuel ont décidé de modifier celle-ci. La salle d'exposition a été radicalement rénovée, puis ce fut au tour des bureaux. Une rénovation totale qui a nécessité trois mois de travail ininterrompu. Les plaques XXL, une spécialité de Rodrigues Carrelages, ont également été mises en avant,

de telle sorte que toute cette métamorphose a créé une valeur ajoutée absolue. "Le résultat de cette métamorphose nous a valu un bon départ en 2021", affirme Matthieu. "Jeunes et dynamiques, nous avons la force d'évoluer dans notre secteur."

Pieterman

"Il n'est dès lors pas surprenant que la première table de coupe pour carreaux XXL d'Intermac en Belgique se situe à Lokeren. Cela fait de Rodrigues Carrelages un pionnier. Matthieu explique comment l'entreprise a croisé la route de Pieterman. "Nous

avons créé une salle d'exposition de grandes plaques, de carreaux XXL, et cela a été un succès. Seulement, le travail de ces grandes plaques posait problème. Nous avons constaté que ce n'était pas évident. J'ai donc commencé à chercher un moyen de mieux servir nos clients en proposant également la découpe comme un service supplémentaire. Plus précisément, je voulais une grande table de coupe. Par hasard, j'ai trouvé davantage d'informations sur une telle table de coupe sur un salon en Allemagne. Il s'est avéré qu'Intermac distribuait la table que j'avais à l'esprit.



La salle d'exposition a été entièrement rénovée en accordant une place préminente aux carreaux XXL

J'ai immédiatement contacté Pieterman, l'importateur d'Intermac pour le Benelux."

Le meilleur de deux mondes

"Eddy Indestege de Pieterman a spécialement fait le déplacement jusqu'à Lokeren pour ce reportage et complète le récit de Matthieu. "C'est la première machine de ce type que nous avons vendue, livrée et installée en Belgique. Dans le monde du verre, ce procédé est déjà connu depuis trente ans. Mais pour le monde de la céramique, Rodrigues Carrelages peut vraiment être considéré comme un pionnier. On voit que Manuel et Matthieu sont jeunes d'esprit. Ils étaient conscients qu'ils devaient évoluer en même temps que la demande de surfaces sans raccords et nécessitant moins d'entretien. Pieterman est issu du monde du verre. Il y a trente ans, nous nous sommes lancés dans le monde de la pierre naturelle. De nos jours, nous constatons qu'on a de plus en plus recours à la céramique. Nous combinons donc les deux technologies du monde du verre et du monde de la pierre naturelle. La découpe, le meulage et l'usinage. Pour nous,

le pas vers le monde de la céramique fut donc minime. C'est pourquoi nous avons été en avance sur nos collègues avec cette table."

Car dans le monde de la céramique également, on travaille évidemment de plus en plus avec des surfaces plus grandes. "Ce fut d'abord le cas pour les plans de travail de cuisine", dit Eddy. "Avant, ceux-ci étaient surtout en pierre naturelle. Puis on est passé du granit au composite et, maintenant, les plans de travail de cuisine en céramique sont de plus en plus fréquents. On utilise souvent des découpeuses jet d'eau car il faut procéder à de nombreuses incisions dans ces plans de travail. Mais une découpeuse jet d'eau s'avère en soi une machine coûteuse pour procéder uniquement à des coupes. Cette table de coupe Genius RS-A équipée de barres de rupture signée Intermac constitue alors une excellente alternative. Les coûts variables à l'heure sont beaucoup moins élevés. Une découpeuse jet d'eau vous coûtera environ 18 euros de l'heure en coûts variables. Alors qu'ici, on parle peut-être de 50 cents de l'heure. Ceux qui possèdent une décou-

peuse jet d'eau accordent encore et toujours à celle-ci la priorité pour leurs travaux de découpe. En ce sens, Rodrigues Carrelages constitue un véritable pionnier en la matière."

