

Polycaro

édition 75 | septembre 2021 | € 12

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



DÉCOUVREZ NOTRE NOUVEAU STONE GALLERY EN ITALIE

En septembre, Brachot ouvre tout près de Vérone la première succursale italienne avec une Stone Gallery pour des tranches, des blocs et des dalles. La Stone Gallery est l'attraction absolue de la nouvelle site : une grande sélection de matériaux en pierre naturelle et de matériaux reconstitués est présentée dans un environnement moderne et bien organisé. L'ouverture de ce site poursuit l'impressionnante trajectoire de croissance internationale de Brachot. Elle renforce également sa position d'acteur mondial dans le domaine des matériaux de paysage et de revêtements en pierre naturelle et en matériaux reconstitués.

www.brachot.com

Brachot Italie
Via Paganella, 79 / 37020 Dolcè (VR)
Fraz. Volargne, Italie
+39 045 683 34 44 • info.italy@brachot.com

**Matériaux de
paysage et
revêtements**

Communication

C'est devenu une blague très en vogue: les femmes voudraient en fait vraiment dire 'oui' quand elles disent 'non'! C'est pourquoi la communication passe souvent mal. Parce que lire entre les lignes n'est pas toujours aussi évident. Je peux évidemment rire de ces petites blagues. Parce qu'il y a toujours un fond de vérité. Communiquer de manière vraiment transparente n'est pas toujours notre point fort, mais nous ne sommes pas les seules, comme j'ai déjà pu le constater. Et cela peut avoir des conséquences fâcheuses...

Je me suis par exemple lancée cette année dans des travaux de rénovation et me suis ainsi mise en quête d'un carrelage, d'une salle de bains et d'une cuisine. Dans le magasin de carrelage X, on m'avait assurée que le carrelage que je souhaitais était TOUJOURS disponible de stock. Jusqu'à ce que je me décide à effectivement passer une commande et que cela prenne soudainement plus de

huit semaines. J'ai donc opté pour mon second choix dans le magasin de carrelage Y. Le sympathique vendeur m'avait affirmé qu'il était 'certain à 100%' que le carrelage qui m'intéressait serait livré dans les 4 à 5 semaines, voire même probablement moins." Même si je sais

que les délais de livraison dans le secteur de la construction s'allongent fortement, j'ai tout de même commandé, convaincue par le pouvoir de persuasion du vendeur. Cinq semaines plus tard, toujours aucune trace du carrelage. Six semaines plus tard, nous

avons dû venir le chercher nous-mêmes. "Il est là, je l'ai à côté de moi", m'a-t-on dit. J'ai organisé le transport, jusqu'à ce que mon entrepreneur arrive au magasin de carrelage Y et constate que le carrelage n'avait finalement pas été livré.

Sans parler des problèmes rencontrés avec mon meuble de salle de bains et les magnifiques lavabos en marbre qui devaient encore arriver. Je l'avais commandé en avril. Début juillet, on m'a dit que tout était au dépôt. Mi-juillet, il s'est avéré que... la commande n'avait même pas été passée. Quant à la clôture d'étang que mon jardinier avait commandée en avril, nous étions en août et elle n'était toujours pas là... Normal, la commande n'avait pas été transmise non plus.

Entre-temps, nous étions fin août et j'étais à la rue. Ma maison était rénovée, mais il n'y avait pas encore de revêtement de sol, ni de salle de bains. Bref, pas chouette. Heureusement, j'ai une famille fantastique qui m'a accueillie.

Que celui qui n'a jamais péché me jette la première pierre. Naturellement, des erreurs peuvent être commises. Dans le secteur du carrelage comme ailleurs. Mais je préférerais qu'on me dise: "En fait, nous ne sommes pas sûrs". Ma maison n'aurait pas été plus terminée pour la cause, mais cela m'aurait épargné quelques frustrations. C'est pourquoi je plaide vivement en faveur d'une communication transparente. Car le magasin de carrelage Y et mon magasin de salles de bains ont peut-être gagné une cliente à court terme, moi en l'occurrence, mais à long terme, ils risquent de perdre d'autres clients potentiels car je ne les recommanderai pas vraiment. Faisons donc en sorte qu'un 'oui' soit un 'oui' et un 'non' un non'. Et un 'je ne sais pas' n'est tout de même pas si grave. C'est facile, non?



Contenu

06 **Leading Lady: Eline Vandorpe (Uzin Utz)**

Pas encore 30 ans et déjà Managing Director

12 **Tilers & Tools**

Qu'est-ce qui motive ces messieurs d'Atelier Ciré?

22 **Bad & Douche by VETA**

Une telle machine de découpe au jet d'eau, cela vous donne un coup de boost.

30 **La parole à l'expert**

Des sons creux sous les carrelages sont rarement une bonne nouvelle

38 **Familiebedrijf Maris Natuursteen**

L'entreprise familiale leader du marché des pavés de récupération

44 **Wodiam**

Pascal-10-S: la nouvelle lame de scie pour un résultat spectaculaire

72 **MBI**

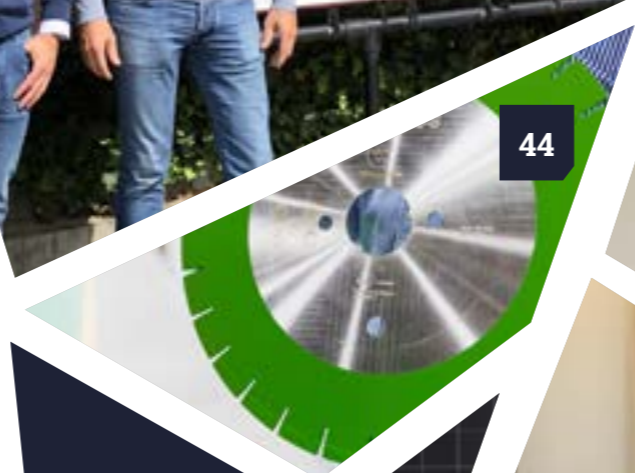
Plaidoyer en faveur des carreaux céramiques dans le jardin

90 **L'opinion de Joachim Verhanneman**

Les autorités doivent intervenir d'urgence dans l'enseignement



22



44



90



30

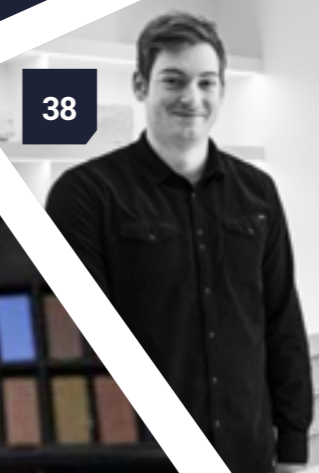
06



12



72



38





Leading lady

Eline Vandorpe de chez Uzin Utz Belgique

Texte: Hilde Van Malderen – Photos: Uzin Utz

Pas encore trente ans et déjà une femme de pouvoir

Elle est jeune et elle en veut. Voilà comment on pourrait résumer Eline Vandorpe. À moins de trente ans, elle est déjà directrice générale de la filiale belge d'Uzin Utz, référence mondiale spécialisée dans les solutions complètes pour l'installation de n'importe quel type de sol. Nous l'avons rencontrée pour savoir comment elle vit sa situation de 'petite jeune' dans un secteur dominé par les hommes.

Elle peut sembler frêle mais Eline Vandorpe est sans conteste une femme de pouvoir. Vêtue d'un élégant ensemble rouge, elle nous accueille dans son bureau. Une lady in red qui sait ce qu'elle veut. "Quand j'étais enfant, je disais toujours que je voulais devenir la patronne", répond-elle avec un sourire lorsque nous lui demandons quel métier elle voulait faire quand elle était petite. "D'aussi loin que je me souviens, j'ai toujours voulu avoir une fonction de direction. Soit je voulais être indépendante, comme mes parents, soit diriger une entreprise. À l'époque, je n'avais encore de secteur spécifique en tête."

Comment êtes-vous finalement arrivée dans les revêtements de sol ?

"J'ai étudié les sciences commerciales, avec une spécialisation en marketing. Après mes études, j'ai commencé à travailler pour la marque de montre Rodania à Bruxelles. Rien à voir, donc. Je cherchais quelque chose plus près de chez moi, c'est aussi simple que ça. J'ai débuté ici en 2015, au département marketing. Mon directeur devait préparer sa succession. Après une série d'évaluations en 2016, j'ai été sélectionnée."

Vous avez une idée de pourquoi vous avez été retenue ?

"Pour ma ténacité, je pense. Quand je veux quelque chose, je me donne à fond. Mais je sais aussi me montrer flexible et je suis toujours prête à apprendre, car on ne peut pas être le meilleur en tout. Le fait de dire que j'avais encore énormément à apprendre a aussi joué en ma faveur, je pense. La concurrence n'était pas acharnée en interne, mais tous les autres candidats avaient beaucoup plus d'ancienneté. Certains étaient là depuis 15 ou 20 ans. Aujourd'hui, je les implique étroitement dans ce que j'entreprends, car je veux m'entourer des meilleurs."

Au moment de ces évaluations, vous étiez toute jeune.

"Oui et c'est une fierté pour moi. C'est aussi un accomplissement à souligner en tant que femme. Parce que c'est un monde d'hommes et aussi parce que nous faisons partie d'un groupe allemand. Là-bas, la culture est encore plus traditionnelle. Par exemple, le congé de maternité est de deux ans ! Un poste de direction n'est généralement pas envisageable pour une femme aussi jeune. Ils ne m'ont pas



posé explicitement la question, car c'est interdit, mais je suis sûre qu'ils se sont demandé si je n'avais pas ce genre de projets en privé. Nous avons vraiment dû user de toute notre force de persuasion. Heureusement, notre ancien directeur croyait en moi. Il voulait me donner cette opportunité et il m'a aussi permis de temps à autre de faire mes propres erreurs."

"Comme il a commencé très tôt à préparer sa succession, ça m'a donné le temps de me rôder car tout a véritablement débuté en 2016. À l'époque, je n'avais jamais travaillé ailleurs qu'au marketing. Mais pour diriger une entreprise, il faut plus de bagage que ça évidemment. Pour faire mes preuves, on m'a laissé gérer différents projets, comme la construction ici. Nous avons emménagé

dans ce bâtiment il y a deux ans. Nous avons fait l'aménagement nous-mêmes. J'ai tout coordonné, du gros-œuvre à la finition.

J'étais présente à chaque rendez-vous avec l'architecte et l'architecte d'intérieur, avec l'entrepreneur et les corps de métier... J'ai énormément appris sur les différentes étapes et les nombreux aspects d'une construction, ce qui m'a permis de mieux comprendre le quotidien de nos clients, leurs activités mais aussi leurs difficultés.

"Un autre grand projet qui m'a été confié, c'est la mise sur le marché de notre marque de sols en résine, Arturo. Ça s'est vraiment fait



IL FAUT BIEN PRENDRE SOIN DE SOI, C'EST AINSI QU'ON TROUVE LA PAIX ET C'EST ESSENTIEL POUR PRENDRE LES BONNES DÉCISIONS




de A à Z : d'abord une étude de marché, puis un business plan avec des objectifs clairs, une vision claire et une stratégie globale. Les ventes d'Arturo ont débuté en 2018, et depuis le succès est au rendez-vous. Le lancement d'Arturo a été très instructif : j'ai dû considérer le tableau complet et mettre en œuvre tous les aspects de la gestion d'une entreprise. Vraiment passionnant !"

Pourquoi aimez-vous ce secteur ?

"C'est très diversifié. Nous ne faisons pas que dans le carrelage. Nous pouvons apporter une contribution à n'importe quelle construction neuve ou rénovation. En plus, c'est un monde d'hommes et je trouve ça intéressant. Ils n'ont pas l'habitude de voir une femme sur le chantier. J'ai dû pas mal me former au niveau technique. Tout à l'heure, vous me demandiez dans quel secteur je me voyais travailler, enfant. Eh bien, certainement pas celui-ci. Et on me met sérieusement à l'épreuve. Certains s'estimaient satisfaits après m'avoir posé une question technique. D'autres me posaient cinq ou dix questions avant de se laisser convaincre que j'y connaissais quelque chose. Mais quand vous montrez que vous avez le savoir-faire en tant que femme, vous avez cette petite touche d'estime en plus. Car quand un homme s'y connaît en construction, on considère ça comme une évidence."

Comment vous décririez-vous, en tant que patronne ?

"Ça a été tout un parcours et j'ai suivi plusieurs formations. Par nature, j'ai un caractère fort. Donc, j'ai vite tendance à décider ce qu'il faut faire. Mais j'ai appris que ce n'est pas la meilleure façon de faire. Parfois, ça aide de taper



quartzite Gaultier Fantasy

 **Tuytelaers**
NATURAL STONE

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

”

IL FAUT BIEN PRENDRE SOIN DE SOI, C'EST AINSI QU'ON TROUVE LA PAIX ET C'EST ESSENTIEL POUR PRENDRE LES BONNES DÉCISIONS

du poing sur la table mais c'est mieux si les solutions et la motivation viennent de mes collaborateurs. C'est pour ça que je m'efforce de leur donner les outils pour trouver eux-mêmes ces solutions.

La formation à l'ennéagramme que j'ai suivie s'avère très utile. C'est un modèle qui analyse les gens selon neuf types de personnalité, avec leurs points forts et leurs points faibles. Ça a été très enrichissant, car ce modèle aide à mieux se comprendre et à mieux comprendre les autres et en particulier pourquoi les gens réagissent d'une certaine façon ensemble. Analyser à quel type de personne on a affaire permet d'adapter son comportement ou sa manière de communiquer en fonction de cette personne et d'obtenir ce qu'on attend.

C'est intéressant pour moi en tant que responsable mais aussi pour les collègues entre eux. Pour moi, il n'y a rien de plus vrai que l'adage "teamwork makes the dream work", tous mes collaborateurs ont pu suivre cette formation car je suis fermement convaincue que c'est un plus pour l'entreprise. N'oubliez pas : une entreprise, ça ne se dirige pas seul(e). Il est important que les seize personnes qui travaillent ici soient derrière moi et puissent compter les unes sur les autres."

Vous êtes encore jeune et déjà directrice générale. Quelles sont vos ambitions pour la suite ?

"Pour l'instant, mon ambition est de faire grandir et mieux connaître Uzin Utz Belgique. Cette année, nous devons réaliser un chiffre d'affaires de 8,5 millions d'euros. En 2025, il y a déjà 12 millions sur la table. Nous avons plusieurs marques mais nous ne sommes leader de marché qu'avec Uzin. Notre marque Codex, par exemple, avec ses systèmes de pose pour le carrelage et la pierre naturelle, a besoin d'être relancée. C'est un marché ultra compétitif. Je veux trouver des moyens pour que ça fonctionne. D'autre part, le groupe accorde une grande importance aux résultats, et je vais continuer à chercher des possibilités pour les optimiser. Et une production en Belgique, pourquoi pas ? L'entreprise ne manque pas de potentiel pour mes ambitions. C'est d'ailleurs ce que j'ai dit lors de ma présentation au Conseil en Allemagne. Car j'imaginai ce qu'ils pensaient : si jeune et déjà si haut placée, et quoi après ?"

Vous ne vous imaginez pas changer complètement de secteur d'ici dix ans, par exemple ?

"Ce n'est pas dans mes projets, non. Je n'aime pas le côté impersonnel des multinationales. Je ne dirais pas que nous sommes une grande famille ici, mais presque. Cette proximité, tant avec les collaborateurs qu'avec nos clients, je trouve ça important. La majorité de mes collaborateurs travaillent ici depuis longtemps, ça crée des liens. Dans les multinationales, j'entends parfois des gens dire qu'ils ne sont pas allés au bureau pendant un an avec la crise sanitaire. Je ne peux pas m'imaginer faire ça. Dès que ça été possible, je suis retournée au bureau, sur les chantiers, chez les clients."

Comment voyez-vous votre secteur évoluer dans les prochaines années ?

"Cela dépend évidemment selon la marque. C'est pour Uzin, notre plus grosse marque actuellement, que je vois le plus de défis. En effet, les évolutions du marché ne sont pas à notre avantage. On va de plus en plus vers les revêtements de sol autocollants, donc le savoir-faire se perd un peu. Je trouve ça dommage. D'un autre côté, pour cela, il faut un support impeccable et nous avons aussi les produits pour. Mais il va falloir un changement de mentalité. Les services de R&D et de production des différents pays devront s'adapter, par exemple en livrant aussi d'autres sites de production ou en développant des synergies."

"Pour Codex, je vois encore beaucoup de potentiel pour les carrelages car nous ne sommes pas encore très développés à ce niveau. Même si je trouve dommage que nous soyons dans une spirale descendante au niveau des prix. Nous cherchons des moyens d'innover afin de pouvoir parer à cela. La tendance des sols coulés progresse encore, donc j'ai confiance. Le parquet est un autre aspect épineux, car la tendance est au parquet fini. Là aussi, il va nous falloir proposer des produits de finition industriels."

"Sans oublier que le secteur de la construction dans son ensemble est confronté à des pénuries de matières premières. Donc, nous allons

peut-être faire face à une nouvelle baisse. Déjà maintenant, je sens un ralentissement au niveau gros-œuvre. Nos produits s'utilisent dans la phase de parachèvement, donc nous n'en ressentirons l'effet que dans quelques mois. Je m'attends encore à quelques cahots. Mais chaque défi recèle aussi des opportunités."

**À quoi ressemble votre semaine ?
Arrivez-vous facilement à séparer vie professionnelle et vie privée ?**

"Je vis aujourd'hui à Anvers et ça a pour avantage que je passer une heure sur la route le matin. J'attends d'être dans la voiture pour planifier ma journée. Et quand je pars le soir, il me faut une heure ou une heure et demie pour rentrer chez moi. À ce moment-là, tout est classé dans mon esprit et je peux passer à autre chose. Et c'est nécessaire car que je ne rentre pas avant 19h30. J'essaie de déconnecter au maximum du travail. Même si je vérifie encore mes mails cinq fois sur la soirée. Sauf le weekend. Je laisse volontairement mon gsm de côté. Je prends tout très à cœur mais j'ai aussi appris que tenter de résoudre un problème à 10 heures du soir n'apportait généralement rien de bon. Le mieux est de se détendre le soir, pour attaquer la journée suivante avec le plein d'énergie pour affronter ce problème d'un œil neuf."



je suis encore confrontée à des choses nouvelles pour moi. Comme les rapports. Uzin Utz est coté en bourse, je dois suivre ça rigoureusement."

Qu'est-ce qui vous rend heureuse ?

"Les choses simples. Boire un cava avec ma meilleure amie. Une belle chanson que j'entends pour la première fois. Où un lieu où je ne suis encore jamais allée. Mes amis et amies sont tous dans un autre secteur, personne ne travaille dans le technique, donc nous ne parlons pas souvent boulot."

Y a-t-il des gens que vous admirez ?

"Mes parents. Ma mère a vu ses trois magasins de chaussures faire faillite. Au lieu de s'effondrer, elle a décidé de rebondir. Elle a démarré une entreprise de peinture. Et mon papa a habité quelques temps en Angleterre. Malgré son diplôme universitaire, il n'a pas trouvé d'emploi directement. Ils ont chacun traversé leurs propres galères. Ils m'ont appris à persévérer et à prendre les choses en main. Il faut aussi que la chance soit un peu de votre côté. Mais au final, il faut bien prendre soin de soi, c'est ainsi qu'on trouve la paix et c'est essentiel pour prendre les bonnes décisions. Alors vous pouvez rencontrer autant d'obstacles que vous voulez, si vous êtes droit dans vos bottes et que vous avez une vision claire de ce que vous voulez, vous y arriverez." ♦

Que faites-vous pour vous détendre ?

"Il y a quelques mois, j'ai renoué avec une ancienne passion. Je me suis remise au tennis. Pourtant, je ne suis pas très sportive. Mais je remarque que ça fait du bien de retaper dans la balle et de courir un peu. Et on ne dirait pas à me voir, mais je mange beaucoup. Cuisiner me détend énormément. Et je ne prends plus l'excuse qu'il faut que j'aie le temps. Au besoin, nous mangeons un peu plus tard. Donc même s'il est 20h30, je me mets aux fourneaux. Toujours sain, je n'aime pas trop les repas préparés en boîte. Je suis

belle-mère de trois enfants. Quand ils sont avec nous, mon compagnon a déjà préparé à manger et parfois je succombe à la tentation d'un repas rapide que mon compagnon fait réchauffer car sinon, cela fait trop tard pour les enfants."

Souhaitez-vous des enfants vous-même ?

"Oui, je l'ai toujours dit. J'avais envie d'être maman jeune mais la vie en a décidé autrement. Maintenant, je veux d'abord prendre le temps de bien m'acclimater à ma nouvelle fonction car chaque semaine,



CODEX UX 430
DÉCOUPLAGE OPTIMAL À LA
CHARGE MAXIMALE DU ROULEAU



À propos d'Uzin Utz

"Nous sommes dans la branche chimique du bâtiment et, pour faire simple, nous faisons tout ce qui s'utilise sur le dessous –comme les mortiers de réparation, les égalines, les colles pour tous les types de sol, etc.- ou sur le dessus –comme les produits de finition et d'entretien pour le parquet, les joints pour carrelages etc. À l'exception des sols coulés, qui sont des revêtements de sol. Nous fournissons directement les installateurs de sols, des petits indépendants aux grosses sociétés. Nous faisons partie du groupe allemand Uzin Utz AG qui emploie 1.400 personnes à travers le monde et a réalisé un chiffre d'affaires de 385 millions d'euros en 2020. Avec la nouvelle stratégie "PASSION 2020", l'entreprise entend réaliser l'objectif ambitieux de passer le cap de 550 millions d'euros d'ici fin 2025."

En visite chez Atelier Ciré

Spécialiste en microtopping et carrelage

Atelier Ciré est une entreprise artisanale anversoise dirigée par deux entrepreneurs passionnés: Niko De Pooter et Christophe Van Deuren. Ce duo bien huilé est spécialisé dans les travaux de carrelage originaux et le microtopping moderne, avec lesquels il plonge chaque maison dans un bain de savoir-faire unique pour lui offrir un intérieur contemporain. Nous avons cherché à savoir ce qui anime ces messieurs au quotidien et comment ils mettent leurs connaissances et leur savoir-faire au service des autres.

Texte: Lies Paelinck – Photos: Lucid® et Atelier Ciré



Polycaro: Atelier Ciré, un nom qui sonne bien... Comment avez-vous commencé?

Niko De Pooter: «Ciré vient de béton ciré, le nom générique du produit que nous utilisons pour appliquer le microtopping. Le microtopping représente actuellement 80% de nos activités. Il était donc logique d'y faire référence dans le nom de notre entreprise. Tandis que le terme 'Atelier' met davantage en avant le caractère artisanal. Christophe et moi aimons tous deux ce qui se fait à la main, l'artisanat.»

Il y a un an, nous avons lancé notre entreprise ensemble. Nous nous étions rencontrés lors de projets précédents et nous avons déjà collaboré de manière intensive pendant trois ans. C'est ainsi que la balle s'est mise à rouler. Plafonneur depuis ses débuts, Christophe s'est mis aux techniques du stuc décoratif il y a environ 8 ans. De surcroît, il est très fort au niveau technique. Il est indépendant depuis une vingtaine d'années, alors que je ne me suis lancé comme indépendant à titre principal il y a seulement cinq ans. Avant, j'étais actif dans un tout autre secteur; plus précisément celui des boissons. Il y a quelques années, j'ai, par

pur intérêt, entamé la formation 'Entrepreneur en travaux de revêtement de sol et carrelage' au Syntra à Turnhout. Je considérais cela comme un chouette loisir, un bon moyen pour me détendre quelques soirs par semaine. Le hasard a voulu que je sois licencié presque en même temps que l'achèvement de ma formation. Ce devait être écrit quelque part. Sans ce licenciement, je n'aurais sans doute jamais osé passer du statut de salarié à celui d'indépendant, qui plus est dans un secteur totalement différent. Mais je peux affirmer à 100% que je ne l'ai pas encore regretté une seule minute.

