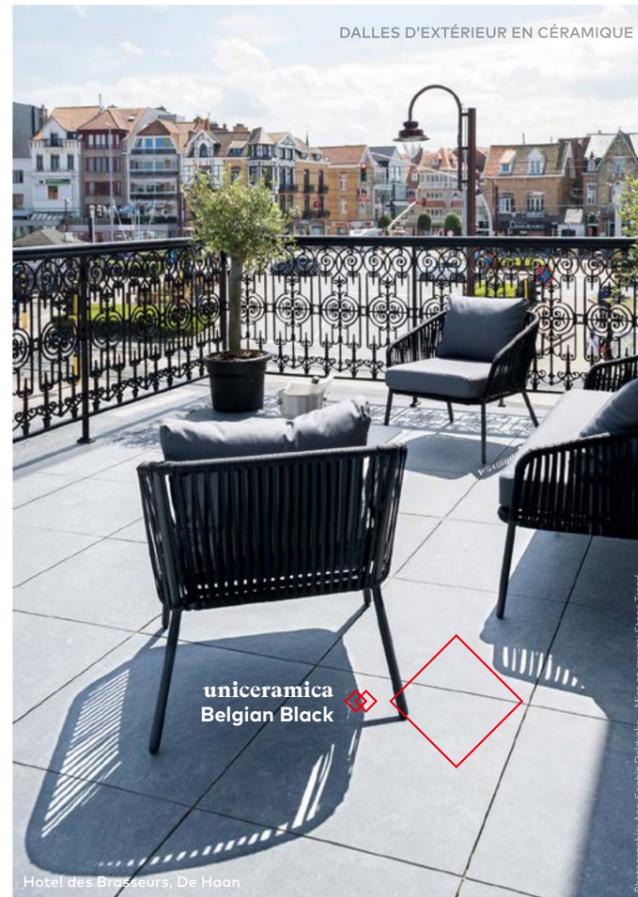


Polycaro

Magazine pour le secteur de la pierre naturelle, du composite et de la céramique

Edition 84, décembre 2023
Bureau de dépôt Gand X - P309201



GRANDE COLLECTION DE TRANCHES ET DE DALLES EN CÉRAMIQUE POUR LA FINITION INTÉRIEURE ET EXTÉRIEURE

La gamme Uniceramica propose de la céramique de haute qualité destinée aux finitions intérieures et extérieures. Les motifs proposés vont des marbres exclusifs et du travertin moderne au granit solide, en passant par l'aspect élégant du basalte. Brachot répond aux tendances d'habitat actuelles grâce à cette collection contemporaine de tranches et de dalles en céramique.

Intéressé(e) ? N'hésitez pas à visiter l'une de nos salles d'exposition en Belgique, où nous sommes fiers de partager avec vous notre passion, nos connaissances et notre savoir-faire.

Brachot Deinze - Tranches
E3-laan 86
9800 Deinze
+32 9 381 81 81
info.deinze@brachot.com



Prendre rendez-vous
à Deinze



Brachot Harelbeke - Dalles
Venetiëlaan 22
8530 Harelbeke
+32 56 23 70 00
info.harelbeke@brachot.com

Prendre rendez-vous
à Harelbeke

Polycaro

Une publication de
OOLA bv
Veldemeersdreef 3
9880 Aalter
+32 50 250 170
info@oola.be

Rédacteur en chef
Piet Andries

Rédacteur en chef technique
Peter Goegebeur

Design
OOLA bv

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, tailleurs de pierre & marbriers, cuisinistes, architectes, architectes d'intérieur, commerces spécialisés en carrelage, négoce de matériaux de construction, négociants en machines, fabricants & fournisseurs

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.



Prêts à terminer en beauté ?

Vous tenez entre vos mains le Polycaro 84, le dernier de 2023. Cela veut dire que les fêtes de fin d'année approchent et cela nous réjouit tout particulièrement. C'est encore une fantastique lecture qui vous attend, même si je manque peut-être un peu d'objectivité. Nous continuons à mettre notre vingtième anniversaire à l'honneur en allant à la rencontre de plusieurs figures emblématiques qui ont soutenu votre magazine préféré par le passé et en vous proposant une dernière rétrospective de nos débuts en 2003. Car on est toujours un peu nostalgique en fin d'année, non ?