Test de stress

"Pieterman et Rodrigues Carrelages se sont donc bien trouvés et sont la meilleure preuve que les affaires et le plaisir peuvent parfois aller de pair. Eddy: "Nous sommes allés ensemble en Italie pour rendre visite au fabricant, Intermac, à Pésaro. En fait, cela a directement collé entre nous, comme si nous nous connaissions depuis des années. Nous avons ainsi joint l'utile à l'agréable. Nous avons également fait procéder à un test de stress. Matthieu et Manuel avaient apporté toutes sortes de matériaux céramiques pour tester la machine avec des modèles de découpe très importants pour eux. Là-bas, ils ont vraiment mis fortement la machine sous pression. Mais le test a été réussi à 100%." L'accord a été vite conclu, confirme Matthieu. "Après cela, nous n'avons pas regardé chez les autres fabricants, parce qu'il n'était pas possible

Primus



Système de coupe à jet d'eau pour pierre

- Produire sans limites
- Haute qualité de découpe



Palonnier à ventouses



Pour plans de cuisine

- 3/4/5 ventouses
- Capacité de levage: 550 kg



RBB Classeur à tiroirs



Élargir intelligemment, pas spatialement!

- Système hydraulique
- Sans entretien
- Construction modulaire



Faster 86

NOUVEAU!



Polisseuse de chants

Montesor vous présente: la nouvelle série Faster pour le polissage des chants droits et des chanfreins parfaits sur marbre, granit, dekton, céramique, ...



Genius RS-A.



de faire mieux. Après ce test, nous étions sûrs à 100% qu'il nous fallait cette machine."

Dans l'intervalle, ils en ont déjà énormément profité. "Il s'agissait d'un sérieux investissement, mais d'un investissement rentable car celui-ci nous offre maintenant beaucoup plus de possibilités. Cela permet de réaliser des travaux supplémentaires et crée de la valeur ajoutée. Nous vendons désormais beaucoup plus de plaques et pouvons désormais offrir aux clients un service meilleur et plus rapide.

Travail de précision

Matthieu est particulièrement impressionné par le travail de précision. "Cette machine est impressionnante en termes de précision. C'est fou de voir comment il est possible de découper correctement des carreaux au millimètre près, ce qui n'est vraiment pas évident. Lorsque vous découpez des carreaux avec une débiteuse à pont, il arrive que votre carreau se brise soudainement. Ce risque est omniprésent. Avant, il fallait installer une meule sur une longue barre pour découper les carreaux. Maintenant, vous réalisez un trait de coupe et il n'y a plus de casse indésirable, ce qui était le cas auparavant. C'est beaucoup plus efficace et plus économique. Et cela nous procure beaucoup de satisfaction. J'ai moi-même suivi une formation complémentaire. Maintenant, je peux également réaliser des dessins en 2D. On n'est jamais trop vieux pour apprendre! Car plus vous avez de savoir-faire, plus vous pouvez offrir des possibilités au client et plus vous pouvez apporter de valeur ajoutée à un projet." ■

Comment éviter la surchauffe de la pierre naturelle collée en façade?

Texte : WTCB
Source : WTCB-Dossiers 2020/6.7

Ces dernières décennies, le secteur de la construction assiste à un développement de méthodes innovantes telles que la pose collée d'un revêtement en pierre naturelle sur l'isolation de la façade. Toutefois, pour garantir une durabilité de la pierre et écarter tout risque de décollement, il faut prendre certaines précautions.

Rappelons que la pierre naturelle est un matériau opaque qui absorbe la chaleur, et ce d'autant plus s'il est de teinte foncée. Des exigences sont dès lors posées au facteur d'absorption de l'énergie solaire α_e et à l'indice de clarté IC.

