

Polycaro

Edition 79 | septembre 2022 | € 12
Bureau de dépôt Gand X - P309201

La source d'information indépendante la plus consultée pour le
secteur de la pierre naturelle, du composite et de la céramique

LG

LG

TYLES

Baldocer Cerámica
Asphalt



breton fabshop solutions

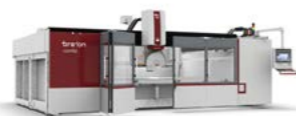
Créez un nouveau standard de productivité.

Les solutions Breton Fabshop sont conçues pour répondre aux besoins opérationnels de tous les ateliers, du plus petit au plus complexe, afin d'augmenter à la fois la productivité et la qualité.



breton GENYA

Scie monobloc à 5 axes, avec possibilité de coupe 45 degrés, perçage, broche de fraisage et dispositifs d'aspiration.



breton COMBI

Centre de travail monobloc 5 axes d'avant-garde qui combine disque, jet d'eau et dispositifs d'aspiration.



breton SPEEDX

Le centre de découpe et de façonnage 5 axes pour les matériaux plus épais.



breton WINGER

Le centre de contournage 3 et 4 axes à haute productivité pour le polissage des bords, le perçage et le détournage.



breton KINGER

Centre de polissage en ligne avancé spécialement conçu pour profils en T et bords parfaitement polis.



breton VERTIKA

Le système pour la manutention et le stockage en vertical des tranches en toute sécurité, de manière efficace et compacte.

breton fabshop solutions

En savoir plus



Polycaro

Une publication de

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

Rédacteur en chef

Hilde Van Malderen

Équipe éditoriale

Peter Goegebeur, Tim De Cock,
Mon3aan, Piet Andries, Hilde Van
Malderen, Mario Baeck

Design

Cirkeline Hallemans

Annonces

Simon Ooghe
+32 50 250 170
simon@oola.be

Traduction

Joalis bvba

Imprimerie

Perka nv
Industrielaan 12
9990 Maldegem
+32 50 716 071

Groupes cibles

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

Droits d'auteur

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



Changement

J'aime lire mon journal tous les matins. Vous pouvez qualifier cela de démodé, mais c'est une de ces habitudes que j'apprécie. Je passe en effet tellement d'heures par jour derrière mon ordinateur que le journal papier me procure une certaine tranquillité. Idéale pour démarrer ma journée. Aussi étrange que cela puisse paraître, sauter ce rituel produit chez moi une sorte de manque.

Même si la fin du journal a été annoncée depuis longtemps, il est pourtant toujours là. Comme on pensait que la télévision allait sonner le glas du cinéma. Et finalement, les Buggles n'avaient pas raison non plus, car 'video didn't kill the radio star'.

Le changement est une bonne chose. Car celui qui n'avance pas recule, pour reprendre un cliché. Mais il ne faut pas avancer à l'aveuglette. Les nouvelles technologies ne doivent pas nécessairement faire disparaître tout ce qui est 'vieux'. En effet, n'avait-on pas non plus annoncé la fin des salles d'exposition de carrelages. Alors qu'on peut aujourd'hui y vivre plus d'expériences que jamais, comme vous pourrez le lire dans notre article consacré aux tendances dans le monde des salles d'exposition. Cela signifie-t-il qu'elles n'évoluent pas avec leur temps? Certainement pas! La digitalisation y aura aussi sa place, mais un carreau est et reste un produit qu'il faut toucher.

J'ai moi-même toujours trouvé cela un peu amusant. Lorsque j'allais choisir des carreaux, je devais tout toucher et je n'étais pas le seul. Je voulais toucher le carrelage avant de prendre ma décision. Maintenant que ce carrelage a été posé dans ma maison, loin de moi l'idée d'encore toucher mon sol.

Par contre, j'aime toujours tenir des magazines entre les mains pour toucher le papier. Comme Polycaro. Avouez-le, hormis le contenu intéressant, c'est et cela reste un gadget agréable à parcourir de temps en temps. Et Polycaro évolue également avec son temps. Nous avons ainsi récemment lancé un nouveau site web, accordant encore davantage d'attention au contenu et avec encore plus d'articles qui rebondissent rapidement sur ce qui se passe dans le monde de la céramique et de la pierre naturelle.



Prendre le pouls en permanence, mais ne pas jeter les traditions par-dessus bord: telle a toujours été, pour moi, la meilleure combinaison. Je vous souhaite donc d'ores et déjà une très agréable lecture de ce nouveau numéro, mais n'oubliez pas non plus d'aller régulièrement jeter un œil le site. Même si je transpire encore un peu à la fin de cette vague de chaleur qui a étouffé notre pays, je me projette déjà vers l'avant et vous souhaite autant de chaleur pour l'automne.

Car celui-ci sera extrêmement intéressant à tous les niveaux!



Nouveau: Scanner les codes QR dans le magazine

Dans cette édition, vous pouvez scanner un code QR dans un certain nombre d'articles. Prenez votre portable, ouvrez l'application appareil photo et tenez l'appareil au-dessus du code. L'URL de la page web s'affichera automatiquement. Cliquez dessus pour accéder à l'article en ligne..

Des questions? Appelez-nous au +32 50 250 170 ou envoyez un mail à info@polycaro.be

Mapeguard UM 35

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

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

Contenu

Année 20 - édition 79 - septembre 2022



Interview - Stefanie Vermeulen, Desloover Tegels en Natuursteen

Rester au courant de l'actualité du secteur?

Alors suivez Polycaro sur les réseaux sociaux. Scannez le code QR ci-dessous avec votre portable.



LinkedIn



Facebook



Instagram



Techniques de présentation du négoce de carrelage au 19ème siècle



Tilers & Tools - Nick Vanderplas: pas militaire de carrière, mais carreleur

DÉCOUVREZ
NOTRE
SYSTÈME DE
NIVELLEMENT

www.levelit.eu

HELIX

AVANTAGES

- + Pose simple des carreaux grands formats
- + Surface parfaitement lisse
- + Pose plus rapide
- + Clientèle 100% satisfaite
- + Carrelages-parquets: pose impeccable
- + Dalles de terrasse jusqu'à 25 mm



COVER - Tyles

La couverture de Polycaro 79 présente une collection unique de carreaux de céramique à l'aspect béton. Vous trouvez une brève présentation de la gamme "Asphalt" de la marque espagnole de carreaux Baldocer Cerámica sur p.70.

| | |
|---|--|
| <p>6 Interview Stefanie Vermeulen</p> <p>10 Interview Qu'attend le secteur de l'automne 2022?</p> <p>14 Connaissances spécialisées La largeur des joints</p> <p>16 Connaissances spécialisées La technique du mortier</p> <p>22 Interview Une collectionneuse passionnée</p> <p>25 Sang neuf La satisfaction après le doute</p> <p>26 L'histoire Techniques de présentation au 19ème siècle</p> <p>30 Interview Les tendances dans les salles d'exposition de carrelage</p> | <p>40 Pierre naturelle à l'honneur Le marbre: classique et contemporain</p> <p>42 Inspiration Alasdair Thomson: le couturier du marbre</p> <p>45 Projet Des délices sur une tablette de marbre</p> <p>48 Tilers & Tools Pas militaire de carrière, mais carreleur</p> <p>53 Actualités Cersaie 2022</p> <p>54 Interview Preview de Cersaie & Marmomac</p> <p>63 Partner Content Codex, Litokol, RAKO, Brachot</p> <p>73 Actualités De bonnes perspectives pour la construction</p> <p>74 Connaissances spécialisées Flirter avec les tolérances</p> |
|---|--|

Stefanie Vermeulen: “Il y a 16 ans, je n’aurais jamais cru que je serais là où je suis maintenant”



Du secteur de la mode au commerce de gros de carrelage. Ce saut qui peut paraître énorme, Stefanie Vermeulen de Desloover Tegels & Natuursteen l’a cependant effectué avec grâce et détermination. Sa voix douce ne masque pas le fait que nous avons ici affaire à une femme de pouvoir. Avec son équipe, elle a déménagé dans une nouvelle salle d’exposition qui booste son chiffre d’affaires.

Texte: Hilde Van Malderen - Photos: Desloover Tegels & Natuursteen

Il était tout sauf écrit dans les astres que Stefanie Vermeulen atterrirait un jour dans le secteur du carrelage. Une carrière dans le monde de la mode, telle était sa voie. Mais parfois, les chemins prennent des virages serrés...

“J’ai effectivement fait mes débuts chez C&A”, explique-t-elle pour lancer notre discussion. “J’ai ensuite rejoint Caroline Biss, où j’ai pu développer le marché exportations vers l’Allemagne, la Suisse et le Danemark. Chaque dimanche soir, je prenais ma petite voiture pour faire route vers l’Est ou le Nord. C’était toutefois encore trop tôt pour l’Allemagne de l’Est en tant que nouveau marché. Je vendais certes, mais après vérification de la solvabilité des clients, l’opération était

généralement annulée. C’était très frustrant. Heureusement que je ne travaillais pas à la commission.

“Cette période a cependant été très enrichissante, car j’ai vraiment dû tirer mon plan. Je partais sans la moindre réservation d’hôtel. Chaque nuit, je devais chercher un endroit où dormir pour 85 DM, ce qui était juste trop peu pour trouver quelque chose de décent. J’attendais donc jusqu’à 21h puis j’entrais dans un hôtel un peu plus cher et je demandais une chambre à ce prix, en arguant du fait qu’ils ne loueraient de toute façon plus rien d’autre à cette heure-là. Après Caroline Biss, j’ai travaillé pour Mexx et Petit Filou, avant de passer au secteur de l’aménagement intérieur chez Flamant.”

Que vouliez-vous réellement devenir quand vous étiez enfant?

“J’étais relativement sportive et je me voyais bien en Education Physique. Je jouais beaucoup tennis. Et, le week-end, nous faisons de la voile. En grandissant, je me voyais davantage dans une fonction commerciale. Mes parents auraient préféré que je reprenne le cabinet de kiné de ma mère ou que je devienne infirmière, mais je suis finalement allée étudier le marketing et ai fait une année supplémentaire en Gestion d’entreprise, alors à Vlekho. Je me rappelle d’ailleurs que le professeur de ‘Techniques de vente’ trouvait que je n’avais pas vraiment la fibre commerciale... J’aimerais l’inviter à venir ici pour lui montrer comment nous nous débrouillons tous au niveau commercial.”



Découvrez plus de photos

Scannez le code QR pour voir plus de photos de la salle d’exposition de Desloover.

“

Les fournisseurs m'ont dit au début qu'il faudrait deux ans avant que je connaisse quoi que ce soit à la pierre naturelle. Je ne les ai pas crus, j'étais convaincue que cela pourrait aller plus vite. Mais au final, ils avaient raison.”

Stefanie Vermeulen
Zaakvoerder Desloover Tegels en Natuursteen



Comment avez-vous atterri dans le secteur du carrelage et de la pierre naturelle après le monde de la mode?

“Mon époux, Stefaan Ottevaere, dirige avec son frère Bouwpunt Ottevaere, à Audenarde. En 2006, on leur a demandé s'ils étaient intéressés de reprendre Desloover Tegels & Natuursteen. Nous avons alors décidé conjointement de reprendre l'entreprise. Pas au sein du groupe Ottevaere, mais bien sous une entité distincte, dont j'assume la direction générale. Heureusement, avec l'aide nécessaire et en synergie avec Bouwpunt Ottevaere.”

Aviez-vous une affinité avec le secteur?

“En fait, pas du tout. La pierre bleue belge et le marbre de Carrare étaient les deux seules variétés de pierre que je connaissais, parce que nous les utilisions aussi occasionnellement dans les projets de cuisine chez Flamant. Il y avait des similitudes: les carreaux et la pierre naturelle sont également sensibles aux tendances, à l'image de la mode et de l'aménagement intérieur. Ici aussi, vous devez choisir vos collections. Mais il me faut admettre que j'ai peut-être un peu sous-estimé certaines choses. Au début, les fournisseurs m'ont dit qu'il me faudrait facilement deux ans avant que je ne connaisse quoi que ce soit à la pierre naturelle. Je ne les ai pas crus, j'étais convaincue que cela pourrait aller plus vite. Mais au final, ils avaient raison.”

Quelle a été la plus grande difficulté?

“Apprendre à connaître les matériaux. Ici, nous travaillons le granit, le marbre, la céramique, le composite et de plus en plus les quartzites. S'ils ne me donnent aujourd'hui plus de fil à retordre, vu que je suis dans le secteur depuis 16 ans maintenant, cela a parfois été le cas les cinq premières années. Heureusement, il y avait ici beaucoup de collaborateurs disposant de l'expertise nécessaire. Nous essayons cependant de nous spécialiser au sein de notre équipe. Ces deux dernières années, je me suis surtout concentrée sur la pierre naturelle et le sur-mesure. Aucun devis ne part sans que l'aie relu. Toutes les commandes passent encore par moi avant d'être envoyées en production et je veux également voir les factures avant qu'elles ne soient envoyées. D'autres membres de notre équipe sont davantage spécialisés dans les carreaux, la pose et l'assistance au client.”

Comment avez-vous marqué Desloover de votre empreinte?

“Notre clientèle est aujourd'hui beaucoup plus large. Nous réalisons de plus beaux projets. Je pense que c'est lié au fait que nous avons déménagé il y a deux ans dans un tout nouveau bâtiment où nos matériaux sont beaucoup mieux mis en valeur. La salle d'exposition est beaucoup plus grande, mais compte moins de références. Dans celle-ci, nous avons aménagé une maison complète avec un séjour, une cuisine, une chambre avec salle de bains et une terrasse attenante. Nous voulons donner aux gens une idée de ce que pourrait être

leur maison. Les spécialistes en marketing utiliseraient pour cela le terme 'expérience client'.”

Sur votre site Internet, vous jouez de votre touche féminine en matière d'intérieur.

“Oui, l'agence de publicité l'a formulé comme ça à l'époque (rires). En fait, nous voulons surtout réfléchir avec nos clients. Et je ne parle pas seulement de l'aspect technique. Dans notre salle d'exposition, nous combinons nos matériaux avec la couleur de peinture, le mobilier ou la robinetterie appropriés.”

Lorsque vous êtes arrivée ici en 2006, avez-vous dû faire vos preuves en tant que femme?

“On m'a en effet testée au début. Vous devez faire en sorte d'avoir suffisamment de connaissances rapidement pour ne pas vous faire marcher sur les pieds. Plusieurs figures de proue nous ont quittés au fil des ans, mais c'est un phénomène normal. De nouveaux patrons, de nouvelles règles... Tout le monde ne peut pas s'y plier, d'autant plus lorsqu'une femme arrive soudainement à la barre du navire.”

Notre atelier est peuplé uniquement d'hommes, avec qui j'essaie de communiquer le mieux possible. Ils savent qu'il vaut mieux m'appeler une fois de trop qu'une fois trop peu lorsque telle ou telle finition ne les convainc pas. Nous voulons fournir du travail parfait. Si ce n'est pas



“

Même si je peux être un peu trop exigeante avec mes collaborateurs de temps à autre, je dis ce que je pense.”

Stefanie Vermeulen
Directrice de Desloover Tegels & Natuursteen

sportive et dois m'entraîner régulièrement. Je suis membre de plusieurs associations, comme la section Soroptimist d'Audenarde. Un club pour les femmes. Nous sommes très engagées socialement. Nous avons déjà réalisé 3 livres de cuisine dont les recettes sont versées à des bonnes causes. Lorsque je m'engage, je trouve important d'avoir une fonction. C'est pourquoi je suis la trésorière du club. C'est certainement encore cette manie de tout contrôler (rires).”

Y a-t-il des bonnes causes qui vous tiennent à cœur?

“Soroptimist s'engage surtout en faveur des femmes dans le besoin. Nous disposons à Audenarde d'une maison de béguinage que nous mettons à la disposition du CPAS, afin que les femmes victimes de violences conjugales, par exemple, puissent bénéficier d'un logement temporaire. Je trouve cela important.”

Que signifie la beauté pour vous?

“C'est relatif. Ce qui est beau pour moi, ne l'est pas pour d'autres. Il est important de trouver le bon équilibre entre la vie privée et le travail. Je ne suis pas du matin et je travaille assez tard le soir, mais après, je veux que ma maison soit en ordre. Ma maison doit être achevée. Le jardin doit être nickel. Les enfants doivent recevoir la bonne éducation. La beauté est une combinaison de tout ce qui entre en ligne de compte dans ce tableau. Je veux aussi suivre les tendances. Nous avons déjà rénové notre maison quatre fois et j'envisage maintenant d'adapter la cuisine. Je suis active dans le secteur de la rénovation et des beaux matériaux. Quand les gens viennent chez nous, il faut aussi qu'ils puissent le voir. C'est un investissement pour moi et pour l'entreprise.”

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

“J'ai pour devise: Tout ira bien et si ça ne va pas, c'est le signe que ce n'est pas encore fini. Une fois, nous sommes allés en vacances en Inde. C'est la guide de notre groupe qui m'a enseigné cela. Lorsque quelque chose ne va pas, cela me donne la force d'aller plus loin!”

bon pour moi, ce ne le sera certainement pas non plus pour notre client.”

Comment avez-vous vu évoluer les clients?

“Les clients sont devenus beaucoup plus exigeants, mais c'est une tendance générale, et quelque part compréhensible: les matériaux sont devenus plus chers, les réalisations plus complexes, et la barre est mise toujours plus haut. Les clients se décident également beaucoup trop tard, mais exigent ensuite que nous rattrapions le temps perdu. Ce n'est pas toujours possible. Le processus de construction a besoin de temps pour être mené à bien correctement.”

Quel est le plus gros défi actuellement?

“Trouver le bon personnel. C'est là le plus grand frein à notre croissance. Saviez-vous qu'il n'y a qu'une poignée de tailleurs de pierre diplômés qui sortent chaque année? Les gens doivent généralement apprendre le métier chez nous, dans l'atelier. Nous pouvons même compter sur un retraité qui vient donner un coup de main de temps en temps quand il y a trop de travail, et qui transmet aussi ses connaissances et son expérience aux collègues. La pose de carrelage est également un métier en pénurie.”

De quoi êtes-vous la plus fière, au niveau professionnel?

“La réalisation de notre salle d'exposition mérite tout de même des éloges. Elle n'est pas encore

achevée, mais une salle d'exposition est-elle jamais terminée? Vous savez, il y a 16 ans, je n'aurais jamais cru que je serais là où je suis maintenant. Que je ferais tout cela. Mais je suis très souvent fière des réalisations que nous menons à bien avec toute l'équipe! Lorsque vous recevez ensuite des compliments de la part des clients, cela procure alors un sentiment de 'yes, we did it'. De même, lorsque je dois trouver des matériaux pour des dossiers spécifiques et que j'arrive à surprendre les clients avec le bloc ou les tranches appropriés, je me sens grandir un peu, parfois avec le stress sain et nécessaire que tout puisse être fait à temps.”

Comment décririez-vous votre propre caractère?

“Je suis surtout très sociable. Je parlerais à un chien avec un chapeau. J'aime travailler en équipe et j'aime énormément être entourée. À côté de cela, je suis aussi perfectionniste et parfois un peu obsédée par le contrôle. Si je peux être un peu trop exigeante avec mes collaborateurs de temps à autre, je dis ce que je pense et je ne peux parfois pas m'en empêcher. L'avantage, c'est que j'oublie vite ces choses et me reconcentre rapidement sur les suivantes.”

Comment vous détendez-vous après une journée stressante?

“J'adore énormément profiter d'un bon repas, d'un bel environnement et d'une petite partie de golf. Il y a quelques années, j'ai fait l'ascension du Mont Ventoux à vélo. Je suis donc assez

INTERVIEW

Une récession cet automne? Ou le secteur est-il optimiste?

Après un printemps mouvementé, il est bon de se poser un instant, de mesurer l'ampleur des dégâts mais aussi de se projeter vers l'avant. Nous avons sondé les attentes de plusieurs entreprises belges pour cet automne et leur avons demandé quelles étaient leurs prévisions. Grâce à la résilience propre aux entrepreneurs, l'ampleur des dégâts est plutôt limitée et les perspectives sont favorables. Nous avons demandé leur avis à 9 entrepreneurs.

Texte: Polycaro



Scanner pour lire plus

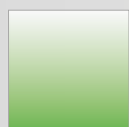
Scannez le code QR et lisez toutes les réactions de notre panel dans l'article en ligne

T812 V5



CENTRE D'USINAGE DÉCORATION ET FUNÉRAIRE 4 AXES

Ce centre d'usinage THIBAUT vous permet de réaliser la majorité des opérations nécessaires pour la production de plans de travail ou de monuments funéraires. Grâce à ses nombreux outils disponibles (jusqu'à 31 outils) en magasin et son faible encombrement, ce centre d'usinage T812 V5 est le compromis idéal lorsque l'investissement dans une machine 5 axes n'est pas possible.



USINAGE



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

**ENSEMBLE L'INNOVATION
PREND FORME**

www.thibaut.fr



SCAN ME



Pas besoin de semer un vent de panique. Peut-être les fabricants veulent-ils ainsi gonfler artificiellement les prix?

Filip Vankeirsblick
Administrateur délégué
de Westvlaams Tegelhuis nv.

Panel

Nous avons sondé les attentes de plusieurs entreprises belges pour cet automne et leur avons demandé quelles étaient leurs prévisions.



Frederik Rigole
Grubau



Eddy Indestege
Pieterman Glas-
en Steentechniek



Inge De Smet
IMPEXBUILD



Filip Vankeirsblick
Westvlaams
Tegelhuis nv



Patrick Buysse
Projectburo PB



David Galinier
Abrasifs Galinier



Steve Derre
Thibaut

Comment avez-vous vécu ce printemps? Dans quelle mesure avez-vous été affecté par les difficultés liées à la hausse des prix des matières premières et des transports? Que faites-vous pour limiter leur impact? Selon vous, que se passera-t-il à l'automne et comment anticipez-vous en tant qu'entreprise? Telles sont les questions que nous avons soumises à notre panel.