Mais nous regardons aussi évidemment vers l'avenir dans ce numéro, en dépoussiérant notre bonne vieille boule de cristal aux côtés de plusieurs acteurs clés du secteur. En effet, les nuages gris qui s'amoncellent au-dessus de l'industrie de la construction annoncent de nouveaux défis. Il va falloir jongler entre les tendances émergentes et doser les investissements entre la formation et le déploiement de nouvelles technologies. Cela dit, personne ne semble avoir l'intention de se laisser abattre par les conditions difficiles auxquelles chaque secteur, petit ou grand, doit faire face. C'est déjà une bonne nouvelle.

Mais nous avons envie de regarder encore plus loin. Nous avons demandé aux anciens rédacteurs en chef à quoi ressemblera notre magazine en 2035. Ce n'est que pure conjecture évidemment mais c'est une question idéale pour une édition anniversaire. Il semble régner un consensus sur le fait que le magazine se développera davantage en ligne, même si cela suscite aussi de nombreuses incertitudes. Mais l'incertitude est le fondement même de toute prévision.

Il fut un temps où je n'étais abonné à aucun magazine. Ce devait être à l'époque de l'émergence des sites et portails d'information, lorsque les nouveaux supports média semblaient excitants, disruptifs et enrichissants. J'ai fait machine arrière. Sur ma table de salon trône désormais une pile de magazines encore plus fournie qu'avant. 'Guitarist', 'Oor', 'Tazio', 'Auto Trends', 'Onze Taal', 'Humo' et 'Polycaro', bien sûr. Si quelqu'un passe chez moi, et avec Noël qui approche, il y a de fortes chances que cela arrive, il ou elle n'a qu'à jeter un œil à cette table pour se faire déjà une bonne idée de qui je suis. Contrairement à un smartphone, par exemple, qui ne révèle pas grand-chose.

Un magazine reflète notre personnalité et nous aide à atteindre nos objectifs. Le feuilleter nous apporter le calme et la détente dont nous avons besoin pour assimiler toutes ces informations. J'espère donc que l'édition papier de Polycaro perdurera encore vingt ans, même si à ce moment-là, j'aurai rejoint l'ancienne garde et je n'y participerai plus activement. Une petite idée cadeau pour terminer ? Pourquoi pas un abonnement ?

Bonne lecture
Joyeuses fêtes
Et on se retrouve en 2024 !



Piet Andries
Rédacteur en chef Polycaro
piet@oola.be

Partenaire en vedette



Ont collaboré à cette édition

Ayari Vinck, Lies Paelinck, Hilde Van Malderen, Alexander Bouckaert, Erwin Ooghe, Peter Goegebeur, Joeri Decatelle, Mario Baeck, Tim De Kock, Maurizio Danese, Isabel Gruwez, Frederik Rigole, David Rigole, Dieter Rigole, Robert van der Laan, Guy Royaux, Filip Van Keirsbilck, Nikolai Bloem, Eddy Indestege, Patrick Deprez, Wouter Braeckmans, Wim Verkinderen, Bob Tetro, Tom Vossen, Gianni D'Andrea, Henri Dejans, Björn Vangeersdaele, Sasha Hens, Dimitri Stadsbader