La valeur du facteur α_e est comprise entre 0 et 1 et dépend notamment de la teinte. Ainsi, la plupart des pierres claires (ou 'blanches') ont un facteur compris entre 0,35 et 0,48, et les pierres bleues un facteur entre 0,65 et 0,9. Concernant ces dernières, la finition et les traitements de surface (hydrofugation, par exemple) jouent également un rôle important. Par conséquent, il s'avère nécessaire de choisir une finition dite 'brute de sciage' ou une finition 'écurée' ou d'opter pour un sciage brossé ou meulé avec un grain compris entre P14 et P40 pour le meulé gris et de maximum P60 pour le meulé bleu/écuré.

En outre, les surfaces des matériaux généralement denses et opaques ont un facteur d'absorption et une chaleur massique élevés, ce qui favorise le réchauffement urbain (îlots de chaleur). Pour éviter l'accumulation de chaleur durant l'été, certaines villes recommandent dès lors l'utilisation de matériaux légers ayant un indice de réflexion solaire (SRI, pour Solar Reflectance Index) supérieur à 30 %, et des matériaux de teinte claire..

Exigences en Belgique et dans les pays limitrophes

En Belgique, un article publié cette année par le CSTC (voir Les Dossiers du CSTC 2020/2.7) aborde les limites d'application des ETICS avec revêtements durs. Une autre de nos publications (voir Les Dossiers du CSTC 2015/4.9) est consacrée aux choix de la teinte d'une pierre naturelle – selon l'exposition à l'ensoleillement et son épaisseur – permettant de ne pas atteindre une température de plus de 70 °C à l'interface entre le pare-chèvement et l'isolant. En cas d'exposition à un ensoleillement direct, comme c'est le cas pour les façades orientées de l'est à l'ouest (l'orientation sud-ouest étant la plus critique), on déconseille l'usage d'un revêtement mince (épaisseur < 22 mm) dont le facteur α_e (NBN EN 410) est supérieur à 0,7. Pour les revêtements épais (épaisseur \geq 22 mm), la valeur limite est fixée à 0,85. Une étude spécifique peut justifier des teintes plus foncées, notamment pour les soubassements. Pour des épaisseurs supérieures et inférieures à 22 mm, l'indice de clarté IC est respectivement supérieur à 10 et à 25. Aucune limitation n'est prévue pour les façades orientées au nord-nord-ouest ou au nord-est.

En France, les fabricants de revêtements en pierre sont tenus de déclarer la valeur du facteur α_e des produits destinés à une pose collée en façade.

Terminologie

Le facteur d'absorption de l'énergie solaire (α_e) d'une surface exprime le rapport entre l'énergie solaire absorbée et l'énergie solaire réfléchie par cette surface. Il est possible de mesurer les caractéristiques spectrales d'une surface et de déterminer ce facteur d'absorption par spectrométrie UV-Vis-NIR conformément à la norme NBN EN 410.

Parfois utilisé comme alternative, le taux de réflexion de l'énergie solaire total (TSR, pour Total Solar Reflexion) mesure le taux de l'énergie radiante incidente totale réfléchie par la surface.

L'indice de clarté (IC) ou 'indice de luminance lumineuse' est un nombre conventionnel exprimant la clarté d'une couleur sur un axe noir-blanc (0-100) dans le domaine visible (voir Les Dossiers du CSTC 2014/4.10).

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



9 polissoirs MARMO MECCANICA en commande !!! Tous les matériaux à partir de 6 mm avec touch-screen ... chanfreins ronds ou plats à haute vitesse ...

PLUS PERFORMANT
www.projectburo.be



Cette valeur doit être inférieure à 0,9 dans tous les cas et à 0,7 en présence d'un système de postisolation soumis à une certification NF, sauf si les façades sont protégées contre l'ensoleillement direct ou indirect. A plus de 1.300 m d'altitude, le facteur d'absorption est limité à 0,5. Aux Pays-Bas, le facteur α_e est limité à 0,7 dans le cadre d'une certification d'un système d'isolation par l'extérieur. ■

Facteur d'absorption de l'énergie solaire α_e et indice de clarté IC de quelques pierres naturelles.