"Nous nous attendons à ce que l'inflation se calme", entame **Frederik Rigole** (Grubau). "Les prix ont connu leur plus forte poussée à la hausse. Du moins, c'est ce que nous espérons. Les approvisionnements sont à nouveau un peu plus fluides depuis peu et notre stock élargi nous a permis de continuer à desservir les clients ces derniers mois. Un marché assez sain, associé à une communication rapide et proactive envers nos clients quant à la disponibilité des produits et aux prix, nous a permis de vivre un printemps positif."

"Pour l'automne, nous ne nous attendons assurément pas à un arrêt total, mais au début d'une solide rectification pour les deux dernières années marquées par des succès exceptionnels. Selon nous, la consommation dans le secteur de la construction ralentira quelque peu à partir de l'année prochaine. Notre secteur étant impliqué plus tard dans la chaîne de la construction, plus précisément au stade du parachèvement, l'impact se fera ressentir, lui aussi, un peu plus tard, à savoir en 2023-2024. Nous nous attendons par conséquent à la poursuite de la consolidation du marché. Aussi malheureux cela soit-il, certaines entreprises passeront à la trappe."

Comment s'armer contre cela ou quelle est la formule à succès pour surmonter des périodes difficiles? "Il n'existe pas de recette unique, mais les entreprises qui continuent à investir durant les périodes difficiles en ressortiront plus fortes par la suite. Nous continuons à investir dans l'expérience client, l'automatisation et l'optimisation des processus. Ce qui nous permettra de maintenir à terme une croissance saine, avec une équipe travaillant

d'une manière toujours plus efficace. Je n'attends pas un raisonnement différent de la part de nos clients."

Investir dans l'automatisation et l'efficacité, telle est également la raison pour laquelle le secteur de la pierre naturelle ne se retrouvera pas à l'arrêt, selon **Patrick Buysse** (Projectburo). "Il se passe beaucoup de choses dans le monde, surtout dans le secteur de la construction. Quand je lis que le secteur de la céramique sera totalement différent dans un avenir proche. Ce sont des choses que je n'avais encore jamais lues au cours de ma longue carrière."

Conclusions

- **Pierre naturelle vs. céramique.** Au printemps, le secteur de la pierre naturelle a été moins affecté par le contexte géopolitique que celui de la céramique.
- L'inquiétude dans le monde des carrelages céramiques fait progressivement place à un **optimisme prudent.**
- En ces temps incertains, disposer d'un **large stock et communiquer de manière proactive et rapide** avec les clients concernant les prix et la disponibilité des produits constitue un atout important.
- Investir dans **l'automatisation, l'efficacité et l'optimisation des processus** est une tendance qui se poursuit et représente la clé du succès pour de nombreuses entreprises.



Lire la suite de l'article?

Scannez le code QR et lisez toutes les réactions de notre panel dans l'article en ligne

La largeur des joints: le choix de la technique ou de l'esthétique?

Le débat entre esthétique et technique reste d'actualité. Au vu des problèmes qui surviennent trop souvent sur les chantiers, certains architectes et fabricants ont tendance à oublier qu'un joint suffisamment large entre les carreaux constitue un mal nécessaire. Parfois, l'esthétique l'emportera et les directives de pose théoriques seront négligées. Et quand surviendra un problème, tous les regards se tourneront vers le carreleur. Est-il temps de changer de mentalité? Dans cet article, nous ébaucherons l'importance et la nécessité des joints, en partant de la théorie et en donnant, en exclusivité totale, un exemple intéressant.

Texte & photos: Peter Goegebeur



Le conseil d'or reste de s'informer régulièrement auprès de votre fabricant et de respecter les lignes directives du CSTC

Quelle est la fonction des joints?

Peut-on prescrire un joint marbrier pour la finition des carreaux de plus en plus grands et quelle doit être la largeur moyenne des joints? Avant de répondre à cette question, résumons d'abord les raisons pour lesquelles un joint doit assurer la liaison entre les carreaux. La fonction la plus logique est qu'il faut combler les ouvertures entre les carreaux. En général, on choisira une couleur de mortier de jointoiment contrastant avec les carreaux ou on tentera de se rapprocher le plus possible de la tonalité de ces derniers. Soit une fonction esthétique. À côté de cela, le joint pourra aussi camoufler les éventuels défauts des matériaux utilisés. Les joints entraîneront généralement une adhérence supplémentaire entre les carreaux. Ils pourront

être hydrofuges et antisalissures, résistants aux rayons UV, antidérapants et résistants à l'usure, mais la fonction première des joints consiste à répartir les tensions dans la surface du carrelage. Et c'est là que le bât blesse.

Que dit la littérature professionnelle?

Nous pouvons heureusement compter sur le CSTC et, si nécessaire, consulter ses NIT et dossiers bien connus.

Au chapitre 'Joints' du dossier 2015/2.11 du CSTC, on peut lire:

"Plus les carreaux sont grands, moins la surface carrelée présentera de joints. Il est toutefois évident que tous les joints de structure présents

dans le support doivent être prolongés dans le dallage (voir Infofiche 46 [7]). La largeur de ces derniers doit au moins être équivalente au double de la tolérance sur les dimensions des carreaux, avec un minimum de 3 mm. Enfin, il est recommandé d'utiliser un mortier de jointoiment de type CG2, adapté selon sa fiche technique à ce champ d'application."

En outre, Polycaro a pu jeter un œil à la version préliminaire récemment mise à jour des nouvelles directives pour carreaux XXL, qui recommandent également un joint de mastic d'au moins 3 mm de large. Ces nouvelles directives comportent un exemple intéressant dont nous vous faisons profiter ci-dessous en exclusivité totale.

Un exemple pratique intéressant

Contexte

Il faut poser un carreau de sol céramique grand format aux dimensions de 1,00 x 3,00 m. L'augmentation maximale de la température escomptée dans la structure du sol est de +30°C (= +30 Kelvin).

Demandée

Quelle est la variation de longueur (ΔL) du long côté de ce carreau, en supposant un coefficient de dilatation linéaire de la céramique (α céramique) = $7,0 \times 10^{-6}$ mètres/(mètres x Kelvin).

Solution

La variation de longueur (ΔL) du long côté équivaut à:

$$\begin{aligned} \Delta L &= [\text{la longueur initiale du carreau}] \times [\text{coefficient de dilatation linéaire du carreau}] \times [\text{variation de température du carreau}] \\ &= 3,00 \text{ mètres} \times 7,0 \times 10^{-6} \text{ mètres}/(\text{mètres} \times \text{Kelvin}) \times 30 \text{ Kelvin} \\ &= 630 \times 10^{-6} \text{ m} \\ &= 0,000630 \text{ m} \\ \rightarrow \text{Unités de contrôle: } & \frac{[\text{mètre}] \times [\text{mètre}] \times [\text{Kelvin}]}{[\text{mètre}] \times [\text{Kelvin}]} \end{aligned}$$

Réponse

L'allongement horizontal du long côté de ce carreau est de 0,000630 mètre (ou 0,63 millimètre).

Question supplémentaire

Quelle largeur de joint en mastic élastique faut-il donner à ce joint pour absorber l'allongement de 0,63 mm, lorsqu'on utilise un joint en silicone de qualité doté d'une élasticité de 25% (possibilité de tassement horizontal)?

Solution: la largeur minimale du joint = "B"

"B" x 25% doit être d'au moins 0,63 mm.

"B" x 1/4 ≥ 0,63 mm

"B" ≥ 0,63 mm x 4

"B" ≥ 2,52 mm

En arrondissant, il faut donc prévoir un joint de mastic de 3 mm pour pouvoir compenser cet allongement.



Si vous voulez livrer un carrelage sans risque de formation de fissures, non seulement les aspects esthétiques mais aussi les données techniques revêtiront une importance capitale pour garantir sa durabilité. Les joints de dilatation, parfois aussi appelés joints de mouvement, doivent toujours être repris directement au-dessus des joints dans la chape et doivent aussi être suffisamment larges. Il faut normalement prévoir des joints de fractionnement tous les 50 m² et tous les 8 mc. Et de préférence tous les 36 m² et 6 mc en cas de chauffage par le sol, même si dans certains cas, les surfaces de sol pourront être plus importantes (voir les NIT du CSTC concernées).

L'infofiche 59 (09/2012) du CSTC stipule: "Les joints de dilatation doivent être appliqués de manière

continue (sans décalage) dans le complexe carrelage/chape. Il convient d'éviter le plus possible que les joints de dilatation ne croisent les tuyaux de chauffage au sol. Il importe de convenir du positionnement des joints de mouvement au préalable, en accord avec toutes les parties concernées (maître d'ouvrage, architecte, installateur du chauffage par le sol, chapiste et carreleur). La largeur des joints de fractionnement ou de mouvement doit en fait être équivalente à 4 à 5 fois le mouvement prévu de la surface du sol. (source: CSTC NIT 179)

Le mouvement anticipé du revêtement de sol est égal à la dilatation thermique potentielle, qui se calcule au moyen de la formule suivante: $L \cdot \alpha \cdot \Delta T$. $L \cdot \alpha \cdot \Delta T$. avec L = la longueur du plan de sol, α = le

coefficient de dilatation thermique de la chape ou du revêtement de sol (la plus grande valeur des deux) et ΔT la différence de température pouvant se produire dans le sol. Finalement, on arrive souvent à des valeurs comprises entre 7 et 12 mm. Ces largeurs ont cependant été calculées avec une marge de sécurité, mais avec une certaine restriction dans la pratique, où l'on considère généralement un minimum de ± 5 mm comme critère.

Réaliser des joints de bonne largeur aux bons endroits revêt donc une importance capitale. Enfin, voici le bon conseil d'un vieux serviteur: consultez régulièrement le conseiller technique de votre fabricant et respectez toujours les directives du CSTC, car elles ont surtout été élaborées pour protéger nos collègues carreleurs.

La technique du mortier: de préférence pas pour la pose de céramique

Texte & photos: Peter Goegebeur



Les fabricants de colle ont raison. Pourquoi continuer à préparer votre propre mortier sur chantier alors qu'il existe des mortiers-colles prêts à l'emploi proposés avec une garantie? Le risque que prend le carreleur en inventant ses propres formules est souvent superflu. Nous avons été témoins d'un litige où un entrepreneur général s'était également occupé 'par facilité' des travaux de carrelage. Un mur humide et des carreaux qui se détachaient ont entraîné une expertise pour laquelle il a fallu retirer une partie du carrelage. La rédaction de Polycaro a cherché et surtout trouvé les causes du problème. Nous vous les décrivons dans le détail dans le rapport d'expertise ci-après.

Les raisons de l'expertise

Lors d'une rénovation dans la localité de Lichtervelde, près de Torhout en Flandre occidentale, divers défauts sont apparus une fois les travaux de gros œuvre terminés, notamment au niveau des carrelages.

Deux problèmes majeurs ont été constatés:

- 1 Peu de temps après avoir été posés, les carreaux de sol du living et les carreaux muraux de la douche se décollaient.
- 2 Dans le living, certains carreaux de sol sonnaient creux.

Après avoir envoyé une plainte, les propriétaires de la maison n'ont malheureusement reçu aucune réponse de l'entrepreneur principal. Il était donc grand temps de passer à l'action et d'enquêter sur la cause des problèmes constatés.

Problème n°1: Carreaux qui se décollent

Après avoir discuté avec les parties présentes et glané toutes les informations possibles sur le contexte, notre expert a rapidement compris qu'il

pouvait s'agir d'une erreur purement professionnelle. Examinons tout d'abord les problèmes d'humidité sur les murs intérieurs...

Un mur en permanence humide dans le hall d'entrée, surtout, a attiré notre attention. Sans surprise, une douche à l'italienne avait été réalisée dans la pièce derrière ce mur. L'expert a décidé de mesurer le taux d'humidité à divers endroits au hasard et a ainsi obtenu sur son écran des valeurs opposées à certains endroits. Le mur du côté de l'entrée présentait un taux d'humidité de 45,5% en partie haute contre, en partie basse à la jonction avec le sol, 74,9% voire même 100% à certains endroits. L'autre côté du mur dans la douche présentait un chiffre pratiquement négligeable en partie haute en mesurant le taux d'humidité sur les joints muraux liés au ciment, mais un taux d'humidité de 68,5% en partie basse à la jonction avec le sol de la douche.

Un phénomène particulier selon l'expert, qui souhaitait creuser davantage pour connaître la véritable raison de ces différences.

Scannez le code QR avec votre portable



Découvrir le problème n° 2 et la conclusion de l'expert?

Scannez le QR-code pour lire le rapport complet de cette expertise en ligne et voir plus de photos.

Lors d'une rénovation à Lichtervelde (Flandres Occidentale), divers défauts sont révélés suite au gros œuvre, dont les travaux de carrelage.

A

Contrôle visuel - en première instance il ne semble pas y avoir de dommages visibles.



B Examen destructif: retirer une tuile

C

Vérifier l'étanchéité + transfert de colle



C

D
Mesure d'humidité à hauteur d'yeux.
Monte immédiatement à 45% d'humidité.



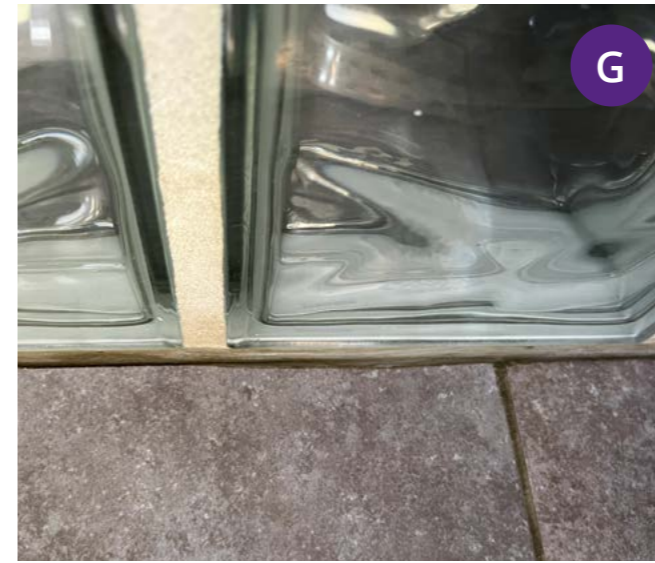
E
Joint de dilatation manquant
entre le sol et le mur



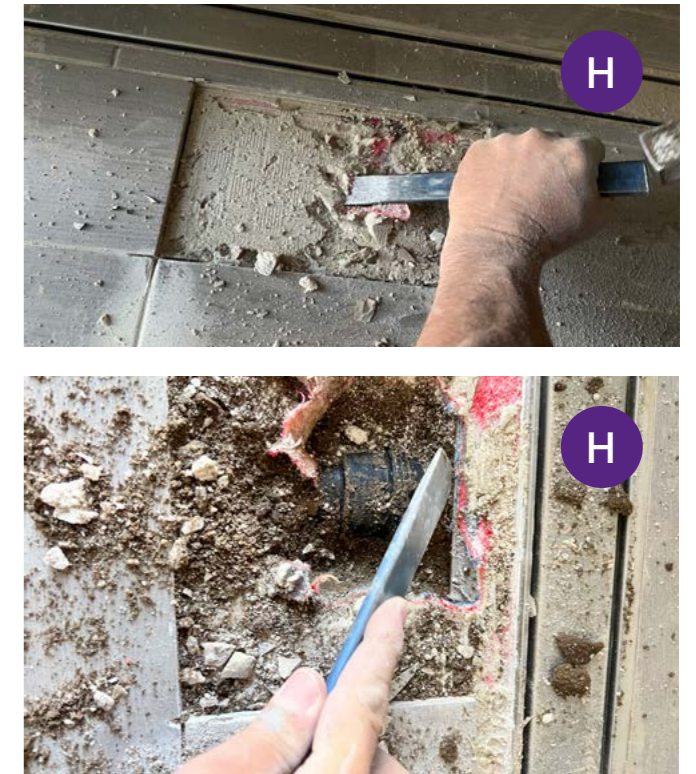
F
Mesure de l'humidité au bas, où le mur
et le sol se rencontrent, pour comparaison.
Nous obtenons des valeurs jusqu'à 75%.



G
Le carrelage a visiblement été simplement
coulé à la place d'un joint élastique.



H
Inspection du raccordement entre le carrelage
et l'évacuation de la douche.



Scannez le code QR
avec votre portable

Découvrir le problème n° 2 et
la conclusion de l'expert?

Scannez le QR-code pour lire le
rapport complet de cette expertise en
ligne et voir plus de photos.



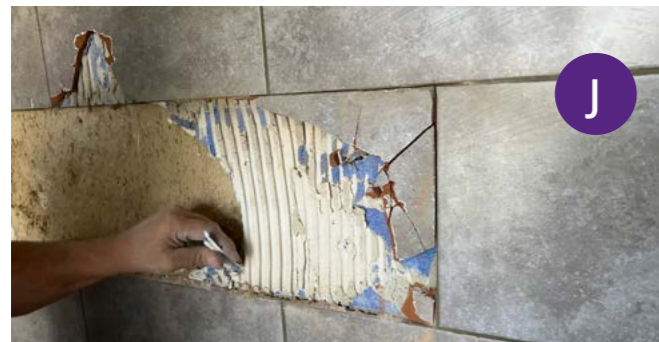
I
Vérification de l'adhérence de la membrane d'étanchéité



K
Mesure d'humidité au niveau de l'évacuation
d'eau. Ici, nous obtenons des valeurs de
100% d'humidité.



J
Vérification de l'adhérence de la colle à carrelage



L
Retrait d'un carrelage en hauteur



M
Fuite trouvée!



N
Vue générale des points critiques.



LIVE THE FUTURE. **RIGHT NOW**



VERONA, 27 - 30 SEPTEMBER
HALL 3 BOOTH B47-C50

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



CENTRES D'USINAGE

DÉBITEUSE 5 AXES

DÉBITEUSE COMBINÉE WATERJET

MACHINES DE DÉCOUPE 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



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

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

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

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

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



Eurocol is part of the Forbo Group

eurocol

Une collectionneuse passionnée présente sa collection privée de carreaux authentiques



Le premier carreau de Annelies Bosselaers

On peut tout collectionner de nos jours, des timbres aux ancêtres en passant par les vitraux. Polycaro a découvert une collection unique de carreaux émaillés authentiques dans la ville estudiantine de Louvain. Nous avons rencontré Annelies Bosselaers, initiatrice et propriétaire de cette collection unique.

Texte: & photos: Peter Goegebeur



Annelies et Georges Pardon



Annelies et Georges Pardon

Une collection privée dès l'âge de 15 ans

Sur les conseils de Georges Pardon, directeur retraité de Pardon Tegels à Wijgmaal, nous nous sommes rendus au domicile de son ancienne collaboratrice Annelies Bosselaers. En pénétrant dans son living, nous nous sommes pratiquement crus dans un musée. Toute la pièce était décorée de carreaux et de cadres décoratifs d'antan.

Annelies nous explique: "J'ai commencé à collectionner les carreaux Art nouveau à l'âge de 15 ans. Mon premier carreau m'a été donné par mes parents à Walcheren. C'était un carreau Schmider. Il arbore un panier avec un rosier en fleurs. Un motif très romantique, vraiment adapté à une fille de 15 ans. Durant les années qui ont suivi, j'ai encore acheté de nombreux exemplaires belges et allemands à Middelburg (Pays-Bas)".

"Dès l'âge de 18 ans, je me rendais presque chaque dimanche avec un sac à dos sur la Place du Jeu de Balle à Bruxelles. Un vendeur y proposait une grande variété de vieux carreaux. J'en achetais un à chaque fois, principalement des carreaux belges. Plus tard, lorsque j'ai rencontré mon mari, nous nous sommes rendus ensemble à de nombreuses brocantes, marchés aux puces et foires de collectionneurs. Au fil des ans, l'accumulation s'est muée en une véritable collection qui occupe désormais la quasi-totalité de ma maison.

Annelies collectionne tant des carreaux allemands Jugendstil et des carreaux Art nouveau belges et français que des carreaux anglais. Sa collection renferme même des carreaux tchèques et quelques carreaux japonais de la même époque. Les carreaux français qu'elle collectionne proviennent principalement de la marque Gilardoni, connue dans le monde entier pour ses tableaux dans le bâtiment Bibendum à Londres. Élégants, ils renferment de nombreux éléments issus de la nature, tels qu'animaux, coquelicots et autres variétés de fleurs. En outre, pratiquement tous leurs carreaux arborent la ligne 'coup de fouet' typique de l'Art nouveau.

Une collection unique très diversifiée

Les carreaux allemands que renferme la collection d'Annelies proviennent des marques bien connues Boizenburg et Servais, dont elle ne possède qu'un seul tableau.

"Je ne sais pas s'il existe beaucoup de tableaux en carreaux Jugendstil de fabrication allemande. Il s'agit généralement de carreaux individuels ou de séries de carreaux individuels. Les carreaux Servais et Boizenburg sont généralement de très grande qualité et arborent des couleurs et un design sublimes", explique-t-elle avec passion. En examinant sa collection belge, on constate que sa préférence va aux productions d'Helman,

Hemiksem (Gilliot & Roelants) mais aussi Herent et De Dijle. Ces deux derniers fabricants étaient en effet situés dans les environs de Louvain. La manufacture d'Hemiksem aurait eu la production la plus élevée en Belgique, comme en témoigne sa plus grande collection. La 'Maison Helman' est également connue pour ses tableaux, dont nous avons pu admirer plusieurs magnifiques exemplaires.

À notre grande surprise, Annelies Bosselaers a également un faible pour les carreaux tchèques Rako. Leurs motifs et formes étant plutôt de type Art déco, ils sont cependant étonnamment colorés. Et totalement différents du style des autres pays. Aujourd'hui, Rako (Lasselsberger) est encore et toujours le plus grand fabricant de carreaux céramiques en République tchèque et est bien représenté dans notre pays.