NOUS PLAÇONS LA BARRE TOUJOURS PLUS HAUT. C'EST CE QUI PERMET D'OBTENIR LE MEILLEUR RÉSULTAT

Polycaro: Quelle est la spécialité d'Atelier Ciré?

Niko: «Atelier Ciré est une entreprise artisanale qui se spécialise principalement dans le microtopping moderne, les techniques de stuc décoratif et les travaux de carrelage en tous genres. Qu'il s'agisse de carreaux céramiques ou de ciment, de pierre naturelle ou de mosaïque, nous posons tous les formats et tous les types avec le savoir-faire nécessaire. Nous nous chargeons aussi des travaux en extérieur, comme la pose de terrasses, même

si ma préférence va aux revêtements de sol et murs originaux en intérieur. Disons que j'aime ce qui est spécial. Comme par exemple les zelliges faits-main, la mosaïque de verre, les carreaux de nacre, etc.»

Polycaro: Quid du 'sujet brûlant' du monde du carrelage, à savoir les formats XXL?

Niko: «La pose de carreaux grands formats n'est ni notre spécialité ni notre centre d'intérêt. Mais si les clients en demandent, je m'en charge. Dans de tels cas, il est important de s'informer correctement et de se faire assister. Par exemple, je contacte le représentant d'ArDEX pour demander plus d'informations sur la colle appropriée, comme la S28 pour grands formats. Ou bien je collabore avec un autre carreleur de la région qui m'aide pour les projets plus importants. En plus de ma formation et des connaissances acquises sur le tas, j'ai également suivi des formations complémentaires chez Technicel, Azuleo, etc.

Mais bon, comme je l'ai dit, la pose de carreaux grands formats n'est pas notre centre d'intérêt, car la majorité de nos activités concerne aujourd'hui l'application de microtopping. On pourrait affirmer que nous fabriquons ainsi nos propres carreaux grands formats. Avec le microtopping, nous pouvons en effet aller jusqu'à 40 m². Naturellement, c'est légèrement différent des carreaux proprement dits, mais cela permet d'obtenir de magnifiques résultats.»

Polycaro: En fait, qu'est-ce que le microtopping?

Niko: «Le microtopping s'applique de manière entièrement manuelle et sans raccords, et ce tant sur les sols que sur les murs et même sur les meubles. Il présente l'aspect du béton poli et est, grâce à une infinité de pigments, disponible dans toutes les variétés de couleurs imaginables. Il confère aux intérieurs un look unique et contemporain et, grâce à sa faible épaisseur, le microtopping convient parfaitement pour des rénovations. Lorsque le carre-



”

**NOUS DÉBATTONS DE CHAQUE PROJET.
QUELLES ÉTAIENT LES DIFFICULTÉS?
COMMENT LES AVONS-NOUS RÉSOLUES?
COMMENT FAIRE ENCORE MIEUX LA
PROCHAINE FOIS? DE CETTE FAÇON, VOUS
ÉVOLUEZ TOUJOURS AVEC LE MARCHÉ.**

TILING Levelit TO PERFECTION

Nous serons présents au
BELGIAN STONE DAY
le 23/11/2021

PLACE N°9

Pose simple des
carreaux grands formats



Surface
parfaitement lisse



Pose plus rapide



Clientèle 100%
satisfaite

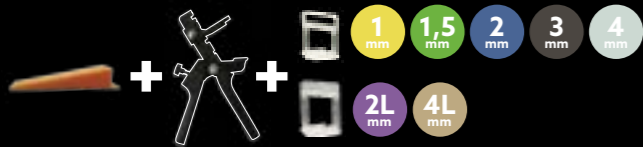


Carrelages-parquets:
pose impeccable



Dalles de terrasses
jusqu'à 25 mm

DECOUVREZ
NOTRE
LARGE GAMME
<<< ICI >>>



www.levelit.eu

TILING HELIX TO PERFECTION



interview



lage existant est encore en bon état et ne doit pas être démolé, nous appliquons le primaire adéquat et préparons le support en plaçant un treillis d'armature sur les carreaux, par exemple. Nous appliquons ensuite le microtopping sur ces carreaux et, en quatre ou cinq jours seulement, le client bénéficie d'une pièce totalement métamorphosée. Grâce à l'utilisation d'un polymère comme liant, ce produit est étanche à l'eau et peut parfaitement s'utiliser dans les pièces humides comme les salles de bains, par exemple. Le microtopping facilite également les travaux de réparation.»

Polycaro: Vous semblez être totalement fan de ce produit. Quel est son prix par rapport à d'autres matériaux?

Niko: «Le prix de matériau n'est pas bon marché. D'un autre côté, démolir des carreaux ou replafonner n'est pas bon marché non plus. Bien qu'il convienne pour tous les segments de la clientèle, il nous faut avouer que nos clients sont plutôt issus du segment

supérieur. Nos clients nous trouvent généralement via le bouche à oreille; nous n'avons jamais dépensé d'argent pour faire de la publicité pour Atelier Ciré. Nous collaborons avec plusieurs gros entrepreneurs, ainsi qu'avec des architectes et des architectes d'intérieur. Nos chantiers sont ainsi disséminés sur la Belgique et les Pays-Bas.

Christophe et moi avons tous deux suivi une formation chez notre fabricant de microtopping, Ideal Work. C'est d'ailleurs obligatoire pour travailler avec ses produits. Ensuite, 'il n'y a plus qu'à...', comme on dit. On apprend par la pratique et, si nous pouvons donner un bon conseil: n'ayez pas honte de demander conseil à quelqu'un d'autre. Nous affinons constamment nos méthodes de pose. Tout évolue. Nous débattons de chaque projet: quelles ont été les difficultés, comment les avons-nous résolues, comment mieux faire et être plus efficace la prochaine fois, etc. Lorsqu'on est satisfait de son travail, on régresse. Nous plaçons la barre toujours plus haut. C'est ce qui permet d'obtenir le meilleur résultat.»

”
QUAND ON EST SATISFAIT DE
SON TRAVAIL, ON RECULE

Polycaro: Comment le microtopping se pose-t-il?

Niko: «On part de la même base que si on allait poser du carrelage: une chape ou un enduit au ciment. On pose une étanchéité, on égalise, on remplit les raccords d'enduit. Le microtopping s'applique en différentes couches et en différentes granulométries avant d'être poncé. Les couches et les grains deviennent de plus en plus fins et, finalement, on parachève le tout avec trois couches de vernis en phase aqueuse. Nous partons toujours d'une base blanche à laquelle nous avons ajouté notre propre pigment de couleur. Les possibilités sont infinies et le résultat est chaque fois unique.»

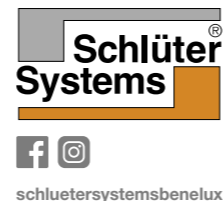


reddot winner 2021

Adaptable.

Schlüter®-KERDI-LINE VARIO : Évacuation linéaire avec profilés

La nouvelle génération de caniveaux d'évacuation : Schlüter-KERDI-LINE-VARIO allie une technique d'évacuation performante KERDI à des profilés élégants en design Schlüter. Pourquoi Vario ? Puisque les caniveaux filants sont recoupables à la longueur souhaitée, et le siphon courbé orientable à 360° rend l'installation particulièrement variable.

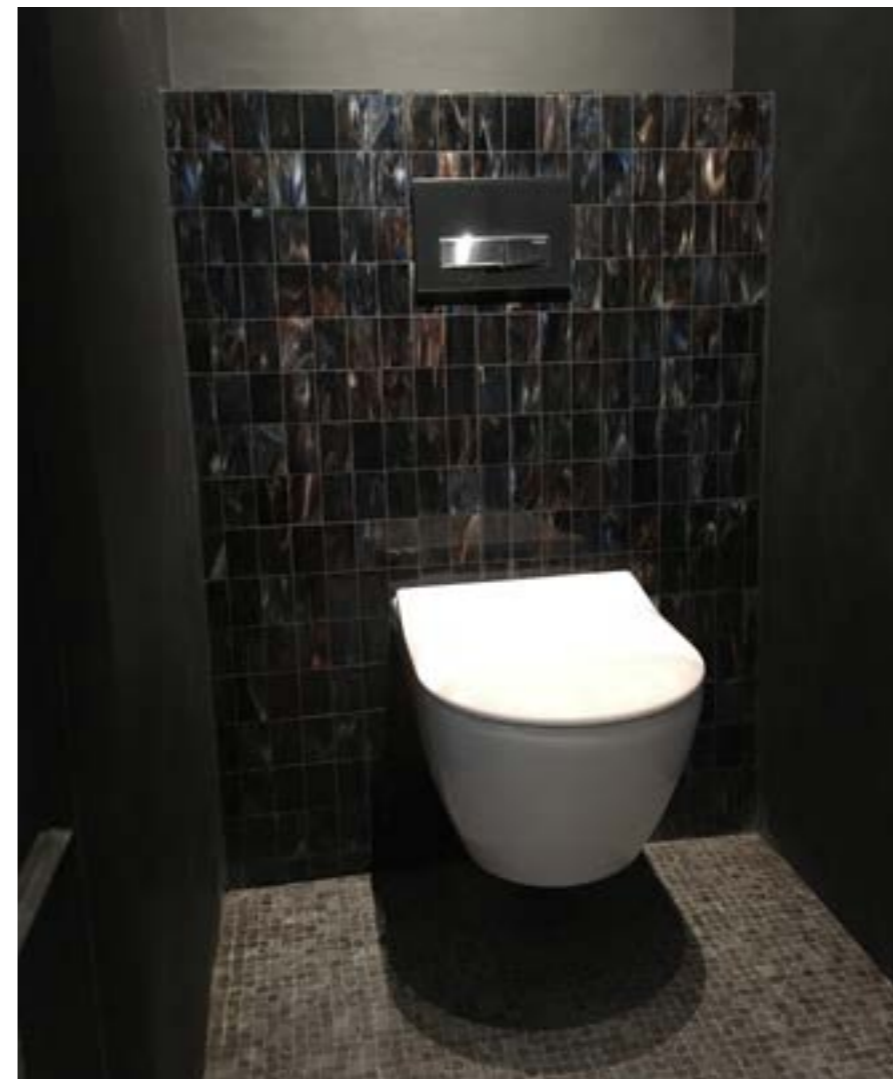




**Votre spécialiste
dans la pose sécurisée
de carrelages XXL
grâce à notre technologie
microtec !**



www.ardex.eu



Polycaro: Revenons un instant sur vos connaissances en tant que carreleur. Quel type de chantiers appréciez-vous ?

Niko: «Je trouve qu'entrer dans un bâtiment nu au début d'un projet et le quitter à la fin des travaux en ayant réalisé quelque chose de beau procure toujours un sentiment bien-faisant. J'aime travailler avec des matériaux raffinés empreints de créativité et d'unicité. J'aime renvoyer les clients à la recherche de solutions spéciales chez Dominique Desimpel à Knokke. Il possède une superbe gamme: pas bon marché, mais spéciale. L'entreprise De Tegel BV à Breda propose elle aussi de beaux matériaux.

J'ai dernièrement réalisé un beau projet dans une salle de bains noire. Les murs ont été revêtus de carreaux de mosaïque de verre nacré de 4x8 cm sur filets. Pour le sol, le client a choisi une mosaïque de galets en pierre naturelle sur filets, de 30x30 cm. Tous les pro-

duits ont été sélectionnés chez Dominique Desimpel et tout a été collé avec de la colle Ardex. Les murs ont d'abord été habillés de panneaux Wedi afin de s'assurer que tout soit bien droit.»

Polycaro: Quelle était la particularité de ce projet ?

Niko: «L'architecte voulait revêtir les murs jusqu'à une hauteur de 1,20 m et voulait que le haut soit revêtu de carreaux entiers. Nous avons donc utilisé Ardex X77 pour nous assurer que les carreaux ne tomberaient pas. Nous avons en effet dû commencer par le haut puis descendre, ce qui n'est pas très courant. Grâce à cette colle, cela a parfaitement fonctionné.

Nous travaillons beaucoup avec Ardex, également pour les chapes à séchage rapide ou pour retravailler localement les murs, etc. Je trouve l'assistance technique très bonne et suis très satisfait de leurs produits. En termes

de prix, Ardex est peut-être un peu plus cher, mais chez nous, c'est la qualité qui prime. D'autres produits donnent parfois un résultat moins satisfaisant, comme des résidus secs au fond du seau lorsque vous les mélangez, par exemple.»

Polycaro: Y a-t-il un autre projet que vous aimeriez aborder ?

Niko: «Dans un autre projet, nous avons réalisé un mur de cuisine avec des zelliges verts. Pour poser ces carreaux sur les côtés de la fenêtre, tous ont dû être coupés en onglet. Une prouesse fastidieuse!

Scier en onglet s'effectue toujours manuellement avec une meuleuse flexible. Le type de disque n'a pour moi pas beaucoup d'importance. J'achète presque tout mon matériel chez VDW Tools & Technics à Lier, où l'on trouve tout pour le carreleur. Je travaille aussi vite avec ma meuleuse qu'avec une scie à eau. Que je trouve trop encombrante. Une meuleuse génère peut-être davantage de poussière, mais la plupart du temps, nous travaillons dans des bâtiments à l'état de gros œuvre où nous effectuons nos travaux de meulage à l'extérieur, ce qui réduit les nuisances liées à la poussière au minimum.

Encore un petit conseil pour ceux qui veulent scier en onglet: quand le carreau présente une épaisseur de 10 mm, j'essaie toujours de rester 1 mm sous le bord et de réaliser mon onglet légèrement supérieur à 45 degrés, et ce des deux côtés. Si vous êtes trop près du bord, des petits bouts peuvent sauter. Ce millimètre vous donne un peu plus de solidité. Et lorsque vous procédez ensuite au jointoiment, la finition est propre, droite et esthétique.»

Polycaro: Le carrelage est vraiment devenu une vocation tardive. Qu'est-ce qui rend ce métier si fascinant ?

Niko: «Chaque jour est différent. Chaque projet vous offre un nouveau défi. Il est erroné de croire que les carreleurs passent leurs journées sur les genoux. Vous travaillez avec des carreaux de petit et grand format, avec des zelliges, avec des motifs en chevrons, etc. Et puis, évidemment, il y a le contact avec le client, la défense de votre devis, la diversité

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



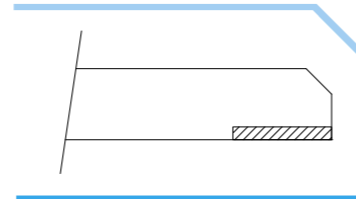
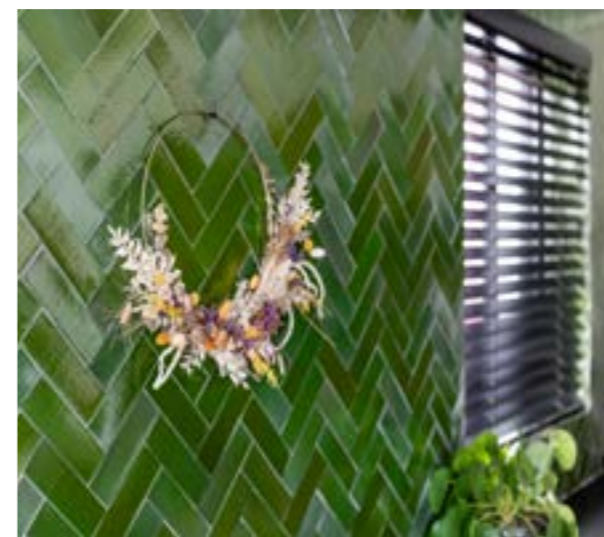
ROBUSTUS



NEW

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

Compactline®

50
YEARS
1969-2019FERRARI & CIGARINI
VERY ITALIAN TECHNOLOGYTel. +39 0536 941510
sales.dpt@ferrari-cigarini.com
www.ferrari-cigarini.comwww.projectburo.be
exclusive machines
e-mail info@projectburo.be
tel +32 (0) 3 663 67 28
mob +32 (0) 495 340 350
b-2990 wuustwezel - bredabaan 825

par rapport aux matériaux avec lesquels vous voulez travailler fait partie du travail et, c'est ce qui, pour moi, le rend agréable et stimulant. Les bons clients suivent nos conseils, ils discutent rarement.»

Polycaro: Voyez-vous Atelier Ciré s'agrandir à l'avenir?

Niko: «Atelier Ciré n'a certainement pas besoin de s'agrandir. Nous avons déjà essayé de travailler avec du personnel. Nous avons l'impression de reculer au lieu d'avancer. Nous avons longtemps cherché un collaborateur expérimenté, mais ceux-ci sont rares et coûteux. Financièrement, il s'agissait directement d'un pas important. Mais quelqu'un qui ne sait rien faire et à qui il faut tout expliquer quatre fois... Cela ne va pas non plus. C'est pourquoi nous travaillons désormais avec des sous-traitants.»

Nous préférons rester petits, pour garder le contrôle. Notre priorité consiste à pérenniser notre label de qualité.

Polycaro: En conclusion, quel conseil en or aimeriez-vous donner à un carreleur débutant?

Niko: «N'ayez pas honte de demander des informations ou de l'aide.»♦

Vous voulez en savoir plus sur Atelier Ciré? Vous trouverez le duo à Halle-Zoersel ou sur www.atelierciré.be.

des chantiers, le résultat final, et l'aspect qui vous permet d'être fier du résultat de votre travail. Je pense que nous mettons tous deux beaucoup de passion dans notre travail, et que nous respirons celle-ci. Le client sait ainsi qu'il en a pour son argent et qu'il est entre de bonnes mains.»

Polycaro: Trouvez-vous difficile de défendre les prix auprès des clients?

Niko: «Je n'ai jamais participé à la guerre des prix, même lorsque j'ai débuté. Lorsque l'on me demandait mon prix au mètre carré, je me rétractais généralement. Il y a suffisamment de cowboys sur le marché qui veulent uniquement faire du volume à n'importe quel prix. C'est dommage, mais c'est ainsi. Chez nous, chaque situation est différente. Il est donc important d'estimer correctement l'investissement en temps à prévoir, les matériaux nécessaires, etc. Expliquer les devis aux clients



Joeri Decatelle de GMT et Johan Vergauwen de VETA

Johan Vergauwen (VETA) a ouvert une nouvelle salle d'exposition pour les salles de bains

Une telle machine de découpe au jet d'eau, cela vous donne un coup de boost.

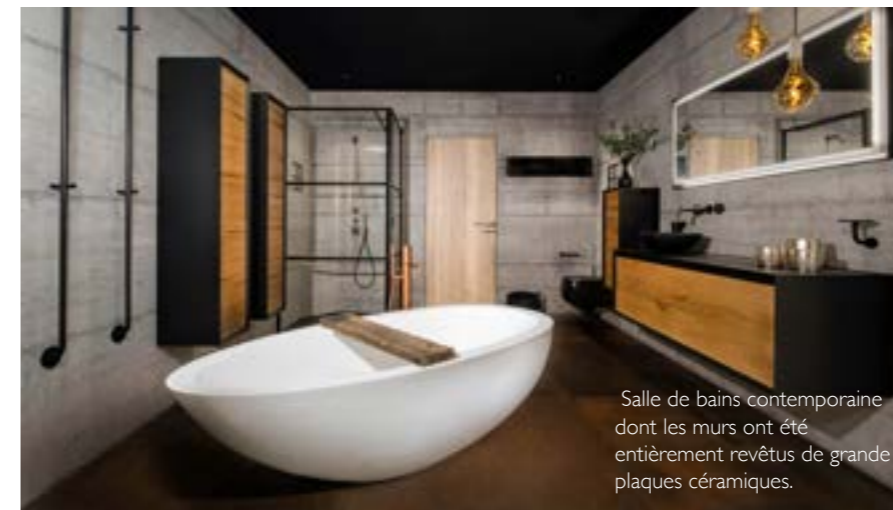
Il y a sept ans, Johan Vergauwen hésitait encore entre acheter une voiture de luxe ou une machine de découpe au jet d'eau de CMS Brembana. Le directeur du cuisiniste VETA a choisi la seconde option et ne l'a pas regrettée une seule seconde. Entre-temps, il en est même déjà à sa deuxième machine de découpe au jet d'eau. Nous sommes allés jeter un œil à la nouvelle salle d'exposition Bain & Douche by VETA, où l'on peut désormais aussi s'offrir une nouvelle salle de bains.

Texte: Hilde Van Malderen – Photos: VETA (Bain & Douche) et GTM

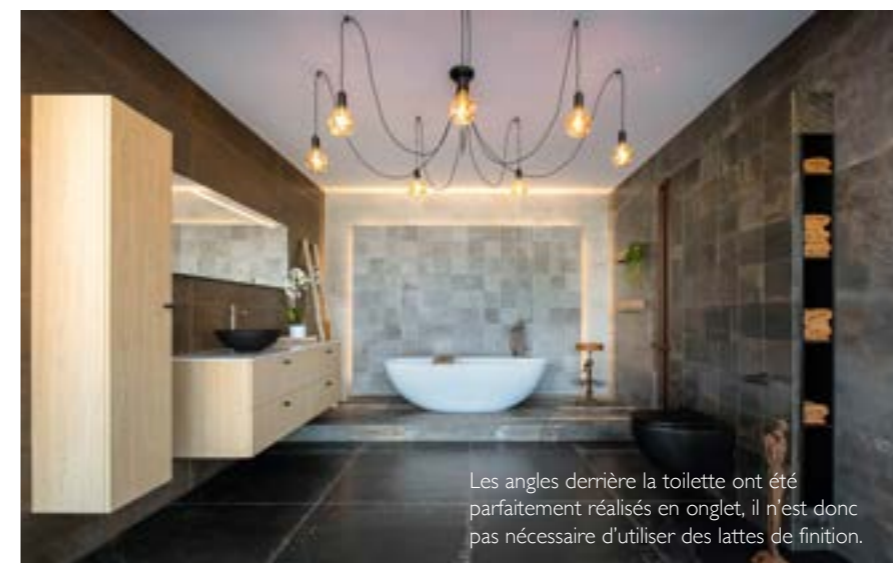
Joeri Decatelle de Granite & Marble Technology (GMT), le distributeur de CMS Brembana en Belgique, nous a accompagnés lors de notre visite. C'est lui qui a livré la première machine de découpe au jet d'eau chez VETA il y a sept ans, puis la seconde il y a trois ans. "En fait, Johan n'est pas un client typique pour nous, parce que c'est un cuisiniste", nous a expliqué Joeri lors des présentations.

"Nos clients sont principalement actifs dans le secteur de la taille de pierre. Dans la construction ou dans le monde de l'aménagement intérieur. Nous n'avons pratiquement pas de clients actifs dans la finition. Mais il voulait produire ses propres plans de cuisine lui-même, principalement en céramique. Il entrevoyait un avenir dans ce domaine et cela s'est avéré être la bonne décision.