Levelit

TILING TO PERFECTION

BELGIAN QUALITY

www.levelit.eu

3^L
mm

DÉCOUVREZ NOS NOUVEAUX

CROISILLONS 3L mm POUR DES

CARREAUX D'UNE ÉPAISSEUR DE 22 À 30 MM

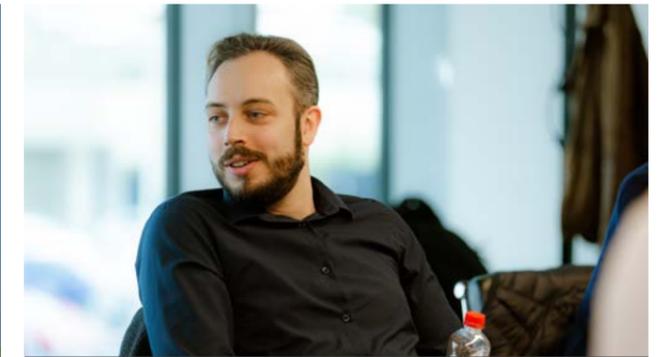


Contenu

Année 21 - édition 84 - décembre 2023



Grubau est paré pour l'avenir - page 11



Ronde Tafel : Pourquoi choisir ou non des carreaux XXL ? - page 18



Interview Wouter Braeckmans - page 54



Interview Wim Verkinderen - page 89

Lithofin

PRODUITS PREMIUM. Pour carrelage et pierre naturelle

En tant qu'entreprise leader dans le domaine de la chimie de la construction, LITHOFIN développe et produit depuis 65 ans des produits spéciaux pour le traitement de la pierre naturelle, de la pierre artificielle, du béton et de la céramique. Nos produits sont appréciés dans le monde entier par les marbriers, les carreleurs et les spécialistes du nettoyage.



MARMO+MAC
26-29 SEPT 2023 VERONA ITALY
hall 7 | stand B7

La valeur ajoutée de LITHOFIN est :

- Un système de maintenance modulaire : plus efficace et plus économique
- Une qualité toujours professionnelle grâce à une recherche continue
- Le meilleur support technique pour le professionnel
- Formation par des spécialistes ayant de nombreuses années d'expérience

LITHOFIN : La solution professionnelle pour l'industrie de la céramique et de la pierre naturelle

La solution professionnelle

EUROSIL B.V. • B-2640 Mortsel • (B) Tel. 0800 90 092 • (NL) Tel. 0800 022 7245

www.lithofin.be • www.lithofin.nl

AZ 188_Image_BFR_23

6	Jubilée 20 ans de Polycaro : la vérité nue sur le passé	40	Connaissances professionnelles Un problème d'humidité ennuyeux se mue en litige	58	Interview 20 ans de Polycaro : les pères fondateurs ouvrent la boîte à souvenirs...
8	Interview 5 questions de fin d'année à l'industrie : que savons-nous déjà sur 2024 ?	45	Interview "Ce n'est pas avec une brique mais avec un carreau dans le ventre que je suis né"	61	Actua Cersaie 2023 : un levier pour un marché moribond?
15	Article La pierre naturelle absorbe l'eau comme une éponge	48	Connaissances professionnelles L'ajustement des tolérances de pose, une priorité pour le carreleur?	74	Interview 20 ans de Polycaro : les rédactrices en chef ont la parole
17	Actua Marmomac 2023 : "Impossible de ne pas être impressionné"	53	Actua Van den Bossche inaugure une nouvelle salle d'exposition interactive	80	Article De luxueuses à fonctionnelles : l'évolution des applications de carreaux muraux aux 19ème et 20ème siècles
18	Table ronde La table ronde : Pourquoi choisir ou non des carreaux XXL?	53	Actua Circular Matters, de Mortsel, produit des carrelages à partir de maïs	86	Actua Le premier four tunnel électrique au monde pour la production de céramique sanitaire !
30	Interview 5 questions de fin d'année à l'industrie : que savons-nous déjà sur 2024 ?	54	Interview "Ce qui est fascinant avec le métier de carreleur, c'est que chacun a son propre style"	89	Interview "Le lion est lâché, l'aigle s'est envolé"

20 ans de Polycaro : la vérité nue sur le passé

2023 marque le 20ème anniversaire du Polycaro. Une rétrospective festive s'imposait donc. Nous vous convions dès lors ci-après à un voyage à bord de la machine à remonter le temps jusqu'à la toute première année où le magazine a atterri dans votre boîte aux lettres. Pas moins de 80 numéros se sont écoulés entre le magazine que vous tenez entre les mains et le numéro paru à l'hiver 2003. Permettez-nous de revenir une dernière fois sur notre propre histoire, parfois croustillante...

Texte et photos : Piet Andries

Le titre fait évidemment référence à la couverture à peine voilée. Au début de ce siècle, l'époque était tout à fait différente. Les magazines masculins existaient encore, les fournisseurs d'outils ravissaient leurs clients avec des calendriers alléchants pendant la période de fin d'année, et la quatrième édition du Polycaro utilisait également la nudité fonctionnelle pour permettre au lecteur d'approfondir des sujets chauds (bouillants) pour le secteur.