Il est toujours agréable de se remémorer le passé et rencontrer un (ou une) passionné(e) des carreaux céramiques. Profitons-en pour lancer un appel: si vous trouvez de vieux carreaux décoratifs au grenier ou à la cave et que vous voulez en faire don à Annelies pour enrichir sa collection, vous lui ferez énormément plaisir. Vous pouvez nous contacter via info@polycaro.be.



Voir plus de photos en ligne?

Scannez le QR-code pour voir plus de photos de cette unique collection de carreaux

SOLIDOR

LEVELLING SOLUTIONS



INOX L -
système d'escalier



Innovation,
force et stabilité
en un seul système

SANG NEUF DIMITRI DE SAEDELEER

La satisfaction après le doute

Pour Dimitri De Saedeleer (29) de Menen, le passage à la "vie d'indépendant" ne s'est pas fait du jour au lendemain. Mais avec le recul, il se réjouit de son choix.

Texte: Piet Andries



Dis-moi Dimitri, comment es-tu entré dans le métier ?

"Il n'y avait pas de plan derrière tout ça. Je suis menuisier de formation, mais par l'intermédiaire d'un bon ami, je me suis retrouvé dans le secteur des travaux routiers où je posais des briques et où je devais parfois faire du carrelage privé. J'ai d'abord perfectionné mes compétences de carreleur dans une activité secondaire, puis j'en ai fait mon activité principale il y a un an. Pendant la période de couronnement, cette étape a suscité beaucoup de doutes, mais maintenant je me sens plutôt satisfait. Le soutien très important de ma femme m'aide énormément. Entre-temps, mon beau-fils donne également un coup de main dans l'entreprise, ayant reçu une formation de menuisier, tout comme moi."

Quels sont, selon vous, les aspects intéressants et moins agréables du carrelage ?

"Les clients sont la réponse aux deux questions. Je déteste devoir décevoir quelqu'un parce qu'il m'attendait plus tôt, et dans certains cas, la patience est parfois de mise. En revanche, en tant que carreleur, vous travaillez sur un résultat esthétique. Lorsque vous voyez la satisfaction sur le visage du client et que vous recevez des compliments, vous savez pourquoi vous faites cela tous les jours. Je m'efforce toujours de parler au préalable avec le client pour éviter autant que possible toute ambiguïté et toute déception. Je suis le genre de personne qui veut bien faire les choses pour tout le monde, mais il n'est pas toujours facile de trouver de la compréhension pour des questions difficiles comme l'augmentation des prix des matières premières."

Quels sont les matériaux et les machines avec lesquels vous préférez travailler ?

J'ai récemment investi dans un nouveau coupeur de carreaux pour la découpe des carreaux, et je travaille avec Mapei pour la colle. Je suis entré en contact avec eux par le biais de quelques échantillons d'essai et il est vite apparu que c'était l'adhésif qui donnait les meilleurs résultats pour ma méthode de travail. Je n'ai pas de préférence particulière pour un type de carrelage donné. Mais j'ai déjà remarqué que parler avec des collègues est un bon moyen de découvrir de nouveaux matériaux.

En parlant de collègues, quel autre artisan admirez-vous ?

Ce que fait Wim Verkinderen m'inspire. Il s'agit d'un travail magnifique avec une attention toute particulière aux détails, mais il s'agit aussi d'un nom dans le monde. Pour couronner le tout, il vit également dans ma région. Les gens comme ça sont importants à admirer. Vous pouvez apprendre beaucoup d'eux.

Que faites-vous quand vous ne posez pas de carreaux ?

Je suis un footballeur dans une première équipe. Mais ce n'est pas toujours facile à combiner avec la pression exercée sur les articulations de mes genoux. Avec deux entraînements par semaine et un match le dimanche, il faut être affûté et le métier de carreleur peut être éprouvant.



Stratégies de vente et techniques de présentation du négoce de carrelage belge au 19ème et 20ème siècles

Texte & photos: dr. Mario Baeck

Les chefs d'entreprise l'ont compris dès le début d'industrialisation de la production de carrelage dans la seconde moitié du 19ème siècle: les imprimés commerciaux colorés ou les ébauches de concepts colorés à la main ne suffisent pas pour inciter les clients potentiels à acheter. Présenter les produits proprement dits aux acheteurs potentiels de la manière la plus avantageuse s'avère beaucoup plus convaincant. De nos jours, les catalogues commerciaux imprimés sont souvent remplacés par des catalogues digitaux avec des photos en couleur de qualité sur le web, de même que de réalisations in situ, ainsi que par des programmes de simulation en 3D qui donnent aux clients une impression de 'ce à quoi ressemblera réellement leur projet'. À côté de cela, on consacre encore beaucoup d'attention – et d'argent – aux présentations modèles dans les salles d'exposition et sur les salons professionnels en tous genres. Comment ces présentations s'effectuaient-elles de par le passé? Y a-t-il des différences? Des questions intéressantes, qui méritent que nous y répondions au moyen du matériel visuel plutôt rare.

Au 19ème siècle, le nombre de fabriques belges produisant des carrelages de sol et muraux de façon industrielle a fortement augmenté. D'une poignée d'entreprises vers 1880, nous sommes passés en 20 ans à une quinzaine de fabriques, dont plusieurs très grandes entreprises dont la production journalière était énorme. Quelques années après la création de Gilliot & Cie à Hemiksem en 1897-1898, la production y est rapidement passée de 50.000 à 90.000, puis 120.000 et 165.000 pièces par jour, pour finalement atteindre, dans les années 1910, une production journalière de pas moins de 250.000 pièces, dont 35.000 carreaux de sol, 135.000 carreaux muraux unis et 55.000 carreaux muraux décorés. Des chiffres qui frappent l'imagination. Comment ces énormes quantités étaient-elles commercialisées?



Salle d'exposition de Boch Frères à Bruxelles vers 1900.

Salles d'exposition

La concurrence entre les usines était féroce et la nécessité d'une bonne visibilité des carreaux de sol et muraux sur les marchés nationaux et étrangers exigeait une approche diversifiée.

Plusieurs fabricants, comme Boch Frères ou la Manufacture de Céramiques Décoratives de Hasselt, ont investi dans leurs propres salles d'exposition dans la capitale Bruxelles. Boch a également ouvert sa propre succursale dans la ville portuaire d'Anvers, afin de desservir le marché local et faciliter ses exportations. À côté de cela, l'entreprise disposait également d'un vaste siège administratif et d'un bureau de vente à Paris pour pénétrer le marché français avec sa propre production, ainsi qu'avec celle de sa société-mère Villeroy & Boch.

Bien que peu nombreux, les visuels disponibles de ces salles d'exposition permettent tout de même de se faire une assez bonne idée de l'ancienne méthode de présentation des différentes applications de carrelage. Chez Boch Frères à Bruxelles vers 1900, des panneaux muraux décoratifs étaient accrochés aux murs comme des tableaux dans des cadres en bois, ou intégrés dans le carrelage au-dessus du manteau de cheminée. Illustrant ainsi pour le client la valeur picturale et artistique de ces réalisations, qui étaient donc promues tant comme élément de décoration mobile que comme élément architectural de l'intérieur. Les carreaux muraux étaient présentés dans de grands ensembles de lambris – courant du sol au plafond, avec généralement 5 ou 6 carreaux en largeur et 20 en hauteur, soit 75 à 90 cm sur 3 mètres – fixés aux murs tout autour de la salle d'exposition et séparés les uns des autres par une mince bande verticale de carreaux noirs unis. D'autres modèles étaient également présentés inclinés au centre de la pièce, sur une même largeur mais seulement avec une douzaine de carreaux (ou 180 cm) en hauteur. Les carreaux de sol étaient présentés à plat, dans de grandes zones légèrement surélevées, enserrées dans des cadres en bois, entre lesquelles les visiteurs pouvaient déambuler. Ici aussi, de nombreux motifs variés étaient présentés côte à côte. Les carreaux à motifs incrustés étaient présentés dans des ensembles carrés plus petits de 6 carreaux sur 6, avec des bords décoratifs larges et séparés les uns des autres par des bandes de

carreaux unis. Donnant ainsi l'impression des tapis de carreaux de sol alors très populaires, qui étaient appliqués dans les intérieurs les plus représentatifs. Les motifs plus unis – considérés surtout comme la solution idéale pour les couloirs – étaient logiquement présentés en bandes un peu plus longues.

Des photos, datant de 1905, des salles d'exposition de la Maison Helman à Bruxelles spécialisée dans les panneaux décoratifs de carreaux, témoignent d'une approche analogue: certains panneaux étaient enserrés dans des cadres en bois, d'autres étaient intégrés dans des ensembles de lambris hauts et relativement étroits. Nous pouvons donc supposer qu'il s'agissait d'une forme de présentation couramment utilisée à l'époque.

On retrouve une structure analogue de plans très variés présentés rythmiquement les uns à côté des autres – tant aux murs et cloisons qu'intégrés dans le sol, présentés en partie droits et en partie légèrement inclinés – jusque dans les années 1930. Un exemple exceptionnel peut encore aujourd'hui être admiré in situ dans le négoce de carrelage Boudolf, situé dans la Vaartstraat à Gistel (Flandre occidentale). La splendide salle d'exposition des années 1920-1930 – élevée à juste titre au rang de monument classé – y a été conservée en grande partie intacte.

Autres canaux de vente

Afin de toucher un public le plus large possible, la plupart des fabricants de carrelage collaboraient, en exclusivité ou non, avec des grossistes généralistes en matériaux de construction, avec des agences d'exportation spécialisées situées à proximité du port d'Anvers ainsi qu'avec des représentants nationaux et étrangers. Ils veillaient également à ce que leurs produits soient visibles dans des collections comme celles de l'ancien Musée de l'industrie à Bruxelles ou du Musée des produits commerciaux de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, situé au 36 De Vriërestraat, où les clients pouvaient aller les examiner. La magnifique maquette de présentation de la Manufacture de Céramiques Décoratives de Hasselt pour le Musée des produits commerciaux d'Anvers, conservée jusqu'à ce jour et qui donne un aperçu de la diversité des carreaux et de la céramique de construction produits par cette usine de céramique, en constitue un témoignage exceptionnel.



Maquette de Présentation de la Manufacture de Céramiques Décoratives – Majoliques de Hasselt pour le Musée des produits commerciaux d'Anvers, vers 1905.



RUBI

TRÉPANS DRYGRES PREMIUM

PERCER À LA PERFECTION AVEC UN TRÉPAN QUI DURE 3 FOIS PLUS LONGTEMPS

- 1 Conçu pour le perçage rapide de tout type de carreaux, y compris le grès cérame, mais également adapté pour percer la pierre naturelle comme le granit ou le marbre.
- 2 Trépans brasés sous vide pour un perçage à sec très rapide et un résultat optimal.
- 3 Grains de diamant ultra résistants et de grande qualité pour une durée de vie extra longue.
- 4 Cire intégrée uniquement dans les plus petits diamètres (6 – 12 mm) pour favoriser le refroidissement et la lubrification lors du perçage.

**BUILDING THE
FUTURE TOGETHER**

www.rubi.com

Les grands fabricants disposaient également d'un réseau domestique assez dense de carrelers qui fournissaient leurs produits – également en exclusivité ou non – aux clients dans les petites villes et même les villages. Dans leurs vitrines et à l'intérieur des magasins, les passants pouvaient découvrir, dans une certaine mesure, la richesse des couleurs et modèles proposés, tandis que les façades carrelées du magasin lui-même donnaient parfois un aperçu des nombreuses possibilités qu'offrent les carreaux céramiques.



Carreau nominatif sur une façade à Blankenberge et panneau de façade signé Helman sur une villa à Onze-Lieve-Vrouw-Waver, vers 1900.



Carrelage sur une façade, Blankenberge, vers 1900

Certains fabricants et carrelers marquaient également les façades privées et les panneaux décoratifs de carreaux du nom de leur entreprise. Dans les façades, cela s'effectuait sous la forme de carreaux nominatifs spécialement fabriqués à cet effet, que l'on retrouve encore aujourd'hui disséminés dans les rues des villes et villages à travers tout le pays. Il s'agissait souvent uniquement du nom du carrelleur, parfois également accompagné de celui du fabricant.

Foires et expositions

L'industrie belge du carrelage était également très active sur les foires et expositions. Principalement, au début, sur les nombreuses expositions internationales et mondiales qui se sont succédé rapidement de 1852 à 1958, avec des interruptions plus longues lors des deux guerres mondiales.

Sur les expositions mondiales prestigieuses, où l'objectif était de décrocher des distinctions officielles, les entreprises belges tentaient d'attirer l'attention avec des stands voyants de conception propre. De nombreux exemples ont été conservés sous forme de photos dans des rapports et des publications pour l'occasion ainsi que sous forme de cartes postales publicitaires. Les fabricants essayaient généralement de présenter la diversité de leur propre production de façon la plus large possible sur une superficie assez restreinte dans le pavillon commun attribué à la Belgique. Dans ce contexte, le stand de la Maison

Helman à l'Exposition universelle de Liège en 1905, avec lequel l'entreprise a décroché le très convoité 'grand prix', peut être qualifié d'exemplaire. Après la Première Guerre Mondiale, plusieurs entreprises se sont fait remarquer à l'international avec des pavillons propres voyants, comme ceux des Manufactures de Céramiques d'Helmixem, Gilliot & Cie ou le pavillon commun d'Helman et la S.A. La Céramique Nationale de Welckenraedt à l'Exposition universelle de Bruxelles en 1935. Ces pavillons propres restaient cependant de grandes exceptions.

A partir des années 1920 surtout, les fabricants participaient non seulement aux grandes expositions mondiales, mais aussi, de plus en plus, à des foires commerciales et salons professionnels plus petits et spécialisés. Ces derniers ont progressivement pris une grande importance à partir des années 1950, avec des salons propres à la Belgique au Bouwcentrum d'Anvers (à partir de 1958), le salon de la construction Batibouw à Bruxelles (à partir de 1960) et, plus tard, la Biennale Interieur à Courtrai (à partir de 1968), où le grand public pouvait et peut encore aujourd'hui découvrir, à intervalles réguliers, les dernières nouvelles tendances en matière de construction et d'aménagement intérieur. À côté de cela, les grands fabricants belges participaient également à des salons professionnels ou foires à l'étranger, souvent avec un stand collectif. On retrouve notamment, dans les archives photographiques des Manufactures de Céramiques d'Helmixem, des photos de foires commerciales en 1952 avec la Fédération des Industries Céramiques de Belgique à Toronto (Canada), en 1952 à Izmir (Turquie), en 1953 au Congo belge, en 1962, 1966 et 1968 au Salon de la Céramique de Lille (France), en 1963 (stand CéramExport) et en 1965 à Batimat à Paris (France). Les stands arboraient souvent un design



Stands d'exposition des Manufactures de Céramiques d'Helmixem et de La Dyle à Lille, en 1962 et 1966.

très moderne. Même si les carreaux exposés l'étaient généralement beaucoup moins. On remarque ainsi des stands aux murs entièrement revêtus de carreaux dans le style traditionnel Bleu de Delft, accompagnés d'une sélection issue de la gamme de carreaux décoratifs qui s'était fortement réduite entre-temps et qui étaient souvent aussi dans un style plus traditionnel, complétaient eux-mêmes l'offre plus moderne qui a inondé le marché belge à partir de pays producteurs meilleur marché comme l'Italie, l'Espagne ou la Tchéquie. C'était la fin d'une époque.



Stand d'exposition primé de la Maison Helman à l'Exposition universelle de Liège en 1905.



Stands d'exposition des Manufactures de Céramiques d'Helmixem et de La Dyle à Lille, en 1962 et 1966.

Les tendances dans les salles d'exposition de carrelage: le 'less is more' comme nouvelle réalité?

Aussi étrange cela puisse-t-il paraître, les salles d'exposition de carrelage adoptent de nos jours le concept du 'less is more'. Lorsque l'on pénètre dans une salle d'exposition il y a 10 ans, on se perdait presque dans un méli-mélo d'armoires. Montrer le plus possible constituait la seule directive. Entre-temps, beaucoup de choses ont changé. Aujourd'hui, l'aménagement et la décoration des salles d'exposition sont le fruit d'une réflexion beaucoup plus poussée.

Texte: Hilde Van Malderen

Nous nous sommes entretenus avec plusieurs négociants, exploitants de showrooms de carrelage et fournisseurs de présentoirs. Ces derniers épinglent 5 tendances et se projettent aussi vers l'avant. Selon notre panel, une présentation flexible du carrelage constitue la clé du succès.

"Avant (il y a disons 10 à 15 ans), tous les showrooms ou salles d'exposition débordaient de présentoirs de style livre et portes battantes. La salle d'exposition moyenne présentait facilement 600 références. Aujourd'hui, nous en exposons beaucoup moins, mais mieux", explique Bart Dermul, spécialiste en présentoirs et aménagement de showrooms.

"Si tout le monde ne parlait que de l'expérience client, je constate désormais que les showrooms misent à nouveau sur un mélange de solutions. Car une salle d'exposition misant uniquement sur le ressenti ne permet pas de montrer suffisamment. Attention, il reste encore des showrooms où rien n'a changé durant ces 30 dernières années. Ceux-ci ne cessent de se plaindre de la guerre des prix, mais en ne proposant que des formats 60x60 ou 30x30, vous vous retrouvez inéluctablement dans la sphère des carreaux à petits budgets."

Stefanie Vermeulen, directrice de Desloover Tegels & Natuursteen, ajoute: "l'ancienne salle d'exposition était un méli-mélo d'armoires. Si vous trouverez encore et toujours des armoires chez nous, nous vendons cependant plus que ce qui est visible au sol. Sur le principe 'less is more', pourrait-on dire. Je suis vraiment convaincue qu'il est

préférable de présenter 20 m² d'un seul et même carrelage posé au sol plutôt que 30 panneaux coulissants d'un m²."

Katleen Lemmens (RG Tegel): "lorsque je suis arrivée ici il y a 8 ans, le showroom de RG Tegel proposait principalement des armoires et panneaux standard. Aujourd'hui, nous misons sur l'expérience client en associant celle-ci à une présentation intelligente de plus gros volumes: nous incitons nos clients à découvrir les boxes meublés, en les combinant avec des moodboards et plusieurs armoires et présentoirs coulissants permettant de gagner de la place. Le consommateur final se voit ainsi proposer une expérience du style 'Pinterest', tout en pouvant voir l'éventail des possibilités. RG Tegel est finalement un grossiste, ce qui signifie que nous sommes à l'avant-garde des tendances et que nous inventons des présentations 'intelligentes' pour nos salles d'exposition."

Tendance n°1: moins de carreaux, plus de styles

La première tendance qui se dessine consiste à présenter davantage de styles différents, afin de guider plus facilement le type de clients qui pousse les portes de la salle d'exposition.

Kelly Callebaut de Tegelcentrum Schelfhout Alost: "cela fait 7 ans que je travaille ici et la plus grande différence par rapport au début est qu'on a évolué vers beaucoup plus de styles. Ceux qui souhaitent aménager une maison rétro peuvent s'adresser à nous, mais aussi ceux qui recherchent des carrelages rustiques pour une vieille ferme ou ceux qui

“
Nous attirons aujourd'hui un public plus large qui ose faire des choix plus audacieux. Alors qu'avant, la salle d'exposition renfermait, pour ainsi dire, seulement de nombreux tons de gris différents.”

Kelly Callebaut
Tegelcentrum Schelfhout

préfèrent le style moderne épuré. Ce qui nous permet aujourd'hui d'attirer un public plus large qui ose faire des choix plus audacieux. Alors qu'avant, la salle d'exposition renfermait, pour ainsi dire, seulement de nombreux tons de gris différents. Nous essayons de sortir les clients de leur zone de confort, ce qui ne veut pas dire qu'ils ne pourront pas faire ici des choix plus 'sages'."

Un avis que partage Stefanie Vermeulen: "Je ne dirai pas qu'on ne travaillait pas sur la salle d'exposition auparavant, mais l'approche était différente. Ici aussi, nous réalisons des moodboards. Nous avons ainsi créé un mur entier dans une ambiance

Notre panel



Bart Dermul
Directeur de Dermul, spécialiste des présentoirs, entre autres pour les carrelages, la pierre naturelle, le parquets et les matériaux de construction.



Yves DHoore
Fort de 17 années d'expérience, il a d'abord travaillé chez REDEC, puis a rejoint l'entreprise de travail du métal Slabinck où il dirige le département 'présentoirs' qu'il a lui-même démarré.



Stefanie Vermeulen
est devenue directrice de Desloover Tegels & Natuursten il y a 16 ans.



Kelly Callebaut
est active au Tegelcentrum Schelfhout à Alost depuis déjà 7 ans.



Katleen Lemmens
En poste depuis déjà 8 ans chez RG Tegels, a entre-temps intégré la direction.



Notre département pierres naturelles bénéficie d'une présentation beaucoup plus technique que la céramique. Mais j'aime emmener les clients dans notre atelier."

Stefanie Vermeulen
Directrice de Desloover

"Nous constatons en outre que de plus en plus de clients ont leur propre architecte d'intérieur pour leur salle d'exposition, ce qui était jadis impensable. Nous collaborons dès lors beaucoup plus avec leurs architectes. Ce faisant, vous arrivez automatiquement davantage dans la sphère du sur-mesure."