Johan Vergauwen acquiesce. "Lorsque j'ai vu les grandes plaques de céramique pour la première fois, je me suis immédiatement dit: ce matériau offre tous les avantages et presque aucun inconvénient par rapport au granit et aux composites. Le poids constituait ici un facteur important. Jusqu'alors, nos plans de cuisine étaient fabriqués par trois entreprises externes. Mais lorsque je leur ai demandé de



Salle de bains contemporaine dont les murs ont été entièrement revêtus de grande plaques céramiques.



Les angles derrière la toilette ont été parfaitement réalisés en onglet, il n'est donc pas nécessaire d'utiliser des lattes de finition.

découper de la céramique, ce fut difficile. Et dans les entreprises qui disposaient déjà d'une machine de découpe au jet d'eau, celle-ci était déjà surchargée."

Pourquoi vouliez-vous réaliser vous-même ces plans de travail de cuisine?

Johan: "Pour gagner du temps. En tant que cuisiniste, nous fabriquons les placards. Ensuite, nous devons attendre qu'une entreprise externe vienne mesurer le plan de travail et l'installer encore un peu plus tard. C'est seulement à ce moment-là que nous pouvions alors revenir pour la finition ultime. Maintenant, lorsque nous commençons à travailler sur une cuisine, nous la parachevons en une fois. C'est beaucoup plus efficace, nous ne devons tout amener puis tout ranger qu'une seule fois. Entre-temps, nous en sommes aujourd'hui à 90% de plans de travail de cuisine en céramique. Nous n'avons pas l'intention de cesser

de proposer les autres matériaux, à l'exception du composite que nous avons arrêté."

Cette machine de découpe au jet d'eau a-t-elle influencé votre décision de commencer aussi à réaliser des salles de bains?

Johan: "Oui, dans ce domaine, l'avantage qu'offre une telle machine de découpe au jet d'eau est encore plus grand, car dans une salle de bains, les évidements sont nombreux. Il faut travailler encore davantage sur mesure. Nous réalisons aussi tous les angles extérieurs en onglet, sans latte de finition en aluminium.

Joeri: "Dans une salle de bains, la céramique offre un avantage encore plus grand. Les parois de la douche qui vont jusqu'au sol, le calcaire, etc., l'entretien d'une salle de bains est plus intensif que celui d'une cuisine."

Et il faut le dire: les salles de bains que Johan a installées lui-même dans sa nouvelle salle d'exposition sont de véritables bijoux où les détails apportent vraiment une petite touche de classe supplémentaire. Il était heureux de nous faire visiter les lieux. Toutes les parois ont été revêtues de grandes plaques de céramique qui semblent avoir été réalisées par des peintres d'une très grande sensibilité. "Et pour travailler ces plaques, il faut être équipé", explique Johan. "Les carreleurs qui découpent de grandes plaques à la disqueuse rencontrent souvent des problèmes. C'est pourquoi ils n'aiment pas travailler avec ces grandes plaques. Le risque de casse est trop grand et cela représente un coût important. Alors que cette machine de découpe au jet d'eau peut tout faire. Cela donne un coup de boost. Une telle machine de découpe au jet d'eau, c'est de la folie. Notre objectif consiste maintenant à toucher encore plus d'architectes d'intérieur, car ils raffolent de toutes les réalisations spéciales que nous pouvons proposer, mais ils ne trouvent pas de transformateurs pour les produire. Notre avantage réside aussi dans le fait que nous réalisons tout avec notre propre personnel. Sinon, combien de personnes vous faut-il? Un chapiste, un carreleur, un électricien, un spécialiste en sanitaire. Et pas évident de tout coordonner. Trouver du personnel constitue cependant le plus gros problème. Nous le formons nous-mêmes en interne à partir de zéro. Tom, l'opérateur de notre machine de découpe au jet d'eau, est arrivé chez nous un beau jour. Bien que traducteur-interprète de formation, il m'a demandé si j'avais du travail pour lui. Depuis, il est presque marié à sa machine. Parce qu'il ne s'agit pas seulement de la faire fonctionner. Il faut aussi la programmer. Et c'est aussi une question de vitesse, de pression, etc. J'avais donc besoin de quelqu'un qui réfléchit doublement, doté de deux mains droites et motivé. Et Tom veut vraiment exceller dans ce domaine."

Qu'est-ce qui rend la machine de découpe au jet d'eau de CMS Brembana si performante?

Joeri: "Ce sont des pionniers dans le domaine des machines de découpe au jet d'eau, tout comme Johan est un pionnier dans l'utilisation de grandes plaques de céramique dans le secteur des cuisines. CMS Brembana maîtrise la technologie à cinq axes comme nul autre. Et

LIVE THE FUTURE.
RIGHT NOW



MAR 29 SEPT
MO+ 02 OCT
MAC 2021
Verona
Italy

Hall 3
Stand B47-C50

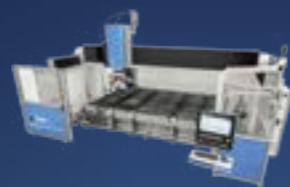
GAMME COMPLÈTE DE MACHINES DE POINTE POUR L'USINAGE DE LA PIERRE



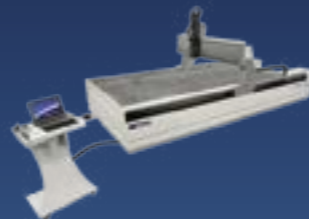
CENTRES D'USINAGES



DEBITEUSES 5 AXES



DEBITEUSES COMBINEE WATERJET



MACHINES DE DECOUPE AU JET D'EAU

GMT B.V.B.A.
T: +32 (0)55 38 99 99
info@gmtbvba.be
www.gmtbvba.be



Industrial Solutions Benelux
T: +31-77-8513960
info@i-s-b.info
www.i-s-b.info



Des hexagones ont été découpés à la machine de découpe au jet d'eau et intégrés comme motif dans des carreaux gris.



Les plaques céramiques ressemblent au travail d'un peintre.



ils produisent leurs propres machines, mais aussi leurs propres logiciels, leurs propres pompes. Johan a vu la machine sur un salon en Italie, où il a parlé directement avec les responsables de CMS Brembana. Nous sommes également allés ensemble rendre visite à un autre client pour voir la machine à l'ouvrage. Ce qu'il avait en tête à l'époque, CMS le réalisait déjà avec les machines. Il faut aussi faire des essais et parfois des erreurs. Vous avez beau acheter une machine aussi performante, le résultat dépendra toujours de la qualité de l'opérateur qui l'utilise. C'était aussi l'un des points forts de Johan. Pendant les deux premières années, il a travaillé lui-même sur la machine."

Johan: "Tous les samedis et dimanches."

Joeri: "Il a tout testé, a apporté des perfectionnements et a tout transmis à de nouveaux collaborateurs dans l'entreprise. Car ce n'est pas une machine à café, hein? Il faut tenir compte de nombreux paramètres."

Entre-temps, vous avez déjà remplacé votre première machine de découpe au jet d'eau par une nouvelle.

Johan: "Oui, même si cette machine pouvait en fait encore tenir beaucoup plus longtemps."

Mais après quatre ans, elle était amortie et avait encore beaucoup de valeur. Alors, je l'ai vendue. La demande pour ces machines est élevée. Un tailleur de pierre un peu plus petit peut ainsi également acheter une machine de découpe au jet d'eau et effectuer ses réalisations sur celle-ci. Et nous avons maintenant une nouvelle machine de découpe au jet d'eau qui est encore plus performante. Lorsque les gens viennent nous voir pour une cuisine ou une salle de bains, nous passons toujours devant la machine de découpe au jet d'eau, parce qu'elle est si spectaculaire. Cela compte. Les clients voient que tout est vraiment fabriqué ici et cela insufflé de la confiance."

Joeri: "C'est pour cela que Johan investit, évidemment. Car il y a déjà des différences entre la technologie d'il y a sept ans et celle d'il y a deux ans. Peut-être pas au niveau de la mécanique, mais bien au niveau de la communication et du cerveau de la machine. Les détails font la différence... C'est pourquoi on la surnomme la Ferrari des machines. Je remarque vraiment que les clients qui achètent une machine de découpe au jet d'eau deviennent accros à celle-ci au bout de deux ou trois mois. Ils ne peuvent plus s'en passer. Cela a un

tel impact sur la production. C'est devenu une technologie presque indispensable. La production est également orientée vers la machine de découpe au jet d'eau. Les gens recherchent l'efficacité, la rentabilité et la précision."

Comment envisagez-vous l'avenir? Quels sont les défis qui vous attendent? Ou quelles évolutions observez-vous?

Johan: "Je pense que les applications de la céramique vont encore s'élargir. Je viens de vendre une plaque pour revêtir un couloir. La dame trouvait que c'était pratique avec ses petits-enfants, qui salissent tout avec leurs mains et leurs chaussures. J'entrevois encore davantage d'applications. Parce que des impressions très différentes font aussi leur apparition."

Joeri: "Le marché s'est bien comporté. Tout le monde a bien travaillé. Ce que les gens n'ont pu dépenser pour leur divertissement, ils l'ont dépensé pour leur confort personnel et en rénovations. Cette tendance va encore se poursuivre pendant un certain temps. La mentalité a changé. D'abord s'occuper de la maison, puis on verra bien." ♦

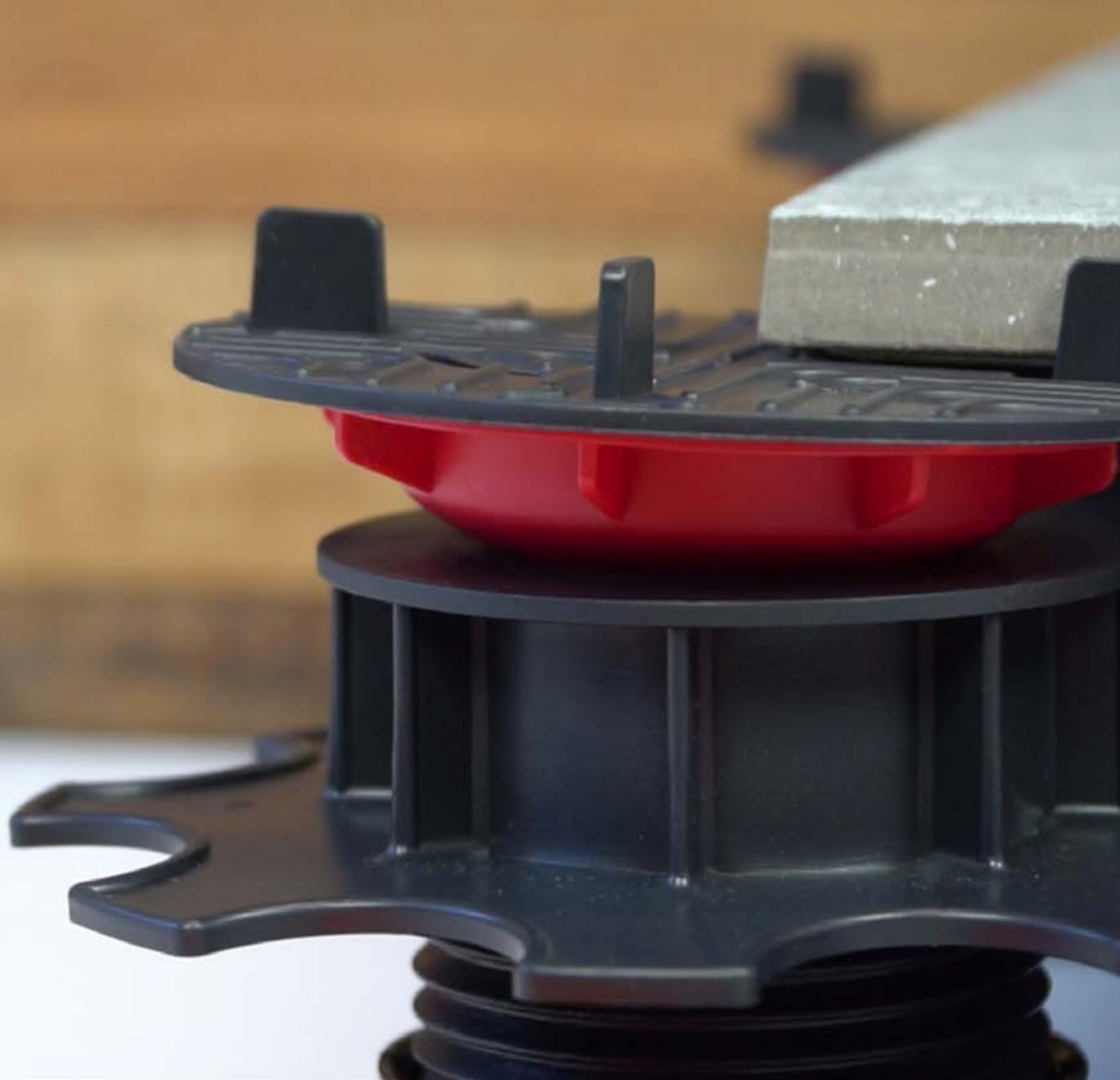
Expertise

SOLIDOR

des nouveautés qui
viennent appuyer
son rôle de pionnier

Concevoir des produits pour aménager des terrasses de qualité, de manière simple et écologique. Voilà ce qui motive SOLIDOR depuis plus de quarante ans. Véritable pionnier du développement et de la fabrication de plots de terrasse, l'entreprise reste fidèle à son image et continue à investir dans une technologie révolutionnaire. Les exemples les plus récents étant un correcteur de pente automatique et une fixation adhésive résistant aux tempêtes. Deux produits de fabrication 100% belge qui facilitent grandement le travail du carreleur, pour un résultat encore plus ajusté et élégant.

Auteur & photos: Solidor





Il n'y a pas deux terrasses identiques mais pour chaque projet, on attend pourtant du carreleur le même résultat impeccable quel que soit la complexité de la situation. C'est pourquoi SOLIDOR a enrichi sa gamme de deux innovations importantes : le correcteur de pente automatique HA5 et la fixation adhésive résistant aux tempêtes Sticksol.

Compatible et familier

SOLIDOR avait déjà un correcteur, mais avec des angles d'inclinaison réglables prédéfinis. La nouvelle version automatique permet d'incliner le système à n'importe quel angle entre 0 et 5%. Les plots équipés de ce système permettent donc de réaliser une terrasse parfaitement plane, même sur les pentes les plus escarpées. Rapide et efficace, quel que soit le support. Le correcteur supprime en effet une partie du fastidieux travail de mesure et d'ajustement.

Henri Dejans, Business Development Manager chez SOLIDOR : "Le grand atout de l'HA5 reste sa modularité. Notre intention n'est pas de contraindre les carreleurs à apprendre à maîtriser un nouveau produit mais de garantir un confort d'utilisation optimal. C'est pourquoi le correcteur de pente automatique est entièrement compatible avec notre gamme de produits existante. Pour les clients habitués, cet accessoire apparaîtra directement familier, facile à reconnaître à sa couleur rouge."

LA NOUVELLE VERSION AUTOMATIQUE PERMET D'INCLINER LE SYSTÈME À N'IMPORTE QUEL ANGLE ENTRE 0 ET 5%

Le correcteur de pente automatique se compose d'un plateau en plastique recyclé, qui se place entre la plaque supérieure et la rallonge, en préservant toute la capacité portante. Le correcteur HA5 compense l'angle d'inclinaison en basculant mais sans modifier le réglage de la hauteur du socle. "Le carreleur est ainsi certain de gommer chaque inégalité au millimètre près", affirme Henri.

Parfaite après la tempête

La deuxième innovation de SOLIDOR a été imaginée pour pallier aux tempêtes saisonnières imprévisibles de plus en plus fréquentes, qui ne laissent souvent pas les terrasses indemnes. "Le vent peut entraîner une dépression sous les terrasses, surtout en carrelages céramiques



plus légers, ce qui peut soulever le revêtement et causer des fissures", explique Henri.

C'est pourquoi SOLIDOR a développé une alternative plus esthétique, plus durable et plus solide aux silicones et à la colle. Sticksol est constitué d'un composant avec une adhérence plus que suffisante pour maintenir les carrelages en place même en cas de fortes intempéries. Terminé les terrasses qui claquent au vent, tandis que les joints restent bien ouverts et que la fixation reste parfaitement en place.

Sticksol est une couche adhésive bitumineuse en forme de trèfle appliquée sur la plaque supérieure du plot de terrasse. Elle est préinstallée, l'installateur n'a qu'à retirer le film protecteur. Cela donne une structure ultra résistante, car les angles des carrelages ainsi fixés se consolident mutuellement avec leur poids. Cela confère une plus grande stabilité à la terrasse", poursuit Henri.

SOLIDOR a fait tester Sticksol en détail, avec des résultats très encourageants. Les ingénieurs de Voxdale ont testé l'adhérence dans leur soufflerie professionnelle à Beringen, et d'autres tests ont été réalisés par la suite dans des régions venteuses. Il en est ressorti que Sticksol peut résister à des vents jusqu'à 11 Beaufort, ce qui équivaut presque à la puissance d'un ouragan. Rien qu'en collant la ligne extérieure de la terrasse, on constate déjà une résistance accrue.

À l'étranger non plus, les qualités de Sticksol n'ont pas échappé au secteur de la construction. Cette nouvelle innovation de SOLIDOR a notamment été récompensée lors de 'L'élection des Produits du BTP' à Paris. Un prix bien mérité, lui aussi solidement accroché dans notre siège social. ♦



Expertise

Des sons creux sous les carrelages sont rarement une bonne nouvelle

Texte + photos: tileXpert

Combien de fois n'arrive-t-il pas de constater après la pose d'un carrelage que plusieurs carreaux sonnent creux? Cela peut se manifester à l'intérieur comme à l'extérieur, aussi bien directement après les travaux de jointoiment qu'un certain temps après la finition. L'avis d'un expert s'avèrera alors généralement un mal nécessaire pour déterminer la cause de ce phénomène.

Transfert ou surface de contact

Le CSTC (Centre Scientifique et Technique de la Construction) a par exemple prévu dans la NIT (Note d'Information Technique) numéro 237 (datant de 2009) un paragraphe qui autorise dans une mesure limitée les sons creux sous un carrelage.

Permettez-nous de citer le chapitre 7.3 'Réception – Son creux': "Il peut arriver que certains carreaux posés, surtout s'ils sont de grand format, rendent un son creux lorsqu'ils sont sondés avec un objet dur. Ce phénomène tient généralement à la présence, sous la surface, d'inclusions d'air dues au manque de planéité de la chape et/ou du carreau, et donnant lieu à un contact imparfait entre les deux couches. Ainsi, par exemple, pour des mortiers-colles à usage intérieur, un contact minimum (transfert) de 70% est exigé. Le même raisonnement est d'application pour la pose traditionnelle, où l'on vise généralement une surface de contact minimum de 60%. Dans



les deux cas toutefois, le produit de pose doit être appliqué de manière homogène. Un son creux n'est donc pas une raison suffisante pour refuser un carrelage, sauf s'il s'accompagne d'autres défauts comme le décollement de carreaux ou la dégradation des joints. Lorsqu'une adhérence maximale est souhaitée (par exemple, pour le revêtement de marches d'escalier ou d'un

sol exposé à la chute d'objets lourds), un double encollage doit être prescrit."

Entre-temps, la tendance aux carrelages céramiques, surtout, a tellement évolué que l'on a non seulement lancé sur le marché des carreaux de grand à très grand format, mais aussi et surtout des carreaux fins. Cela implique non seulement qu'il faut

appliquer une attention particulière lors du transport et de la manipulation, mais aussi et surtout lors de la pose. Plus un carreau est fin, plus il doit être collé en plein. Tel était l'un des points de vue de l'équipe XXL de l'EITA (European Innovative Tile Academy), la nouvelle version des directives de pose de carrelages XXL recommandant d'aspirer à une surface de contact carreau/support de 100%. Quoiqu'il en soit, on part du principe que le support à carrelage doit être plat dans les limites des tolérances les plus strictes. Avec une application parallèle de la colle à carrelage selon la technique du double encollage, une surface de contact de $\pm 90\%$ sera parfaitement réalisable dans la pratique.






Dégradation des carreaux de sol

Une série d'anomalies relatives à des carreaux sonnant creux recueillies par les bureaux d'expertise de tileXpert a permis d'identifier différentes causes. Il est frappant de constater qu'un pourcentage important – si pas le plus important – de dommages similaires se produit en présence de carreaux de plus grand format sur du chauffage par le sol. Souvent, les carreaux qui sonnent creux s'accompagnent d'un décollement localisé ou complet. Non seulement en présence de lits de sable stabilisé traditionnels à base de ciment, mais surtout en présence de sols chauffants, il faut veiller à ce que la chape soit suffisamment épaisse et armée pour permettre de compenser le retrait (thermique).

Ici, subdiviser de grands pans de sol au moyen de bandes périphériques et joints de dilatation suffisamment larges revêtira une importance capitale. Un treillis d'armature dans la chape permettra de répartir uniformément les contraintes de retrait et de traction sur l'ensemble du sol. Parfois, les mortiers de chape à base de ciment seront renforcés par plusieurs grammes de fibres par m^3 , mais celles-ci ne remplaceront pas les propriétés d'un treillis d'armature. Il faut également tenir compte du fait que chaque matériau a un coefficient de dilatation différent. Avec les fluctuations de température, la chape bougera différemment par rapport au carrelage en pierre naturelle collé sur celle-ci, par exemple. En

Style Grout

Une nouvelle génération de joints cimentaires

-  Pâte fluide et crémeuse
-  Large gamme de tons chauds et froids
-  Intensité de couleur inaltérable dans le temps
-  Temps d'application réduit
-  Performances physico-mécaniques optimales

Nouvel
emballage de
3 kg



Fenêtre
transparente

Force et beauté entre les espaces

Une nouvelle génération de produits
respectueux de l'environnement à la
hauteur de l'évolution des surfaces.

Made In Italy

Product met een zeer lage VOS-emissie, zoals voorzien
door GEV-Emicode van de Franse regelgeving.



LITOKOL
HI-PERFORMANCE BUILDING PRODUCTS

www.litokol.it



cas de chauffage par le sol, la température dans la chape ne sera jamais la même partout. La structure du sol ne se déformera dès lors jamais uniformément sur le plan thermique. C'est ce qu'on appelle le retrait différentiel du complexe de sol. Plus le format des carreaux sera grand, plus le risque de dégradation de ceux-ci sera assurément élevé. Les tensions dans la structure du sol doivent donc être maîtrisées surtout en permettant au sol de bouger librement (en respectant toujours le temps de durcissement et/ou de séchage nécessaire lors des techniques de collage). Le fluage ou l'instabilité du support pourra également nuire à la durabilité du carrelage appliqué.

Parmi les autres phénomènes fréquents à l'origine du décollement des carrelages, tant en céramique qu'en pierre naturelle, citons:

I. Pour les techniques de pose traditionnelles

- Faible composition du mortier de pose: granulométrie du sable inadaptée, facteur E/C
- Transfert insuffisant carreau/lit de sable stabilisé: faible surface de contact (cohésion)
- Tapotement trop fort sur le carreau: l'expulsion de l'eau de gâchage réduira l'adhérence du mortier de pose.

- Conditions météorologiques défavorables: surtout lors de la construction de terrasses, il convient de prêter attention à la durée du temps ouvert, etc.

L'adhérence finale des mortiers composés à base de ciment sera généralement de 0,03 N/mm² (réf. CSTC), ce qui s'avère par essence beaucoup trop peu pour la pose de carreaux céramiques extrêmement comprimés, par exemple. Il arrive fréquemment au carreleur concerné d'ajouter une quantité arbitraire de produit destiné à favoriser l'adhérence, voire même de mélanger de la colle à carrelage avec le mortier préparé sans réfléchir. Il est donc très important et recommandé de quérir les informations appropriées auprès du fabricant concerné et de suivre strictement ses directives. Mélanger tout simplement n'importe quelle sorte de produit consolidateur ou de colle à carrelage avec un mortier de composition traditionnelle ne sera pas la meilleure idée. Le carreleur jouera alors au fabricant et si les choses tournent mal par la suite, la responsabilité en sera incontestablement directement imputée à ce carreleur inventif.