Matériau	Facteur d'absorption énergétique α_e	Indice de clarté IC
Pierre blanche non marbrière (< 2.500 kg/m ³) sciée meulée (mate)	0,36	55,6
Pierre blanche marbrière (> 2.500 kg/m ³), adoucie	0,46	44,9
Granit 'gris' adouci	0,67	24,1
Pierre bleue (grain: < P60), écurée	0,68	28,5
Pierre bleue (grain: < P60), écurée	0,84	15,7
Pierre bleue (grain: P36), meulé gris	0,83	14,9
Pierre bleue (grain: P80), meulé bleu	0,87	11,1
Pierre bleue (grain: P220), adoucie bleu clair	0,89	6,4
Pierre bleue (grain: P400), adoucie foncée, satinée	0,9	5,4
Pierre bleue (grain: P800), polie	0,9	3,8

Pour tout complément d'information sur les dossiers du CSTC, surfez sur www.cstc.be

Le slogan 'INNOVATION NEEDS TRAINING'

Texte + photos :
TECNO TILE NEWS

reflète les objectifs de BITA 2021!

Pour nombre d'entre nous, l'année dernière a été marquée par le ralentissement et l'annulation d'activités, comme le confirme également BITA, l'Académie Belge du Carrelage Innovant. Une pluie de formations reportées et de workshops annulés s'est abattue sur cette désormais célèbre école de carrelers. Mais le noyau dur de BITA n'est pas resté et ne restera pas inactif!

Partenaire de TECNO BOUW

Les centres de formation spécialisés pour les carrelers ne courent pas les rues dans le Benelux. En Belgique surtout, on constate un grave déficit de formations spécifiques pour les (futurs) carrelers, bien qu'il s'agisse encore et toujours d'un métier en pénurie. Les travailleurs de la construction aguerris aiment donner l'impression qu'ils sont parfaitement instruits, mais il ne faut pas perdre de vue que le carrousel de l'innovation commence à tourner de plus en plus vite! Il suffit de jeter un œil à l'énorme croissance des nouveaux produits et outils aujourd'hui proposés sur le marché professionnel. Pour le carrelleur de métier, la diversité des systèmes proposés est pratiquement impossible à suivre. Pour s'y retrouver, BITA a passé un accord avec TECNO BOUW (la Confédération Construction) en vue d'élargir et mieux diffuser les trucs et astuces moins connus pouvant s'avérer très utiles sur le lieu de travail. Vous retrouverez tous les cours pour carrelers et les ateliers pratiques afférents sur les sites www.BITAcademy.be ou www.tecnobouw.be.

Courrier spécial de Nouvel An

Pour tenir les partenaires, sympathisants et professionnels au courant des activités de BITA, son président Bert Uittenhove a rédigé un message électronique personnel:

"Chers carrelers, chers partenaires, la fin de l'année approche. Il est dès lors temps de vous donner quelques nouvelles de BITA.

Malgré les troubles persistants liés au coronavirus, nous restons actifs en coulisses et espérons pouvoir à nouveau vous rencontrer physiquement en 2021.

Le 31 octobre, nous avons malheureusement dû annuler la 'Formation Spéciale XXL' en raison du pic de la seconde vague du COVID-19. Dès que la situation sanitaire le permettra, nous planifions une nouvelle formation (adresse du jour: BITAtelier à Zedelgem).

Pour 2021, nous prévoyons un programme très attractif pour les collaborateurs en salle d'exposition. Pour plus d'infos, contactez Tecno Bouw: Dirk.bulens@tecnobouw.be.

Aux dernières nouvelles, Stone & Tile 2021 n'aura pas lieu. Prévu les 18 et 19 mars 2021,



le salon sera normalement reprogrammé à une date ultérieure.