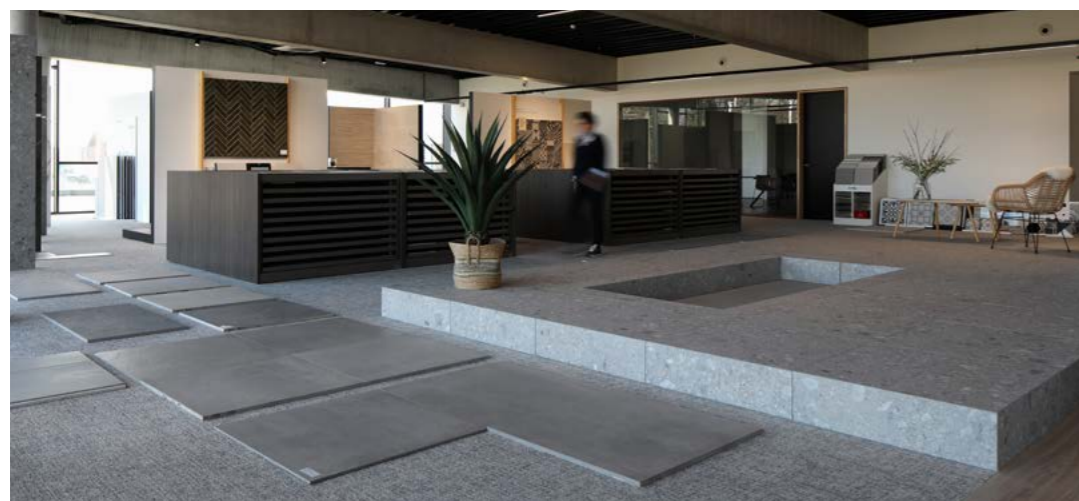
Bart Dermul: "les showrooms se sont fortement professionnalisés. Jadis, on disposait d'un espace et on voulait y présenter le plus de références possible. C'était pratiquement la seule préoccupation. Aujourd'hui, on réfléchit à la manière de créer des zones différentes, au parcours idéal à travers le showroom, ou on procède par groupes de produits. Avant, ce n'était pas du tout comme ça." Et Kelly Callebaut d'ajouter: "nous réfléchissons désormais à la manière dont nous posons nos sols de présentation, afin que les clients puissent marcher quelques mètres sur ceux-ci et observer l'incidence de la lumière. Nous associons aussi différents sols côte à côte, comme par exemple un

parquet en céramique au look pierre naturelle et, à côté, des petits carreaux décoratifs. Cela simplifie le choix des clients, car ils peuvent immédiatement se faire une idée de ce que cela donnera chez eux, ce qui est moins évident avec un carreau dans un présentoir à tiroirs coulissants. Dès lors, les clients se décident aussi plus vite."

Tendance n°3: la proportion de pierres naturelles dans le showroom diminue

Yves Dhoore: "la proportion de pierres naturelles dans les showrooms a fortement diminué ces dernières années. Je remarque également qu'on y accorde moins d'attention au niveau de la présentation et que celle-ci est moins détaillée. Les négociants en pierres naturelles investissent moins dans les présentoirs que les négociants en carreaux céramiques. Ils auront plutôt tendance à créer eux-mêmes des présentations dans leur salle d'exposition."

Stefanie Vermeulen: "notre département pierres naturelles bénéficie, globalement, d'une présentation beaucoup plus technique que la céramique. Outre plusieurs grand boxes, nous avons également un immense mur de présentation, que nous modifions et combinons constamment. Certains matériaux ne sont parfois plus disponibles, d'autres sont proposés dans une finition différente. C'est un monde très passionnant. La salle d'exposition sert de point de départ pour trouver les tranches appropriées pour le client. Nous disposons aussi de notre atelier de pierre naturelle, où je me rends souvent accompagné des



Desloover Tegels en Natuursteen
Des applications pour terrasses et abords de piscines sont également exposées



Schelfhout
Représentation d'une salle de bains avec alcôve et mur d'accentuation en feuilles tropicales, réalisé dans des tons doux



Découvrez plus de photos en ligne

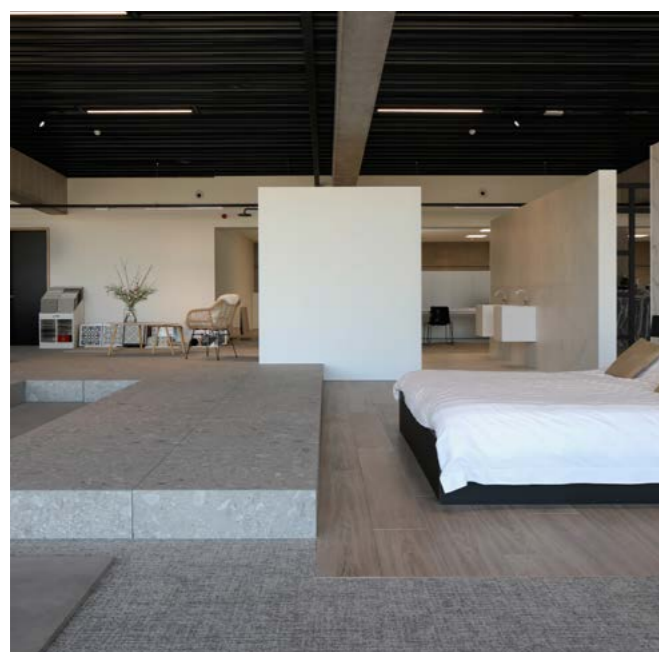
Scannez le code QR pour consulter en ligne davantage de photos de salles d'exposition.



Dermul
Version actualisée d'un box d'ambiance aménagé par style ou par thème



Dermul
Configuration stylée à l'aspect intime dans laquelle sont présentés tous les formats spéciaux



Desloover Tegels en Natuursteen
Expérience 2.0 - Dans la salle d'exposition, vous pouvez déambuler dans toutes les pièces d'une maison et ainsi découvrir différentes applications de la céramique et de la pierre naturelle



Slabnick
Présentation flexible pour carreaux individuels de petit à grand format



Schelfhout
Exemple de moodboard dans une association de bleus



Slabnick
L'assortiment de carrelages complète le ressenti de l'ambiance



RG Tegel
Dans nos salles d'exposition, vous pouvez déambuler dans des espaces aménagés aussi grands que votre maison



RG Tegel
Travailler sur le ressenti permet de faciliter le choix du client final



Votre expert en paillassons d'entrée

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

Pour chaque intérieur

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

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

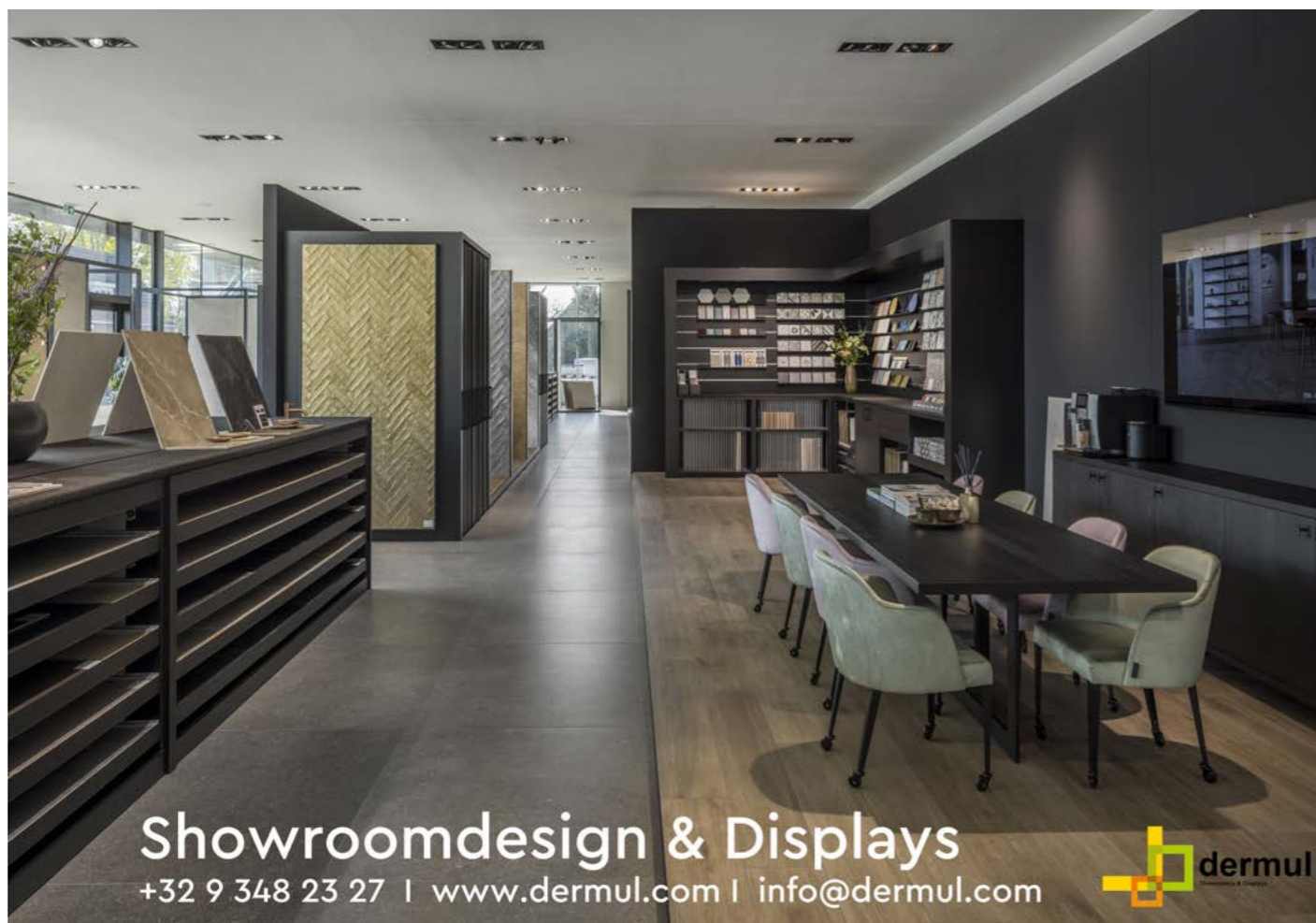
Nous vous accueillerons avec plaisir sur notre stand au salon :
 > **Architect@Work Rotterdam** : du 14 au 15 septembre 2022
 > **Architect@Work Paris** : du 22 au 23 septembre 2022
 > **EquipHôtel Paris** : du 6 au 10 novembre 2022
 Vous venez nous rendre visite ?

VERIMPEX MATTING | CONTACT

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



Des solutions sur mesure
pour chaque projet



Showroomdesign & Displays

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



“

En Belgique, on est encore réticent à intégrer la composante digitale dans les salles d'exposition. Dans ce domaine, les Pays-Bas sont plus avancés.”

Bart Dermul
Directeur de Dermul

clients pour examiner les tranches. Ils sont ainsi encore plus vite convaincus de leur choix.”

Tendance n°4: La digitalisation est plus rapide aux Pays-Bas, la Belgique est à la traîne

Bart Dermul: “il fut un temps où tout le monde considérait la digitalisation comme l'avenir et certains disaient déjà que les salles d'exposition allaient disparaître, parce que nous allions tout choisir en ligne, mais je n'y crois pas. L'un ne va pas sans l'autre. Le client s'orientera davantage sur Internet, c'est vrai, mais il poussera quand même les portes du showroom. Il existe des outils en ligne permettant de charger une photo de votre séjour et d'indiquer le type de sol que vous souhaitez. Cela permet de se faire une idée de ce que donnera un look parquet ou béton dans votre intérieur. Mais sur Internet, impossible de voir la différence entre du vinyle, du stratifié ou n'importe quel carrelage. Cette profondeur est importante et n'est visible qu'en vrai.”

“En Belgique, on est encore réticent à intégrer cette composante digitale dans les salles d'exposition. Les grossistes approvisionnent les détaillants. Se pose alors évidemment la question suivante: qui va se charger de cette composante digitale? Les fabricants sont encore souvent démodés et ne veulent pas céder leurs visuels. Mais aux Pays-Bas, cela fonctionne très bien. Plusieurs grossistes ont développé leur propre système digital, souvent couplé un système de gestion des stocks et de calcul des prix. Idem en Allemagne, où ce genre de systèmes est géré depuis une centrale pour tous les intervenants.”

Katleen Lemmens: “vous trouverez sur notre plateforme en ligne un outil de visualisation à 360°. Il permet aux gens de se faire une idée de ce à quoi ressemblera tel ou tel carrelage dans telle ou telle pièce. Cet outil est très utilisé. Nous demandons également aux clients d'y jeter un œil avant de se rendre dans la salle d'exposition afin de se faire une idée des carrelages qu'ils pourront y voir. Nous avons lancé cette plateforme il y a 6 ans, lorsque le digital en était alors encore à ses premiers balbutiements. Elle conservera son importance à l'avenir. Mais un carreau est un produit qu'il faut toucher. On ne pourra jamais se passer d'une salle d'exposition. Les clients veulent encore et toujours toucher les carreaux et pouvoir les examiner dans une salle d'exposition. Je ne crois donc pas que tout se fera un jour de manière digitale et en ligne.”

Yves Dhoore: “on essaie de miser sur la digitalisation, mais je constate qu'il y a encore une certaine réticence. Je suppose que c'est à cause de l'aspect financier et de la nécessité de maintenir le système à jour. Les Pays-Bas sont plus avancés que la Belgique dans ce domaine. Nous conseillons à nos clients de tout de même intégrer la composante digitale. Cela peut aussi se faire tout simplement avec des écrans sur lesquels défilent des photos. Mais un système à part entière a du mal à décoller. Je n'ai pratiquement pas rencontré non plus d'applications de RV en Belgique, alors que les Pays-Bas utilisent déjà davantage celles-ci. J'en vois souvent sur les salons, mais cela nécessite un certain investissement et, vu que les temps sont difficiles, investir dans la RV est pour l'instant moins fréquent.”

Kelly Callebaut: “les fabricants intègrent de plus en plus de solutions digitales sur leur site. Le client peut ainsi charger une photo de sa maison et

visualiser dans celle-ci le carrelage choisi. Ce sont surtout les fabricants qui proposent cette solution, de telle sorte qu'il faut examiner cela site par site.”

Tendances n°5: une présentation flexible constitue la clé du succès

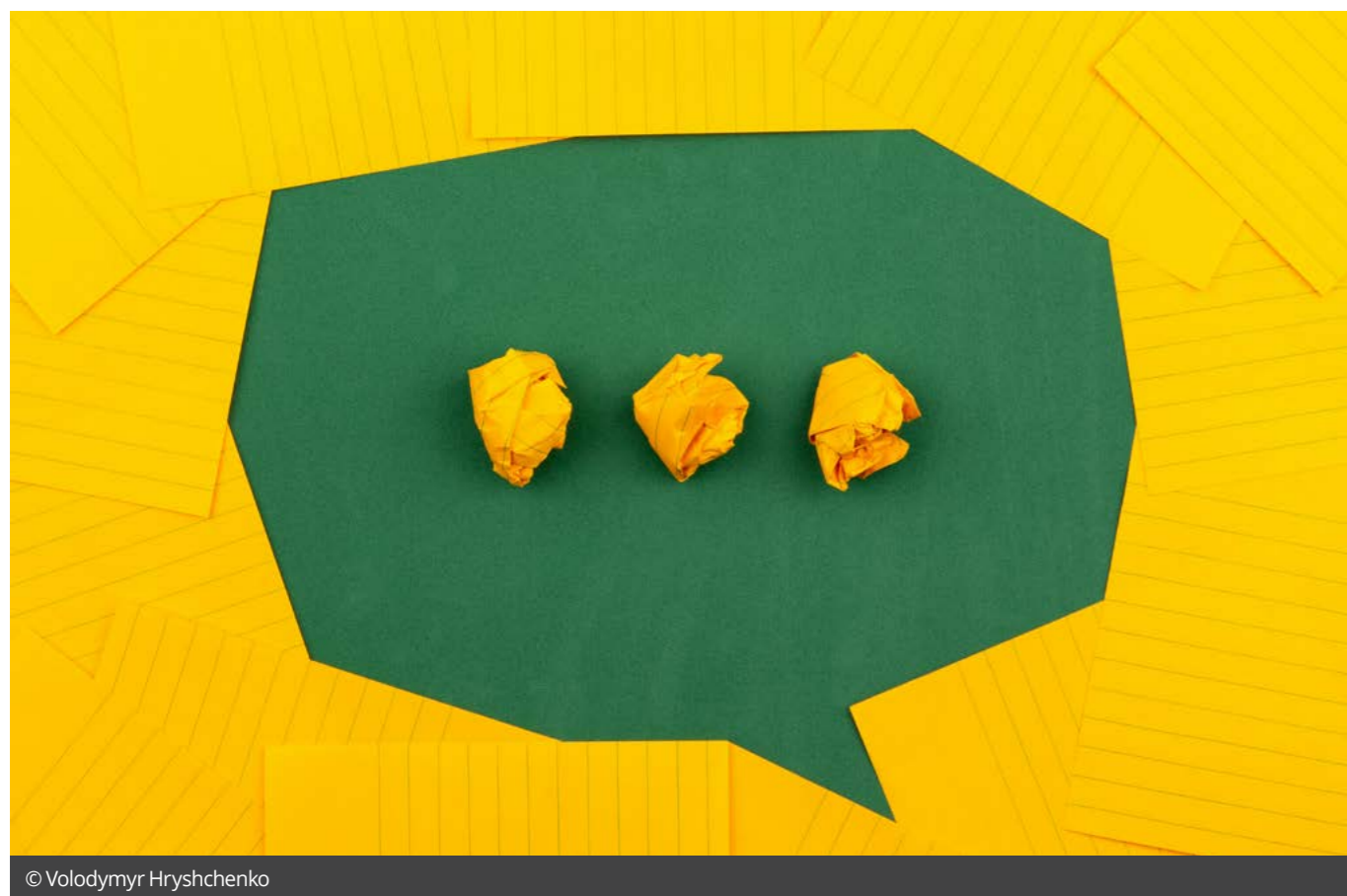
Katleen Lemmens: “notre propre salle d'exposition à Massenhoven reste notre centre névralgique. C'est là que nous étudions et testons presque quotidiennement les nouvelles présentations possibles et nous prenons note de la réaction des clients. A l'avenir, il sera peut-être possible d'adapter encore plus rapidement ces présentations avec encore davantage de ressenti et encore moins de références.”

Bart Dermul: “les formats se multiplient, mais on ne peut pas installer un présentoir pour chaque format. C'est pourquoi nous avons opté pour des présentoirs dont les cadres métalliques sont réglables en largeur et en hauteur. Cette solution s'implantera de plus en plus.”

Yves Dhoore: “je pense qu'à l'avenir, on présentera davantage des carreaux individuels. En Belgique, les gens ont encore fortement l'habitude de coller des carreaux sur des panneaux, même si cela se fait un peu moins suite à l'arrivée des carreaux grands formats. Nous avons dès lors continué à développer notre gamme d'armoires pour carreaux individuels. Les grossistes peuvent ainsi beaucoup économiser sur les coûts de merchandising. Cela permet aussi d'alterner plus rapidement les carreaux. Réduisant ainsi les coûts pour les grossistes. Le collage des carreaux sur des panneaux perdurera un certain temps car, en fin de compte, la couleur des joints joue aussi un rôle.”

5 outils pour communiquer avec succès sur vos efforts en matière de durabilité

De plus en plus d'entrepreneurs se voient effectivement poser des questions sur le caractère écologique des matériaux de construction utilisés dans un projet. C'est pourquoi nous vous aidons dans votre démarche avec ces conseils pour communiquer avec confiance sur vos efforts en matière de durabilité, car cela deviendra beaucoup plus important. Spoiler alert: osez braquer les projecteurs sur vos succès, mais aussi sur les défis rencontrés sur votre chemin.



© Volodymyr Hryshchenko

Que vous dirigiez une grande ou une petite entreprise, que vous soyez sur la route depuis des années ou que vous veniez de commencer votre périple, il est de plus en plus important de communiquer sur vos efforts en matière de développement durable.

Par souci de clarté, nous entendons ici par durabilité non seulement les questions

environnementales, mais aussi les thématiques sociales et éthiques, les droits de l'homme et les intérêts des consommateurs. Communiquer sur ces sujets n'est pas seulement dans l'intérêt des grandes entreprises. Celles-ci sont certes légalement tenues d'élaborer un rapport de durabilité, mais répertorier ces thématiques profitera également aux petites entreprises et aux entreprises unipersonnelles.

Une grande entreprise disposera probablement de plus de moyens, mais une petite entreprise locale pourra avoir une longueur d'avance au niveau écologique. En bref, communiquer sur ce sujet est faisable et sensé pour tous. En outre, les clients vous mettront de plus en plus au défi de faire preuve de transparence quant à l'impact de votre entreprise sur son environnement.

La dernière étude sectorielle de Bouwunie, réalisée fin de l'année dernière, montre par exemple que 7 entrepreneurs participants sur 10 se voient effectivement poser des questions quant au caractère écologique des matériaux de construction utilisés dans tel ou tel projet. Ce qui n'était pas ou rarement le cas auparavant.

Faire d'abord, parler ensuite

La réponse à la question de savoir si chaque entreprise doit communiquer sur la durabilité est donc un oui franc et net. Quoique... dans un cas exceptionnel, il sera tout de même préférable de ne pas s'y frotter. Cela n'aura notamment aucun sens si vous n'incluez pas la thématique dans votre mission d'entreprise, si vous ne mettez pas réellement la main à la pâte et n'agissez pas, mais quelle entreprise peut encore se le permettre? On attend aujourd'hui des entreprises qu'elles s'engagent en faveur de l'environnement et des questions sociales et sociétales. Nous voulons être les clients d'entreprises 'purpose-driven' qui ne privilégient pas le profit financier, même si cela reste important, mais qui, à côté de cela, contribuent activement à un monde meilleur. Des entreprises qui, outre du profit, créent également une valeur ajoutée pour les personnes et la planète (les fameux 3 P). Les autorités stimulent de plus en plus ces formes de responsabilité sociétale des entreprises.

Eviter l'écoblanchiment

De nombreuses entreprises hésitent aujourd'hui à communiquer sur leurs efforts dans ce domaine et c'est dommage. Elles ont peur d'être accusées d'écoblanchiment. Toutefois, l'écoblanchiment ne se produit que lorsqu'une entreprise procède délibérément à de la désinformation, c'est-à-dire lorsqu'elle se présente comme une entreprise écologiquement ou socialement responsable alors qu'elle ne l'est pas en réalité. 'Walk the talk' est le premier et le plus important des principes directeurs pour une bonne approche de la communication sur la durabilité. En intégrant la durabilité dans votre mission d'entreprise, dans votre raison d'être, il y aura de fortes chances que vous preniez régulièrement des mesures dans la bonne direction. En connaissant les moteurs, les motivations et les ambitions sous-tendant à vos efforts durables, il sera beaucoup plus simple de communiquer clairement à leur sujet. Cela ne veut pas dire que vous devez, en tant qu'entreprise, tout faire parfaitement. Communiquez avec humilité et transparence sur le chemin parcouru, en mettant en lumière vos succès, mais aussi les défis rencontrés. Vous savez que quelque chose ne se déroule pas encore de la manière la plus durable, mais qu'il n'y a pour l'instant pas de meilleure alternative disponible? Communiquez à ce sujet et précisez comment vous voulez faire partie de la solution enverra un signal fort. Privilégiez le progrès à la perfection et retravaillez régulièrement votre stratégie.