Il sera préférable de préenduire certaines pierres naturelles au moyen d'un apprêt enrichi en résine recommandé par le fournisseur afin de créer une 'couche d'accrochage'.

2. Pour les techniques de collage sur

3. chape durcie

- Humidité résiduelle excessive dans la masse de la chape: 2,5% maximum (2% en cas de chauffage par le sol).
- Mauvais choix de la colle à carrelage: adhérence insuffisante, formation de taches sur la pierre naturelle.
- Gâchage incorrect de la colle en poudre: eau de gâchage non-dosée, vitesse de malaxage, temps de repos, température ambiante, humidité relative de l'air, etc.
- Omission du double encollage (buttering/floating): des stries de colle droites, tant sur le support qu'au dos du carreau, garantiront une répartition correcte du mortier-colle.
- Utilisation d'un peigne à colle de mauvaise dimension: le peigne à colle de dimension appropriée doit également être choisi en fonction de la planéité de la surface à carreler.
- La technique de collage proprement dite: un mouvement de pression et glissement parallèle garantira le meilleur résultat.
- Les conditions sur le chantier: température, courants d'air, etc.
- Mise en route trop brutale du chauffage par le sol, etc.



Devancer les tendances !

Tel est notre objectif

PCI
Für Bau-Profis

PCI Flexmörtel® S1 Flott –
Le spécialiste des revêtements de sols

La colle flexible pour revêtements de sol, également spécialement adaptée à des carreaux de sol de grand format.

- Consistance réglable de manière variable en fonction des besoins spécifiques de l'utilisateur
- Confort de mise en oeuvre maximum - long temps de mise en oeuvre jusqu'à 3 heures, temps de prise rapide

www.pci-afbouw.be

A member of
M&C GROUP



L'adhérence et résistance à la traction effective des colles à carrelage après durcissement sera généralement d'au moins 1 N/mm² (C2). La surface de contact doit toujours être maximale. Pour ce faire, les propriétés dimensionnelles du carreau et la planéité du support doivent être optimales. La surface à carreler doit également répondre aux exigences nécessaires pour garantir un collage parfait de l'ensemble. On pense ici aux résidus de plâtre et autres salissures. Si un carrelage doit être posé sur un support anhydrite, la pellicule de liant présente (parfois aussi appelée 'couche de frittage' ou 'couche de lait' par les carreleurs) devra être éliminée par ponçage puis aspirée, avant de procéder à l'application d'un primaire.

Evaluation définitive

Un expert, qu'il soit mandaté à l'amiable (expertise amiable) ou désigné par le tribunal (expertise judiciaire), ne pourra jamais évaluer un carrelage sonnante creux sur chantier à l'œil nu. La formation de fissures autour et dans les joints pourra constituer une indication fiable de la gravité du problème. Les joints de carrelage seront généralement cimentés et l'on peut distinguer deux types de formation de fissures:

- Fissures de retrait: généralement causées par le retrait dû au séchage et peuvent présenter plusieurs microfissures transversales.
- Fissures de tension: fissures typiques le long des bords des carreaux qui, avec le temps, pourront ou non se dégrader complètement en plusieurs morceaux.

Keep singin' in
the rain avec
les produits d'étanchéité
sous carrelages Weber



Carreler une douche (à l'italienne), une terrasse ou une piscine? Ne laissez pas **les infiltrations d'eau et ses conséquences** gâcher votre projet et votre humeur! L'assortiment **webersys dry/weberdry** makes you happy again.

Pour un aperçu complet, surfez sur gobe.weber/etancheitesouscarrelages



- Par sécurité, l'expert devra enlever (ou faire enlever) plusieurs carreaux afin de pouvoir donner une réponse définitive quant au bienfondé de la plainte. Différents points pourront alors être examinés, tels que (les 5 remarques les plus importantes):
 1. La couleur de l'adhésif utilisé. Cela pourra s'avérer important en cas de pose de carreaux de pierre naturelle sensible
 2. aux taches.
 3. Le transfert ou la surface de contact de la colle à carrelage durcie. Le pourcentage de contact requis de la colle à carrelage avec le support et la face à poser du carreau doit toujours être atteint pendant et après l'exécution (après durcissement complet!).
 4. Le sens des stries de colle. Il sera ainsi possible de vérifier si la méthode de pose a été correctement appliquée (détection du mouvement de pression et glissement).
 5. La taille des éventuelles stries de colle restantes. L'utilisation du peigne à colle approprié revêtira toujours une très grande importance en fonction du format des carreaux et de l'état du support.
 6. L'humidité des couches sous-jacentes. Il arrivera souvent que la chape ne soit pas suffisamment sèche lors de l'entame des activités de pose, ce qui influencera négativement le processus de prise de la colle à carrelage utilisée.

Un examen destructif constituera donc toujours un mal nécessaire pour connaître la cause réelle des anomalies dans un sol carrelé. Les parties pourront alors directement convenir des éventuelles possibilités de réparation et, le cas échéant, éviter des sons creux dans leur carrelage, surtout à l'avenir. ◆





Pavés de récupération

Pierre naturelle

Maris Natuursteen

Texte: Hilde Van Malderen
Photos: Maris Natuursteen

Où le pavé (réutilisable) est roi

Pourquoi extraire des pavés neufs dans les carrières si on peut tout aussi bien les recycler? C'est avec ce raisonnement durable à l'esprit que l'entreprise familiale Maris Natuursteen de Heist-Op-den-Berg est devenue le leader du marché belge dans le domaine de la récupération de pavés.

Dans la vie, les petites coïncidences peuvent parfois avoir de grandes conséquences. Demandez-le à Jos Maris. Lorsqu'il a acheté un grand lot de pavés pour aménager son allée en 1985, il lui restait beaucoup de pierres. Il a alors mis un panneau 'à vendre'. En un rien de temps, tous les pavés étaient vendus. La machine était lancée...

Maris Natuursteen est devenu un acteur de premier plan dans le monde de la pierre naturelle, pour les travaux tant privés que publics. Sa gamme comprend plus de 100 variétés de pierres pouvant être livrées rapidement. Avec lesquelles l'entreprise réalise des allées, des sentiers et des terrasses, mais aussi des rues, des places et autres travaux d'aménagement. Le patriarche de Maris Natuursteen a entre-temps passé le relais à son fils Peter. Et avec Cedric Maris,

la troisième génération a également rejoint l'entreprise familiale.

Leader du marché

En tant que leader du marché de la récupération de pavés, Maris Natuursteen a rapidement compris que son avenir passait par là. «Il existe une forte demande pour la réutilisation de matériaux belges comme les pavés de ferme, le porphyre belge, le grès belge, les anciennes platines, etc.», explique le directeur Peter Maris.

«Notre porphyre belge a fait ses preuves depuis plus de 100 ans. Le porphyre est la pierre naturelle la plus dure et la plus solide que l'on puisse utiliser pour le pavage. Ce matériau magnifique, qui est meilleur que n'importe quelle autre pierre naturelle extraite ailleurs, est disponible chez nous en grandes quantités. Chaque année, nous réaf-

fectons des dizaines de milliers de tonnes de pavés. Chez nous, les pavés issus de travaux de démolition sont nettoyés, triés et réutilisés dans de nouveaux projets, sous leur forme d'origine ou non. Nous re-scions aussi de nombreux pavés. Pour ainsi transformer les pavés 'convexes' en pavés à la face supérieure parfaitement plate. Les pavés sciés sont esthétiques, mais ils sont aussi très confortables pour marcher et/ou rouler. Notre pavé de porphyre belge est d'ailleurs lui aussi idéal à scier.»

Maris Natuursteen veut ainsi miser sur l'entrepreneuriat durable, car il ne faut pas extraire de pierre naturelle et cela évite tout transport depuis diverses carrières étrangères. Tout bénéficie pour la nature et l'environnement. Un bel échantillon d'entrepreneuriat durable. La pierre naturelle éthique et équitable constitue dès lors un sujet 'brûlant'



Cedric, Jos et Peter Maris



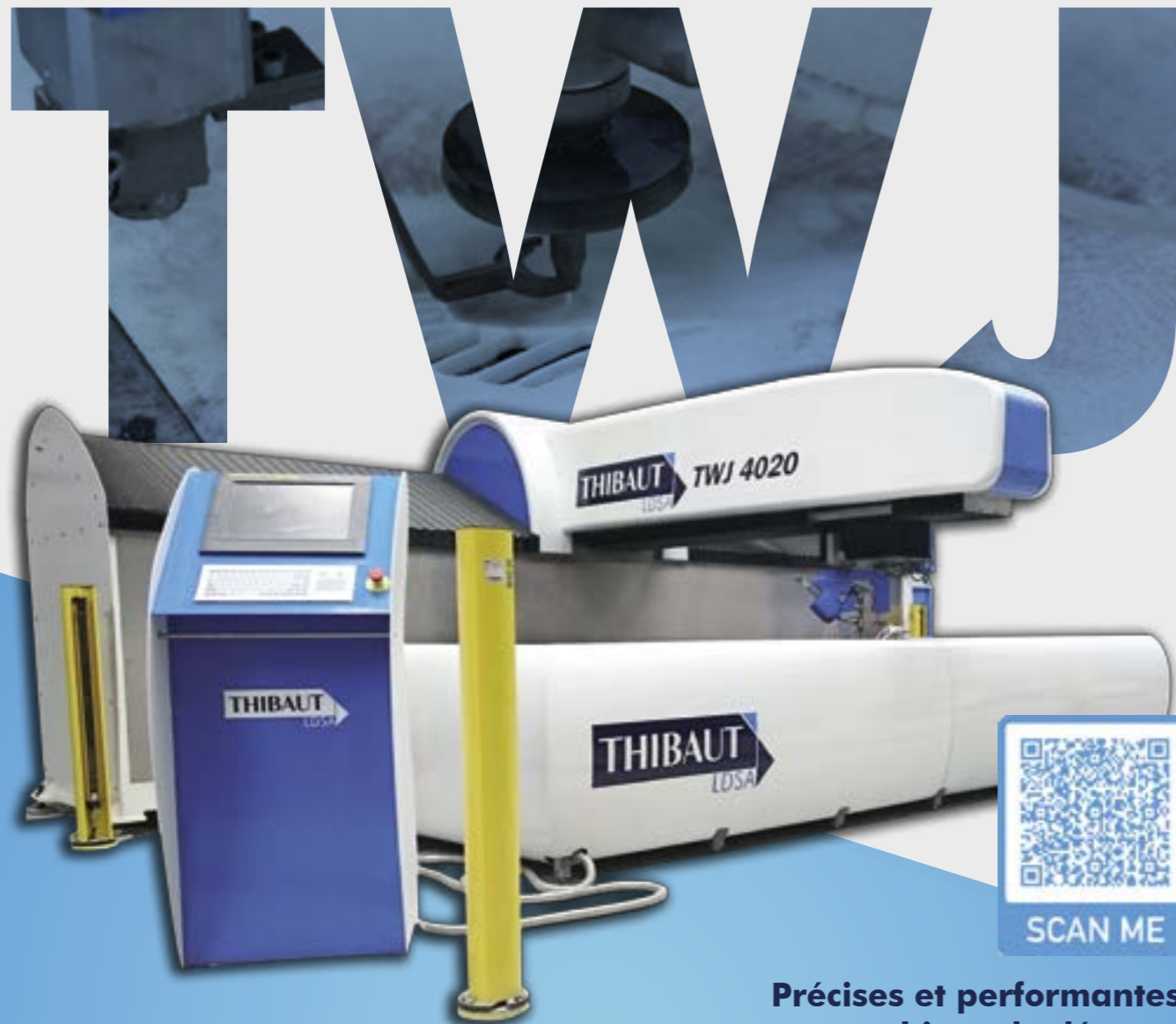
Granit espagnol scié à Diest

auquel Maris Natuursteen accorde beaucoup d'attention.

«La pierre naturelle provenant de plusieurs pays asiatiques a mauvaise réputation en matière de valeurs éthiques», affirme Peter Maris pour justifier l'engagement de son entreprise. «Les règles et directives imposées par les différents organismes internationaux sont-elles vraiment respectées? Pour nous assurer que nos clients puissent acheter de la pierre naturelle éthiquement responsable, nous avons choisi de ratifier un accord de licence avec Xertifix. Cet accord garantit le respect des règles et directives imposées par les Nations Unies, l'Organisation internationale du travail et l'Organisation de coopération et de développement économiques. Nous avons également été l'un des premiers à ratifier la charte flamando-néerlandaise TruStone.»

Les prix du transport s'envolent

Vu la situation actuelle, opter pour le recyclage s'avère le bon choix. «Il suffit de regarder la situation dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui», déclare Peter Maris. «Le trafic de conteneurs entre l'Extrême-Orient et l'Europe est en grande difficulté. Les prix du transport de conteneurs ont énormément augmenté. Ce qui a des retombées importantes sur le coût de la pierre naturelle. La pierre naturelle, et en particulier les petits pavés et les dalles d'une épaisseur entre 8 et 14 cm, devient pratiquement inabordable.»



MACHINES DE DÉCOUPE AU JET D'EAU 3 & 5 AXES

Précises et performantes, nos machines de découpe au jet d'eau très haute pression seront les alliées parfaites pour la réalisation des formes des plus simples aux plus complexes dans tous types de matériaux.

Retrouvez-nous au salon MARMO+MAC à Vérone (Italie) du 29 septembre au 02 octobre

THIBAUT

ENSEMBLE L'INNOVATION PREND FORME.



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



Raf GEERINCKX
Technicien

www.thibaut.fr



Porphyre scié à Louvain



La ligne de tri des pavés



”

NOUS AVONS ÉTÉ L'UN DES PREMIERS À RATIFIER LA CHARTE FLAMANDO-NÉERLANDAISE TRUSTONE

Début 2020, le coût du transport depuis la Chine pour un matériau d'une épaisseur de 10 cm était d'environ 17,00 euros du m². Maintenant, le coût du transport pour le même matériau est d'environ 90,00 du m². Impossible de justifier un tel coût supplémentaire auprès de nos clients. En outre, nous devons faire face à l'irrégularité de l'approvisionnement en conteneurs. Les conteneurs remplis de produits lourds comme les pavés et la pierre naturelle sont refusés par les armateurs et ne sont chargés que beaucoup plus tard que prévu, voire pas du tout. Ce qui compromet évidemment les délais de livraison convenus.

Retour aux matériaux de qualité de chez nous.

Des pavés indiens ont souvent été utilisés comme alternative aux pavés belges recyclables. Maintenant que nous scions les pavés pour proposer des pavés plats confortables, et vu l'instabilité des prix du transport de pavés indiens, nos pavés belges de très bonne qualité redeviennent une alternative intéressante. Le granit du Portugal et d'Espagne constitue aussi une pierre naturelle populaire pour les travaux de pavage. Ces matériaux sont expédiés en vrac par bateau et arrivent à notre dépôt de Grimbergen via le canal Bruxelles-Escout. D'où ils partent vers les divers chantiers. Ces matériaux sont aussi fréquemment livrés et placés sous forme sciée.»

Eau, énergie, bruit

Sur son propre site également, l'entreprise familiale met tout en œuvre pour entreprendre de façon durable. «Nous disposons par exemple d'un bassin tampon pour eaux de pluie d'une capacité d'environ 750 m³», explique Peter Maris. «L'eau est recyclée de manière à pouvoir

être utilisée plusieurs fois dans le processus de production. Nous l'utilisons d'ailleurs aussi pour réduire les dégagements de poussière de notre stock de pavés de récupération. Nous construisons actuellement un nouveau hall qui sera également agrémenté d'un bassin tampon pour eaux de pluie. Nous ne voulons pas non plus qu'il y ait des nuisances sonores, c'est pourquoi le nouveau hall où seront installées nos débiteuses sera insonorisé. Nous avons aussi récemment installé des panneaux solaires sur nos toits, qui nous permettront de produire 70.000 kW par an. Et nous trions complètement nos déchets. Ceux-ci sont transportés vers des centres de recyclage agréés dans la région. Nous créons ainsi un flux de déchets transparent où la récupération de tous les matériaux revêt une importance primordiale.»

«Des études et analyses sont actuellement en cours sur les boues rejetées lors du sciage des pavés. On étudie même la possibilité d'utiliser ces résidus dans certaines applications afin de boucler totalement le 'cycle du recyclage'.

Nous ne perdons pas non plus de vue le bien-être de nos propres collaborateurs, le tri des pavés est un travail physiquement très exigeant. C'est pourquoi nous accordons beaucoup d'attention à l'ergonomie», explique Peter Maris. «Plusieurs opérations du processus de traitement ont été automatisées. Tant sur la ligne de tri que sur les lignes de sciage, les hauteurs des bandes transporteuses ont été ajustées afin que le travail soit moins contraignant pour les collaborateurs.»

C'est clair: Maris Natuursteen est paré pour l'avenir. ♦



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

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

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

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

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

Forbo Eurocol is part of the Forbo Group

eurocol

Redefining Surfaces.
Redefining Kitchens.

DEKTON[®]
designed by COSENTINO



Homes evolve, they become social spaces in which we do not only cook, but live in.

We have created a resistant and durable material with unlimited designs, to create spaces without labels.

New Dekton

INDUSTRIAL

Flooring Dekton Lunar

Exterior Dekton Kreta

Kitchen Island Dekton Soke & Kreta Slim 4mm

Find out more about the 25 year Dekton warranty, look out inspiration and find resources at www.cosentino.com

COSENTINO BELGIUM

Koeweidestraat 44 | 1785 Merchtem | +32 (0)52-216673 | info.be@cosentino.com

Follow us on Facebook and Instagram: @CosentinoBelgium

ESPAÑA
Expo Dubái 2020

A product designed by COSENTINO

Machines & outils

Pascal-10-S de Wodiam

Comme dans du beurre...

En raison de leur dureté élevée, le Dekton et la céramique représentent des défis majeurs pour les scies professionnelles. Mais avec la lame de scie Pascal-10-S, Wodiam a développé une solution efficace. Non seulement cette lame permet de scier tous les matériaux habituels, mais elle permet aussi de scier le Dekton et la céramique en continu, elle est trois fois plus rapide et se distingue par son endurance inégalée.

Le Dekton et la céramique connaissent un essor indéniable, notamment pour la finition des plans de travail dans les cuisines. Leur grande convivialité constitue un rêve pour l'utilisateur final, mais souvent un cauchemar pour celui qui les pose ou les travaille. En raison de leur structure extrêmement dure, le sciage du Dekton et de la céramique s'avère une tâche fastidieuse et souvent frustrante.

Wodiam répond au marché avec une nouvelle lame de scie polyvalente: Pascal-

10-S. Cette lame ne recule devant aucun matériau, mais elle aime surtout planter ses dents dans le Dekton et la céramique ultra-durs. «Pascal-10-S permet d'atteindre une vitesse de 3 mètres par minute avec un trait de coupe net dans le Dekton, voire même une vitesse deux fois plus élevée dans d'autres matériaux céramiques», explique Quinten Van Gils, directeur de Wodiam. «Mais nous sommes surtout fiers du fait que le poseur peut l'utiliser en continu dans le Dekton et la céramique, avec une durée de vie trois à quatre fois

supérieure à celle de la concurrence. Cette lame s'avère aussi le partenaire idéal pour scier les carrelages de piscine.»

Une solution high-tech comme la lame Pascal-10-S n'a cependant d'intérêt que si l'utilisateur peut également en tirer la quintessence. Et vu que chaque poseur possède ses propres installations, Wodiam accorde sa priorité à un service et des conseils personnalisés. Les clients voient-ils également en Pascal-10-S la lame qui scie le Dekton et la céramique comme dans du beurre?

Tom de Winter

De Winter Natuursteen

«Scier est devenu si facile»

Petit granit, marbre, granit, composite... L'entreprise familiale De Winter Natuursteen de Sint-Katelijne-Waver est à l'aise sur tous les marchés. Grâce à un parc de machines moderne et à quatre collaborateurs motivés, cette entreprise de taille de pierre relève les défis les plus complexes. La lame de scie Pascal-10-S occupe une place de choix dans l'entreprise.

Travaillez-vous depuis longtemps avec la lame Pascal-10-S?

Depuis le début. Nous l'avons très vite adoptée. Avant, chaque commande d'un plan de travail en céramique était source de stress: il fallait avoir la bonne machine, le bon opérateur, etc. Avec Pascal-10-S, tous ces maux de tête appartiennent au passé. Cette lame nous permet de produire nos plans



de travail en céramique et nos carrelages de piscine aussi facilement que n'importe quel autre matériau. Jadis, nous devions même parfois sous-traiter le travail de la céramique. Tout cela fait maintenant partie du passé.

La lame est-elle comparable à une autre lame de la gamme Wodiam?

«Oui, car nous travaillons exclusivement avec Wodiam. Nous utilisons l'autre lame de scie pour céramique, Wendy, pour des applications plus faciles. Dès que cela devient dif-

ficile et plus risqué, nous passons à la lame Pascal-10-S.»

La vitesse influence-t-elle votre processus de production?

«Nous sommes une entreprise familiale qui travaille projet par projet. Nous ne nous sommes cependant pas mis à produire soudainement dix cuisines de plus par semaine. Mais la rapidité du sciage est perceptible, et cela constitue naturellement un bonus. La confiance, surtout, s'est accrue. J'effectue moi-même des travaux de sciage, mais il n'est plus

nécessaire de marcher sur des œufs ou de procéder à des tests préalables: avec Pascal-10-S, je suis assuré de bénéficier d'un bon résultat.»

Comment se sont passés les échanges avec Wodiam?

«Wodiam est une entreprise qui aime innover et qui cherche toujours à inspirer. À côté de cela, elle adopte une approche fortement axée sur les solutions et agréable, notamment en étant très accessible. Un tel service forme un grand plus.»

Tim Culot

Plans de travail Louis Culot



de scie performante joue ici un rôle essentiel.»

Pascal doit être fier de pouvoir travailler avec une lame qui porte son nom?

«Assurément. Ce n'était d'ailleurs pas la première fois. La lame de scie Wim porte également le nom de l'un de nos collaborateurs. Nous formons un environnement de test intéressant parce que nous transformons beaucoup de Dekton. Avec Wodiam, nous avons investi des heures et des heures pour donner à la lame les propriétés appropriées. Pascal a été le premier à la tester.»

En attendant, cela fait plus d'un an que vous travaillez avec cette lame, le développement tient-il ses promesses?

«Le gros avantage, c'est que nous pouvons désormais scier Dekton en continu. Avant, nous devions, afin de conserver le tranchant des lames, faire des pauses de temps en temps en passant à d'autres matériaux comme le composite ou la pierre naturelle. Mais grâce à la liaison solide, nous pouvons scier en continu avec Pascal-10 S. La lame est également plus tolérante. Même sur une tête moins bien réglée, le trait de coupe reste net. Tout profite pour nous.»

«Nous pouvons enfin scier du Dekton en continu.»