La visite de l'usine de carrelage MEG est provisoirement prévue le 7 mai 2021 (10h00). Attention, vu que le nombre de participants est limité, n'hésitez pas à vous inscrire à temps!

Notez d'ores et déjà dans votre agenda le prochain BITA Day, qui aura lieu le 25 juin 2021!

BITA prévoit également d'autres projets pour 2021:

- Un nouveau site web
- La newsletter que vous recevrez tous les 3 mois.
- Un nouveau manuel 'Techniques de carrelage modernes'.
- Une 'upgrade' complète des directives pour les méthodes de pose de carreaux céramiques XXL

"En cas de questions, n'hésitez pas à nous les faire parvenir."



Le joint haut de gamme le plus facile à mettre en œuvre

PCI Nanofug® Premium
Mortier flex de jointoiement variable pour tous les carrelages et pierres naturelles.

- Surface fine et jolies couleurs pour des joints de qualité supérieure
- Disponible en 28 couleurs
- Ne s'incruste pas dans le carreau

www.pci-afbouw.be

A brand of MBCC GROUP

Ligne de production innovante

Pour pouvoir suivre constamment au niveau des connaissances, de l'expérience et des innovations spécifiques, le carrelleur doit parfois oser regarder au-delà des frontières. À l'automne, des ateliers hautement spécialisés et pratiques seront ainsi à nouveau organisés par l'EITA (European Innovative Tile Academy) dans les environs de Modène (Sassuolo) - la ville de la céramique - en collaboration avec l'ASSOPOSA (la fédération italienne des entreprises de carrelage). Mais le prochain projet à l'étranger en tête de la liste d'actions de BITA n'est autre que la visite de 'MEG' en France. Le tout dernier procédé de production de carreaux céramiques XL innovants (jusqu'à 100 x 100 cm maximum) y sera présenté dans les moindres détails, avec l'assistance et les explications d'un ingénieur spécialisé. Une toute nouvelle ligne de production installée permet de produire des formats pratiquement sans tolérances (au niveau tant des dimensions nominales que de l'épaisseur des carreaux). Bref, une innovation unique encore jamais vue!

Et si vous voulez connaître la réponse à la question de savoir ce que signifie exactement la petite flèche sur la face de pose d'un carreau céramique, inscrivez-vous sans plus attendre via <https://eita.eu/index.php/workshop> pour voir ce mystère résolu.

Les places sont certes limitées mais il sera toujours possible de faire deux groupes si nous dépassons le nombre de participants maximum. Don't worry, be BITA!

'FLASH NEWS' FÉDÉRATION

Le président de la Fecamo National, Gérard Mahaux, a mis un terme à son mandat et a passé le flambeau à James De Smet au début de cette année. Ce carrelleur de Flandre Orientale est un ancien élève de Peter Goegebeur, ancien président de Fecamo, et fait partie de l'équipe de pose de carreaux céramiques XXL récemment créée. Son expérience en tant que président de 'Fecamo Flandre Orientale' contribuera probablement à l'émergence d'idées novatrices au sein de cette fédération de et pour carrelers belges. FeCaMo asbl est la contraction de 'Fédération des Carrelers et Mosaïstes', et a été fondée en 1964 par un carrelleur francophone. Entre-temps, cette organisation est devenue la plus grande fédération belge de carrelers.

En coulisses, nous avons appris que les projets ambitieux ne manquent pas pour l'avenir de cette fédération qui a tout de même quelque peu stagné ces dernières années, en partie à cause de la pandémie de coronavirus. Une collaboration avec le cluster national 'Parachèvement' ou le cluster d'entreprises complémentaires FEDECOM (qui renferme également la pierre naturelle) ainsi qu'un accord au niveau de la formation avec BITA (Belgian Innovative Tile Academy) seraient sur la table.