Procédez de façon ciblée

Construire sa crédibilité est crucial. Les labels de durabilité indépendants pourront y contribuer. Veillez donc à vérifier quels labels sont disponibles dans votre créneau. Communiquer de manière cohérente y contribuera également, nous entendons par là le fait de communiquer régulièrement et dans la même direction. Réalisez un bilan de maturité: où vous situez-vous aujourd'hui sur l'échelle de la durabilité et quel objectif voulez-vous atteindre? Fixez des objectifs concrets et veillez à ce qu'ils soient mesurables. Dans ce cas, plus ne sera pas toujours mieux: choisissez ce qui est vraiment important pour votre entreprise et, surtout, communiquez à ce sujet. Les gens sauront ainsi ce que vous faites et ce qu'ils pourront attendre de vous. Évidemment, vous pourrez revoir régulièrement vos fers de lance et fixer de nouveaux objectifs, mais faites-le de manière réfléchie. Veillez à toujours pouvoir étayer vos affirmations avec les preuves ou les chiffres nécessaires. Ne jonglez jamais avec les chiffres. Faites-les éventuellement vérifier par un bureau d'études.

La force des histoires

Les faits et données concrètes ont beau être importants, ils perdureront rarement aussi bien qu'une histoire. On demande des chiffres, mais on retient les histoires: "Tell me a fact and I'll learn. Tell me a truth and I'll believe. But tell me a story and it will live in my heart forever", dit un vieux proverbe amérindien.



© Paul Skorupskas



Kerapoxy Easy Design

Le joint epoxy le plus facile à appliquer.



41
COULEURS

Kerapoxy Easy Design

Mortier époxy à deux composants, avec technologie BioBlock®, idéal pour le jointoiment de carreaux de céramique, de mosaïques et de matériaux en pierre : facile à appliquer, non absorbant et facile à nettoyer.



Raconter des histoires, ou procéder à du storytelling, est une pratique séculaire. Pendant des siècles, nous nous sommes réunis autour de feux de camp pour écouter des histoires. Les histoires étaient le ciment des communautés et le meilleur moyen de transmettre la sagesse aux jeunes générations. À l'époque, nous avons compris que les informations présentées sous la forme d'une histoire allaient se nicher au plus profond de notre cerveau, une stratégie qu'utilisent de nos jours de nombreuses entreprises. Ne vous contentez donc pas de fournir des chiffres et des preuves, mais racontez aussi des histoires inspirantes sur des personnes et des projets concrets. Les 10 questions ci-après formeront les éléments constitutifs les plus importants de votre histoire:

- Qui était impliqué? La vie de qui avez-vous influencée positivement?
- Que s'est-il passé? Qu'avez-vous accompli et quel est votre objectif ultime?
- Où cela se passe-t-il ou s'est-il passé?
- Pourquoi est-ce important? Quel est l'impact?
- Quand cela s'est-il passé? À quoi ressemble la ligne du temps?
- Comment avez-vous procédé exactement?

Ebauchez les faits de manière concise, osez ajouter de l'émotion et faites appel aux différents sens. Vous stimulerez ainsi les zones du cerveau qui nous incitent à bouger. L'arc narratif offre une prise: ébauchez le contexte, puis racontez le problème ou le défi auquel vous avez été confronté, la façon dont vous avez tenté de relever celui-ci et, enfin, la solution finale.

5 outils

Les cinq conseils suivants garantiront le succès de votre communication sur la durabilité:

1 Utilisez un langage simple

Évitez le jargon technique ou les notions complexes et utilisez des mots que tout le monde comprend. Nous avons trop souvent tendance à utiliser un langage complexe parce que nous pensons que cela impressionne et reflète une certaine expertise, alors que cela créera surtout une distance au lieu d'un lien. Formulez des choses complexes de manière simple et claire constitue un art. Envisagez de solliciter l'aide d'un expert indépendant. Quelqu'un qui connaîtra moins bien votre entreprise et votre secteur pourra souvent en saisir l'essence plus rapidement.

2 Mettez-vous à la place du lecteur.

Ne pensez pas seulement à ce que vous voulez que le lecteur sache, mais aussi à ce que vous voulez qu'il ressente et à la manière dont vous voulez qu'il se comporte après avoir lu votre message. Quelles actions voulez-vous que les lecteurs entreprennent? À côté de cela, insistez également sur l'intérêt personnel. Vos projets auront peut-être un impact positif sur l'environnement ou sur la vie de certaines personnes, mais veillez à ce que le lecteur sache pourquoi ce sera également bon pour lui. En quoi cela rendra-t-il sa vie un peu meilleure?

3 Soyez cohérent

Communiquer sur les questions sociales ou environnementales ne doit pas être un 'one shot'. Un calendrier de communication constituera un outil utile qui vous aidera à envoyer régulièrement de nouveaux messages. Continuez à parler de ce que vous découvrez sur votre parcours en matière de durabilité, des objectifs que vous atteignez et des nouveaux targets que vous vous fixez. Impliquez vos collaborateurs, ceux-ci pourront constituer une source intarissable de nouvelles histoires.

4 Faites en sorte que ce soit concret et positif

La durabilité est une matière complexe. Vous risquez d'accabler ou de perdre le lecteur s'il ressent que l'histoire ne concerne que les autres. Restez modeste: tout le monde se reconnaîtra dans les histoires humaines où les efforts individuels ont un impact positif et mesurable sur les personnes et les communautés. Rédigez toujours à l'actif et formulez votre message de manière positive en soulignant les gains possibles plutôt que l'enjeu. Incitez les lecteurs à agir en les inspirant plutôt qu'en les effrayant.

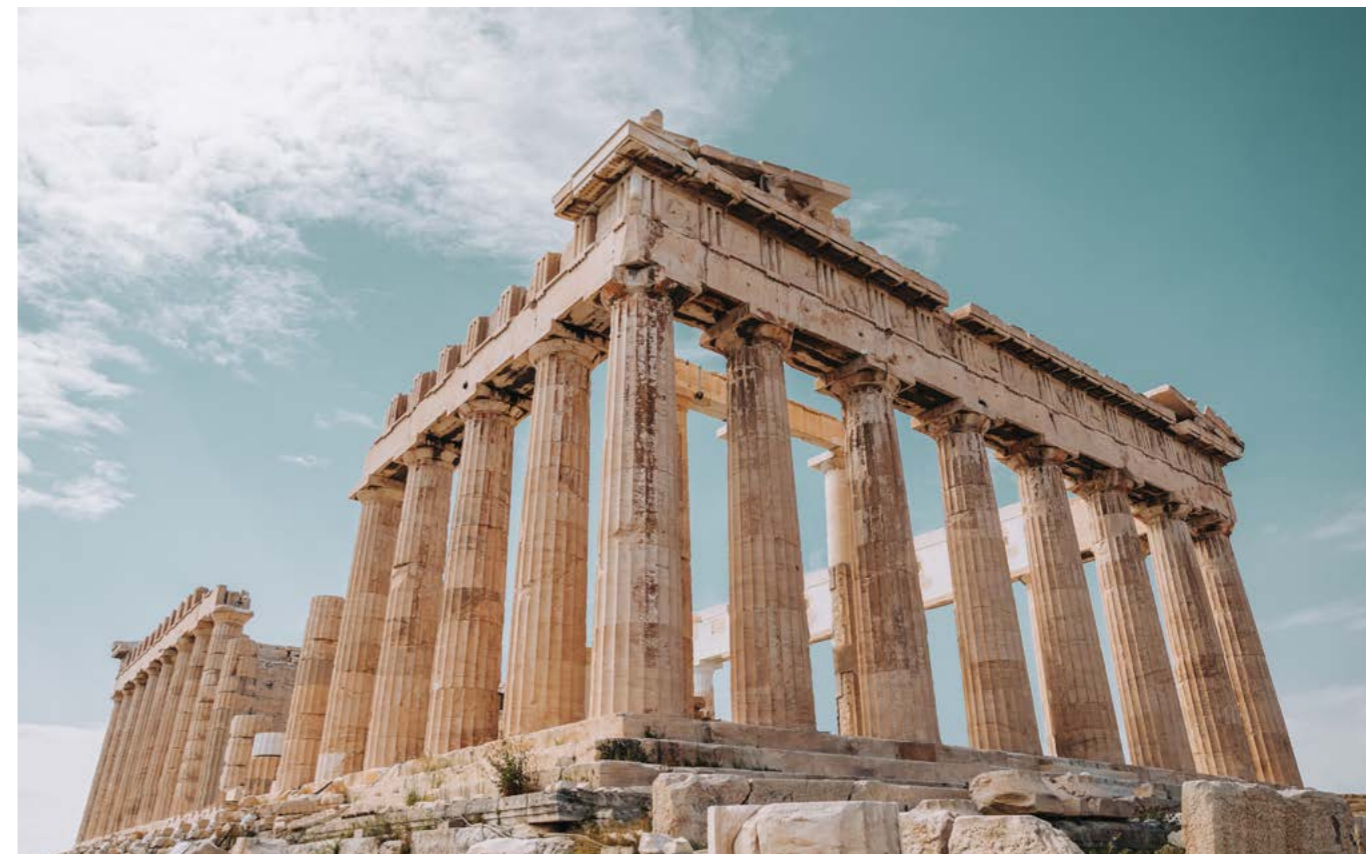
5 Utilisez des visuels forts

Avec les visuels appropriés, vous pourrez rendre votre histoire beaucoup plus forte. Évitez les clichés comme les graines qui germent, les éoliennes et les symboles de recyclage, utilisez plutôt des images reconnaissables de votre entreprise, de vos processus et de votre personnel. L'imagerie doit correspondre parfaitement à votre entreprise.

LA PIERRE NATURELLE À L'HONNEUR

Le marbre: à la fois classique et contemporain

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



Le marbre est un classique. Cette affirmation peut être prise au sens littéral car, depuis l'Antiquité classique, les plus belles architectures et sculptures sont réalisées en marbre. Comme le très ancien Parthénon sur l'Acropole d'Athènes ou le David de Michel-Ange, plus récent.

Formation et composition

Dans le secteur de la pierre naturelle, le terme marbre est généralement utilisé pour désigner les pierres calcaires compactes qui, après polissage, présentent une structure à motifs régulière. Ce groupe comprend également certains calcaires sédimentaires. Par contre, au niveau strictement scientifique, le terme marbre est réservé aux calcaires métamorphiques. Sous une pression et une température élevées, la roche perd sa texture originale et la calcite (carbonate de calcium) se (re) cristallise. Ce qui crée une texture cristalline, pouvant présenter des degrés de veinage différents. Ces veines contiennent des minéraux accessoires, comme de la pyrite (sulfure de fer). Les variétés les plus pures ne présentent pas ce motif et sont de couleur blanche.

Une roche magnifique

Le marbre constitue la roche par excellence pour réaliser des sculptures de haute qualité. Les cristaux de calcite créent une jolie brillance, parce que la lumière se reflète sur ces grands cristaux sur et sous la surface. Le mot marbre serait dérivé du mot grec ancien signifiant pierre brillante. Le marbre est également compact et homogène, de telle sorte que la surface finie ne présente pas d'irrégularités ni de variations de couleur indésirables. Le sculpteur ne sait en

effet pas à l'avance à quoi ressemblera la pierre en profondeur. De plus, bien que massif, le marbre reste une pierre facile à travailler. Le minéral qu'est la calcite n'est en effet pas si dur.

Couleurs et finition

Le marbre purement constitué de carbonate de calcium est de couleur blanche. Les impuretés chimiques peuvent cependant produire des nuances allant du gris au rose. La roche peut également présenter des degrés de veinage différents. Permettant ainsi d'adapter la couleur et le motif aux goûts et aux applications. Cela n'a pratiquement aucune conséquence au niveau technique. Lors du polissage, la couleur deviendra plus intense et le motif plus visible. Le marbre étant généralement destiné à des applications esthétiques, le polissage constitue la finition la plus courante.

Champs d'application et entretien

Le marbre est généralement réservé à des applications décoratives haut de gamme. Il s'utilisera dès lors de préférence pour des applications intérieures, telles que meubles, revêtements muraux, escaliers, revêtements de sol, etc. Des applications extérieures sont également possibles, et les exemples sont légion, mais il convient ici d'émettre quelques réserves. Consultez tout d'abord la fiche technique.

Le marbre est un produit durable, mais il convient de tenir compte de certains risques. Une décoloration jaune pourra parfois se produire sur les sols ou les âtres. Celle-ci pourra résulter d'une souillure superficielle causée par un usage intensif, ou par l'oxydation de minéraux ferreux (comme la pyrite). En outre, la finition polie pourra être altérée par des rayures causées par un usage inadéquat ou fréquent. Dans les deux cas, l'entretien et un traitement préventif éventuel formeront la première protection. En cas de problème tenace, vous pourrez toujours opter pour un repolissage de la surface. N'utilisez jamais de produits de nettoyage agressifs et évitez les consommables acides, car l'acide dissout la calcite minérale.

Des problèmes sont déjà survenus de par le passé avec des panneaux de façade (minces). En raison de la dilatation thermique anisotrope de la calcite, les panneaux exposés à de fortes variations de température peuvent se déformer. Les exemples de panneaux de façade en marbre ayant dû être remplacés à relativement court terme ne manquent pas. Ce fut notamment le cas à l'Amoco Building (aujourd'hui l'Aon Center) à Chicago, dont le revêtement de façade a dû être remplacé dans sa totalité peu après la construction.

INSPIRATION

Alasdair Thomson: le couturier du marbre sans égal



De nombreux architectes, tailleurs de pierre et carreleurs travaillant quotidiennement la pierre naturelle estiment que le marbre est unique, à la fois tendance et intemporel. Mais Alasdair Thomson élève le marbre au rang d'art. Nous aimerions vous présenter ce grand-maître écossais qui transforme le marbre en objets reconnaissables, à la mode et plus vrais que nature.

Texte: Polycaro - Photos: Alasdair Thomson

Nous avons rarement été aussi impressionnés que par ce qu'Alasdair peut réaliser avec le marbre. Avec ses compétences improbables et son esprit créatif, on peut véritablement le qualifier de 'couturier du marbre'. En créant des sculptures, Alasdair transforme un bloc de marbre en vêtements, chaussures et accessoires tendance reconnaissables. De la sculpture de haut vol. Les objets paraissent si réels qu'on a pratiquement l'impression qu'on pourrait les porter. Découvrons la technique et l'esthétique de ce 'Canova' de la mode contemporaine.

L'artiste

Alasdair Thomson est un sculpteur qui vit et travaille à Édimbourg. Après avoir étudié l'histoire de l'art en 2004, il s'est installé en Italie pour affiner sa technique. Il y a obtenu un diplôme de sculpture à la Scuola Edile de Sienne en 2010. C'est aussi là qu'il est tombé sous le charme du marbre de Carrare. Il a complété sa formation par de nombreuses visites d'églises



et de musées italiens afin d'analyser les techniques de sculpture des grands artistes du passé, surtout ceux de la Renaissance.

Il a étudié chez Mark Menon dans le Connecticut et, chaque été, suit un cours de sculpture à Carrare en compagnie de Stephen Shaheen, un sculpteur de new-yorkais. Depuis lors, il se consacre à la création de projets, tant dans son studio en Écosse qu'à l'étranger. Son talent réside dans la création de sculptures décoratives à grande échelle, inspirées des accessoires de mode les plus réussis de ces dernières années.

Les sculptures les plus célèbres

Quand on pense à l'art de la sculpture, on pense aux chefs-d'œuvre classiques grecs ou aux statues de Michel-Ange. Alasdair Thomson a bouleversé ce concept en créant, au marteau et burin, des sculptures qui imitent des accessoires de mode et des vêtements emblématiques, comme les chaussures Nike Air Max, le parfum Chanel N°5 ou les polos Ralph Lauren. Il a réalisé des commandes pour des marques comme Nike, Puma et Arkk Copenhagen et a exposé ses créations dans plusieurs villes, dont Londres et

New York. Il sculpte chaque détail, chaque pli, chaque élément avec une précision si invraisemblable qu'il donne l'impression qu'on pourrait les utiliser réellement. Certaines formes donnent l'impression que les objets pourraient bouger ou qu'ils sont pliables. Alasdair Thomson a déclaré à propos de son travail: "J'étais fasciné par la façon dont le tissu se plie et tombe, et j'essaie de rendre ces formes en marbre aussi précises que possible... Je suis toujours excité de voir les réactions des gens par rapport à mon travail, et j'aime tester leurs attentes quant à ce qu'ils pensent faisable ou non avec de la pierre."

Le marbre

Pour créer ses chefs-d'œuvre, Alasdair Thomson a un matériau de référence et favori: le véritable marbre de Carrare. Un excellent choix en termes de qualité et, sans surprise, la variété de pierre la plus appréciée par les artistes du passé qu'il a étudiés avec tant de passion, dont son favori absolu: Lorenzo Bernini. Selon le sculpteur, le marbre de Carrare lui permet de s'exprimer totalement et lui procure en même temps un sentiment de proximité avec la tradition et

l'histoire de l'art. Occasionnellement, il travaille également avec du marbre écossais local ou d'autres variétés de pierre.

Pour ceux qui désirent suivre Alasdair Thomson, abonnez-vous à sa chaîne Instagram [@alasdairthomson](https://www.instagram.com/alasdairthomson).



Découvrez plus de photos en ligne

Scannez le code QR avec ton portable et découvrez plus de créations uniques d'Alasdair.

Des délices servis sur une tablette de marbre

Imaginez une pâtisserie qui propose également des bonbons, des glaces et du chocolat. Imaginez ensuite des éléments design luxueux, où le marbre joue le rôle principal, rendant encore plus qualitative l'expérience des clients qui y entrent. Bienvenue à 'Lisette Bakery', une pâtisserie conçue par le studio Nēowe à Ankara, en Turquie, où l'élégance constitue l'ingrédient principal avec lequel l'intérieur a été réalisé.



La pâtisserie Lisette Bakery a été conçue par le studio Nēowe pour présenter la pâtisserie de manière luxueuse et dans un décor raffiné. La palette de couleurs s'inspire de la propre identité de Lisette et se reflète dans les matériaux et les détails de l'intérieur.

Outre les surfaces réalisées sur mesure, on y trouve des installations réfléchissantes recouvrant le plafond, du cuivre tandis que les fenêtres utilisées en façade créent une sensation de raffinement et d'élégance, l'ambiance reflétant totalement l'âme de Lisette. Inspiré par les chocolats en forme de demi-sphère de la marque, l'espace intérieur de 44 m² de Lisette Bakery offre aux visiteurs une expérience inoubliable grâce à ses nombreux détails et à la diversité des matériaux utilisés.

Design épuré et terrazzo fait main

Les carreaux de terrazzo vénitien fabriqués à la main sont composés de divers fragments de marbre qui rappellent les ingrédients uniques du chocolat que produit la marque. Les présentoirs, sols et murs semblent presque reliés les uns aux autres, et cette continuité de l'espace est accentuée par des bandes de laiton d'une seule pièce utilisées dans les joints des blocs. Dans l'espace intérieur, où prédominent éléments Art déco et solutions design, le laiton et le terrazzo vénitien assurent une certaine intégrité en créant un environnement chaleureux et confortable.

La géométrie, les matériaux et les couleurs pastel, qui font partie intégrante du concept, soulignent l'identité de la marque Lisette et procurent aux clients une expérience inoubliable, comme s'il s'agissait d'un ballotin de pralines sculpté dans une seule et même pièce de terrazzo vénitien.

Le retour du terrazzo

Les murs de couleur terracotta forment une toile de fond voyante pour l'installation composée de paillettes de laiton éclairées par des spots spéciaux, tandis que l'utilisation massive de terrazzo vénitien reflète l'attention accordée à l'espace disponible par les architectes. Le terrazzo vénitien constitue le matériau de référence pour les sols, les comptoirs et certaines parties des murs: avec ses granulés de marbre rose, blanc, gris et doré, il crée un effet visuel, mais toujours raffiné. Il enveloppe l'intérieur pratiquement comme s'il s'agissait d'un ballotin de pralines.

La terrasse en marbre vénitien était très en vogue de par le passé, surtout vers les années 1940. On y a de nouveau beaucoup plus recours aujourd'hui, en raison de son caractère unique et de sa capacité à colorer les environnements de façon originale. Les sols vénitiens donnent un effet brillant tout en étant très résistants à l'usure, ce qui confère une aura supplémentaire de luxe et de splendeur à ce type de sol d'origine classique.

De plus en plus d'architectes et maîtres d'ouvrage privés reviennent au terrazzo. Les possibilités de personnalisation qu'offrent les sols vénitiens, avec une infinité de couleurs et de possibilités, font qu'ils sont de plus en plus appréciés dans l'aménagement intérieur. Même pour les clients les plus exigeants.

Fiche projet

Nom du projet

Lisette Bakery

Architectes

Nēowe studio

Situation

Ankara, Turquie

Photos

Ibrahim Ozbunar



Découvrez plus de photos

Scannez le QR-code pour voir plus de photos de ce projet en ligne.

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



Galinier
abrasifs



outils-granit.com

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

Fabricant.

Produit dans
notre atelier.



NG SPRL
DECOUPES

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



TILERS & TOOLS NICK VANDERPLAS

Pas militaire de carrière, mais carreleur

Malgré son jeune âge (30 ans), Nick Vanderplas peut déjà se targuer de plus de 10 années d'expérience en tant que carreleur de sols et murs. Né en Allemagne et fils d'un militaire de carrière, il a choisi de travailler dans la construction, comme son frère Steve. Partons à la rencontre de ce solide gaillard.