Ne nous en voulez pas : à l'époque, de nombreux médias se sont en effet livrés à de tels péchés, des expériences qu'il serait tout à fait impensable de répéter de nos jours. Car le secteur de la construction s'est lui aussi réveillé et a parfaitement appris à ne plus siffler les jolies filles sur chantier et à côté.

Beaucoup d'informations sur les salons

Comme dans le numéro actuel, le numéro quatre a une fois de plus emmené les lecteurs sur les salons. À propos de la 21ème édition du Cersaie, le journaliste de l'époque évoquait les tendances du moment, qui coïncidaient avec un penchant pour le minimalisme et 'l'aspiration à donner aux carreaux de céramique l'aspect de la pierre naturelle'. Les Italiens ne manquent pas d'humour dans ce domaine. L'une des collections présentées portait alors le nom évocateur de Rolling Stones. Ce qui a particulièrement attiré notre attention, c'est la photo d'un mur avec des carreaux imitation métal. Cette tendance n'a pas résisté à l'épreuve du temps.

Mais il y avait aussi cet autre salon, plus près de chez nous et organisé par l'éditeur du Polycaro, Erwin Ooghe. L'organisation de Renospecto n'a pas été facile en période de faible croissance économique, mais le nombre de visiteurs était acceptable et les exposants ont également manifesté leur satisfaction après un démarrage un peu lent. Une réaction? Au final, nous avons vu les personnes appropriées et c'est ce qui

compte." Il y a encore et toujours tellement à dire sur la raison d'être des salons actuels qui sont constamment remis en question en cette ère du numérique.

Conseils pour les carreleurs

Evidemment, il y a vingt ans, les conseils et astuces pour permettre aux carreleurs de mieux maîtriser leur métier et la gestion de leur entreprise ne manquaient pas non plus. Sur ce dernier point, nous avons non seulement abordé la procédure de résiliation d'un contrat de travail, mais aussi donné un aperçu de la gestion des coûts permettant à un travailleur indépendant de garder ses affaires sous contrôle.

L'idée de départ était assez bien trouvée, à savoir que si les vacances annuelles sont préparées à la perfection, l'activité quotidienne du carreleur glisse souvent d'une semaine à l'autre sans planification ni approche structurelle. L'article abordait

la problématique avec sagesse : "Planifier, c'est travailler au futur." Tirez-en avantage.

Par ailleurs, un fabricant de colles vantait certains de ses produits pour réduire les temps d'attente lors des travaux de carrelage, importants surtout sur les chantiers commerciaux tels que magasins ou immeubles à appartements occupés, où le trafic ne s'arrête pratiquement jamais et om la réouverture doit être rapide. Mais ces innovations ont entre-temps été dépassées par les nouvelles technologies. Le fait de devoir respecter les temps d'attente pour la colle à carreaux, ce qui de mise à l'époque, vaut encore et toujours aujourd'hui.

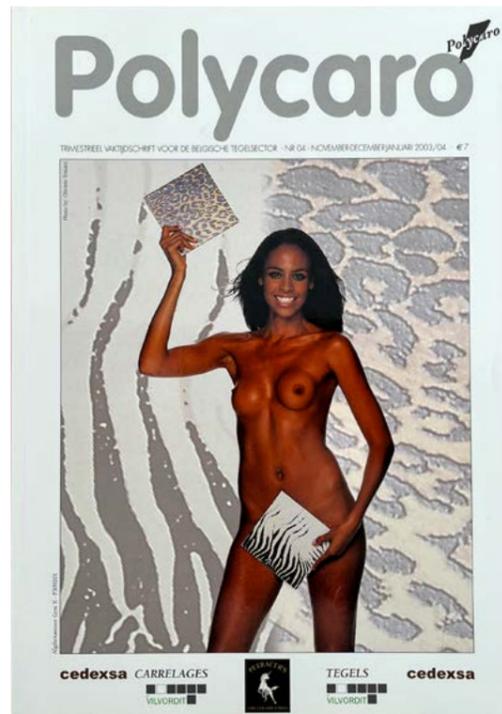
En parlant des colles, dans un article consacré à un projet, nous examinons de plus près les exigences liées au carrelage du Westerschelde-tunnel, un chantier qui, avec sa durée de six ans et un budget total de 750 millions d'euros, frappe encore les esprits aujourd'hui, et peut lui aussi souffler ses vingt bougies.