Le titre de 'Meilleur spécialiste en transformation de Dekton d'Europe' ne s'obtient pas d'un claquement de doigts. C'est grâce à son savoir-faire reconnu et à ses années d'expérience que l'entreprise Plans de travail Louis Culot de Puurs peut placer ce trophée sur sa cheminée. Avec plus de quarante collaborateurs, l'entreprise est le plus grand transformateur de Dekton en Belgique, principalement destiné aux plans de travail de cuisine, tant pour les

particuliers que pour le marché professionnel. La lame de scie doit son nom à un de ces collaborateurs.

Comment se fait-il que le berceau de la lame de scie Pascal 10-S se situe ici?

«Ces dernières années, nous avons constaté une augmentation significative du Dekton. Depuis le premier jour, nous avons fortement cru en ce matériau. Malheureusement, il est très difficile à scier: C'est pourquoi une lame

Avec quel argument pourriez-vous convaincre les sceptiques?

Simon van Lit Dominicus

«La vitesse plus élevée permet de répondre à l'augmentation de la demande»

Située à Westkapelle aux Pays-Bas, l'entreprise Dominicus se profile comme un spécialiste de la pierre naturelle depuis plus de 45 ans. Dans son atelier de taille de pierre, dix collaborateurs produisent un large éventail de produits: des plans de travail de cuisine, des pierres tombales, des plateaux de cheminée, des carrelages de salle de bains et des lavabos.

Pour son département plans de travail de cuisine, l'entreprise est passée il y a quelques mois à la lame Wodiam Pascal-10 S, avec laquelle elle scie des matériaux de 12 à 30 mm.

Quel rôle jouez-vous au sein de Dominicus, Simon?

«Avec mes deux associés, je suis copropriétaire. Je gère le département production. Les machines sont donc sous ma responsabilité directe.»

Comment s'est déroulé le passage à la lame Pascal-10 S?

«Nous avons procédé à un test en deux phases. Une étude de qualité, que nous avons réalisée avec Wodiam, et ensuite un test d'endurance. Les résultats ont été convaincants. Mais cela a vraiment été top lorsque, à notre demande, Wodiam a réduit la lame de 400 mm à 350 mm. Sur notre machine à scier, la

»Tester la lame constitue sans doute le meilleur moyen de se convaincre de ses atouts. Le seul inconvénient est que la lame s'use plus rapidement que son prédécesseur,

Wendy. Mais cela ne pèse pas bien lourd par rapport au rendement supérieur et à la plus grande précision.»



grande lame de 400 mm vibrait trop, ce qui provoquait parfois des impuretés. Avec la version plus petite, cela fonctionne à merveille. C'est non seulement bienvenu mais c'est aussi très important, car nous avons du mal à suivre la demande de plans de travail de cuisine.»

Est-il courant pour un fabricant de lames de scie de répondre aux souhaits d'un client spécifique?

«Les ajustements sur mesure ne sont pas inhabituels, mais le processus de développement prend généralement beaucoup de temps. La réactivité et l'approche personnalisée de Wodiam sont très particulières. Leur

savoir-faire en matière de lames de scie, associé à leurs compétences en matière de réglage des machines, est la raison pour laquelle nous avons fait confiance à Wodiam. C'est une entreprise qui réfléchit avec vous. Tel est également le conseil que nous donnons au monde extérieur: invitez ces professionnels et laissez-les tester votre parc de machines. Cela portera assurément ses fruits.»

Les conseils personnalisés tiennent particulièrement à cœur à Wodiam...

«C'est aussi très précieux. Nous recevons régulièrement des offres de fabricants de lames de scie, mais au lieu du prix, ce sont souvent l'assistance et les connaissances qui font la différence. Car si la lame de scie ne change pas, les machines et les opérateurs sont, eux, toujours différents.» ♦

Nouvelles du produit

Plinthes Orac Decor®

Pour tout poseur et carreleur à la recherche d'une plinthe résistante à l'eau ainsi qu'aux chocs et facile à poser.



Que contient l'enveloppe ?

Dans l'enveloppe de ce magazine, vous pouvez découvrir 2 des 35 plinthes Orac Decor®. Ces échantillons sont fabriqués à partir de Duropolymère® breveté – un mélange de polystyrène extrudé haute densité et résistant aux chocs. Vous remarquerez immédiatement que les plinthes sont résistantes aux chocs et à l'eau et qu'elles sont extrêmement légères. Vous pouvez peindre les plinthes en même temps que le mur ou les accentuer en les mettant dans une couleur différente. Bref, elles procurent un habillage élégant indispensable à tout espace. Qu'il s'agisse d'une salle de bains, d'une chambre à coucher, d'un hall d'hôtel ou d'un bureau. ♦

Envie de vous lancer avec les plinthes Orac Decor®?

Vous souhaitez utiliser les plinthes Orac Decor® dans votre prochain projet ? **Demandez votre boîte d'échantillons gratuite avant le 30/09/2021 via benelux@oracdecor.com.**

Une plinthe résistante aux chocs et à l'eau pour donner la touche finale à votre intérieur. Un élément de style qui dissimule discrètement les câbles disgracieux. Une surplinthe pour camoufler astucieusement les anciennes plinthes. Ou une plinthe flexible pour habiller les murs courbes.

Fort de 50 ans d'expérience dans l'aménagement intérieur, l'entreprise belge Orac Decor® sait mieux que quiconque ce que la bonne plinthe peut signifier pour votre intérieur.

ORAC Benelux
+32 59 80 32 52
benelux@oracdecor.com
www.oracdecor.com

Texte : Jesse Van Daele – Photos: Rewah

Rewah Monulime

Mortier de réparation innovant à base de chaux pour pierre naturelle et briques

“La façade est la carte de visite d’un bâtiment. Et on n’a qu’une seule chance de faire une bonne première impression. Quand votre façade est endommagée, cela entache sa beauté, il faut donc intervenir”, recommande Wim Dombrecht, Technical Sales Director de Rewah. “Rewah vous propose une gamme de produits professionnels pour une véritable restauration qui respecte le charme authentique de votre façade. Monulime en est un excellent exemple. Ce mortier permet de réparer durablement la pierre naturelle et la brique et de leur donner une finition impeccable. Et le bâtiment fait à nouveau bonne impression sur les utilisateurs, visiteurs et passants.”

Mieux que l’original

Monulime est un mortier de réparation innovant à base de chaux pour pierre naturelle et briques. Ce produit est utilisé pour la réparation plastique, mais ses variantes peuvent également s’appliquer à la brosse ou se couler dans un moule.

“Il s’agit en fait du remplaçant de Monulit. Cet ancien mortier à base d’oxyde de zinc n’est plus disponible en raison de l’indisponibilité définitive d’une matière première essentielle. Mais pas d’inquiétude, la relève était déjà assurée. Le nouveau Monulime a même encore plus d’atouts que son prédécesseur.”

Premières réalisations

“Lorsque nous avons distribué les premiers échantillons aux restaurateurs en début d’année, nous avons immédiatement reçu des réactions enthousiastes. Depuis lors, ce mortier a servi, entre autres, à la restauration de l’église Saint-Paul à Anvers, du château



Runcvoorthof à Merksem et de l’église du Béguinage à Hoogstraten, ainsi que pour d’autres réalisations aux Pays-Bas et en France.”

Monulime se présente sous forme de poudre, en seau de 10 kg. Un format facilement maniable et refermable. Le produit est (généralement) préalablement teinté. “Le mortier est disponible dans 16 couleurs de base, qui sont en outre faciles à mélanger. Ce qui permet de reproduire à la perfection toutes les nuances de la palette de pierre naturelle.”

Application

Monulime a été spécifiquement conçu pour la restauration des pierres naturelles tendres. Il ne convient pas pour la restauration des pierres naturelles avec une structure cristalline trop dense comme le marbre et le granit. Il permet par contre de réparer la brique. Il s’utilise pour les réparations locales de surfaces planes, de profils, d’ornements et de sculptures.

Ce mortier à base de chaux hydraulique naturelle, de liants hydrauliques et de charges minérales sélectionnées peut être mis en œuvre en couches épaisses. Il peut être coloré avec des pigments compatibles et résistants aux alcalis.

Préparation sur le chantier

On commence par examiner minutieusement la surface entière de la pierre pour vérifier la présence d’écailage, de fissures et de parties qui ont perdu toute cohésion à cause de l’érosion. On enlève ensuite les croûtes d’érosion

et les impuretés et on nettoie la surface. Puis on approfondit chaque zone endommagée et on la rend rugueuse jusqu’à la pierre saine et au moins 0,5 cm sous la surface de la pierre environnante.

“Pour les restaurations de plus grande ampleur, des tiges d’ancrage ou des vis à bois en acier inoxydable ou en laiton sont fixées dans la surface de contact. Il faut aussi humidifier soigneusement la surface à réparer au préalable. Pour les supports peu poreux, on peut apprêter la pierre avec Cemgrip S dilué en 1:3 avec de l’eau.”

“La préparation du mortier de restauration en elle-même est ultra simple. Ajoutez simplement 330 à 350 ml d’eau par kilogramme de poudre (pour les couleurs foncées, vous pouvez ajouter plus d’eau). Bien mélanger pendant au moins 5 minutes pour obtenir un mortier lisse et égal. C’est aussi le moment d’ajouter des pigments mais généralement, nous teignons correctement le mortier à l’avance.”

“L’application est également très simple. Le mélange préparé s’applique à l’aide d’une spatule ou d’une truelle sur la surface préhumidifiée. Lorsque plusieurs couches sont nécessaires (en raison d’une grande épaisseur totale), celles-ci doivent être appliquées frais en frais. Dans le cas de couches minces, le mortier doit être légèrement humidifié pendant 24 heures après son application pour éviter qu’il ne sèche trop vite. Les outils se nettoient faci-

lement à l’eau, avant que le mortier ne durcisse.”

Finition

“Après un durcissement suffisant (un à deux jours selon la température et l’humidité), on peut lui donner la texture souhaitée en travaillant la surface, comme pour la pierre naturelle, avec des ciseaux, un rabot ou une râpe à pierre. On peut aussi poncer, boucharder ou ciseler la surface.”

“Un traitement hydrofuge est possible après durcissement complet. Il y a des différences de couleur ? On peut appliquer une fine couche de Monulime pour uniformiser. Au lieu d’eau, mélangez dans ce cas la poudre avec le Top Liquid jusqu’à l’obtention d’une masse pouvant être appliquée à la brosse.

Points importants

- Pour la couleur définitive, il faut attendre le séchage complet.
- Ne travailler que sur la pierre exempte de poussière, de peinture ou d’imperméabilisant.
- La température ambiante et de surface doit être de min. 10°C et de max. 30°C.
- Protéger le mortier appliqué du soleil et du vent.
- Ne pas appliquer sur des surfaces contenant du gypse.
- L’épaisseur de la couche est comprise entre quelques mm et un maximum de 5 à 6 cm. ◆

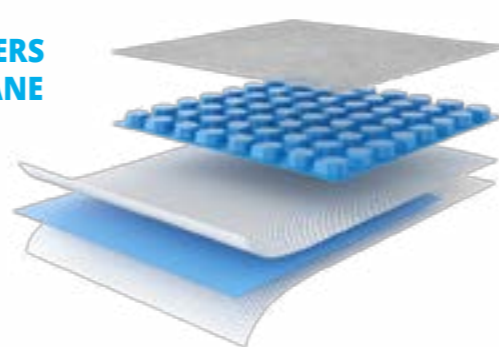
With an eye always oriented towards the future

Discover Prodeso Drain!!

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

PATENTED

5 LAYERS
MEMBRANE



PRODESOS® DRAIN SYSTEM

PRODESOS® 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.



UNCOUPLING

ANTI-FRACTURE

WATERPROOFING



UNDERTILE FLOORING
DRAINAGE/DRYING/
MICRO-VENTILATION



VAPOUR MANAGEMENT



L'outil

Gérez plus efficacement vos outils

avec la méthode des 5S



En tant que carreleur, vous utilisez différents types d'outils. Il est donc primordial d'employer et d'entretenir correctement votre matériel, afin d'en prolonger la durée de vie. De plus, l'utilisation plus efficace de vos outils aura un impact important sur la qualité de votre travail et la rentabilité de votre chantier.

Texte: T. Vangheel, ing., conseillère principale senior, division 'Communication et formation', CSTC., T. Vissers, ing., chef adjoint, de la division 'Gestion et Qualité', CSTC., B. Coemans, ing., conseiller principal senior, division 'Gestion et Qualité', CSTC., Source: CSTC

On constate souvent des gaspillages sur les chantiers, ce qui entraîne inévitablement une baisse de la rentabilité. Une utilisation plus efficace des outils réduit les pertes de temps au quotidien et garantit l'avancement des travaux. L'application de la méthode des 5S peut s'avérer utile à cet égard. Cette méthode en cinq étapes propose aux entreprises de mettre en place une structure de travail devant leur permettre de créer systématiquement un environnement de travail de qualité. Cet environnement doit être fonctionnel, propre, facile d'entretien et sécurisé.

Étape 1: Éliminer

La première étape de la méthode des 5S consiste à s'assurer que seuls les objets utiles et utilisables sont présents sur le lieu de travail. Il est dès lors essentiel de contrôler régulièrement votre matériel et de le remplacer si nécessaire. Par exemple, si les dents d'un peigne à colle sont trop usées par le frottement constant sur le support, il convient de le remplacer. Sinon les sillons réalisés avec un tel peigne seront moins épais que souhaités. Lors de la pose des carreaux, il se pourrait alors qu'il n'y ait pas assez de colle et que la surface de contact soit dès lors insuffisante. Si votre longue règle n'est plus droite, elle laissera derrière elle des bosses et des creux, rendant ainsi inégale la surface à carreler.

Si vous sentez ou entendez que le mouvement de rotation de la molette de votre coupe-carreaux n'est plus aussi souple qu'avant, il sera préférable de la remplacer. Il est également conseillé d'affûter régulièrement vos scies et vos mèches. En utilisant un matériel de

découpe ou de sciage mal affûté, vous risquez effectivement d'obtenir des bords de coupe dentelés qui ne seront peut-être pas couverts par la plinthe. Le matériel ne doit en outre être utilisé que pour les tâches auxquelles il est destiné. Si vous devez exercer une force excessive sur un outil, cela signifie qu'il n'est pas adapté au travail à accomplir et qu'il faut en choisir un autre.

Étape 2: Ranger

Qu'il s'agisse de petits outils (comme un peigne à colle, un mélangeur, un mètre laser) ou d'outils plus imposants (tels que coupe-carreaux, meuleuses, voire même votre camionnette), l'ordre et le rangement sont primordiaux. C'est pourquoi il est conseillé d'aménager votre camionnette et votre espace de stockage de façon méthodique et pratique. Si vos outils disposent chacun de leur propre place et s'ils sont toujours bien rangés au même endroit, vous retrouverez rapidement celui dont vous aurez besoin. Par ailleurs, une camionnette bien organisée est un gage de professionnalisme. En rangeant vos outils dans des coffres ou des caisses, vous évitez ainsi qu'ils ne soient couverts de poussière. En outre, si le matériel est correctement rangé ou fixé dans la camionnette, il risque moins d'être endommagé dans les virages ou lors de manœuvres brusques. Comme la molette du coupe-carreaux peut être endommagée pendant le transport, il est recommandé de la retirer avant le rangement et le transport.

Étape 3: Nettoyer

En veillant à ce que le matériel soit propre et prêt à l'emploi, vous gagnerez aussi un temps précieux sur chantier.



Il est donc recommandé de nettoyer soigneusement le bac, le mélangeur, la truelle et le peigne à colle après chaque utilisation. En effet, des résidus de colle séchée sont susceptibles de se détacher du peigne lors d'une utilisation ultérieure et d'entraîner la formation de grumeaux dans le mélange de colle. Ces résidus sont en outre beaucoup plus difficiles à éliminer lorsqu'ils sont secs. Si les carreaux ne sont pas suffisamment plats et bien positionnés sur le coupe-carreaux, ils risquent de se briser autrement que prévu. Les débris de carreaux doivent donc être éliminés et le coupe-carreaux dépoussiéré.

En cas d'utilisation d'un coupe-carreaux électrique, tel qu'une débiteuse à pont ou une table de coupe, il faut s'assurer que les roulements à billes restent propres. Dans le cas contraire, les carreaux risquent d'être sciés en biais, donnant ainsi au carrelage une épaisseur de joint irrégulière. En ce qui concerne les outils à lubrifier, il est conseillé de prévoir une lubrification régulière avec un lubrifiant approprié (graisse, huile, graphite, etc.). Il est préférable d'adapter cet entretien à la fréquence et à la durée d'utilisation du matériel. En d'autres termes, plus vous utilisez un outil et plus vous l'utilisez longtemps, plus vous devez le lubrifier.

Étape 4: Standardiser

Pour faciliter la mise en pratique des étapes précédentes, celles-ci doivent être exécutées de manière cohérente et uniforme. Un contrôle peut éventuellement être prévu dans le cadre d'une visite sur chantier.

Étape 5: Suivre

La dernière étape de la méthode 5S consiste à s'assurer que les étapes précédentes sont appliquées systématiquement. ◆

RG
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

Entretien

Comment entretenir le marbre ?

Les sols, les salles de bain et les plans de travail en marbre sont splendides mais leur entretien peut en décourager plus d'un. De plus, il circule sur internet toutes sortes de recommandations et de conseils souvent mal avisés. Il existe cependant quelques règles de base simples pour préserver la beauté du marbre.



Apprenez à différencier les gravures et les taches

Le marbre est poreux, il peut absorber les liquides et former des taches. C'est dans la cuisine que le marbre court le plus de risques, à cause des taches de gras notamment, même si les lotions démaquillantes sont aussi dangereuses pour les surfaces en marbre dans la salle de bain. Les taches décolorent le marbre et laissent une auréole foncée.

Une gravure est différente : elle est causée par une corrosion chimique de la surface, et non par l'incrustation d'une substance dans le marbre. Les gravures sont causées par les acides contenus dans les produits d'entretien ménagers les plus courants et dans divers aliments, comme la sauce tomate, le jus de citron et l'alcool. Les traces de gravure sont souvent invisibles lorsqu'on les regarde

IL EXISTE UNE MANIÈRE SIMPLE DE FAIRE LA DIFFÉRENCE : SI VOUS VOYEZ UNE ZONE PLUS CLAIRE QUE LE RESTE DE LA PIERRE, C'EST TRÈS PROBABLEMENT UNE MARQUE DE GRAVURE. SI LA ZONE EST PLUS FONCÉE QUE LE RESTE DE LA PIERRE, C'EST VRAISEMBLABLEMENT UNE TACHE

Plus d'infos en ligne ici :

Protéger la Pierre Naturelle

VLEKSTOP W
VLEKSTOP PLUS
FVE
LITHO TOP

La solution professionnelle

EUROSIL BV • B-2640 Mortsel • (B) Tel. 0800 90 092
(NL) Tel. 0800 022 7245 • E-Mail: info@eurosil.be

www.lithofin.be

AZ 213 Imprégnierung_BFS.21



Comme les champions de Mapei, choisissez le meilleur produit pour l'étanchéité de toutes vos terrasses et balcons.



A. Tafi

J. Museeuw

Mapelastix Turbo

- Mortier bicomposant, élastique à base ciment
- Très maniable
- À séchage rapide
- Pour l'imperméabilisation des terrasses et balcons
- Peut être utilisé sous tous les climats (même à basse température)



BERDY

UNE VASTE GAMME POUR LE NETTOYAGE INTENSIF

DES CARRELAGES CÉRAMIQUES

Découvrez tous les produits sur www.berdy.be

Regardez nos vidéos d'instruction pratiques

Le spécialiste de l'entretien des sols
Bvba Berdy - Krommebeekstraat 23 - 8930 menen - T +32 56 30 60 10 - www.berdy.be

- Pierre naturelle
- Carrelage céramique
- Parquet
- Extérieur
- Intérieur

directement mais si on incline le regard, on remarque une zone plus terne, moins brillante que le reste de la surface.

Beaucoup prennent les traces de gravure pour des taches, cherchent sur Google comment les enlever et se retrouvent avec de mauvaises informations. Il existe une manière simple de faire la différence : si vous voyez une zone plus claire que le reste de la pierre, c'est très probablement une marque de gravure. Si la zone est plus foncée que le reste de la pierre, c'est vraisemblablement une tache.

Pour éliminer les taches, le mieux est de faire une sorte de compresse avec une pâte de bicarbonate de soude mélangé à de l'eau, disponible en magasin spécialisé. Étalez le mélange sur la tache, couvrez ensuite la zone de film plastique que vous fixez à l'aide de ruban de masquage. Essayez soigneusement le lendemain. Si la tache est toujours là mais sensiblement

plus claire, répétez l'opération. Si cela n'a rien changé, seul un restaurateur professionnel pourra vous aider.

Recommandez le bon pH
Les acides sont le pire ennemi du marbre, vous le savez sans doute déjà. Déconseillez aux clients d'utiliser des produits de nettoyage contenant du vinaigre ou du citron, ou des poudres et crèmes abrasives car elles peuvent rayer. Les détergents ménagers très puissants comme les nettoyeurs pour les toilettes, les métaux ou les fours peuvent entraîner des gravures irréversibles ou des décolorations permanentes dans la pierre. Recommandez aux clients d'utiliser un détergent avec un pH de 7 ou 8 minimum ou mentionnant spécifiquement le marbre dans ses compatibilités.

Et pour les sols en marbre ?
Une serpillière en microfibre est la ligne de défense principale pour un sol en marbre. Sèche, la serpillière en microfibre accroche

les cheveux et poils secs et la saleté. Pour un nettoyage plus en profondeur, on utilise une serpillière humide. Les microfibrilles fines (moins de 1/200ème de la largeur d'un cheveu humain) ont de petites aspérités triangulaires qui capturent l'huile et la graisse tandis que la serpillière glisse sur le sol. Elles nettoient extrêmement bien sans produits chimiques. La quantité d'eau est minime et ne laisse pas de taches sur votre marbre.

Si l'eau du robinet est dure, un adoucisseur est un must. Les dépôts minéraux se forment lentement mais sûrement et il faudra un affûtage et un polissage professionnel pour s'en débarrasser. Un dernier conseil : encouragez les clients à placer un paillason devant la porte et un à l'intérieur, pour retenir la saleté et le sable avant qu'ils touchent les sols en marbre. ♦

Source : usenaturalstone.org

5 Bougies sur le gâteau d'anniversaire de

BITA

Texte + photos: TECNO TILE NEWS

Malgré les contrariétés liées au coronavirus, le comité directeur de BITA a continué à travailler dur en coulisses. Dans l'optique de pouvoir bientôt reprendre la formation en toute sécurité, un nouveau workshop très attendu a été organisé au BITAtelier à Zedelgem. Après les congés du bâtiment, Lars Vandewiele, professeur de premier plan à BITA, a donné le coup d'envoi du cours pratique intitulé 'Onglets et finition des bords des carrelages'.

Bref historique

Début 2016, Peter Goegebeur, alors encore le président national actif de FECAMO (la Fédération des Carreleurs et Mosaïstes), avait proposé de créer une école de carrelage au sein de cette fédération. Cette idée avait à l'époque été rejetée par le conseil d'administration. Celui-ci n'était pas intéressé d'investir dans un tel projet.

Peter donnait déjà des cours du soir et des formations en entreprise aux carreleurs, notamment chez Vilvordit (aujourd'hui TYLES). C'est sur le magnifique site de cette entreprise de premier plan dans l'importation de carrelage qu'a germé l'idée lumineuse en compagnie de Bert Uittenhove, le conseiller technique de RUBI, de créer ensemble une académie du carrelage innovant. Le 12 août de la même année (2016), celle-ci voyait le jour. Après le succès de plusieurs formations d'un jour intitulées 'Manipulation, travail et pose des carreaux grands formats' chez TYLES, la Belgian Innovative Tile Academy était née! Avec l'aide de carreleurs désormais bien connus tels que Steve Lavrijssen, Wim Verkinderen, Patrick Holderick, Mathieu Devriese, Björn Vangeersdale, Kenneth Decruw et Lars Vandewiele, cette école exclusive pour carreleurs

(en devenir) a pu démarrer avec une équipe solide.