Nous attendons avec impatience le vent nouveau que va faire souffler sur Fecamo le président fraîchement désigné et ce qu'il représentera pour nos carrelers. Nous lui souhaitons d'ores et déjà un mandat couronné de succès, c'est-à-dire 3 années avec de nombreux défis à relever! ■



Astro 300 CN2

AUTOMATIC BRIDGE POLISHER WITH AUTOMATIC HEAD CHANGER

Single-head automatic polisher for regular or irregular slabs of marble, granite, stones. Versatile and efficient for polishing or calibrating slabs with different types of heads or tools.

- Head with Frankfurt abrasive holders for polishing, diamond tools for calibration, and brushes or rotating wheel plate for bush hammering.
- Satellite or tangential head with oscillating arms for polishing granite, stone, concrete.
- Automatic control of abrasive consumption.
- Automatic slabs thickness detection for calibration operations (optional).
- Multi slabs contour detection with digital camera (optional).
- Automatic head change for a maximum of eight in the standard version (optional). Possibility to install a higher number of heads extending the Y-axis travel of the machine.



Fiscal

Nouveautés en 2021

Bien que l'année soit déjà entamée, nous souhaitons vous informer à propos des principales nouveautés de 2021 en matière fiscale.

1. Augmentation de la déduction pour investissement

A la suite de la crise du coronavirus, le pourcentage de la déduction pour investissement ordinaire a été augmenté à 25% pour les investissements effectués entre le 12 mars 2020 et le 31 décembre 2020. Cette mesure est à présent prolongée jusqu'au 31 décembre 2022. Les conditions de base de la déduction pour investissement restent inchangées.

La partie non utilisée de la déduction pour investissement augmentée effectuée jusqu'au 31 décembre 2021 peut être transférée au deux périodes imposables.

2. Prêt win win flamand

A travers un prêt win win, les particuliers peuvent accéder à un prêt subordonné aux PME. Jusqu'au 31 décembre 2021, un particulier peut prêter jusqu'à 75.000,00 EUR à une PME flamande durant une période de 5 à 10 ans. Chaque PME peut ainsi rassembler un montant maximum de 300.000,00 EUR.

Le particulier bénéficie, à cet effet, d'un crédit d'impôt d'un montant de 2,5% du capital restant du prêt accordé. La garantie consistant à ce que, en cas de non-paiement, le particulier puisse récupérer 30% du montant restant à travers une diminution d'impôt a été augmentée à 40%.

tarif TVA pour la démolition et la reconstruction

Depuis le 1er janvier 2021, le tarif réduit de 6% pour la démolition et la reconstruction de logements est d'application. Ce tarif s'applique à la TVA imposable jusqu'au 31 décembre 2022.

Le tarif réduit vaut aussi bien pour les particuliers que pour les promoteurs immobiliers, à condition que l'habitation soit l'habitation unique du constructeur ou de l'acheteur. L'habitation doit présenter une surface habitable maximale de 200 m². L'habitation peut uniquement être louée par l'intermédiaire d'une agence immobilière sociale.

Taxes sur les comptes-titres

A partir de 2021, une taxe annuelle de 0,15% sur les comptes-titres d'une valeur de plus d'1.000.000,00 EUR est d'application. Le seuil de 1.000.000,00 EUR s'applique dorénavant par compte-titre et non plus par titulaire. La scission du compte n'est plus possible depuis le 30 octobre 2020.

Les institutions financières belges retiennent la taxe et la transfèrent. Si le compte-titres se trouve à l'étranger, il convient que le titulaire en fasse la déclaration et se charge du paiement de la taxe.

Veuillez consulter votre conseiller juridique et fiscal pour un accompagnement sur mesure ! ■

Texte : bureau de comptabilité, conseil et fiscalité Mon3aan (www.mon3aan.be)





Grossiste

Texte : Hilde Van Malderen
Photos : Storax

Storax Belgium - Nouveau grossiste pour le secteur du carrelage

Storax est un nom bien connu dans le secteur de la construction aux Pays-Bas depuis 45 ans.