Texte & photos: Peter Goegebeur



En lui demandant comment lui est venue l'idée de devenir carreleur, nous avons entamé une conversation agréable.

"Cette question peut paraître difficile à première vue, mais il y a une logique derrière tout cela. Mon père nous ayant dit (à mon frère et moi) qu'il était possible de bien gagner sa vie dans la construction, à condition évidemment d'être prêt à travailler dur, j'ai décidé d'aller suivre des cours au VTI à Roulers. Je me suis vite rendu compte qu'en plus du gros œuvre, j'appréciais aussi beaucoup les travaux de carrelage. Cela a rapidement commencé à me démanger et, après ma dernière année, j'ai suivi 3 autres années en cours du soir au Syntra. J'y ai acquis beaucoup d'expérience grâce aux connaissances transmises par trois professeurs encore actifs sur le terrain au quotidien.

En troisième et dernière année, j'ai eu Peter Goegebeur comme professeur, qui m'a motivé encore plus à rejoindre le segment du 'Parachèvement'. Après avoir obtenu mon diplôme, j'ai immédiatement créé ma propre entreprise avec mon meilleur ami, d'abord comme indépendant complémentaire puis à titre principal.

Entre-temps, cela fait 10 ans que je suis actif, j'emploie 2 collaborateurs et je me concentre désormais principalement le parachèvement total des nouvelles constructions. Soit un véritable package global, pour lequel je fais également appel à divers sous-traitants fixes. Naturellement, je collabore aussi avec mon frère, qui est devenu menuisier et qui, tout comme moi, a le souci du moindre détail."



Biographie Nick Vanderplas

Né le

Né le 17 novembre 1992
à Volksmarsen (Allemagne)

Loisirs

Le foot et le travail

Musique préférée

Coldplay et les années '80-'90. Mon père était un grand amateur de musique. Il a accumulé une collection de plus de 5.000 singles. J'ai encore son Juke Box de 1962 à la maison. Il fonctionne toujours parfaitement et nous écoutons encore chaque jour un de ses singles.

Film préféré

Malheureusement, je n'ai plus le temps pour les soirées cinéma.

Voyage préféré

Notre lune de miel à Gran Canaria avec mon épouse Eline. La prochaine destination dont je rêve n'est autre que l'Allemagne, où j'ai grandi lorsque mon père y était militaire. J'aimerais donc revenir brièvement à mes racines avec mon épouse et mes deux fils Arthur (5 ans) et Mathis (2 ans).

Plat préféré

Un bon steak sauce champignons accompagné de délicieuses frites fraîches.

Quels sont vos projets préférés?

"Les projets de nouvelle construction complets, presque exclusivement pour des particuliers. Je me charge donc automatiquement de tous les travaux de carrelage. À l'exception des activités de chape, que je sous-traite toujours mais que je suis de près. Je prépare d'ailleurs tous les supports en appliquant les tolérances les plus strictes. Je fournis tous les matériaux sur lesquels les carreaux devront être posés après séchage complet d'un primaire approprié."



“Mes travaux de carrelage préférés sont ceux que je réalise avec des carreaux céramiques XL et XXL. Les carreaux de 60x60 sont devenus pour moi des petits carreaux et m'intéressent moins. Je vise dès lors une clientèle disposant d'un budget plus important pour le parachèvement. Pour parachever les carreaux grands formats, je n'utilise jamais de profilés de finition. Je trouve beaucoup plus chouette de réaliser des découpes d'onglets et cela constitue d'ailleurs ma carte de visite en tant qu'artisan désireux de garantir une finition de qualité. Je travaille moins la pierre naturelle, sauf lorsque je dois réaliser une terrasse. Je veux quoi qu'il en soit continuer à mettre l'accent sur mon logo 'XXL.'”

Avec quels produits préférez-vous travailler pour poser les carreaux?
 “Je collabore généralement avec plusieurs marques fixes, comme Isox pour l'étanchéité ou Schlüter pour le chauffage par le sol et les murs chauffants dans les douches. Mes fournisseurs attirés sont Vinckier à Dixmude et Interieurcenter

De Keyzer à Furnes. C'est étrange mais vrai, les carreaux que j'achète chez eux se brisent moins pendant leur transformation. J'utilise pourtant de très bons outils de marques renommées. Mais je sais par expérience que certaines marques de carreaux sont parfois très difficiles à découper ou à percer.”

“Sans aucune exception, j'applique toujours la technique du double encollage. Qu'il s'agisse de carreaux de plus petit ou plus grand format, peu importe.”

Suivre régulièrement des formations complémentaires: une nécessité ou pas selon vous?
 “Assurément. On n'est jamais assez vieux ou intelligent pour apprendre. Vu que les possibilités de formations complémentaires dans ma région (Dixmude) étaient peu nombreuses, j'ai rencontré il y a quelques années des professionnels expérimentés et quelques formateurs de BITA. J'ai suivi quelques formations du samedi

où j'ai notamment appris à réaliser des onglets parfaits. Je recommande à tout le monde de suivre régulièrement des formations complémentaires. Les connaissances et l'expérience que j'ai déjà acquises chez BITA sont d'une grande valeur, notamment dans le domaine des carreaux XXL. Les formateurs y sont 'ouverts' et aiment transmettre leurs connaissances. Dans le métier de carreleur, il est tout simplement impossible d'avoir tout appris. Suivre les innovations constitue un must et reste incroyablement passionnant dans l'univers du carrelage.”

Quelles sont vos ambitions futures?
 “Continuer à faire ce que je fais et aspirer encore plus à la perfection. Je trouve aussi très important d'anticiper très rapidement les demandes de prix. Les clients n'aiment pas attendre longtemps leur devis et veulent savoir rapidement quel prix leur sera demandé. Mes offres sont toujours aussi détaillées que possible afin que le client puisse parfaitement voir comment j'arrive au montant final.”



“Les temps sont cependant plus durs. La durée de validité des offres de prix est plus limitée qu'avant, parce que certains fabricants ne peuvent pas ou peu laisser une marge de manœuvre par rapport aux hausses de prix. De plus, les prix des carburants ne cessent d'augmenter également. Lorsque je reçois la facture mensuelle pour mes trois utilitaires, cela fait mal. Et personne ne peut prédire combien de temps la crise va encore durer.”

“Pourtant, je recherche autant que possible le juste milieu pour mes clients, même si certains prix continuent de s'envoler. C'est ennuyeux, mais on ne peut parfois rien y faire. C'est cela aussi, le métier d'artisan. Outre l'amour de la musique, chez moi, c'est surtout l'amour du métier qui prévaut!”

Y a-t-il autre chose que vous voudriez nous dire ou avez-vous une anecdote sympa?
 “La musique constitue le fil conducteur à travers ma jeunesse, mon travail et mon avenir. Impossible d'exercer mon métier sans musique. Sans musique sur chantier, je ne peux tout simplement pas fonctionner normalement (rires)!”

**AUCUN REVÊTEMENT
COLLÉ NE RÉSISTE À
NOS DÉCOLLEUSES
DE SOL**



DÉCOLLEZ POUR UNE NOUVELLE ÈRE DANS LA PRÉPARATION DES SURFACES

L'ancien assortiment de machines de préparation des surfaces Blastrac, composé de fraiseuses/raboteuses, de décolleuses et de ponceuses, est à présent rassemblé sous la bannière de Husqvarna. Avec une gamme d'options encore plus large, notre équipe passionnée ouvre la voie à l'avenir du secteur de la préparation des surfaces.

www.husqvarnaccp.com

Cersaie 2022: 'Open to Evolution' comme nouveau slogan

Cersaie, le salon international de la céramique pour l'architecture et du mobilier de salle de bains, réputé comme la grand-messe annuelle du secteur de la céramique, se tiendra cette année du 26 au 30 septembre à Bologne, en Italie. L'édition précédente en 2021 avait attiré plus de 62.000 visiteurs du monde entier. Cette année, les organisateurs affirment que le salon, désormais totalement de retour, sera en meilleure forme que jamais.

Texte: Polycaro - Photos: Cersaie

Si vous ne connaissez pas Cersaie, les chiffres de l'édition précédente permettront de vous faire une idée. En 2021, le salon représentait pas moins de 134 pays avec 626 exposants (dont 236 en provenance de l'étranger) sur une superficie de plus de 150.000 m². Cersaie est un salon débordant d'activité, comme le confirment encore davantage ses 62.943 visiteurs (dont 24.019 en provenance de l'étranger) et les 464 journalistes internationaux présents.

5 jours d'immersion totale dans le monde de la céramique

Organisé au 'Bologna Fiere', ce rendez-vous s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers: tous les acteurs actifs professionnellement ou intéressés par l'utilisation de la céramique comme matériau de construction y trouveront chaussure à leur pied. Pendant cinq jours, des entreprises internationales de premier plan présenteront les dernières tendances et innovations dans le domaine des surfaces pour sols, murs, façades, cuisines, salles de bains, feux ouverts, saunas, sanitaires et finitions céramiques pour l'architecture.

Profitez des formations à la Città della Posa

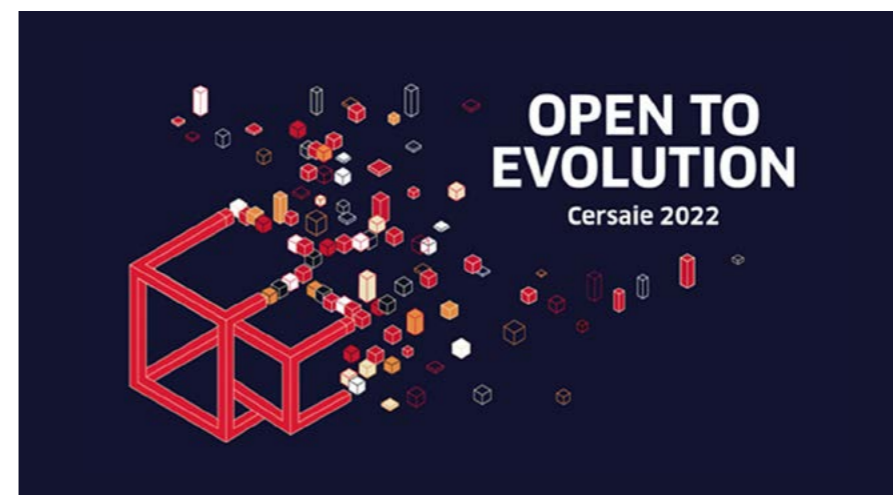
Cette année encore, le salon accordera une attention particulière à ceux qui souhaitent faire le plein de connaissances professionnelles ou suivre des formations. Dans la désormais célèbre 'Città della Posa' est prévu un espace réservé exclusivement à des formations pour architectes, géomètres et ingénieurs, consacrées à divers

sujets et points d'attention liés à la pose des carreaux céramiques.

Ceux qui cherchent des conseils ou de l'inspiration pour rénover leur maison pourront faire le plein d'idées intéressantes avec 'Cersaie Disegna la tua Casa'. Un espace librement accessible le jeudi et le vendredi où des designers de meubles et entreprises de production se tiendront à disposition pour des consultations gratuites.



© Cersaie 2021



Infos pratiques

Dates
du 26 au 30 septembre 2022

Heures d'ouverture
Du lundi au jeudi: de 9h à 19h.
Vendredi: de 9h à 18h

Lieu
Bologna Fiere

Website
www.cersaie.it

INTERVIEW

Preview de Cersaie & Marmomac: qu'attendent les entreprises belges des éditions de cette année?

Fin septembre sont à nouveau programmées en Italie les grands-messes annuelles du secteur de la pierre. Du 26 au 30 septembre, Bologne accueillera Cersaie, le rendez-vous du secteur de la céramique tandis que, presque simultanément (du 27 au 30 septembre), se tiendra à Vérone la 56ème édition de Marmomac, le salon mondial des professionnels de la pierre naturelle. Traditionnellement, de nombreuses entreprises belges se rendront alors en Italie du Nord. Ou en ira-t-il différemment cette année? Lisez ci-après les réactions de notre panel.

Texte: & photos: Polycaro



MARMOMAC Infos pratiques

Dates

Du mardi 27 au vendredi 30 septembre 2022

Heures d'ouverture

Du lundi au jeudi: de 9h30 à 18h

Lieu

Veronafiere

Plus d'infos via

www.marmomac.com

Quelles sont les attentes pour Marmomac?



Eddy Indesteege (Pieterman Glas- & Steentechnik)

"Marmomac est le plus beau salon au monde! C'est une fête, un bol d'oxygène et, surtout, on peut y faire du business. Heureusement, nous pourrions à nouveau tous voyager pour nous plonger dans le monde de la pierre naturelle. Chaque année, l'équipe de Pieterman accueille à Vérone entre 80 et 100 entreprises, et il n'en ira pas autrement en 2022. Même si Marmomac ne touche pas un large public sur le marché, les nouvelles constructions et les rénovations continueront d'opter pour la beauté de la véritable pierre naturelle, pour l'outillage idéal et les machines appropriées."



David Galinier (Abrasifs Galinier)

"Nous visitons Marmomac chaque année et y vivons toujours des expériences positives. Nous y rencontrons des fournisseurs et de nouveaux acheteurs potentiels. Pourquoi ne pas y participer un jour comme exposant? Il ne faut jamais dire jamais. Mais ce ne sera pas encore pour cette année. Nous nous concentrons sur le marché français et Benelux, mais sommes aussi de plus en plus présents à l'étranger, notamment en Amérique du Nord et en Afrique du Sud."



Steve Derre (Thibaut)

"L'affluence dépendra encore du Covid. Quelle sera la situation après les vacances? Si celle-ci se maintient, tout se passera bien. Mais le salon sera-t-il toujours aussi international qu'avant? Les gens viendront-ils du monde entier? Je pense que les touristes resteront chez eux mais que, par contre, les visiteurs qui feront le déplacement représenteront une grande valeur ajoutée. Ces visiteurs auront des projets concrets. Nous serons quoi qu'il en soit à nouveau présents comme qu'exposant."



Frederik Rigole (Grubau)

"Nous sommes d'avis que le concept des salons rencontre des difficultés en général, dans divers secteurs. Les salons mondiaux ont pris un coup surtout depuis le Corona, au profit d'initiatives plus locales par continent ou région. Les gens recherchent de moins en moins à procéder à du networking et à faire le plein d'informations dans le monde physique, mais plutôt de façon digitale et directe. Par conséquent, le maillon intermédiaire que constituent les salons perd de son importance. De plus, les entreprises veulent garder davantage de contrôle sur leur propre marque, leurs innovations et leur public cible. Ce qui plaide en faveur de l'organisation d'événements par elles-mêmes ou en collaboration avec d'autres entreprises partenaires non-concurrentes."

"Ne nous méprenons pas, Cersaie et Marmomac restent la référence dans le monde. Si le Corona nous laisse tranquilles, nous nous attendons à une plus grande affluence que l'an dernier, lorsque les voyages intercontinentaux étaient pratiquement impossibles. Nous allons donc y retourner, et nous sommes incroyablement impatients!"



Patrick Buysse (Projectbuo PB)

"Le salon de Nuremberg (Stone+tec qui s'est déroulé du 22 au 25 juin, ndlr.) n'était apparemment pas si mal. Et Marmomac constitue tout de même traditionnellement un meilleur événement. Je pense qu'il va renaître après quelques années marquées par le Corona. Les Européens reviendront assurément et nous serons là, nous aussi, et nous nous en réjouissons fortement. Nous nourrissons de nombreuses attentes."

**NEW DESIGN
NEW COLOUR
NEW TOUCH
NEW DSP**

GMM
STONE MACHINERY



EXTRA 480 CN2

MONOBLOCK CNC 5-AXIS SAWING MACHINE

SIMPLE AND INTUITIVE PROGRAMMING ENABLES OWNERS AND OPERATORS TO GET THE MOST FROM THE MACHINE

| | |
|-------------------------------|---------------------|
| MAX BLADE DIAMETER | 625MM |
| MAX CUTTING DEPTH..... | 205MM |
| X AXIS STROKE/SPEED..... | 3700MM - 35M/MIN |
| Y AXIS STROKE/SPEED..... | 2820MM - 35M/MIN |
| Z AXIS STROKE/SPEED..... | 480MM - 7,5M/MIN |
| R AXIS..... | 0/90° |
| W AXIS..... | 0°/370° |
| POWER OF THE BLADE MOTOR..... | 13(56)KW/16,5(56)KW |
| WEIGHT..... | 4300KG |
| TABLE DIMENSION..... | 3800X2400 |



- LATERAL SPINDLE
- TOUCH SCREEN CONTROL
- CAMERA
- VACUUM SHIFTING
- AUTOMATIC NESTING
- TOOL PROBE
- SLAB THICKNESS READER
- PROFILING AND SHAPE
- CAD CAM
- ROUTER

GMT
GRANITE AND MARBLE TECHNOLOGY

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

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



ISO 9001:2015 - Certificato N°IT234871



© Polycaro - Cersaie 2021



© Polycaro 2021

Quelles sont les attentes pour Cersaie, cet autre salon mondial qui vise cette année 65.000 visiteurs internationaux passionnés par les innovations et tendances du secteur de la céramique?



Filip Vankeirsblick (Westvlaams Tegelhuis)

"Nous visitons toujours Cersaie, et ce sera également le cas cette année. Avec toute notre équipe, nous nous rendrons d'abord à Bologne, puis à Vérone. Nous visitons les deux salons car nous distribuons tant de la céramique que de la pierre naturelle. J'ai entendu dire qu'un acteur majeur comme Marazzi n'y exposera pas cette année. Lorsque qu'un grand nom comme celui-là fait l'impasse, cela veut peut-être dire quelque chose. J'entends ci et là qu'on s'attend à une récession. Pourquoi? En partie à cause du Corona, de nombreux fabricants ont adapté leur stratégie: ils veulent attirer les clients dans leurs propres salles d'exposition. Je ne pense donc pas qu'il s'agira d'une récession accidentelle ou temporaire, mais plutôt stratégique, en raison de l'approche différente de nombreuses entreprises."



Inge De Smet (IMPEXBUILD)

"Nous participerons quoi qu'il en soit à nouveau à Cersaie en tant qu'exposant, dans le même hall et au même emplacement. Il est certain que ce sera une année spéciale. Nous avons appris que certains grands noms ne seront pas de la partie, mais qu'on attend davantage de visiteurs en provenance d'autres pays non-européens. Nous espérons en tout cas que les visiteurs seront plus nombreux et, surtout, que ce sera à nouveau un salon agréable, sans restrictions et sans masques."



Guy & Fabienne Royaux (TYLES)

"Je nourris peu d'attentes et je crains même une répétition de l'édition de l'an dernier: de nombreuses collections présentées à Cersaie 2021, notamment les collections innovantes pour nous, ne sont toujours pas entrées en production. Je l'ai déjà dit, organiser un 'Cersaie européen' et un 'Cersaie mondial' tous les deux ans reste la bonne solution. De plus cette année, plus de 70% des producteurs ne seront pas présents à Cersaie et resteront à Sassuolo, leur port d'attache, où ils organiseront des événements internes. Cela tiendra de nombreux visiteurs à l'écart. J'interprète cela comme un signal d'avertissement."

Les organisateurs des deux événements mettent en tout cas tout en œuvre afin que les deux salons soient un succès. Maurizio Danese, directeur de Veronafiere, veut consolider la marque de ses formats les plus florissants, dont Marmomac, en investissant plus de 105 millions d'euros dans les installations. Bologna Fiere a également annoncé pour Cersaie 2022 un riche programme de conférences, de symposiums, de conférences de renommée internationale et de zones thématiques dans et autour des halls d'exposition.

**CERSAIE
Infos pratiques**

Dates
Du lundi 26 au vendredi
30 septembre 2022

Lieu
Bologna Fiere

Plus d'infos via
www.cersaie.it

Heures d'ouverture
du lundi au jeudi: de 9h
à 19h. Vendredi: de 9h à 18h

**VOULEZ-VOUS
OBTENIR
CES
PRODUITS?**

**ICI LES
SOLUTIONS
LES
MEILLEURES**

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

Compactline®

**INDUSTRIAL
LINE**

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



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



CERSAIE (BOLOGNA-ITALIE) 26-30 Septembre - HALL 31 STAND B3
MARMOMAC (VERONA-ITALIE) 27-30 Septembre - HALL 5 STAND F3

FERRARI & CIGARINI
VERY ITALIAN TECHNOLOGY

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



www.projectburo.be
exclusieve machines

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

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 au Benelux :



**inclus polissage de
tranches : photo, nesting,
polir, scier, forrer, fraiser,
gravures etc...**

ALL-IN ONE ! OMAG

Déjà au Benelux ...



PLUS PERFORMANT
www.projectburo.be



ACTUALITÉS

Franche satisfaction pour le BITA Day annuel à Ostende

Après les soucis liés au Corona, l'assemblée annuelle de l'Académie Belge du Carrelage Innovant (BITA) a pu se dérouler à nouveau en présentiel. Un peu plus de 40 participants se sont retrouvés au CultuurCafé de la Grand Poste à Ostende. L'objectif consistait à consolider les liens avec les partenaires et écouter l'avis des fabricants. En pénétrant dans le 'bâtiment des facteurs', nous avons immédiatement pu constater que l'ambiance était bonne.

État des lieux et perspectives

Après le verre de bienvenue, les partenaires ont été invités à rallier 'De Klas', un auditoire où les employés de la poste recevaient autrefois leurs formations et directives. Après l'introduction par Peter Goegebeur et le tandem de présidents Bert Uittenhove et Lars Vandewiele a été projeté un nouveau film promotionnel consacré à l'académie des carrelers. Nick Devinck, président du nouveau conseil consultatif, a ensuite pris la parole. Ce conseil consultatif formera le nouveau Comité Technique de BITA dans l'objectif de relayer les thématiques au CSTC. L'assemblée s'est terminée par un spectacle relaxant de l'humoriste Nigel Williams.