L'objectif de l'asbl BITA

L'objectif de cette école de carrelage était (et est toujours...) de fournir des services généraux aux tiers, fabricants, entreprises de carrelage, sympathisants, écoles, etc. Parmi lesquels: collecter des informations, prodiguer des conseils relatifs à la profession, élaborer des syllabus et enseigner à l'aide de présentations Powerpoint, dispenser des cours technologiques et des formations pratiques, organiser des activités relatives au parachèvement du gros œuvre, organiser des workshops et des journées de formation, former des enseignants et des instructeurs, encadrer les techniques appliquées et les systèmes innovants, effectuer des démonstrations, organiser des roadshows, organiser des visites d'entreprises en Belgique et à l'étranger, étudier les directives de pose technico-scientifiques belges et étrangères, étudier les produits et systèmes et tester objectivement les matériaux et les outils de pose notamment en collaboration avec le CSTC (Centre Scientifique et Technique de la Construction), améliorer les systèmes en termes d'efficacité et de sécurité, assurer la médiation lors d'expertises, réaliser des reportages



photo et vidéo ainsi qu'éditer un magazine d'information BITA, ce qui s'est fait entre-temps par l'entremise de Polycaro.

En regardant dans le rétroviseur, on peut confirmer que plus de 90% des objectifs fixés ont aujourd'hui été atteints, et ce grâce au soutien de nombreux partenaires de premier plan, des membres du comité directeur et des sympathisants encore actifs au quotidien sur chantier, ainsi qu'à la foi en ce merveilleux projet pour le carreleur. Peut-on aujourd'hui parler d'une réussite? Assurément! D'autant plus que BITA a également survécu au long épisode ennuyeux du COVID-19 et n'est jamais restée inactive.

BITAtelier et TegelzettersAtelier

Conséquence des activités de BITA: on voit des carreleurs débutants et des entreprises de pose de carrelage devenir des spécialistes à part entière dans leur domaine. La plupart d'entre eux ont vécu les débuts et l'évolution positive de BITA, ont suivi de nombreuses formations et workshops et ont pu donner leur avis lors des assemblées annuelles ouvertes du comité directeur. Grâce à ses nombreux partenaires et sponsors, BITA a récemment pu construire son propre centre de formation à Zedelgem près de Bruges, baptisé «BITAtelier». Le gros œuvre de la classe pour les cours théoriques intégrée a été partiellement réalisé par Tom Verstaen (Staeis) et les membres du conseil d'administration précités.

Des workshops innovants y sont régulièrement organisés sous la direction de trois professionnels du monde du carrelage aujourd'hui bien connus. Vous trouverez les partenaires qui soutiennent BITA sur le site www.BITAcademy.be.

Le groupe facebook 'TegelzettersAtelier' grossit également à vue d'œil, grâce à la force motrice de BITA. Avec déjà 2.000 (!) membres, le monde du carrelage bouge comme jamais. Non seulement la fierté professionnelle a retrouvé sa

place dans le monde des carreleurs, mais les aspirations de ces derniers sont également suivies de près. À l'automne 2021, BITA dévoilera son tout nouveau programme de formations, qui tiendra compte des souhaits du carreleur. Dans les couloirs, des rumeurs évoquent l'arrivée d'un nouveau partenaire pour la formation. Envie de savoir de qui il s'agit? Ne manquez donc pas la prochaine édition de Polycaro, le numéro 76!◆

Le conseil d'administration actuel de BITA (2021) se présente comme suit:

- Bert UITTENHOVE, Président national, co-fondateur
- Nancy CATTEEUW (FR), Vice-Présidente
- Peter GOEGEBEUR, Directeur formations, Expert, Président de l'EITA (European Innovative Tile Academy), Président du Comité Technique 'Revêtements durs de murs et de sols' du CSTC
- Marie-Jeanne COLSOUL, Trésorière
- Gina HUYS, secrétaire de direction
- Nick DEVINCK, Commissaire
- Lars VANDEWIELE, Président du Comité Technique de BITA
- Ton BORREBERGS, Expert, Président de NITA (Dutch Innovative Tile Academy)
- Gamma Gaetan PONZO (FR), Président de l'aile francophone de BITA

Texte + photos : tileXpert

Les Pays-Bas investissent dans l'avenir des jeunes carreleurs

Ton Borrenbergs (Président de la NITA) et Peter Goegebeur (Secrétaire de direction de la BITA) sont mus par une même passion, comme chacun le sait désormais dans le secteur. Ce tandem d'enseignants planche depuis plusieurs années déjà sur le besoin de formations pour les carreleurs du BeNeLux. Mais pour pouvoir organiser des formations de qualité, il faut en premier lieu des enseignants compétents et enthousiastes. Eh bien, ils sont là et bien là et ils sont prêts à motiver les jeunes vers ce métier en pénurie, comme on a pu le voir lors des ateliers de NOA à Veenendal (Pays-Bas).

À propos de NOA

NOA est la fédération néerlandaise des entreprises de parachèvement. Elle s'adresse aux entrepreneurs en carrelage et terrazzo, travail de la pierre naturelle, montage de murs et plafonds, plafonnage et parachèvement global. NOA se profile non seulement comme un porte-parole compétent pour le secteur mais s'investit aussi dans divers aspects : formations, personnel, recouvrement, conseil juridique, promotion et bien plus. La direction de cette fédération défend avec l'appui d'un secrétariat professionnel l'ensemble des intérêts collectifs et individuels des entrepreneurs affiliés. Ils représentent environ 2000 membres/entreprises significatives qui constituent ensemble au moins deux tiers du chiffre d'affaires total du secteur du parachèvement et de la pierre naturelle.



Lorsque les entreprises individuelles n'ont pas assez d'impact, NOA peut faire valoir une position ferme au nom du collectif. Aux côtés des entrepreneurs affiliés, la fédération défend les compétences et la réputation de notre secteur. NOA s'occupe des affaires auxquelles on ne pense pas tous les jours mais qui sont très importantes pour l'entreprise. Un peu, disons, comme la Bouwunie et la Confédération Construction en Belgique, dont la FECAMO (Fédération des Carreleurs et Mosaïstes) et la FEDECOM (Fédération des Entreprises Complémentaires de la Construction) font partie.

Leur équivalent néerlandais BOVATIN a rejoint NOA et peut donc recourir à tous ses services complémentaires, notamment la mise à disposition des ateliers pratiques pour leurs formations 'Carrelage', assurées par leur partenaire en formation : la NITA (Nederlandse Innovatieve Tegel Academie). Une évolution logique et efficace, où chacun assume ses responsabilités respectives.

VMBO versus BSO

Brièvement résumé, voici comment le système scolaire flamand se différencie de l'enseignement professionnel néerlandais.

Aux Pays-Bas, la plupart des élèves intégrant le VMBO (enseignement secondaire professionnel préparatoire), doivent suivre un parcours de 4 ans, organisé en 4 filières. Ces 4 filières diffèrent en termes de niveau et de la proportion de l'enseignement professionnel et théorique.

1) Filière théorique (vmbo-t) :

Dans cette filière, les élèves suivent ordinairement uniquement des matières de formation générale. C'est-à-dire des matières comme le néerlandais, la géographie, l'histoire, l'éducation physique, etc.

2) Filière mixte :

Dans cette filière, les élèves suivent ordinairement une matière générale en moins. Celle-ci est remplacée par 4 heures d'enseignement professionnel. Les matières générales sont du même niveau que dans la filière théorique.

3) Filière professionnelle intermédiaire (vmbo kader) :

Dans cette filière, les élèves suivent 12 heures d'enseignement professionnel. Le niveau des matières générales est un peu plus bas que dans la filière théorique et mixte.

4) Filière professionnelle de base (vmbo basis) :

Dans cette filière, les élèves suivent 12 heures d'enseignement professionnel. Le niveau des matières générales est un peu plus bas que dans la filière professionnelle intermédiaire.

En Belgique, les élèves de l'enseignement secondaire professionnel flamand (BSO) suivent un parcours de six ans. C'est une forme d'enseignement principalement pratique, où les stages et la pratique peuvent constituer plus de la moitié de l'horaire de cours. Les matières théoriques sont là uniquement en soutien pour la pratique. Cette forme moderne d'enseignement en alternance est idéale car les

compétences se développent quasi simultanément à l'école et sur le terrain. Une septième année de spécialisation est toujours possible, mais selon nos informations, les plafonneurs et les carreleurs y sont toujours regroupés...

Les écoles néerlandaises de préparation professionnelle, par contre, proposent depuis peu des options plus spécifiques. Par exemple 'Construction' avec option 'Carrelage'. Ici, les élèves de 12 à 16 ans peuvent suivre officiellement jusqu'à 100 heures d'enseignement spécifique en préparation au métier de carreleur. Il s'agit évidemment de compétences de base. Pour la véritable formation professionnelle, les élèves néerlandais intègrent ensuite l'enseignement secondaire professionnel.

Programme de formation spécial

Dans le cadre de la nouvelle initiative des Pays-Bas pour les jeunes carreleurs, les enseignants doivent également parfaire leur formation. En effet, la plupart des professeurs de l'enseignement professionnel préparatoire ne maîtrisent pas ou peu le métier de carreleur. Mais au vu de leur volonté de s'impliquer davantage dans ce métier du parachèvement, la NITA et la BITA ont été sollicitées pour faire

office d'organisme de formation pour cette future équipe éducative.

Un cours de 'Carrelage' a été minutieusement élaboré spécifiquement pour ce groupe et mis en place dans la foulée. Plusieurs journées de formation ont été organisées sur le thème "Bases de carrelage pour les Chargés de cours pratiques", abordant en détail la théorie et la technologie et complétées par des exercices pratiques. L'accent n'était pas seulement mis sur la technicité mais aussi sur la manière de transmettre progressivement les connaissances. Suivant un plan précis et avec un grand souci du détail, Ton Borrenbergs et Peter Goegebeur ont guidé et formé en tant qu'experts les 12 aspirants professeurs de carrelage dans une zone spécialement équipée de l'atelier professionnel moderne de NOA.

Après plusieurs sessions bien organisées, les formulaires d'évaluation étaient formels : un score moyen de 95% pour le programme et pour les organisateurs ! Chaque participant a franchi sans problème la ligne d'arrivée et est reparti fièrement avec le très prisé diplôme 'ITA' en poche. La Belgique suivra-t-elle bientôt l'exemple de nos voisins du nord ? ♦



La formation de carrelage pour les enseignants a vu le jour il y a quelques années au sein du Comité Technique de l'EUUF (<https://www.euuf-federation.com>) sous le slogan 'Teach the Teacher'. Chaque année, une formation de deux jours est organisée dans un des pays affiliés. Le président du CT de l'EUUF Peter Goegebeur prévoit une édition spéciale début 2022 à Sassuolo (Italie) et une autre à Pilzen (Tchéquie) en collaboration avec l'EITA (European Innovative Tile Academy) et ses partenaires commerciaux. Infos sur les programmes : eita@eita.eu (automne 2021).

DES DÉFIS UNIVERSELS. DES SOLUTIONS EN BÉTON.

LA TOUTE NOUVELLE GAMME DE SURFACEUSES HUSQVARNA

Performances de haut niveau. Fiabilité à toute épreuve. Convivialité intuitive. La toute nouvelle gamme de surfaceuses Husqvarna ne recule devant aucune tâche. Robustes et compactes, ces surfaceuses sont conçues pour affronter les défis quotidiens en toute confiance : grâce à la puissance et la facilité d'utilisation sans égal d'une machine Husqvarna, vous pouvez vous concentrer sur le travail à faire.



UNE TOUTE NOUVELLE SÉRIE DE SURFACEUSES

3 FORMATS	8 MODÈLES	PERFORMANCES DE HAUT NIVEAU
		CONVIVALITÉ
		FIABILITÉ

concreteanswers.husqvarnacp.com/be-fr/

www.husqvarnacp.com



Husqvarna

La pierre naturelle sous les projecteurs

Pleins feux sur la pierre bleue

La pierre bleue est probablement la pierre la plus connue en Belgique, n'est-ce pas? Tout le monde la connaît à travers ses multiples applications, telles que seuils, dalles, pavés ou plateaux de table et plans de cuisine à la finition raffinée. La pierre bleue permet pour ainsi dire de tout faire. Mais qui connaît vraiment cette pierre?

Examinons celle-ci de plus près.

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

Mer tropicale

Lorsque je parle de la pierre naturelle à mes élèves, je commence toujours le cours en leur montrant un bloc de pierre bleue et en leur demandant 'qui peut me dire quelque chose sur ce fragment de pierre?'. Les réponses sont légion: 'pierre pour seuils' et 'pierre bleue' (synonyme dans le langage vernaculaire de 'roche dure').

Puis j'entre en scène. Au tableau, je projette la photo d'une mer tropicale, avec des organismes un peu étranges. Il s'agit d'une reconstitution du fond marin d'il y a plus de 340 millions d'années, que les géologues appellent le Carbonifère. Il ne s'agit pas d'un simple fragment de pierre, mais bien d'un fossile de mer



Marque de tâcheron sur pierre bleue

(sub)tropicale, qui s'est formé avant l'ère des dinosaures. A cette époque, la Belgique, et en fait tout le nord-ouest de l'Europe, était encore immergée au sud de l'équateur, sous un climat (sub)tropical.

Sur terre, la flore et les premiers insectes régnaient en maître et l'eau présentait une diversité de vie débridée. Dans une partie peu profonde de la mer prospéraient divers organismes et il est important d'en présenter au moins un: le crinoïde ou lys de mer, un organisme ancré dans le sol. Avec sa tige et son calice feuillu, il ressemble à une plante, mais il s'agit en fait d'un animal. Parmi les nombreux crinoïdes, on trouve toutes sortes de coquillages, de coraux, d'algues, etc. Lorsqu'ils meurent, leur squelette se dépose sur le fond marin calcaire. Où ils sont rapidement recouverts par la génération suivante. Plusieurs couches de fossiles se forment ainsi dans une boue calcaire qui, après un certain jeu de forces géologiques, sont si profondément enfouies qu'ils se compactent et durcissent.

Ces couches de la période du Carbonifère s'étendent dans le sous-sol du sud de la Belgique jusqu'en Angleterre et en Irlande. En Belgique, ils remontent à la surface dans les provinces du Hainaut et de Namur. En Irlande, une variété de roche similaire est exploitée dans le comté de Kilkenny. Le calcaire bleu d'Asie n'a aucun lien géologique avec ces gisements.

Calcaire crinoïdique

La pierre bleue est donc un calcaire. Cette pierre est si importante que cette variété spécifique mérite qu'on s'y attarde. La présence de fossiles se manifeste par des motifs blancs dans une matrice calcaire fine foncée. Les motifs blancs peuvent parfois briller, c'est pourquoi les géologues du 19^{ème} siècle ont comparé cette pierre à un granit et l'ont également appelée 'petit granit'. On parle aujourd'hui de calcaire crinoïdique, en raison de la nombreuse présence de ces fossiles.

Le compactage poussé a fait de la pierre bleue une roche dense et 'dure', s'accompagnant d'un phénomène supplémentaire: les stylolites. Il s'agit de fines veines en dents de scie qui représentent en fait une cicatrice dans la roche. À l'emplacement de cette cicatrice, une couche de roche s'est dissoute très lentement et les composants insolubles, les argiles, sont restés concentrés. Dans le jargon technique, on parle également de lignes noires en coupe transversale et points noirs en coupe parallèle. Ceux-ci ne posent aucun problème lorsque la pierre est utilisée de façon judicieuse et professionnelle.

Héritage varié

La pierre bleue a acquis sa propre identité. La région de Soignies, où les plus grandes carrières belges sont encore actives de nos jours – à savoir Écaussinnes et Feluy – s'est développée dans et autour d'anciens gisements. On en trouve encore des vestiges dans le paysage, qui peuvent être considérés comme patrimoine paysager.

Dans les centres-villes, on trouve des vestiges matériels et immatériels de familles entières et de traditions de la taille de pierre. Cette pierre est utilisée depuis plusieurs siècles dans diverses applica-



En Irlande, une variété de pierre similaire à la pierre bleue est extraite dans le comté de Kilkenny.

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

Nos marques en exclusivité :



Encore une nouvelle OMAG CNC 5 AXES installée en Belgique Modèle ALL-IN ONE DIGITALE : montage et training par notre équipe ! Encore 3 en route pour le Benelux...



Géologie du massif anglo-brabançon



Pavage en pierre bleue belge à Nivelles

séculaires les marques uniques du tailleur qui a travaillé la pierre.

Finition

La pierre bleue accepte toutes sortes de finitions de surface, de brute à totalement polie. L'aspect de la pierre passe ainsi du bleu-gris mat pour les surfaces brutes au bleu intense à noir brillant pour les surfaces polies. Plus la finition de la pierre est lisse, plus les motifs blancs ressortent. La pierre doit sa couleur foncée intense à la matrice calcaire fine. En cas d'exposition prolongée, le carbone présent dans les millimètres extérieurs s'oxyde et la pierre prend une patine plus grise. Cependant, il s'agit d'un processus qui prend de nombreuses années et nécessite des conditions climatiques variables, et qui ne constitue donc pas une menace pour un parachevement intérieur de qualité haut de gamme.

Champs d'application et entretien

L'application de la pierre bleue ne connaît pas vraiment de restrictions tant que les

structures naturelles présentes dans la pierre, comme les stylolites et les veines, sont traitées judicieusement. Le CSTC a édité une Note d'Information Technique pour le marché belge: la NIT 220: La pierre bleue de Belgique dite petit granit d'âge géologique tournaisien. Voilà qui doit faire bondir les géologues...

Le Tournaisien n'est en effet pas un âge mais bien un étage géologique. Toutefois, cela n'enlève rien à la qualité du contenu de cette Note d'Information Technique. La pierre est utilisée dans les espaces publics et les habitations privées, de manière constructive et décorative, à l'intérieur et à l'extérieur, et résiste au gel. Malgré son haut degré de compacité et sa résistance élevée, cela reste un calcaire. Ce qui signifie que la pierre est sensible aux acides. Les produits ou articles ménagers acides sont donc à éviter. Les finitions polies peuvent devenir mates en cas d'usage intensif, ou présenter des rayures dues au sable emporté par les chaussures ou aux ustensiles métalliques sur les plans de travail. ♦

PLUS PERFORMANT
 www.projectburo.be





La piscine d'Ostende fait partie du portefeuille de projets SikaCeram® (copyright Ville d'Ostende).

Infos-produits

SikaCeram

Le ciel est la limite

Voici ce que nous écrivions il y a 7 ans: l'entreprise suisse Sika était l'un des plus grands acteurs mondiaux sur le marché des produits chimiques pour la construction. En Belgique, elle s'était jusqu'alors surtout fait connaître dans le segment des étanchéités, des adjuvants pour béton, des colles et mastics, des étanchéités de toiture, des rénovations de balcons et façades ainsi que des sols industriels coulés. Mais cela a entre-temps sérieusement changé.

A l'image des multinationales, Sika a eu l'opportunité d'acquiescer quelques usines actives dans les produits de finition: les usines Schönox® en Allemagne, Cégécol® en France et Technokolla® en Italie ont rejoint le groupe. Quelques années plus tard, ce dernier a également repris le groupe Parex®, principalement connu en Belgique pour la marque Seifert®. Faisant ainsi de Sika un leader des colles à carrelage, produits de jointoiement et accessoires pour carrelage dans une grande partie du monde. Contrairement aux pays voisins, ces marques n'avaient pas encore acquis une grande notoriété auprès des carrelers belges. Compte tenu de la forte réputation technique de la

marque Sika®, il a été décidé de promouvoir la nouvelle marque SikaCeram®.

Solides performances

Pour se diversifier sur le marché des mortiers-colles, Sika a tenté de donner aux produits SikaCeram® le meilleur rapport qualité/prix en Belgique. En se basant principalement sur les recettes haut de gamme développées dans l'usine de Schönox® à Rosendahl. Des mortiers hautes performances combinant de façon optimale adhérence, flexibilité et une très grande facilité d'utilisation pour le carrelage. Des colles à carrelage qui s'enduisent comme du beurre et qui présentent de fortes propriétés thixotropiques sur les murs. Des

emballages qui s'ouvrent aussi facilement qu'une boîte de cornflakes grâce à une sorte de fermeture éclair, et qui réduisent la production de poussière au minimum.

Avec un catalogue de colles limité, ces produits permettent toutefois de résoudre 99% des problèmes auxquels les carrelers sont confrontés au quotidien. Ces solutions ont été rassemblées dans une matrice pratique permettant au carrelage de toujours savoir quel produit est optimal pour quelle application.

Primeurs

En fusionnant les connaissances et l'expérience des laboratoires de Sika et des entre-

prises acquises, SikaCeram® a pu lancer plusieurs primeurs en Belgique. Comme par exemple SikaCeram®-500 Ceralastic, un mortier-colle qui, lorsqu'il est appliqué avec un peigne spécial sur des surfaces horizontales, peut s'utiliser à la fois comme étanchéité et comme colle en une seule opération. Le



Grâce à la fermeture éclair, les emballages s'ouvrent aussi facilement qu'une boîte de cornflakes.



Peigne spécial ceralastic.

système idéal pour les terrasses où l'eau n'est pas drainée dans le sous-sol.

Autre primeur: la première colle à carrelage S2 qui permet, dans de nombreux cas, d'éviter l'application d'une natte de désolidarisation. SikaCeram®-295 StarS2 est une colle qui permet de coller des carreaux XL, XXL ainsi que les imitations parquet sur une chape de sable-ciment en association avec du chauffage par le sol sans utiliser de natte de désolidarisation. Après plusieurs années de tests à l'étranger, cette technologie est appliquée en Belgique depuis 3 ans, avec à la clé de très bons résultats au niveau technique. Par rapport au collage sur natte de désolidarisation, l'adhérence est beaucoup plus élevée, il y a moins de sons creux et les carreaux se brisent moins car ils sont moins sensibles aux impacts. De plus, cela entraîne aussi un gain de temps et d'argent important.

Rendement

La particularité de SikaCeram® réside aussi dans la différence de consommation par rapport à d'autres marques. En optant pour du sable et du ciment légers associés à des résines ingénieuses, les colles Sika vous per-

mettent de réaliser davantage de mètres carrés par sac de 25 kg. Ce qui – en fonction du type de colle utilisé – constitue un avantage à ne pas sous-estimer pour le carrelage: jusqu'à 25% de colle en plus pour le même prix, mais aussi jusqu'à 25% de malaxage en moins en une journée et jusqu'à 25% de sacs en moins à transporter de l'entrepôt au chantier. En outre, il est moins éprouvant pour les muscles du bras et du poignet d'appliquer au peigne une colle plus légère qu'une colle contenant des charges plus lourdes.