Storax a beau être un petit nouveau sur le marché belge, ce grossiste existe toutefois depuis déjà des années. L'histoire de Storax a en effet débuté en 1975. Ron Straks a créé cette société en tant qu'importateur de produits en aluminium pour la construction et l'industrie. Au fil des ans, Storax a énormément élargi sa gamme. Storax fait aujourd'hui partie du top 3 des fournisseurs les plus demandés pour le secteur de la construction aux Pays-Bas.

En 2020, Storax s'est lancé à la conquête de la Belgique en installant une nouvelle succursale à Herentals. Et ce afin de pouvoir encore mieux répondre aux souhaits des carreleurs, des chapistes et des entrepreneurs belges. L'équipe est actuellement composée de 5 Belges qui, ensemble, totalisent plus de 125 années d'expérience dans le secteur des revêtements de sol.

La gamme de Storax comprend des produits destinés au secteur du carrelage, tels que tapis d'entrée, couvercles à carreler, profilés pour

carrelage, membranes, plots, panneaux de construction, caniveaux de douche, colles, etc. Mais aussi des produits pour la finition, tels que profilés de dilatation, nez de marche, plinthes, protections murales et trappes de toit.

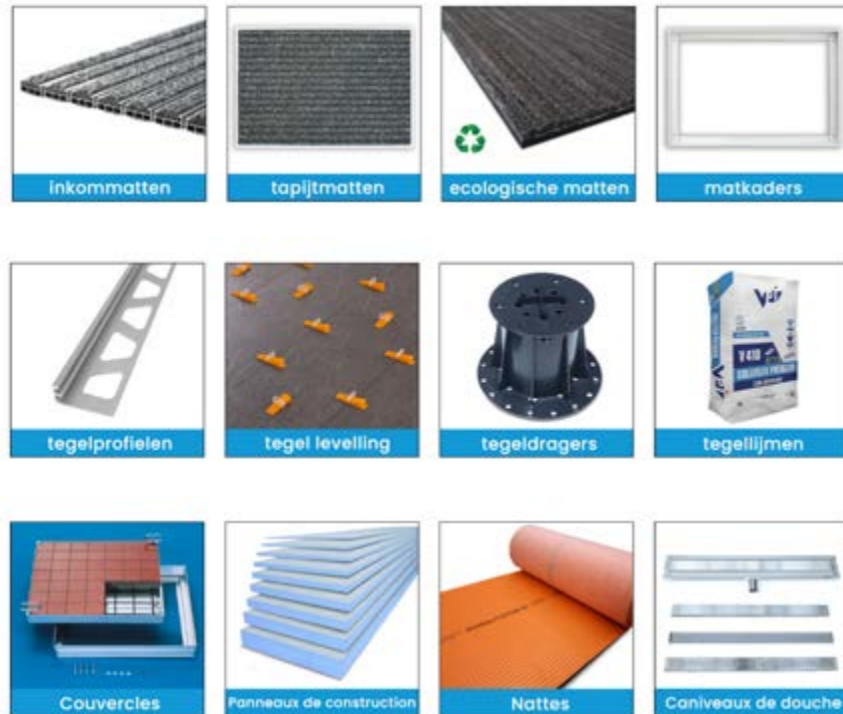
Storax représente ici des leaders du marché comme Schlüter, Gradus et Hago, et fournit également ses propres produits sous marques propres. Tous les articles actuels sont disponibles de stock et sont expédiés gratuitement au client.



Pourquoi Storax? Souci du client & service

Nous avons visité les installations d'Herentals et y avons rencontré le directeur technique Rudy van Meldert ainsi que Mike Straks, fils de Ron, fondateur de la société. Ils nous expliquent en deux mots la mission de Storax. "Storax est réputé comme un fournisseur fiable qui se démarque par une approche soucieuse du client, des conseils experts et un niveau de service élevé. Nous voulons également mettre cela en œuvre en Belgique."