Malgré le Covid, l'académie a réussi à organiser des ateliers et événements qui ont touché en

moyenne 77 professionnels par mois. Les nombreux partenaires qui continuent à soutenir l'académie sont également restés fidèles au poste. Le 12 août 2022, BITA a fêté ses 6 ans. Au cours de cette période, l'objectif principal n'a jamais changé: former des jeunes carrelers, des enseignants, des experts, des conseillers techniques, des instructeurs, des vendeurs et des chefs de chantier.

BITA compte désormais une quinzaine d'enseignants encore actifs quotidiennement sur le terrain. L'académie envisage d'organiser des cours des samedis complets. Et peut-être, sur la base de l'exemple italien, des formations en semaine avec un diplôme officiellement reconnu à la clé. A suivre...

Texte & photos: BITA



ACTUALITÉS

Le rédacteur technique de Polycaro prolonge son mandat au Comité Technique de l'EUF

Le conseil d'administration de l'EUF, l'Union européenne des fédérations nationales des entreprises de carrelage, se réunit une fois par trimestre, chaque fois dans un pays hôte différent. Cette fois, cette réunion a eu lieu à Stuttgart, en Allemagne. Polycaro était présent et a noté deux points importants: à nouveau un président belge et les nouvelles directives européennes pour la pose de carreaux céramiques XXL fins.



EUF Stuttgart

Texte & photos: Peter Goegebeur

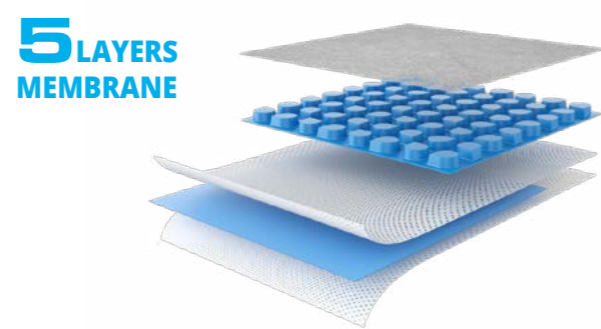


EUF Stuttgart



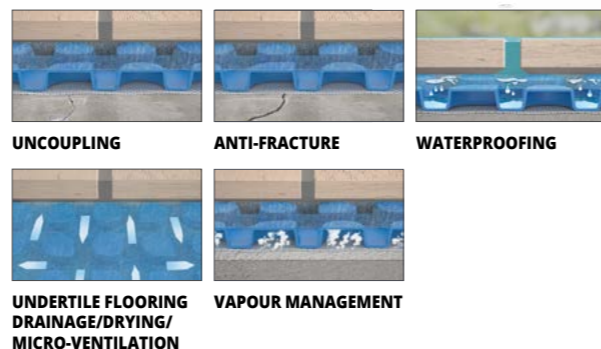
Discover Prodeso Drain!!
With its essential draining/
waterproofing function guaranteed
by the most advanced system in the
world.

PATENTED



PRODESO® DRAIN SYSTEM

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



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



Fondée en 1958, l'EUF est l'acronyme de l'Union européenne des fédérations nationales des entreprises de carrelage. Cette organisation défend les intérêts des carrelers européens à travers les fédérations nationales. En tant que fédération européenne dont les racines sont situées en Allemagne, l'EUF représente déjà 14 pays et compte actuellement 6 membres candidats, qui la rejoindront bientôt. L'EUF a pour objectif de détecter les innovations et de discuter des besoins des carrelers, afin de développer et implémenter des initiatives et programmes.

Son conseil d'administration international se réunit tous les trimestres dans un pays hôte différent. Ces réunions sont généralement liées

à un salon du carrelage local, comme Cersaie à Bologne, qui se tiendra cette année du lundi 26 au vendredi 30 septembre.

3ème mandat consécutif pour le président belge

Le véritable moteur de l'EUF n'est autre que le Comité Technique, au sein duquel siège un représentant de chaque pays. Ce CT a notamment pour tâche d'entretenir les contacts avec les confédérations internationales, les fabricants, les académies de carrelage et les centres scientifiques. À côté de cela, il élabore des directives de pose pour le secteur et organise des formations pour les instructeurs, experts et enseignants. Son événement annuel 'Teach the Teacher' en constitue un exemple typique.

Depuis 2015, le rédacteur technique de Polycaro, Peter Goegebeur, préside ce Comité Technique européen. Le 9 juin dernier, il a de nouveau été élu à l'unanimité pour un troisième mandat consécutif jusqu'en 2025.

Polycaro a pu jeter un œil à son programme et vous en propose un avant-goût. Nous avons appris qu'une mise à jour des directives européennes de pose des carreaux céramiques grands formats fins est prévue. Ces nouvelles directives seront présentées cette année au salon KERAMIKO à Vienne. En outre, le centre de formation de l'EUF, baptisé EITA, s'installera de façon permanente à Sassuolo (Modène), l'épicentre de la production de carreaux céramiques.

PRIMUS

PRODUIRE SANS LIMITES

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

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



Primus 402

Pieterman 
GLAS- EN STEENTECHNIEK

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

INTERMAC

PARTNER CONTENT CODEX



Rencontres sur un sol rénové avec codex dans la Chapelle d'un cloître

Texte & photos: codex

Alors qu'à l'époque on ne trouvait que des nonnes sur le pavé de la Chapelle du cloître Sant-Joseph Lembeke à Kaprijke, actuellement celle-ci est devenue un lieu de rencontre et de vie associative prisé. La société Pollentia à Lierde a fait ressusciter un motif centenaire à l'aide de carreaux classiques. Un job sur mesure pour codex Power CX 16, notre mortier flexible en couche mince et moyenne.

La rénovation faisait partie intégrante de la transformation du site complet du vieux cloître. Le vieux cloître s'est vu transformé en une extension contemporaine du campus de bien-être actuel dont, entre autres, le centre de soins résidentiels fait déjà partie. La Chapelle du cloître fut néanmoins préservée et reçut une nouvelle destination comme espace de rencontre suite à la demande datant de longue date, par les habitants et les associations de Lembeke à disposer de plus d'infrastructure de rencontre et de vie associative.

Pollentia, entreprise de parachèvement et partenaire sur mesure

Pollentia fut créé il y a dix ans depuis sa passion pour le parachèvement de travaux de construction et de rénovation. L'équipe multidisciplinaire prend en charge tous les travaux, l'administration et la coordination au nom du client, et guide celui-ci de A à Z à travers son trajet de construction. Ils font la différence par leur souci du détail, leur flexibilité et le know-how nécessaire. Ils font ceci au nom de Baiardo qui, comme bureau principal, prend la partie affaires et relationnelle à sa charge. C'est de cette façon qu'ils sont entrés en contact avec Peter Thomas, le délégué technico-commercial de codex. Pour la rénovation de la Chapelle du cloître à Kaprijke, Peter Thomas a conseillé de poser les carreaux sur cette terre préalablement sacrée avec le mortier flexible en couche mince et moyenne, codex Power CX 16.

Enlèvement du support existant

Le projet a débuté par l'enlèvement du support existant, puisqu'un support stable est essentiel. A cause de leur grande vétusté les dalles de ciment ne pouvaient plus être utilisées. Le support fut complètement enlevé, on a pulvérisé une isolation PUR, puis installé le chauffage par sol, et finalement une nouvelle chape. Voici donc le support adéquat pour y poser le système classique de carreaux. Power CX 16 mortier flexible en couche mince et moyenne

Pour la pose des carreaux, on a mis en œuvre le codex Power CX 16. Après le mélange avec de l'eau froide et pure on obtient un mortier à fine granulométrie, onctueux, stable et à mise en œuvre immédiate, ayant en plus d'excellentes propriétés d'application et un long temps de correction. C'est ce qui s'est avéré comme idéal dans le cas actuel d'une pose d'un patron de 200 m² dans le bon ordre. Tenant compte de sa fermeté il peut aussi être utilisé pour les applications murales en milieu domestique, commercial ou industriel.

En plus de cela, codex Power CX 16 est aussi approprié pour l'égalisation de petites irrégularités allant jusqu'à une profondeur de 20 mm dans le support. Il peut être utilisé aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur et le trafic piétonnier ainsi que le rejointoyage sont possible après 24 heures.

Espace de rencontre multifonctionnel

« Voici un beau projet réalisé avec codex Power CX 16 », nous dit un Peter Thomas enthousiaste. Grâce à la rénovation de la Chapelle du cloître les habitants peuvent maintenant profiter de leur propre espace de rencontre contemporain, en lequel Pollentia et codex ont insufflé une nouvelle vie !

codex

codex | Une marque d'UZIN UTZ België
Poortakkerstraat 37/0102
9051 Gent
België

+32 (0)9 222 58 48
be@uzin-utz.com
be.codex-x.com

Vlaamse Confederatie Bouw très satisfait de la libération d'un milliard de dollars pour la rénovation

Le gouvernement flamand consacre un autre milliard aux prêts et subventions de rénovation au cours de cette législature. La Vlaamse Confederatie Bouw (VCB) se félicite du soutien ciblé que le gouvernement flamand accorde à la rénovation énergétique. Il s'agit à la fois d'une importante simplification administrative, comme le portail d'application unifié MijnVerbouwPremie, et de tout un ensemble de mesures ciblées et cohérentes. "Une rénovation énergétique qui conduit à un niveau E d'au moins D dans les cinq ans suivant la remise d'un logement signifie un soutien efficace au marché de la rénovation", sait Marc Dillen, directeur général du VCB.

Texte: Confederation Construction



Le secteur s'attend à ce que cette combinaison de mesures conduise progressivement à une forte augmentation de l'activité de rénovation énergétique, et que les capacités puissent donc également être mises en place progressivement. C'est également nécessaire : pour rénover tous les logements selon la norme de 2050, il faut tripler le taux de rénovation en Flandre.

Rénovation obligatoire lors du transfert

Le VCB attend beaucoup de la mesure qui, dès l'année prochaine, obligera le nouveau propriétaire à rénover sa maison au niveau D dans un délai de cinq ans. Nous pensons que la plupart des ménages n'attendent pas cinq ans pour effectuer des rénovations énergétiques sur les maisons qu'ils achètent", déclare Marc Dillen.

Les entreprises de construction doivent connaître le champ d'application

Selon le VCB, la simplification administrative de la demande de primes, le guichet unique pour toutes les primes, sera également un coup de pouce. La Fédération flamande de la construction fera également connaître ce système aux entreprises de construction et contrôlera, avec elles, la rapidité avec laquelle les particuliers y répondront.

"Nous informerons également nos membres de tous les autres aspects de la politique de rénovation flamande, qui est à juste titre ambitieuse, afin qu'ils connaissent, entre autres, l'ampleur des primes prévues", déclare le directeur général du VCB.

Des carreaux, un revêtement de façade unique et durable

De nos jours, la construction neuve comme la rénovation optent souvent pour une construction de façade avec isolation par l'extérieur du bâtiment. Le collage de carreaux sur la couche d'isolation est par conséquent en pleine évolution. Il offre non seulement un look unique à la façade mais également des avantages techniques et énergétiques

Texte & photos: Weber Belgium

Afin d'éviter le risque de décollement et de chute des carreaux, il est important d'utiliser la mise en œuvre correcte et des produits adaptés.

Collage

Un bon collage commence par un support bien préparé : un support sec (ayant un pourcentage d'humidité maximum de 1,5) et suffisamment lisse. La performance d'adhérence minimale sur le chantier a été fixée à 0,8 N/mm². Cela signifie que le choix de la colle joue un rôle majeur et le double collage garantit un transfert de colle à 100%. D'autres points, comme le « temps d'ouverture » du mortier-colle (avec une colle « ouverte » trop longtemps, de la peau peut se former sur les sillons adhésifs, ce qui peut provoquer un décollement), doivent également faire l'objet d'une attention particulière, d'autant plus que les conséquences d'un décollement peuvent être lourdes. Les performances du revêtement dur (par exemple sa résistance au gel) ne doivent pas non plus être perdues de vue. Il est fortement recommandé d'utiliser des carreaux ayant une valeur de réflexion de la lumière (LRV) de 20%, une

absorption d'humidité de la partie du haut inférieure à 0,05% et de la partie du bas inférieure ou égale à 0,3%. Le format maximum des carreaux sur un système d'isolation de façade est de 30 cm x 40 cm afin de garantir la perméabilité à la vapeur du système. Sur d'autres supports, où la perméabilité à la vapeur n'est pas un problème, la taille maximale est de 60 cm x 60 cm. Le poids des carreaux ne doit jamais dépasser 60 kg/m².

Lors du revêtement de la façade, il convient toujours de bien faire attention aux joints de construction, qui doivent être repris du support, et les joints de répartition afin de limiter les surfaces à 9 m² (3 m x 3 m). Le remplissage de ces joints se fait avec des profilés spécifiques ou par scellement. Les carreaux peuvent être posés de toutes les façons possibles et appliqués dans des combinaisons de différentes tailles.

Jointoiment

En relation avec la perméabilité à la vapeur d'eau du système d'isolation de la façade, la surface totale des joints doit représenter au moins 7 à 10%

de la surface totale carrelée. Étant donné que les joints seront soumis à de fortes contraintes physiques et mécaniques, il est important, ici aussi, de faire le bon choix de produit. Pour obtenir un résultat durable, les joints de dilatation et de répartition doivent être respectés et tous les bords des carreaux de la dernière rangée doivent être protégés par des profilés de bord et d'angle.

Projet Koningshooikt
Carreaux 10 x 30 cm



Weber Belgium

Oostvaardijk 10
1850 Grimbergen
België

+32 (0)2 254 78 54

communication@weber-belgium.be

www.be.weber



Relax

Il y a Aquamaster EVO

Aquamaster EVO, la **membrane imperméabilisante** par excellence. Fibro-renforcée, élasticité maximale et résistance même à très basse température.



Monocomposant et prêt à l'emploi



Pose du carrelage ou de la mosaïque après **24 heures**, adapté à la **superposition** sur un ancien carrelage



Pas besoin de bandes d'étanchéité

INombreux champs d'application
Au sol, au mur pour l'intérieur et l'extérieur.



planchers chauffants



terrasses et balcons



fontaines



SPA



evêtements de sol industriels



piscines



zones humides intérieures



Made In Italy

Avec de très faibles émissions de COV comme l'exige GEV-Emicode et la réglementation française



LITOKOL
HI-PERFORMANCE BUILDING PRODUCTS

www.litokol.it



PARTNER CONTENT LITOKOL

Aquamaster EVO, l'imperméabilisant universel sous carrelage

Litokol, l'entreprise spécialisée dans la production d'adhésifs, mortiers-joints et matériaux pour le bâtiment et la décoration d'intérieur, propose Aquamaster EVO, la barrière protectrice pour imperméabiliser les piscines, terrasses et tous les lieux humides en intérieur ou à l'extérieur. Texte & photos: Litokol

L'imperméabilisation des piscines et des bassins en général, souvent réalisés en béton armé, est essentielle afin que les ouvrages restent étanches et parfaitement intègres et efficaces. Pour réaliser des piscines en mosaïque ou céramique, l'imperméabilisation est fondamentale. C'est pourquoi il est nécessaire d'utiliser des produits spécifiques, avec des caractéristiques bien particulières.

Litokol propose un produit avec de nombreux avantages : Aquamaster EVO est une membrane imperméabilisante renforcées de fibres pour toutes les pièces humides en intérieur et à

l'extérieur, comme les salles de bain, cabines de douche, centres spa et bains à remous, balcons et terrasses en prévision de la pose de carreaux en céramique, de mosaïques ou de pierres naturelles.

Aquamaster est l'une des différentes solutions techniques proposées par Litokol S.p.A. pour l'imperméabilisation des piscines constituées de structures en béton armé, avant la pose de matériaux céramiques ou de mosaïques en verre et en céramique. Grâce à sa grande élasticité, Aquamaster EVO offre le grand avantage de ne pas nécessiter l'utilisation d'un treillis de

renforcement ou de bandes ou rubans d'étanchéité pour renforcer le périmètre et les coins de l'imperméabilisation.

Sans limites architecturales et innovant, Aquamaster EVO peut être appliqué aussi bien dans des formes concaves que convexes, comme des cuves ou des terrasses aux côtés non rectilignes, à base de résines synthétiques en dispersion aqueuse, sans solvants, à très basse émission de composés organiques volatils (VOC) et avantageux grâce aux cycles d'application rapides.



Scannez pour en lire plus

Scannez le QR-code pour lire l'article complet et découvrir plus de photos en ligne.

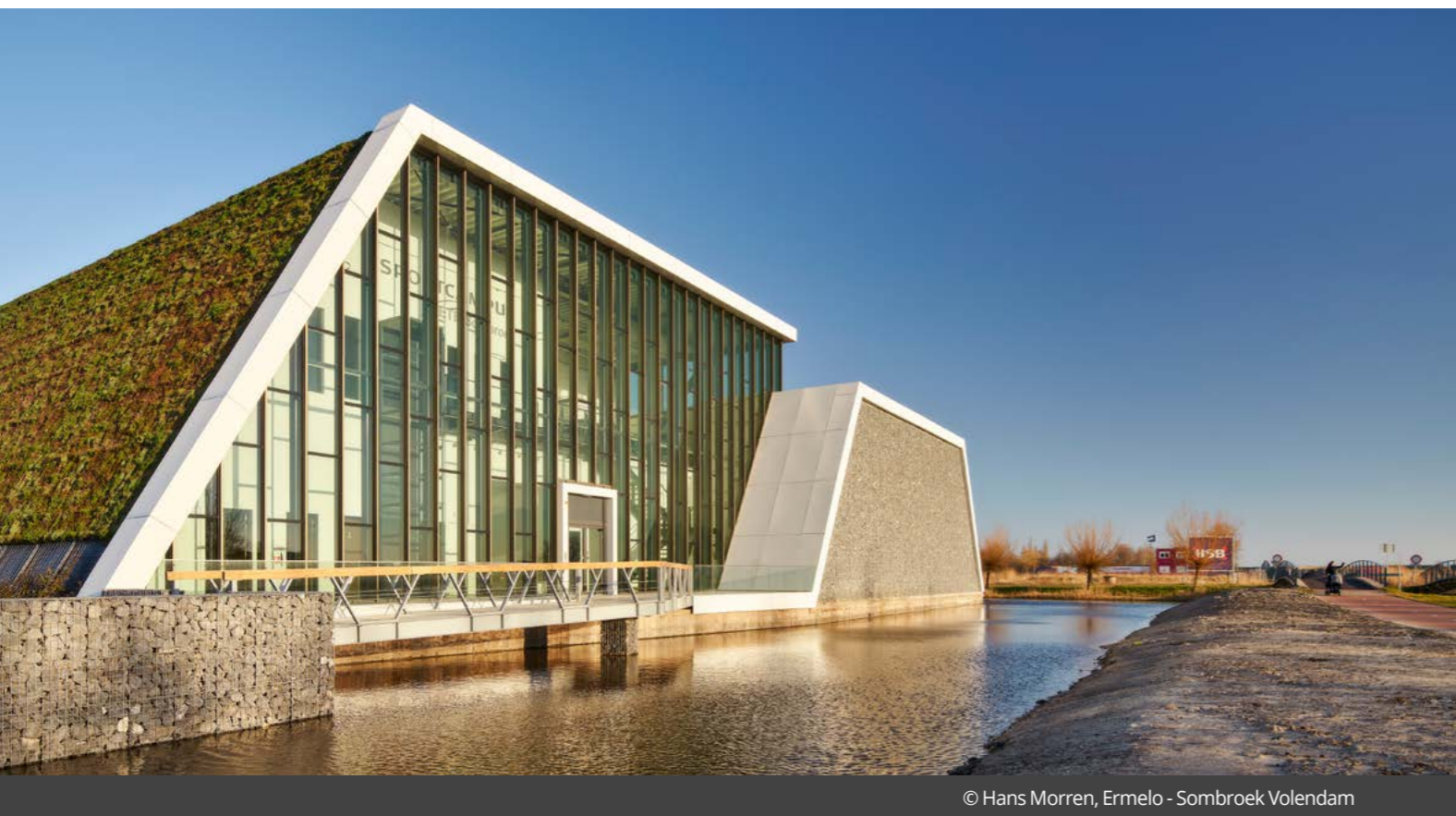
LITOKOL
HI-PERFORMANCE BUILDING PRODUCTS

Litokol
Via G. Falcone 13/1
42048 Rubiera (RE)
Italie

+39 0522622811
info@litokol.it
www.litokol.it/fr/

© Litokol - Pour réaliser des piscines en mosaïques ou céramique il est fondamental qu'elles soient hermétiques. Litokol a un produit plein d'avantages pour cela.

Un bâtiment qui se dresse comme une digue : le Campus Sportif ETB Cas Sombroek



© Hans Morren, Ermelo - Sombroek Volendam

Le campus sportif Etb Cas Sombroek, situé dans la municipalité d'Edam-Volendam, est à la fois un tour de force architectural pour le sport régional et axé sur l'avenir grâce à sa neutralité en CO₂ et à son utilisation d'énergie régénérative. Pour cet exemple de projet de la région, le fabricant de carreaux RAKO a fourni des carreaux de la série Color One, de la série Block en couleur noire et de la série Kaamos pour l'intérieur et l'extérieur.