Apprendre en informant

Avec cette dernière rétrospective, cette rubrique touche à sa fin. Il a été plutôt intéressant de regarder dans le rétroviseur avec un œil curieux et de constater que les ingrédients sont restés essentiellement inchangés avec les années. C'est ainsi que les carreleurs du Polycaro peuvent apprendre en s'informant.

Avec les rubriques Tilers & Tools, Expertise, La pierre naturelle à l'honneur, Histoire et autres récits de vie, le terreau de votre magazine préféré n'a cessé de s'enrichir au fil de son évolution. Nous travaillons d'arrache-pied pour vous transmettre, chez lecteurs, la passion palpable et l'honneur du métier que respire chaque numéro, et comptons bien continuer à le faire au cours des 20 prochaines années.

Des questions, suggestions ou idées? Envoyez-moi un courriel à l'adresse piet@oola.be ou contactez-nous au +32 50 250 170



5 questions de fin d'année à l'industrie : que savons-nous déjà sur 2024 ? (partie 1)

Nous approchons des derniers carrelages et des derniers plans de travail en pierre naturelle de l'année. L'heure est donc au bilan. Pour ce faire, nous avons posé les cinq mêmes questions aux dirigeants de plusieurs grandes entreprises. Ils nous parlent non seulement de leurs faiblesses et leurs forces, mais aussi des perspectives pour l'année à venir et des opportunités qu'elle recèle. La seule certitude quant l'avenir, c'est que rien n'est certain, mais les réponses à nos questions de fin d'année offrent tout de même quelques repères.

Texte : Piet Andries

C'est une année charnière que nous venons de vivre. Le boom post-corona est retombé, les prix de l'énergie et l'incertitude géopolitique ont continué à peser sur 2023, tandis que les taux d'intérêt élevés des six derniers mois sont venus freiner la croissance du secteur de la construction, ou du moins la perspective d'une reprise. Au cours de l'année écoulée, il a parfois fallu faire preuve de patience, improviser ou même par moments dorer la pilule.

Mais cette année n'a pas été un calvaire pour tout le monde, ni à tous les niveaux, et la volonté d'innovation est restée intacte. C'est ce que les salons 2023 nous ont appris. Du coup, comment les acteurs clés du secteur l'ont-ils vécu ? Et peut-on déjà déboucher le champagne pour 2024 ?

Quel est le plus grand défi pour le secteur du carrelage ou de la pierre naturelle ? Et quelle est, selon vous, la bonne approche

Nikolai : "Il est clair qu'on ne peut plus feindre l'ignorance. Il y a des abus avérés dans les pays producteurs de pierre naturelle. Les clients - consommateurs, entreprises et gouvernements - s'intéressent de plus en plus à la provenance de la pierre naturelle et aux conditions dans lesquelles elle a été extraite et transformée. Les fournisseurs de pierre naturelle doivent rendre des comptes et démontrer leurs efforts pour réduire les risques pour les personnes et pour l'environnement. L'initiative TruStone aide les entreprises de pierre naturelle à atteindre cet objectif."

Quelle technologie, innovation ou tendance offre la plus grande opportunité et pourquoi ?

Nikolai : "Pour moi, c'est une tendance : l'Europe a de plus en plus de directives en matière de responsabilité sociale des entreprises qui deviennent obligatoires. Et c'est une tendance qu'il va falloir suivre absolument, car les entreprises de pierre naturelle aux Pays-Bas et en Belgique qui mettent déjà en oeuvre les directives

de l'initiative TruStone, par exemple, auront un grand avantage sur leurs concurrents à l'avenir."

Quelles sont les priorités de votre entreprise ou organisation, qu'espérez-vous atteindre et allez-vous faire des ajustements dans votre stratégie ?

Nikolai : "Depuis près de cinq ans, l'initiative TruStone rassemble des entreprises, des organisations de la société civile et des gouvernements autour d'un objectif commun : relever les défis qui se posent dans les chaînes de production de pierres naturelles. Ce sont des défis que les entreprises peuvent difficilement relever seules, mais qui impliquent de grands risques pour les entreprises néerlandaises et belges et peuvent entacher leur réputation. Dans les années à venir, l'initiative TruStone cherchera de plus en plus à coopérer avec d'autres partenaires européens pour durabiliser la chaîne de la pierre naturelle."