Qu'est-ce que cela signifie concrètement pour les clients? "Que nous réfléchissions toujours avec eux pour les décharger, que ce soit par des livraisons urgentes, des conseils sur place ou des montages. Pour les articles en stock, les clients peuvent déjà se rendre à l'entrepôt d'Herentals à partir de 06h30 pour enlever les produits. Si nous n'avons pas un produit en stock, nous pouvons toujours le livrer rapidement via notre siège aux Pays-Bas."



Un large éventail de spécialités pour la construction

"En fait, chez nous, le secteur du carrelage peut tout trouver, sauf les carrelages proprement dits. Nous pensons qu'il est pratique pour le client d'avoir un seul interlocuteur et un seul point d'enlèvement pour plusieurs produits."

Il serait difficile de citer tous les produits Storax dans une interview. Mike tente néanmoins de mettre en avant quelques spécialités. "Depuis le lancement de nos activités en Belgique, nous avons constaté que nos tapis d'entrée, nos couvertcles à carrelage et nos plots rencontrent un franc succès."

"Pour ce qui concerne les tapis d'entrée, la marque Storax n'est pas encore connue en Belgique, mais nos tapis sont utilisés sur le marché belge depuis déjà des années. Je

pense que nous obtenons de beaux scores dans ce domaine grâce, surtout, à notre qualité associée à des prix compétitifs et à un service d'installation. Nous aimons aussi réfléchir avec le client à la possibilité de fournir des présentoirs pour les salles d'exposition."

Au niveau des couvertcles à carrelage, Storax offre la gamme la plus complète d'Europe. Tout est possible: couvertcles en acier inoxydable, en aluminium ou en acier, dimensions standard ou sur mesure, avec ou sans vérins à gaz. Enfin, je voudrais également mentionner les plots Storax. Il existe bien sûr de nombreux fournisseurs de plots réglables dotés d'une haute résistance aux charges. Mais nous nous démarquons ici par notre assistance technique et nos prix très compétitifs. N'hésitez donc pas à nous contacter pour obtenir des conseils ou un devis." ■

STORAX Belgium
 Dompel 3, 2200 Herentals
 +32 14 71 35 82
 storax@storax.be
 www.storax.be



En exclusivité chez Storax: Traitement antidérapant pour les carrelages, béton et pierre naturelle.

Lorsque les sols et escaliers sont mouillés, ils peuvent devenir dangereusement glissants. Pour éviter cela, Storax a développé un produit antidérapant qui permet d'empêcher les chutes. Mike Straks explique comment fonctionne ce produit: "Après avoir nettoyé la surface, vous appliquez le liquide antidérapant sur le sol, vous le laissez pénétrer pendant quelques minutes, puis vous le neutralisez avec de l'eau. Après cela, le sol est antidérapant. Cela permet de traiter rapidement de grandes surfaces. La solution idéale, donc, pour de nombreuses applications telles que salles de bains, terrasses, galeries, halls d'entrée, parkings et gares. Mais ce ne sont là que quelques exemples."

"Nous disposons d'un spray antidérapant pour sols carrelés, mais Storax possède aussi sa propre équipe d'application pour vous décharger totalement de celle-ci. Nous remettons ensuite un certificat reprenant les valeurs antidérapantes avant et après le traitement."

Contactez-nous sans engagement pour obtenir des conseils, de la documentation ou un devis.

**weberchape fluide
 cloue au sol la
 chape traditionnelle**



weberchape fluide est une chape liée au ciment que vous ne devez pas aplanir et compacter sur vos genoux. Avec **weberchape fluide**, vous pouvez réaliser une chape de haute qualité qui peut être carrelée après 4 jours.

Découvrez **weberchape fluide** sur go.be.weber/weberchapefluidefr





Amenez l'océan chez vous.

Infinity : le matériau innovant
pour les surfaces de votre cuisine.
Exclusif, fonctionnel, pratique.