L'équipe SikaCeram® dispose désormais de 4 collaborateurs en Belgique: sous la supervision de Thomas Hemelsoet, Laurent Correia (Wallonie et Bruxelles), Joffrey Hion (Anvers, Limbourg et Brabant flamand) et Soerena Biglari (Flandre orientale et occidentale) viennent quotidiennement en aide aux carrelers sur chantier. Ce qui se traduit par un beau portefeuille de projets: d'innombrables petits projets résidentiels, mais aussi de grandes surfaces telles que showrooms et magasins, piscines olympiques, hôtels et édifices historiques. ♦

Plus d'infos sur www.sika.be

Carrelage céramique (min. 8mm d'épaisseur) / Pierre naturelle calibrée insensible à l'humidité (application intérieure)		SikaCeram® 234 Medium	SikaCeram® 250 StarFlex	SikaCeram® 260 StarFlex	SikaCeram® 270 Multiflow	SikaCeram® 290 Starlight	SikaCeram® 295 StarS2	SikaCeram® 500 Ceralastic	
Surface	Format	C2TE	C2TE S1	C2TE S1	C2FTE S1	C2TE S1	C2TE S2	C2E S2	
Chape	chape de ciment sable sans sols chauffants	± 30 x 30							
		± 60 x 60							
		± 100 x 100							
	chape de ciment sable avec sols chauffants	imitation parquet							
		± 30 x 30							
		± 60 x 60							
supports en bois	± 100 x 100								
	imitation parquet								
	± 45 x 45								
Mur	carrelages dégrasés sans sols chauffants	± 30 x 30	primaire	primaire					
		± 100 x 100	primaire	primaire					
	béton dégrasés (min. 3 mois d'âge) sans sols chauffants	± 30 x 30	primaire	primaire					
		± 100 x 100	primaire	primaire					
	plaques de carton plâtre, blocs de plâtre, fibre plâtre	± 45 x 45	primaire	primaire	primaire	primaire	primaire	primaire	avec support
		± 100 x 100	primaire	primaire	primaire	primaire	primaire	primaire	avec support
béton cellulaire, maçonnerie, carrelages céramique	± 45 x 45	primaire	primaire	primaire	primaire	primaire	primaire	avec support	
	± 100 x 100	primaire	primaire	primaire	primaire	primaire	primaire	avec support	
cimentage, plaques de construction, étanchéité	± 45 x 45							avec support	
	± 100 x 100							avec support	

séchage rapide

collage double-face

matrice de désolidarisation

oui / convient le mieux

oui / convient

non / ne convient pas

SikaFLOOR®-01 PRIMER
Emballage béton 10 kg - 5 kg - 1 kg
Surfaces poreuses et non poreuses
Excellent pour sols à base de ciment, plâtre, béton et bois

SikaFLOOR®-02 PRIMER
Emballage béton 10 kg - 5 kg
Surfaces non poreuses
Excellent pour céramique, pierre naturelle, béton lisse, métal et revêtement élastique

SikaFLOOR®-03 PRIMER
Emballage béton 10 kg
Surfaces poreuses et non poreuses
Excellent pour chapes armées et chapes isolantes

Matrice pratique permettant au carrelage de toujours savoir quel produit est optimal pour quelle application.

Fiscalité

Succession au sein d'une entreprise familiale

Dans une entreprise familiale, les entrepreneurs se posent souvent des questions spécifiques : Comment se passe la succession familiale au sein de l'entreprise ? Est-ce que je cède tout directement ou est-ce que je continue à jouer un rôle ? Comment puis-je tout préparer au mieux et comment m'assurer que la génération suivante ne croule sous pas des droits de succession faramineux ? Puis-je garder un certain contrôle au sein de l'entreprise ?

En établissant un plan successoral, vous assurez la tranquillité d'esprit de votre famille – et la vôtre. Vous évitez des taxes et vous pouvez céder votre entreprise en indivision afin de ne pas compromettre sa continuité. Il existe plusieurs façons de faire, tout en gardant un minimum de contrôle. Par exemple, vous pouvez simplement faire don de l'entreprise (ou des actions), ou bien passer via une société ou une fondation privée.

Il y a toutefois certaines conditions pour bénéficier de ce régime avantageux, notamment concernant l'actionariat et les activités économiques de la société. Ces conditions doivent en outre être respectées pendant plusieurs années après la transmission pour avoir droit à ce régime avantageux.

Conclusion

La planification successorale est en constante évolution : la législation change, et votre situation personnelle peut elle aussi changer. C'est pourquoi il peut être intéressant de revoir les dispositions actuelles et, le cas échéant, de les ajuster si nécessaire.

Vous avez des questions sur la succession familiale ou la planification successorale ? N'hésitez pas à contacter votre comptable. ♦

Texte : Bureau de fiscalité et de comptabilité Mon3aan (www.mon3aan.be)

Société ou fondation privée

Il s'agit de structures mises en place pour transférer le pouvoir décisionnel sur l'entreprise familiale à une ou plusieurs personnes, par exemple le pater familias et son successeur. Les revenus de l'entreprise eux-mêmes reviennent au groupe plus large des membres de la famille.

Aspects fiscaux de la transmission d'entreprise

Il existe un régime fiscal avantageux pour la transmission d'une entreprise ou société familiale à la génération suivante. En Flandre, vous pouvez transmettre votre entreprise de votre vivant à un taux de 0%. Dans le cadre d'une succession, ce taux est de 3%.



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



Présentation des grands formats FM WALL 240

(10 cadres à roulettes réglable jusqu'à largeur 120cm)
(de porte-carrelage réglables en hauteur pour différentes tailles de carrelage jusqu'à 240cm)

Également disponible pour les dalles XXL jusqu'à 270cm



MBI

Le succès des carrelages extérieurs en céramique

Chez Polycaro, nous aimons aussi nous informer de ce qui se passe chez nos voisins. Nous nous sommes donc entretenus avec Mirjam Rosman de MBI De Steenmeesters, une entreprise familiale néerlandaise qui a eu dans le temps un site de production en Belgique (Gand). Une bien plaisante rencontre. MBI a débuté dans le béton mais depuis quelques années, c'est avec la céramique que l'entreprise conquiert le marché néerlandais.

Pour vous donner une bonne idée de ce que représente MBI aux Pays-Bas : véritable pointure du marché du pavage décoratif, ses produits sont vendus aux professionnels et aux particuliers via un réseau de magasins de carrelages spécialisés.

Premiers pas dans la céramique

Le premier conteneur de carrelages extérieurs en céramique a été importé d'Italie il y a environ 12 ans. "C'était un sacré défi pour une entreprise de production de lancer un produit 100% marchand", raconte Mirjam. "Mais les avantages de la céramique pour l'utilisateur étaient tellement évidents que nous étions convaincus de son succès sur le marché des jardins".

Depuis, le matériau est devenu incontournable des revêtements de sol. Son plus grand atout ? Sa facilité d'entretien. Les carrelages extérieurs en céramique ont une couleur stable, résistent aux rayures et sont très faciles à nettoyer. D'autre part, les designs sont tellement bons que c'est devenu une alternative parfaitement valable pour la pierre naturelle.

Dans son assortiment, MBI a de la céramique de 2 cm et 3 cm d'épaisseur. "L'épaisseur de la céramique est importante pour la portance", précise Mirjam. "Au Pays-Bas, le pavage s'effectue différemment qu'en Belgique. Les Néerlandais préfèrent poser leurs carrelages extérieurs sur un lit de sable, parce que cela ne nécessite pas de support fixe et que c'est facile à retirer. Pour la céramique de 2 cm, une fondation en mortier perméable est absolument nécessaire. Pour la 3 cm, une



fondation moins solide peut suffire. Même si nous sommes moins partisans de cette solution et conseillons toujours une fondation stable pour la céramique."

Produit hybride combinant le meilleur de deux mondes

Les carrelages extérieurs en céramique ont directement remporté un franc succès. Mais MBI notait quelques soucis au niveau de la mise en œuvre. "C'était un nouveau produit et les installateurs n'étaient pas habitués au mortier drainant ou à la technique d'encollage. Si le drainage n'est pas bon, les carreaux risquent de se détacher sous l'effet du gel. Les joints se rompent également vite avec le gel. Notre service de maintenance a dû beaucoup intervenir dans les premières années." C'est d'ailleurs ce qui met MBI sur la piste de GeoCeramica®, un produit alliant le béton à une dalle céramique.

Céramique à l'apparence de pierre naturelle. Important : les carrelages extérieurs en céramique sont très différents des carrelages intérieurs au niveau dureté et rugosité.



Coupe transversale de GeoCeramica®. Un support spécial Stabikom® combiné à une dalle céramique de 10 mm.

GeoCeramica®

Souhaitant améliorer le confort de pose, MBI a travaillé pendant trois ans sur le développement de GeoCeramica®. Le support drainant doit évidemment être inextricablement connecté à la dalle. Celle-ci ne doit pas se détacher, quelles que soient les conditions météo. "Cette année, nous avons vendu notre quatrième million de



▲ La céramique se prête en outre à toutes sortes de designs. MBI a plus de 180 couleurs et motifs

▼ Mise en œuvre de GeoCeramica® sur un lit de sable stabilisé. Les carreaux sont disponibles en 7 formats différents, le plus grand étant 100 x 100 cm

mètres carrés, donc on peut dire que c'est une affaire qui roule !", annonce fièrement Mirjam. Les dalles céramiques sont toujours importées d'Italie. Le support est fusionné avec la dalle selon un procédé ingénieux et le carreau quitte l'usine prêt à l'emploi.

Ce carrelage extérieur combine les avantages de la mise en œuvre d'un carreau de béton standard au confort d'utilisation de la céramique. Ce qui réduit drastiquement les coûts d'installation et les risques pour l'installateur. Aux Pays-Bas, il y a de nombreuses régions où le sol est sensible aux affaissements, et qui ne sont pas adaptées pour la céramique classique. Ce carrelage extérieur peut se poser sur n'importe quel support et convient pour tous les types d'enduits de jointoiement. Ce qui explique pourquoi la demande de GeoCeramica® a rapidement grimpé en flèche.



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



Durabilité par rapport à la céramique 'normale'

Autre avantage : la céramique utilisée est 50 à 77% plus fine. "Mais cela n'enlève rien à la durée de vie, qui reste tout aussi élevée", tient à souligner Mirjam. La céramique a une empreinte carbone plutôt élevée – qui se trouve ainsi divisée par deux. La production du support se fait de manière plus durable et utilise des matériaux recyclés, ce qui contribue aussi à diminuer l'empreinte carbone.

En savoir plus

Cet article vous a donné envie d'en savoir plus sur GeoCeramica® ? Envoyez un e-mail à marketing@mbi.nl. La société MBI est ouverte aux collaborations avec la Belgique ♦.



TruStone

et le parcours sinueux vers un secteur de la pierre naturelle éthique

Une chaîne responsable pour la pierre naturelle, telle est la mission de l'initiative TruStone. Certaines carrières dans les zones d'extraction présentent une sécurité douteuse et ont un impact néfaste sur l'homme et l'environnement. Mais les clients se soucient de plus en plus de l'origine des produits qu'ils achètent. En compagnie d'Isabel Gruwez, coordinatrice de la Benelux Natural Stone Association (BNSA), Polycaro revient sur la première année d'activité de TruStone. «C'est le début. Et tous les débuts sont difficiles.»

Texte: Pete Andries



”

NOUS CONSTATONS QUE, CHAQUE JOUR, LES ACHETEURS ACCORDENT DE PLUS EN PLUS D'IMPORTANCE À L'ORIGINE DES MATÉRIAUX ET DES PRODUITS QU'ILS CHOISISSENT

férait une approche axée sur les solutions plutôt qu'une guerre d'arguments. «Nous ne voulions pas rester attentistes, nous voulions entreprendre quelque chose», explique Isabel. «C'est de là qu'a grandi l'initiative TruStone. Il s'agit d'une collaboration entre des entreprises de pierre naturelle, des ONG et les autorités, basée sur

L'une des questions clés a déjà été mentionnée. Un petit transformateur peut-il et veut-il s'occuper d'un problème sur lequel il pourra difficilement agir lui-même? «Pour lui, la charge de travail est acceptable. Les importateurs de pierres naturelles doivent consentir un effort plus important. Ils doivent consacrer des personnes et des moyens à vérifier leurs fournisseurs, et ils doivent assurer un suivi local (l'objectif consiste à atteindre une vision globale de la chaîne à 56%, ndlr). Il est vrai que la plupart des transformateurs indépendants sont loin d'être des multinationales. Mais en tant que membres, ils paient environ 400 euros par an et obtiennent en contrepartie des certitudes sur l'origine de leurs matériaux. Cette adhésion constitue vraiment un outil de marketing d'actualité, je n'insisterai jamais assez sur ce point. Nous constatons que, chaque jour, les acheteurs accordent de plus en plus d'importance à l'origine des matériaux et des produits qu'ils choisissent.» Le Conseil Économique et Social (CES) comprend d'ailleurs ce manque de temps et l'urgence. En cas de besoin, les entreprises peuvent frapper à sa porte pour obtenir un soutien.

D'ailleurs, les acheteurs ne sont pas seulement des particuliers. Les groupes d'intérêt comme les architectes et les autorités, telles que les communes, qui apprennent à connaître TruStone, en font de plus en plus une condition. Selon les prévisions, cela ne devrait qu'augmenter à l'avenir.

Aucune mention du travail des enfants

Quoi qu'il en soit, une initiative comme TruStone doit gagner sa crédibilité, et cela nécessite davantage qu'un beau logo. «Avoir un représentant sur place s'avère particulièrement nécessaire. Celui-ci doit faire plus que surveiller,

L'initiative TruStone se fait progressivement connaître dans le monde de la pierre naturelle, mais on n'en parle pas encore facilement. Cette association, fondée en 2019, n'en est qu'à ses débuts. En outre, de nombreux tailleurs indépendants et PME ont d'autres chats à fouetter plutôt qu'à analyser le caractère éthique des méthodes de travail de leurs fournisseurs et fabricants. Ainsi, elle disparaît sous les radars. Parce qu'assurer la transparence d'une chaîne est fastidieux.

D'un autre côté, la mentalité est en train de changer. Goodwill et business vont de préférence de pair. Dans le sillage des secteurs de la pêche et du bois, l'importance d'une initiative en matière de durabilité gagne donc également du terrain au niveau de la transformation de la pierre naturelle. De nombreuses villes et communes ont déjà adhéré à TruStone et l'incluent comme exigence dans leurs cahiers des charges.

Sortir du brouillard

TruStone tire ses racines des débats antérieurs relatifs à l'extraction douteuse de la pierre naturelle. À l'époque, le secteur pré-

un accord relatif à l'achat et à la production responsables de pierres naturelles.»

L'objectif consiste à sortir l'origine et les conditions de transformation de cette pierre naturelle du brouillard de l'exploitation et de l'insécurité. TruStone souhaite une meilleure transparence et connaissance de l'origine des pierres dans les zones à risque. Comme l'Inde, par exemple. La Chine est le plus gros exportateur de granit, qui est de loin la variété de pierre la plus utilisée dans le Benelux, mais ses carrières n'ont pas toujours bonne presse en raison de leurs conditions de travail. «En tant qu'association, il importe de ne pas jouer au gendarme. Vous voulez avant tout aider ces producteurs locaux, afin que cela finisse par profiter à tout le monde.»

Certitude sur l'origine

Pour les entreprises affiliées, TruStone représente la responsabilité de savoir exactement d'où vient leur produit. Et comment il est fabriqué. En tant que membre de TruStone, vous ne vous engagez pas simplement en donnant de l'argent; il y a une sélection, ou une diligence raisonnable, en retour.



DEVERO CNC

THE GANTRY MANIPULATOR



GMM
STONE MACHINERY

The DEVERO CNC gantry manipulator with its modular construction can be applied for in-line automatic unloading. Devero is composed by a 370° horizontal rotating head to allow the pick-up of randomly positioned cut piece. The tilting sliding PATENTED double vacuum system is suitable for unloading material with polish face on polish face.



Devero is **THE HANDLING.**



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

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



“
NOUS NE VOULONS PAS JOUER
AU GENDARME, MAIS AVANT
TOUT AIDER LES PRODUCTEURS
LOCAUX

il doit aussi exercer une influence.» À cet effet, TruStone compte sur ses partenaires, les ONG ayant des antennes locales, mais aussi sur les entreprises affiliées qui rendent compte elles-mêmes des risques.

En tout anonymat, via une application spéciale sur le web.

Le premier rapport annuel montre qu'environ la moitié des membres a adressé une notification, principalement liée à la santé et la sécurité. Viennent ensuite des rapports faisant état d'abus tels que des salaires de misère et du travail forcé. Aucune des entreprises n'a identifié de travail des enfants dans sa chaîne. Mais cela ne l'exclut pas automatiquement. Sous la pression du temps, les fournisseurs se tournent parfois vers des producteurs tiers, sans que l'importateur ne le sache.

Isabel reconnaît que les différences culturelles font partie du problème. «J'ai moi-même rendu visite à un producteur indien qui, au cours du déjeuner, m'a certifié qu'il n'y avait aucune irrégularité sur son site de production. Le lendemain, nous avons visité celui-ci et avons été surpris de ne pas voir un seul travailleur porter des équipements de protection individuelle.» Cela montre clairement que l'idée d'un lieu de travail sûr n'est pas la même dans tous les pays.

Excuse facile

Le chemin vers une chaîne de la pierre naturelle responsable est parsemé de rochers et de nids de poule. Et cela compte aussi pour recruter de membres. Le rapport annuel montre que l'association n'a enregistré que la moitié du nombre de membres escomptés. Un revers? «Écoutez, le coronavirus est une excuse facile. Qui ne l'a pas utilisée? Mais les confinements ont fait que nous n'avons pas pu nous montrer sur les salons professionnels, que nos campagnes de notoriété ont été mises en suspens et que les entreprises ont refusé de participer par incertitude. Cela nous a joué des tours. C'est le début. Et tous les débuts sont difficiles.»

Isabel a également affiché sa principale ambition pour la deuxième année de TruStone: stimuler davantage le recrutement de membres afin de ne plus dépendre de subsides des autorités. Pour sa troisième année, l'association voudra se concentrer sur la transparence complète de la chaîne de la pierre naturelle.

Tous les membres affiliés sont positifs quant au démarrage. Le fabricant néerlandais de plans de travail Arte, une des entreprises phares de TruStone, souligne que les entreprises participantes comprennent mieux le problème de l'origine des produits. Le groupe note également que, grâce à cette initiative, il peut contribuer activement à l'amélioration des conditions de travail. ♦



Nouvelle exposition consacrée aux carreaux art nouveau belges

De l'avant-garde à la production de masse

L'architecture art nouveau belge – avec les travaux d'architectes et designers comme Henry Van de Velde et Victor Horta – est hautement appréciée au niveau international. Ce que l'on sait moins par contre, c'est que l'industrie belge du carrelage occupait également à cette époque une place de premier plan sur l'échiquier international. Dans le cadre d'une exposition temporaire, le Musée du Carrelage Gilliot & Roelants à Hemiksem a rassemblé une jolie sélection issue de toutes les grandes fabriques belges.

Texte et illustrations: Mario Baeck

Art nouveau

L'art nouveau est un style international, ou du moins un mouvement artistique international, qui – comme son nom l'indique – est considéré comme nouveau ou innovant. Les architectes et les artistes de ce mouvement artistique souhaitaient, dans leur 'lutte contre la laideur', parvenir à un style où l'art imprènerait la vie quotidienne, où tous les arts seraient unis et où la distinction entre les beaux-arts – c'est-à-dire la peinture, la sculpture et l'architecture – et les arts appliqués ou décoratifs serait abolie.



Carreaux de style art nouveau de la gamme Boch Frères (Collection Roberto Pozzo/KBS)



Stand des Majoliques de Hasselt à l'Exposition universelle de 1897 à Bruxelles et un des carreaux qui y ont été exposés (Photo M. Baeck – Collection Roberto Pozzo/KBS)

Carreaux de Gilliot & Cie en art nouveau floral et plus géométrique issus de la gamme standard (Collection Roberto Pozzo/KBS)

Pour la Belgique, la période 1893-1905 est considérée comme l'apogée de l'art nouveau. Si le début de cette période coïncide avec la construction de l'hôtel Tassel d'après les plans de Victor Horta et la maison privée de Paul Hankar, la fin correspond quant à elle à l'entame de la construction du Palais Stoclet par Josef Hoffmann et l'équipe du Wiener Werkstätte.

Les débuts de l'industrie belge des carreaux de revêtement art nouveau.

Au moment où l'architecture art nouveau apparaît en Belgique en 1893, l'industrie céramique belge – et l'industrie du carrelage en particulier – avait déjà connu des développements importants pendant les décennies précédentes. Sur l'exemple de l'Angleterre – comme ce fut aussi le cas en Allemagne et en France –, l'on vit émerger peu à peu,

aux côtés de la production traditionnelle plus artisanale, une industrie de la faïence résolument moderne. La production de carreaux de revêtement allait elle aussi fortement évoluer.

Après que certains peintres-verriers aient expérimenté avec succès la peinture sur carreaux céramiques non-décorés dans leurs fours d'émaillage pour vitraux dans les années 1860 et 1870, tant Boch Frères à La Louvière que la Faïencerie de Nimy se sont prudemment

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



Histoire

Salle d'exposition de la Maison Helman à Bruxelles vers 1905 (Collection M. Baeck)



lancés dans la production de carrelages décoratifs selon la technique de l'impression par transfert à partir des années 1880. Pendant plus d'une décennie, ils sont restés les seuls producteurs en Belgique. Mais avec la percée de l'art nouveau dans l'architecture, diverses nouvelles entreprises sont apparues sur le marché. Boch Frères et la Faïencerie de Nimy ont certes suivi les nouvelles tendances, mais ont rapidement dû céder le leadership du marché à des entreprises nouvellement créées et plus spécialisées.

Les racines de la production industrielle de carreaux de revêtement décoratifs et de la céramique architecturale en Belgique se situent pour une partie importante à la Manufacture de Céramique de Cureghem-lez-Bruxelles, Henri Baudoux & Cie. En 1894, peu de temps après sa fondation en 1893, cette 'Manufacture de briques et de carreaux émaillés' obtenait déjà une médaille à l'Exposition universelle

d'Anvers pour la qualité de ses carreaux coulés et de sa céramique architecturale en styles néo.

Stimulé par ce succès et afin de réaliser une croissance commerciale continue, le savoir-faire et le matériel ont été transférés à Hasselt où une nouvelle usine de céramique fut fondée en 1895, sous le nom de S.A. Manufacture de Céramiques Décoratives – Majoliques de Hasselt. Ce transfert a permis à Henri Baudoux, Arille de Gallaix et leur partenaire en affaires Célestin Helman d'acquiescer une meilleure position sur le marché dans le secteur de l'industrie des carreaux céramiques qui florissait à l'époque grâce au climat économique favorable et aux nouvelles idées en matière d'architecture. La manufacture a rapidement commencé à commercialiser de magnifiques carreaux standard art nouveau ainsi que des panneaux décoratifs sur mesure.

L'ingénieur Henri Baudoux, directeur de la nouvelle usine, fut un promoteur exceptionnel pour ses propres produits. Mais vers 1900, il quitta l'usine d'Hasselt pour créer une usine de carrelages en Allemagne. Après son retour en Belgique vers 1903, il lança un bureau de vente prospère de matériaux de construction et de ses propres créations en matière de carreaux.

L'architecte géomètre Célestin-Joseph Helman – actionnaire des Majoliques de Hasselt tout comme Baudoux – qui dirigeait initialement le bureau de vente de l'usine de Hasselt à Bruxelles depuis 1897, décida lui aussi de suivre sa propre voie. A partir de 1902, indépendamment actif sous l'enseigne Maison Helman Céramiques d'Art, Helman devint dès l'ouverture de sa propre manufacture, à Berchem Ste-Agathe vers 1906, un des producteurs belges les plus importants de panneaux décoratifs en carreaux, jouissant d'un grand succès international.