Texte: RAKO – Photos: Hans Morren, Ermelo



© Hans Morren, Ermelo



© Hans Morren, Ermelo



© Hans Morren, Ermelo

Kuiper Steur Architects aux Pays-Bas avait remporté le concours pour l'ETB Cas Sombroek Sports Campus en septembre 2017. Dès que la planification du projet a été acceptée et que le permis de construire a été délivré en novembre 2020, les travaux préparatoires ont commencé. Le Campus sportif, construit sur des pieux en béton, est situé à seulement 200 mètres du Markermeer à Volendam. Le projet multifonctionnel abrite une salle omnisports, un gymnase, deux salles de danse, une salle de yoga et un Budo, une salle de judo, de jiu-jitsu et d'autres arts martiaux. L'investissement disproportionné de ce nouveau bâtiment de la municipalité d'Edam-Volendam a été pris afin de faciliter au mieux les associations locales et les facilités pour les athlètes. Ce nouveau complexe sportif a pour but d'accueillir aussi bien les top athlètes nationaux ainsi que les athlètes moins valides. D'un point de vue architectural, le bâtiment multifonctionnel récemment inauguré est une extension importante pour tout le village: l'architecture se fond dans l'environnement grâce à son emplacement sur l'IJsselmeer et tout comme les digues, il résistera aux intempéries, vents et autres forces de la nature. Dans ce contexte, il convient également de mentionner le concept énergétique et écologique sophistiqué qui a été créé grâce à une coopération étroite entre l'architecte et les spécialistes du bâtiment. Le complexe sportif a été développé neutre en CO₂ et est équipé de pompes à chaleur, panneaux solaires, toit de végétation (stockage d'eau), réutilisable, nécessitant peu d'entretien, respectueux de l'environnement et, après utilisation, systèmes démontables.

Kuiper Steur Architecten a utilisé des carreaux RAKO du fabricant LASSELSBERGER pour l'ensemble du bâtiment. La série Color One a permis d'appliquer un accent sur les murs des vestiaires et des salles de douche ainsi que sur les murs des toilettes dans les couleurs vert-rouge et orange-bleu. Derrière cela se cache un concept de couleur bien pensé, qui découle de la présentation des couleurs d'armes des arrondissements d'Edam (vert et rouge),

Volendam (orange) et Zeevang (bleu). Sur les sols des douches, des vestiaires et des toilettes, des carreaux de sol non émaillés de la série Block ont été appliqués dans la couleur noire, qui, avec son aspect granité sobre, offre la valeur antidérapante requise de R10 pour les chaussures et B pour les pieds nus.

Le concept architectural offre une relation étroite entre l'intérieur et l'extérieur. La toiture qui recouvre le complexe sportif permet une fusion entre la nature et l'architecture. Le mariage réussi de ces deux éléments s'accroît encore plus à l'entrée du bâtiment généreusement vitrée. Les architectes de Kuiper Steur ont recouvert le sol dans son intégralité avec la couleur la plus claire (ivoire) de la série RAKO Outdoor Kaamos dans le format 60x60 cm avec valeur antidérapante R11 pour les chaussures et B pour les pieds nus. La même gamme de carreaux de sol non émaillés avec sa surface légèrement structurée et agréable, a été utilisée à la fois pour l'entrée à l'extérieur et le hall à l'intérieur. A l'intérieur du bâtiment ils ont utilisé un carrelage de 1 cm d'épaisseur de valeur anti-dérapante R10, et à l'extérieur la gamme outdoor de 2 cm avec une valeur de R11. En utilisant des carrelages de la même gamme cela a permis de fusionner harmonieusement le hall d'entrée avec l'entrée du campus. Cet effet créatif renforce l'impression spatiale extraordinairement fluide entre la plate-forme et l'entrée du campus sportif.

Entrevue Jack Steur, associé et Architect De Kuiper Sturgeon Architecten

Pourquoi ont-ils choisi les produits RAKO ?

Jack Sturgeon : la recherche de produits avec le bon rapport qualité/prix nous a amenés aux éléments muraux et de sol de RAKO. Nous avons besoin d'un fournisseur sur lequel nous pouvions compter pour nous assurer que nous recevions notre matériel à temps, même dans la situation trépidante d'aujourd'hui.

Comment les carreaux RAKO pourraient-ils transmettre et traduire le concept architectural et intérieur ?

Jack Sturgeon : Nous voulions montrer aux athlètes nationaux et internationaux en utilisant nos couleurs à travers notre design dans quel partie des Pays-Bas ils se trouvent en utilisant les couleurs de notre communauté sur les murs de nos vestiaires, toilettes et douches. Pour les sols de l'intérieur, il est important d'avoir la norme d'antidérapante adéquate afin que nos installations puisse fonctionner en toute sécurité sur un sol potentiellement humide, avec des chaussures ou pieds nus, tout en restant facile à entretenir. Nous avons pu utiliser exactement le même design avec un taux antidérapant plus élevé sur la partie extérieure du bâtiment à l'entrée, en utilisant un carrelage de sol de 2 cm d'épaisseur sur des supports de carrelage.

Quelles sont les qualités particulières du projet ?

Jack Sturgeon : Les qualités particulières de ce projet sont souvent l'utilisation des meilleurs matériaux durables disponibles sur le marché. Cela nous permet, en tant qu'architectes, de concevoir un bâtiment multifonctionnel où des compétitions et des entraînements tels que la gymnastique, les arts martiaux et la danse peuvent être organisés pour les professionnels, les amateurs et les athlètes handicapés.



Scannez pour en découvrir plus

Regardez l'interview vidéo avec Jack Steur

Baldocer Cerámica ajoute de la chaleur aux espaces

La couverture de Polycaro 79 présente une collection unique de carreaux de céramique à l'aspect béton qui peut satisfaire les goûts et les désirs les plus sophistiqués. Une brève présentation de la gamme "Asphalt" de la marque espagnole de carreaux Baldocer Cerámica.

Texte: Tyles – Photos: Baldocer

Le nom dit tout : Asphalt est une collection de carreaux de céramique à l'aspect béton. La collection apporte de la chaleur et de la continuité aux espaces, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Les carreaux de sol sont conçus dans différents formats, toujours avec la même structure.

La composition permet de réunir différents espaces comme s'ils étaient des extensions du

salon, de la cuisine, de la salle de bains ou de la terrasse.

La gamme Asphalt est très complète. Cela signifie que :

- Ils sont disponibles dans tous les formats populaires : 60x60 (option économique), 80x80 et 120x120.
- Une finition mate est possible

- Il existe une gamme complète dans les 3 collections Intérieur - Extérieur - Superlarge
- Des carreaux de sol et de mur sont disponibles
- 4 couleurs sont possibles : Fumées, graviers, boue et blanc cassé

Plus d'informations sur la gamme Asphalt ?
Veuillez contacter le grossiste Tyles à www.tyles.be



Beltrami et Brachot Surfaces s'unissent sous le nom de Brachot

Brachot est grossiste et producteur de pierres naturelles et de matériaux reconstitués (céramique, composites de marbre et de quartz, terrazzo). L'entreprise familiale de Deinze fondée en 1901 est devenue un acteur international et a ainsi racheté Beltrami en 2017. Aujourd'hui, sa stratégie d'intégration verticale va encore plus loin : Beltrami et Brachot Surfaces s'unissent sous le nom de Brachot.

Texte & photos: Brachot

Brachot a connu une forte expansion ces dernières années. L'entreprise a acheté 20 carrières de pierre naturelle dans le monde, créé 7 sites de production et 14 centres de distribution et a notamment ouvert une filiale à Vérone, en Italie, et 3 autres en Pologne. L'entreprise élargit ainsi son réseau, ses connaissances et son expertise. Grâce à l'intégration verticale poussée avec les Brachot Family Members, les clients peuvent se rendre chez Brachot pour acheter de nombreux blocs, tranches et dalles.

À partir du 1er octobre, les Family Members Beltrami et Brachot Surfaces s'uniront sous le nom de Brachot. En Belgique, les 3 sites Brachot pour la pierre naturelle et les matériaux reconstitués auront donc chacun leur propre spécialisation.

Spécialisations

À partir du 1er octobre, le Beltrami actuel à Harelbeke devient Brachot Harelbeke, spécialiste des dalles et finitions en pierre naturelle et en matériaux reconstitués pour l'intérieur et l'extérieur. Dans la nouvelle salle d'exposition, vous pouvez depuis peu découvrir la large gamme de céramiques Uniceramica.

Le dépôt Beltrami à Bruges devient Brachot Bruges, spécialiste des matériaux de pavage durables. Le parc aménagé remis à neuf contient encore plus de matériaux de nos propres carrières, en plus de ceux des carrières internationales.

Brachot Bruges cherche à devenir le Centre de connaissance belge sur les travaux publics.



Scannez pour en lire plus



Scannez le QR-code pour lire l'article complet en ligne.

Projet de réforme fiscale 2022

Vincent Van Peteghem, vice-Premier ministre et ministre des Finances, a récemment mis sur la table une note qui lance la grande réforme fiscale dont il est question depuis des années. Cette note a été élaborée au nom du Ministre Van Peteghem par un groupe de travail dirigé par le professeur de droit fiscal, Mark Delanote.

Texte : Mon3aan – Photos : Polycaro

De l'impôt sur le travail ...

À travers la réforme annoncée, le gouvernement vise à opérer un glissement de la fiscalité belge de l'impôt sur le travail vers l'impôt sur les revenus du patrimoine. L'objectif est de compenser la diminution des recettes fiscales en supprimant, d'une part, de nombreuses déductions et, d'autre part, en généralisant l'impôt sur les plus-values.

Outre la proposition de réduire les taux d'imposition et de réformer les tranches d'imposition, la proposition la plus marquante est celle de faire passer la tranche défiscalisée de 9.270 euros à 13.390 euros, soit le niveau du salaire décent pour une personne seule.

Le ministre souhaite, en effet, réduire les taux actuels de 40%, 45% et 50% à 35%, 40% et 45% respectivement. Le taux de 50% ne s'appliquerait qu'aux revenus à partir de 84.740 euros.

Outre le taux réduit d'impôt sur les sociétés pour les PME de 20% à 15%, la tranche d'imposition des entreprises concernées passerait de 100.000 euros à 200.000 euros afin de permettre à davantage d'entreprises de pouvoir en profiter. Par ailleurs, la rémunération minimale des dirigeants d'entreprise se verrait également indexée.

En ce qui concerne les formes alternatives de rémunération généralement acceptées sous forme de chèques de toutes sortes, le ministre vise à supprimer les chèques éco, sport et culture et seul les chèques-repas devraient continuer à exister. Les plans cafétéria et d'options se trouvent également dans le collimateur de la réforme à travers la taxation des avantages à leur valeur réelle.

... à l'impôt sur les revenus du patrimoine

Outre l'impôt sur le travail, le ministre souhaite également s'attaquer à l'impôt sur les revenus du patrimoine.

Dans la proposition, le précompte mobilier sur intérêts et dividendes sera porté de 30% à 25%, avec une exonération générale de 6.000 euros pour les revenus du patrimoine.

En revanche, les plus-values réalisées sur actions, obligations et autres produits financiers seraient imposées à 15%.



En ce qui concerne l'immobilier, la note propose de supprimer progressivement le dégrèvement fiscal fédéral pour les logements non-occupés par leur propriétaire.

En outre, les revenus locatifs réels seraient imposés à 25%, et un « rendement présumé » ajusté annuellement serait considéré comme la base imposable minimale.

Les propriétaires pourraient bénéficier d'une déduction de charges forfaitaires de 30% des revenus locatifs réels. Toutefois, ceux qui encourent plus de coûts auraient également la possibilité de prouver leurs coûts réels. Le ministre souhaite ainsi inciter les propriétaires à rénover plus rapidement leur logement et réduire, de manière générale, la facture énergétique.

Selon la note, la combinaison du taux de 25%, d'une simple déduction forfaitaire des frais de 30% (ou des frais effectifs supérieurs) et de l'exonération précitée de 6.000 euros garantirait que le petit investisseur ne se voie pas affecté.

Un nouvel impôt sur les plus-values serait également prélevé sur la vente de biens immobiliers et la réalisation éventuelle d'une plus-value. Lors de la réalisation d'une plus-value sur la vente d'un logement non-occupé par son propriétaire, le projet de loi propose un impôt sur la plus-value au taux de 15%.

TVA

La note mentionne également une taxe additionnelle sur la consommation. Les taux de TVA de 6% et 12% seraient notamment harmonisés dans un nouveau taux de TVA de 9%.

Outre la diminution permanente du taux de TVA sur l'électricité, le ministre souhaite également réduire à 0% le taux de TVA sur les fruits et légumes, les médicaments, les langes et autres produits de protection d'hygiène intime, ainsi que le taux sur le transport organisé ou subventionné de passagers.

Enfin, la note mentionne également l'introduction d'une taxe sur le CO2, d'une taxe sur le kérosène et d'un prélèvement de TVA sur les billets d'avion en vue de compléter le financement.

Cette note lance donc le débat sur la grande réforme fiscale dont il est question depuis des années. Le fait que celle-ci mentionne également qu'il s'agit d'un projet de réforme fiscale de ce à quoi notre système fiscal devrait ressembler d'ici dix ans montre que toutes les personnes impliquées sont probablement conscientes que beaucoup d'encre coulera encore à ce sujet...affaire à suivre.

Vanhulle
CARRELAGES & PARQUET

Le bonheur commence par des carrelages parfaits!

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

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

www.tegelcenter-vanhulle.be

Installation de traitement de l'eau VFP/ VFB - Système de base présentant d'excellentes performances en matière de clarification

Clarificateur lamellaire incliné VFP/ VFB
Filtre-pressé à chambres ou station Big-Bag
Commande API Siemens

MARMO+MAC 27/30 SEPT 2022
Verona, Italy
Verona - Italien | 27. - 30. 09. 2022 | Hall 5 - Stand B4

ECS EICH ECS Eich GmbH
Zur Donnheck 10 (Industrial Area East)
D-35764 Sinn
Tel.: +49 (0) 2772-57250
info@ecs-eich.com · www.ecs-eich.com

ACTUALITÉS SECTEUR

De bonnes perspectives pour la construction en 2022, 2023 et 2024 grâce aux fonds de relance européens et à la reconstruction après les inondations

Texte: Confédération Construction

La construction en général devrait connaître une croissance de 2,6 % cette année, selon une étude de la Confédération Construction. En 2023 (+2,3 %) et en 2024 (+2,2 %), le secteur devrait également connaître une belle croissance, en adéquation avec la relance économique. Ce sont surtout les secteurs de la rénovation et du génie civil qui obtiennent les meilleurs résultats. Par contre, le secteur des nouvelles constructions connaît quelques difficultés.

Malgré les problèmes liés à la forte augmentation des prix des matériaux et à la pénurie de main-d'œuvre, les perspectives restent plutôt bonnes », affirme Niko Demeester, Administrateur délégué de la Confédération Construction. Les principaux responsables ? L'argent destiné à la relance européenne et à la reconstruction après les inondations de juillet 2021 en Wallonie.

Malgré les effets de la guerre en Ukraine sur l'économie belge, celle-ci conserve, pour le moment, de bonnes perspectives de croissance (+2 %). C'est également le cas pour le secteur de la construction, qui semble suivre la croissance économique dans notre pays, malgré les problèmes liés à la forte augmentation des prix des matériaux (le prix total de la construction devrait augmenter de 10 % en 2022), à l'allongement des délais de livraison et aux pénuries de main-d'œuvre. Le secteur de la construction devrait afficher des taux de croissance de plus de 2 % en 2022 et ce serait, espérons-le, également le cas dans les années à venir.

Plusieurs facteurs externes sont à épingle pour expliquer la bonne santé apparente du secteur de la construction. Par exemple, les plans de relance prévoient des travaux de construction d'une valeur de 5,2 milliards pour la période 2021-2026, dont la majeure partie sera dépensée

en 2023, 2024 et 2025. La reconstruction après les inondations en Wallonie est également estimée à 2,6 milliards pour la construction et cette somme vient s'ajouter aux plans de relance. Les sommes les plus importantes seront dépensées en 2022, 2023 et 2024. L'acquisition d'un nouveau logement ou d'un logement à rénover est rendue plus difficile par l'augmentation des prix et la hausse des taux d'intérêt. L'accessibilité au logement (ou la non-accessibilité) demeure donc un risque important pour les années à venir.

Niko Demeester, CEO de la Confédération Construction : « Les prix élevés de l'énergie possèdent un avantage : les gens recherchent à juste titre des sources d'énergie alternatives qui n'affectent pas autant leur porte-monnaie, comme les panneaux solaires, les pompes à chaleur et une isolation supplémentaire. C'est non seulement bon pour le climat (moins de consommation de combustibles fossiles), mais aussi pour le secteur de la construction, qui reçoit ainsi des commandes supplémentaires. Le nombre de rénovations doit être multiplié par trois ou quatre afin d'atteindre les objectifs climatiques en 2050. Aujourd'hui, 85 % des logements ne répondent pas aux normes énergétiques. Nous aurons besoin de plusieurs mesures, avec des primes et des incitations fiscales, ainsi que des politiques qui encouragent la rénovation énergétique. »

“
Malgré les problèmes liés à la forte augmentation des prix des matériaux et à la pénurie de main-d'œuvre, les perspectives restent plutôt bonnes

Niko Demeester
Administrateur délégué de la Confédération Construction

Nos infrastructures publiques devront aussi être largement rénovées. Nos écoles, hôpitaux, maisons de repos, autoroutes, nos voies navigables, nos chemins de fer, etc. sont, pour un grand nombre, très obsolètes et limitent notre croissance. « Les investissements publics, qui représentent aujourd'hui en moyenne 2,5 % du PIB, devraient donc doubler d'ici à 2030. L'UE a débloqué beaucoup d'argent dans ce sens ; il appartient maintenant aux autorités locales, régionales et fédérales d'investir cet argent rapidement et intelligemment dans les infrastructures de toutes sortes », insiste Niko Demeester.

green Lithofin

Pour un nettoyage durable respectueux de l'environnement.

Vegan Bouteille en PE 100% recyclé Matières premières végétales Sans microplastiques

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

PCI
Für Bau-Profis

PARÉ À TOUTES LES ÉVENTUALITÉS

TEL EST NOTRE OBJECTIF:
PCI FLEXMÖRTEL S1 LE PRODUIT POLYVALENT

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

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

www.pci-afbouw.be

Flirter avec les tolérances n'est pas un signe de professionnalisme

Texte & photos: Peter Goegebeur

Il arrive encore trop souvent qu'un client ne soit pas satisfait du résultat final des travaux de carrelage, tant au sol qu'aux murs. Supports irréguliers, différences de niveau gênantes entre les carreaux posés, finition des joints inacceptable ou sons creux sous les carreaux sont encore trop fréquents. Polycaro s'est rendu dans une habitation en Limbourg, où le maître d'ouvrage avait émis plusieurs remarques sur les travaux de carrelage exécutés dans quatre pièces. Découvrez ci-après le récit de l'expertise réalisée et la solution préconisée par l'expert concerné.

Contexte et cause de l'expertise

Peu de temps après la pose du carrelage, la maîtresse de maison a entendu des sons creux en marchant sur le sol avec ses talons et a remarqué quelques carreaux endommagés ainsi que des petites fissures ci et là le long des joints. Dans la salle de bains également, certains carreaux muraux sonnaient creux. La finition générale laissait partout à désirer. Les propriétaires ont également constaté que la dalle de béton de la terrasse adjacente, qui devait encore être carrelée, était très sale et qu'une grande flaque d'eau y stagnait après chaque averse.

Bref, quatre zones pour lesquelles le client voulait se retourner contre l'entrepreneur. Ce dernier ayant chaque fois fait faux bond pour résoudre les problèmes, les propriétaires ont fait appel à un expert spécialisé en 'Gros Œuvre

et Parachèvement' pour vérifier si des erreurs techniques avaient réellement été commises.

Aucun consensus n'ayant pu être trouvé avec l'entrepreneur, il a été demandé à l'expert d'élaborer un rapport, qui pourrait déboucher sur une expertise judiciaire. Mais, tout d'abord, d'effectuer une expertise amiable.

Résultats de l'expertise amiable

Voici le contenu du rapport de l'expert:

REZ DE CHAUSSEE

Après avoir demandé si le chauffage par le sol avait été mis en route avant la pose des carreaux, le spécialiste a procédé à un examen technique. Voici une énumération des défauts constatés au rez-de-chaussée:

- 1 Ci et là dans le séjour ont été constatés des sons creux sous le carrelage.
- 2 Dans ces zones, certains joints liés au ciment entre les carreaux - d'ailleurs pas toujours de même largeur - se détérioraient.
- 3 Certains carreaux dans le living arboraient un petit cratère qui avait été rempli de mortier de jointoiment.
- 4 Quelques carreaux découpés avaient éclaté dans les coins. Là aussi, des sons creux étaient audibles à hauteur de la formation des fissures lors des tests par tapotement.
- 5 Ci et là, des différences de niveau ont été mesurées entre carreaux adjacents.
- 6 Bizarrement, aucun joint de mouvement n'était présent nulle part. Un léger gonflement au centre du living indiquait que le carrelage était sous tension.

- 7 Assez curieusement, le carreleur avait mastiqué la partie supérieure des plinthes, et pas la partie inférieure au niveau de la jonction avec le sol comme cela se fait d'habitude. Le masticage de la partie supérieure des plinthes doit généralement être effectué par le peintre ou le poseur du papier peint, après application de la couche finale.

Les résultats du rapport sur les autres zones (l'escalier, l'étage supérieur et la terrasse) et la conclusion ainsi que les possibilités de réparation proposées par l'expert peuvent être consultés sur polycaro.be. Scannez le code QR en bas à gauche de cette page pour accéder directement à l'article.



Découvrir la solution et le rapport de l'expert?

Scannez le QR code pour lire le rapport de cette expertise et la solution que l'expert propose.



CNC MACHINES FOR EVERY TYPE OF PROCESSING

CUTTING / INLAYING / PROFILES / MILLING / POLISHING / ENGRAVING

- CNC machining center
- High productivity
- Up to 7 interpolating axes
- Customized software



YOU CAN FIND US AT MARMOMACC 2022
HALL 2 BOOTH B5

Dealer
Benelux



4.0
INDUSTRY READY



OMAG SPA
Zanica (Bg) - Italy
www.omagspa.it

Produits de grande qualité et systèmes innovants pour les carreleurs professionnels



Ouverture de la 6e filiale **Technicel** Gand

- ✓ Un espace démonstration où découvrir les systèmes de sol
- ✓ Un accès 24/7:
demandez votre badge
- ✓ Des conseils techniques personnalisés en fonction de vos besoins

Technicel[®]

Technicel Gand - Industrieweg 18A/001 (Unit 5) - 9032 Wondelgem
www.technicel.com