S.A. Manufactures Céramiques d'Hemixem, Gilliot Frères

En cette même année 1897, Georges Gilliot fonda à Hemiksem une manufacture qui sera connue plus tard sous le nom de S.A. Manufactures Céramiques d'Hemixem, Gilliot Frères. Cette manufacture est rapidement devenue une florissante entreprise de carreaux de pavement et de revêtement offrant un choix extrêmement diversifié, allant du carreau standard pressé à sec au panneau décoratif. Le savoir-faire en la matière fut importé de l'étranger en la personne de John Salt qui, après une formation spécialisée à Sèvres, fut nommé directeur technique. La société



Panneau de carreaux de Gilliot & Cie d'après un dessin signé H. Bonnerot (Collection Roberto Pozzo/KBS)

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

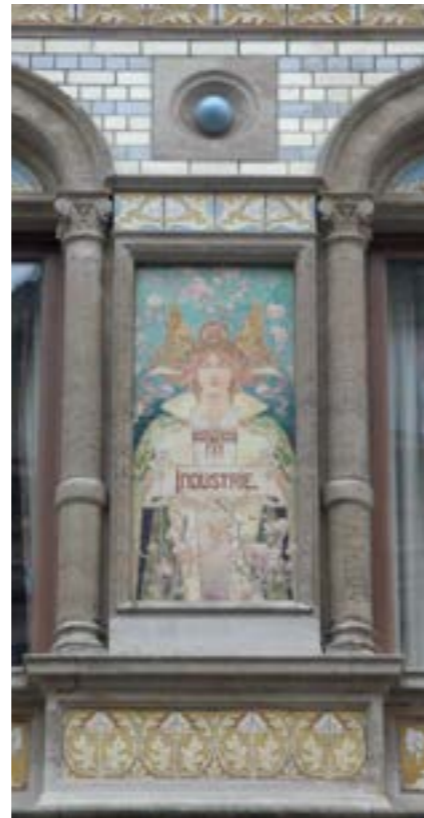
connut une rapide expansion, le nombre de fours passant de 4 en 1900 à 46 en 1913. Parallèlement, l'effectif de salariés est passé de 50 en 1900 à 900 en 1913. Un catalogue de cette dernière période mentionne même une production journalière de pas moins de 250.000 pièces dont 35.000 carreaux de sol et 190.000 carreaux pour revêtement mural (dont 135.000 non-décorés et 55.000 décorés). Des chiffres qui frappent l'imagination. Faisant de Gilliot la plus grande fabrique de carreaux du continent européen.

Une partie importante de son offre – tant des carreaux standards que des panneaux décoratifs et de la céramique architecturale exécutés avec diverses techniques – arbore des caractéristiques typiquement art nouveau. Plusieurs modèles de leur période initiale ont été repris de la S.A. La Majolique, une initiative éphémère autour du sculpteur Jean Parentani disposant d'une usine à Emptinne. Plus tard, différents modèles seront créés par Henri-André Bonnerot, un artiste français de talent mais resté longtemps non-identifié en raison de son décès prématuré au front durant la Première Guerre Mondiale. La majorité des

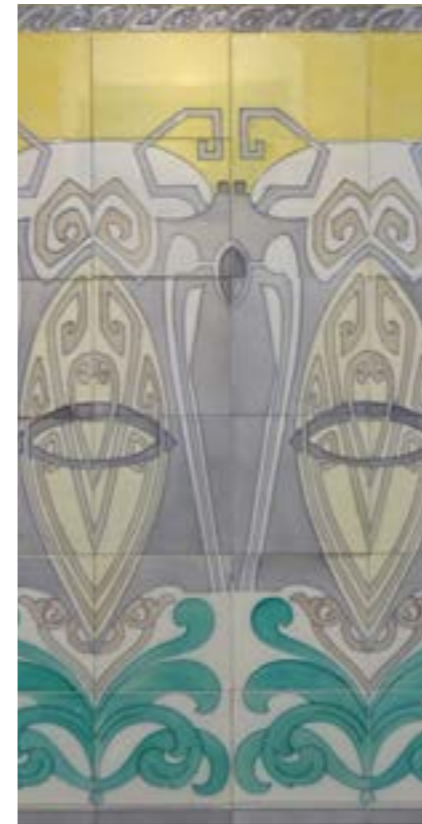
motifs sont cependant anonymes. Pourtant, dans son ensemble, l'offre reste assez reconnaissable. La tendance de l'art nouveau floral est clairement prédominante, même si la variante géométrique est également présente, certes de façon limitée. Cette diversité de l'offre s'est avérée être un gros atout. C'est en partie grâce à celle-ci, ainsi qu'à la taille et à la qualité technique et esthétique de la production ou encore à son emplacement favorable à proximité du port d'Anvers, que Gilliot & Cie a rapidement connu un énorme succès international. Comme en témoignent encore et toujours aujourd'hui de magnifiques carrelages de style art nouveau, depuis l'Amérique latine jusqu'au Moyen et Extrême-Orient en passant par l'Europe.

Le carreau de revêtement art nouveau belge: un succès commercial

Dans de nombreux bâtiments construits en Belgique vers 1900, souvent d'après les plans d'architectes plus jeunes et moins connus, les diverses possibilités du carreau de revêtement industriel ont été exploitées à un haut niveau esthétique. En décor de façades, de portails ou de niches des commerces et habitations,



Panneau de carreaux de Boch Frères datant d'environ 1897 pour la Grande Maison de Blanc, rue Marché aux Poulets n°20-32 à Bruxelles, d'après un dessin signé Privat Livemont (Photo M. Baeck)



Entrée du Musée du Carrelage Gilliot & Roelants avec divers éléments de lambris et l'un des panneaux décoratifs attirants (Photo M. Baeck – Collection Roberto Pozzo/KBS)

il s'agissait souvent d'ensembles et de panneaux entiers de carreaux souvent uniques et spécialement conçus sur mesure. À l'intérieur, on retrouve tant des carreaux standard que des panneaux de revêtement décoratifs; dans les magasins et dans les habitations – pas seulement dans les cuisines ou les salles de bains, comme c'est le cas aujourd'hui, mais de manière beaucoup plus visible dans les zones d'entrée comme les portes cochères ou les cages d'escaliers, ainsi que dans des jardins d'hiver souvent magnifiques.

La forte demande de carreaux de revêtement décoratifs a entraîné l'apparition d'une dizaine d'autres fabriques de carrelage belges spécialisées, parmi lesquelles la S.A. Compagnie Générale des Produits Céramiques à Saint-Ghislain, la Société Générale de Produits Réfractaires et Céramiques de Morialmé, la S.A. Produits Céramiques de la Dyle à Wijgmaal près de Louvain, la S.A. La Céramique Poulet, la S.A. Faïenceries des Pavillons à Florennes; la S.A. Faïenceries de Bouffioux et la S.A. La Céramique de Herent. Tous proposaient dans leurs catalogues une énorme variété de modèles colorés et très attirants. Ceux-ci étaient achetés en grandes quantités et exportés à l'international. Un succès commercial s'expliquant par la haute qualité de l'exécution et de la conception. Aujourd'hui encore, ceux qui découvrent cette production pour la première fois seront souvent époustouffés.

Une exposition attirante

Parmi l'impressionnante collection de carreaux de Roberto Pozzo – propriété de la Fondation Roi Baudouin et comptant plus de 9.000 carreaux – qui est gérée par le Musée du Carrelage Gilliot & Roelants à Hemiksem depuis 2016, ont été sélectionnés une trentaine de panneaux décoratifs et quelque 300 carreaux faisant partie des plus beaux exemples de la production belge. Laissez-vous surprendre, car la sélection présentée constitue un véritable ravissement pour les yeux.

La collection permanente du musée vaut elle aussi le détour; tout comme le magnifique site de l'abbaye. Et si vous voulez en savoir plus sur le passé de la Belgique en matière de carreaux, nous vous conseillons la promenade Gilliot. Vous découvrirez au cours de celle-ci divers vestiges du riche passé de Gilliot & Cie.

Pour l'exposition a été éditée la brochure richement illustrée – malheureusement seulement en néerlandais – 'De l'avant-garde à la production de masse. Gilliot & Cie et le carrelage art nouveau belge'. En vente au musée (10 €), celle-ci peut aussi être envoyée (15 €). Vous pouvez la commander via le site web du musée – gilliottegelmuseum.be – sur lequel vous trouverez toutes les autres informations pratiques. ♦



verimpex
MATTING

TAPIS CIRCULAIRE SUR MESURE

www.verimpex.eu

Polycaro

Soyez les bienvenus sur notre stand à **Kortrijk Xpo**

**ARCHITECT
@WORK**

LE 21 & 22 OCTOBRE 2021



Scènes de paysage décoratives de Gilliot & Cie provenant d'une cuisine de Grammont (Collection permanente du Musée du Carrelage Gilliot & Roelants)

Polycaro

Réservez votre rendez-vous pour le Tyles Flagship Store en ligne

Décrire en un mot le nouveau showroom Superlarge de Tyles? Waouw! C'est comme entrer dans un autre monde où tout est possible. La présentation de toute cette beauté est plus que réussie, sans parler de l'énorme assortiment que l'on peut y admirer. Vous souhaitez visiter cette salle d'exposition de niveau supérieur? Réservez votre rendez-vous dans le Flagship Store de Zellik en ligne sur www.tyles.be! ♦



Les salons Cersaie et Marmomac de retour après l'interruption

Nous avons dû attendre un petit temps, mais en septembre, le moment sera à nouveau venu. Après une année d'interruption, vous pourrez à nouveau vous rendre à Cersaie (du 27 au 1^{er} octobre) et à Marmomac (du 29 au 2 octobre) pour faire le plein d'inspiration et de nouveautés.

Cersaie

Les professionnels du monde entier rallieront à nouveau le parc des expositions de Bologne pour l'International Exhibition of Ceramic Tile and Bathroom Furnishings, soit le salon le plus prestigieux au monde consacré à la céramique. Avec pas moins de 161.000 m² de surface d'exposition.

Malgré l'année difficile due au coronavirus, les organisateurs ont annoncé que pratiquement tous les emplacements exposants pour l'édition 2021 avaient trouvé preneurs. 40% des exposants inscrits proviennent d'ailleurs d'hors-Italie. Pour la première fois, Cersaie accueillera également des acteurs de premier plan issus du secteur de l'immobilier et des entreprises contractantes. Ils disposeront cette année de leur propre espace physique dans le Contract Hall.



Marmomac

Si nous avons dû nous contenter uniquement d'un événement digital l'an dernier, le salon de la pierre naturelle Marmomac se déroulera heureusement cette fois en présentiel à Vérone. 660 exposants présenteront leurs services sur 60.000 m² de surface d'exposition, dont une partie en extérieur. Pour cette édition, Marmomac lancera une nouvelle formule de networking avec un portail digital spécifique pour les professionnels du secteur de la pierre naturelle: Marmomac Plus sera une plateforme virtuelle que les organisateurs décrivent comme une 'vitrine pour le marché international', où les entreprises pourront présenter leurs marques, leurs meilleurs produits et leurs projets à leurs collègues du secteur. Ce faisant, ils souhaitent également créer en dehors du salon physique proprement dit une communauté accessible à tous à tout moment. ♦

santamargherita presents **PALAZZO LINE** marble composite

DIAMANTI

DUCALE

FARNESE

FOSCARI

MAFFEI

MAZZANTI

PISANI

REALE

REALE

AVAILABLE IN SLABS - 305 cm X 124 CM — thickness 1,2 | 2 | 3 | 4 cm
AVAILABLE IN TILES - different sizes — thickness 1,2 or 2 cm

DISCOVER OUR RANGE ONLINE

In memoriam Jean Franz Abraham



Nous avons eu la tristesse d'apprendre le décès inopiné de Jean Franz Abraham le 2 août dernier, à l'âge de 72 ans. Jean Franz Abraham a été administrateur délégué des Carrières de la Pierre Bleue Belge jusqu'à son départ à la pension en 2014. Par la suite, il a été président du conseil d'administration des Carrières de la Pierre Bleue Belge.

'Maître en carrières' et passionné par son métier, il a continué à œuvrer au développement de son entreprise, et ce en passant par les différents secteurs avant de succéder à son père, Lucien Abraham, à la tête de la carrière 'Gauthier & Wincqz' à la fin des années '70. En 2000, c'est également lui qui a mené à bien l'acquisition de la carrière 'Le Clypot'. En 2006, c'est sous son impulsion qu'ont été réalisées les premières fouilles avant l'ouverture de la carrière du 'Tellier des Prés'.

Au-delà des intérêts de son entreprise, il était très sensible au développement et à la promotion de la pierre monumentale. Il a œuvré à la préservation du patrimoine ainsi qu'à la transmission des connaissances tant techniques que manuelles de cette activité artisanale.

Il a également contribué à la création de nombreuses organisations et associations, comme l'asbl 'Pierres et Marbres de Wallonie', le 'CÉFOMÉPI', WorldSkills Belgium, l'Union des Industriels de Soignies' et, enfin, le 'Pôle de la pierre'. Ce dernier a pris ses quartiers dans les anciens bâtiments classés 'Wincqz' à Soignies.

Toutes nos pensées vont à la famille Abraham, à qui nous souhaitons beaucoup de courage dans cette épreuve si soudaine. Au-delà des intérêts de son entreprise, il était très sensible au développe ♦

NATURAL STONE ■ SLABS ■ TILES

BEMARMI

Stone is our Passion

Distributed by BEMARMI BV
 Industrial zone Harelbeke Zuid C 1070
 Politieke Gevangenenstraat 40, 8530 Harelbeke
 T +32 56 23 72 70 | F +32 56 23 72 71
info@bemarmi.be | www.bemarmi.be



Stone & Tile et RenoResto en mars 2022

C'est avec impatience que nous attendons la version new look de Stone & Tile en 2022, car l'organisateur a choisi une nouvelle date en mars pour la quatrième édition et a pris la sage décision de programmer cette édition en même temps que l'événement b2b RenoResto. Tout le monde sera gagnant.

«Pouvons-nous maintenant laisser tranquillement le coronavirus derrière nous et voir l'avenir proche sous un angle nouveau?», nous a demandé l'organisateur Erwin Ooghe lorsque nous lui avons rendu visite pour glaner quelques bonnes nouvelles. «Il est temps de reprendre contact avec les prescripteurs, les exécutants et les négociants qui nous manquent depuis trop longtemps. Rien ne vaut un contact personnel, une explication techniquement étayée ou une discussion vive mais constructive. N'oubliez pas que nous sommes actifs sur un marché b2b requérant tout de même des explications sur les produits, sur les techniques ou sur l'approche. Ce qui est impossible en ligne. C'est aussi la raison pour laquelle je ne crois pas aux salons virtuels.»

«Enfin, maintenant que c'est possible et autorisé à nouveau, nous attendons avec impatience la prochaine édition de Stone & Tile dans le hall 8 de Flanders Expo à Gand en mars prochain. Un salon plus près de chez nous, car tous les hommes de métier du Benelux ne se rendront pas à Cersaie ou à Marmomac en

Italie. D'ailleurs, des doutes subsistent quant à la manière dont se dérouleront ces salons dans la pratique. De plus, précisément en raison de ces nombreuses incertitudes, plusieurs fournisseurs fidèles manqueront à l'appel. Cela ne profitera



ni à l'exposant ni au visiteur. C'est pourquoi nous sommes là pour faire en sorte qu'en mars, les professionnels du Benelux puissent à nouveau faire du business dans leur propre domaine professionnel de manière informelle, discuter, faire connaissance, resserrer les liens ou découvrir de nouvelles tendances et évolutions. N'oubliez pas que l'année prochaine, cela fera trois ans que s'est tenue la dernière édition de Stone & Tile, l'appétit sera donc indubitablement au rendez-vous.»

Comment le marché s'est-il comporté pendant le coronavirus?

«Tout le monde sait maintenant que les carreleurs, les poseurs de sols, les poseurs de terrasses, les façadiers, les cuisinistes et autres

exécutants professionnels de notre secteur ont eu fort à faire. Les carnets de commande étaient solidement remplis et, sans exagérer, on peut affirmer que certains ont à peine ressenti cette pandémie. Au contraire, pour beaucoup, tout le monde était sur le pont pour mener à bien les chantiers et projets. Les développements sur le marché n'ont pas cessé non plus: entre-temps, de nombreux nouveaux produits, techniques et systèmes méritent à nouveau une large attention. Nous vous proposons une plateforme à cet effet.

Pourquoi organiser RenoResto simultanément?

«De nombreux exposants à Stone&Tile ont tout intérêt à également rencontrer les



nombreux groupes cibles que nous avons accueillis lors des deux précédentes éditions de RenoResto. Il s'agit notamment des architectes, bureaux d'études, maîtres d'ouvrage et d'œuvre, services publics, développeurs de projets, conseillers, gestionnaires et propriétaires de patrimoine, services techniques des villes et communes, etc. RenoResto est intégralement placé sous le signe de la restauration, de la rénovation et de la réhabilitation de bâtiments. Cela signifie une valeur ajoutée non seulement pour l'exposant à Stone & Tile, mais aussi pour le visiteur. Cela profitera à tous les acteurs intéressés par la pierre naturelle, la céramique ou les composites. Oui, même les fournisseurs de machines ou d'outils pour le travail de la pierre naturelle. Je voudrais citer l'exemple du Groupe Monument Vandekerchove, qui sera à nouveau exposant à RenoResto: cette entreprise possède son propre atelier de taille de pierre!

Quelles nouvelles initiatives seront prises lors de l'événement?

«De nombreuses discussions sont encore en cours, mais ce qui va assurément continuer, ce sont les démos et les formations non-stop organisées par les experts de BITA. De nombreuses conférences seront organisées sur le salon (vous en saurez davantage à ce sujet dans un prochain numéro, ndr), une zone spéciale sera délimitée pour les artisans reconnus et

on notera la présence à la fois de Fecamo et du groupement professionnel dédié à la Restauration du Patrimoine récemment créé sous l'égide de la Confédération Construction et principalement composé d'entreprises contractantes. Des institutions et associations de premier plan seront également présentes, telles que Participatie Maatschappij Vlaanderen, l'Association Royale des Demeures Historiques et Jardins de Belgique, Monumentenwacht Vlaanderen, Herita, l'Agence flamande du Patrimoine et bien d'autres encore.» ♦

STONE & TILE vakkeurs voor de natuursteen- en tegelsector

La 4ème édition de Stone & Tile sera organisée simultanément avec la 3ème édition de RenoResto

Les 17 et 18 mars 2022 dans le hall 8 de Flanders Expo à Gand (Belgique)

Plus d'infos via www.stone-tile.be ou www.renoresto.be

T +32 2 669 78 00

info@stone-tile.be





L'opinion de...

Joachim Verhanneman

Dorénavant, dans chaque numéro, nous donnerons la parole à une personne du secteur désireuse de partager une opinion.

«Il est devenu pratiquement impossible d'attirer des carreleurs belges. Les autorités doivent agir de toute urgence car le fossé avec l'enseignement est trop grand. Même s'il s'agit d'un problème complexe qui ne concerne pas uniquement l'enseignement.

Depuis la suppression du numéro d'agrément, un coiffeur peut pour ainsi dire s'autoproclamer carreleur du jour au lendemain, sans la moindre formation. C'est hallucinant quand on voit tout ce qu'implique la pose d'un carrelage. Et le fait qu'en Belgique les grands projets sont principalement attribués sur la base du prix n'aide pas non plus. J'ai récemment rencontré un client qui n'était absolument pas content d'un entrepreneur. Mais pour son projet suivant, il a de nouveau choisi ce carreleur meilleur marché. On peut donc comprendre qu'une telle personne fera peu d'efforts pour suivre des formations complémentaires et apprendre à mieux connaître, vu que le prix constituera tout de même la principale considération. Parce que leur prix est si bas, ces gens travaillent beaucoup trop vite afin de générer du volume. Quelle différence avec des pays comme l'Italie et l'Autriche, mais aussi avec nos pays voisins où l'on consacre beaucoup plus d'efforts à la formation en mettant l'accent sur la qualité. Je remarque que la fierté du métier y est également beaucoup plus élevée.

Pour moi, il faut donc attaquer le problème à la base. Parce que j'ai entendu dire que, dans le secondaire, les carreleurs et les plafonneurs se retrouvent souvent dans

la même option. Ils peuvent certes suivre une année de spécialisation par après, mais c'est trop limité quand je vois tout ce dont nous devons tenir compte: les supports, les formats des carreaux, les techniques de collage, etc. Les autorités doivent faire en sorte que les élèves qui choisissent d'apprendre le métier aient la possibilité de vraiment apprendre celui-ci correctement et ainsi devenir des spécialistes. On constate que la plupart des bons carreleurs ont été formés dans une entreprise ou chez un autre bon carreleur. Ils auraient en fait déjà du acquérir à l'école 30 à 40% des connaissances professionnelles qu'ils acquièrent sur chantier. Attention, il est normal que les jeunes qui sortent de l'école ne sachent pas encore tout. J'étais également ignare lorsque je suis sorti de l'école.

Les autorités devraient aussi encourager davantage la formation professionnelle. Parce que c'est aussi un peu notre faute, en tant que société. Tout le monde veut que ses enfants aillent dans l'enseignement secondaire général. Une revalorisation des travailleurs dans la construction nous aiderait. Il faut motiver les gens et les encadrer afin qu'ils deviennent carreleurs. Il faut organiser des workshops dans l'enseignement professionnel. Ou donner la parole à quelqu'un du métier. Montrer des photos de beaux projets.

Parce que je n'arrive plus à pourvoir mes postes vacants. Avant, je préférais travailler avec des Belges, mais je n'en trouve plus. De telle sorte que, par nécessité, je fais maintenant aussi appel à des travailleurs étrangers.

J'ai découvert des gens qui travaillent dur, dotés de nombreuses connaissances professionnelles. Ils travaillent très bien, c'est donc positif.

Mais les entrepreneurs étrangers ne constituent pas une solution à long terme. On commence déjà à remarquer que les travailleurs polonais ne reviennent pas toujours en Belgique parce que les grandes villes polonaises sont parfois plus avancées que chez nous. La technique de construction y progresse.

Nous avons donc vraiment besoin de plus d'intelligence dans notre secteur. Sinon, je crains pour l'avenir et ce sera un désastre. ♦

Dans le métier depuis plus de 20 ans, Joachim Verhanneman possède sa propre entreprise et son showroom à Bruges depuis 2011. Celle-ci livre et pose des revêtements de sol, des carrelages muraux et des terrasses, en céramique et en pierre naturelle.

Vous aussi, vous avez une opinion intéressante que vous aimeriez partager avec le secteur? Envoyez un mail à Hilde@polycaro.be

MODERNE ET COMPACTE

Les polisseuses de chant de la série Faster effectuent le polissage miroir des chants plats sur marbre, granite, quartz, matériaux frittés et céramiques. Grâce aux dimensions compactes, Faster est la solution idéale pour tout atelier: du marbrier cherchant un encombrement réduit aux grandes entreprises de transformation.



Pieterman 
GLAS- EN STEENTECHNIEK

Pieterman Glas- en Steentechniek nv
Industrieweg 111 · 3583 Paal-Beringen
T +32 11 42 17 75 · F +32 11 42 07 92
pieterman-steentechniek.com

MONTRESOR.NET

MONTRESOR
EDGE POLISHERS - SINCE 1958

terra crea

LA NOUVELLE SERIE DE KRONOS



KRONOS

CERAMICHE

www.kronosceramiche.com