Qu'attendez-vous de l'économie en 2024 ?

Nikolai : "Nous avons connu des années de grande incertitude au cours desquelles nous avons dû faire face à des fluctuations de prix. L'économie semble se diriger progressivement vers une nouvelle normalité. Ce qui est positif, c'est que les relations à long terme deviennent plus importantes que les profits à court terme." "i-jker worden dan kortetermijnwinsten."

Votre opinion en une phrase ?

- **Intelligence artificielle :** Elle recèle assurément un solide potentiel pour aider les entreprises du secteur de la pierre naturelle à assumer leur responsabilité au niveau de la chaîne de production et d'approvisionnement.
- **Mondialisation :** Dans plusieurs secteurs, nous constatons un retour vers la régionalisation, même si cette tendance reste assez faible dans le secteur de la pierre naturelle.
- **Durabilité :** En partie en raison de la législation européenne à venir, la durabilité

environnementale et sociale fait de plus en plus partie du "permis d'exercer" des entreprises.

- **Client du futur :** Il sera conscient de l'impact de sa consommation sur l'environnement, ici ou ailleurs, et dans le présent ou le futur, et choisira donc plus souvent des produits durables.
- **Logements plus petits :** La qualité est plus importante que la quantité et le secteur de la pierre naturelle peut se distinguer à cet égard.

“

Nous avons connu des années de grande incertitude

Nikolai Bloem
Senior Policy Officer TruStone



Nikolai Bloem - TruStone



Joeri Decatelle - GMT

“

Les entreprises qui se diversifient sont les plus performantes

Joeri Decatelle
Directeur général de GMT

Quelle technologie, innovation ou tendance offre la plus grande opportunité et pourquoi ?

Joeri : "Ce qui me frappe, c'est que les entreprises qui se diversifient sont les plus performantes. Je ne peux parler que du secteur de la pierre naturelle, mais les acteurs qui peuvent combiner les cuisines et la construction font preuve d'une plus grande résilience et réagissent mieux aux tendances et aux changements qui se produisent sur le marché. Dans notre secteur, le client reçoit une offre personnalisée, de sorte que l'importance d'une innovation ou d'une technologie dépend toujours fortement des machines existantes et de l'industrie dans laquelle se trouve le client. Une opportunité pour l'un ne l'est donc pas pour l'autre. Mais si je devais choisir une innovation primordiale, je mettrais en avant la numérisation

et la visualisation pour une meilleure gestion des stocks et une élaboration plus transparente des projets. L'innovation reste importante. Et par là, j'entends l'automatisation, qui permet de faire plus avec le même nombre de personnes."

Quelles sont les priorités de votre entreprise ou organisation, qu'espérez-vous atteindre et allez-vous faire des ajustements dans votre stratégie ?

Joeri : "Les priorités de GMT ne changent pas : fournir des produits et des services de qualité et essayer de placer la barre aussi haut que possible. En ce qui concerne les ajustements, nous allons consacrer plus de temps à la formation du personnel."

Qu'attendez-vous de l'économie en 2024 ?

Joeri : "Je pense que l'année à venir ne sera pas très différente de la précédente. Plutôt un statu quo, donc."

Votre opinion en une phrase ?

- **Intelligence artificielle :** Fascinante.
- **Mondialisation :** À suivre de près.
- **Durabilité :** La nouvelle normalité qui exige des investissements supplémentaires.
- **Client du futur :** Les persévérants.
- **Logements plus petits :** Pas nécessairement moins chers.

Quel est le plus grand défi pour le secteur du carrelage ou de la pierre naturelle ? Et quelle est, selon vous, la bonne approche ?

Guy : "Pour le secteur de la céramique, le plus grand défi est de rester compétitif par rapport aux autres revêtements de sol. Je ne parle pas seulement du produit, car la céramique coûte aujourd'hui un quart de plus qu'en 2019, mais aussi de l'installation. En outre, il semble que la céramique, en particulier en Italie, évolue de plus en plus d'un produit fabriqué en gros volume vers un produit de niche. Les volumes moindres semblent devenir la norme, et l'ensemble du secteur va devoir s'y adapter."

Quelle technologie, innovation ou tendance offre la plus grande opportunité et pourquoi ?

Guy : "L'innovation ne manque pas dans le secteur de la céramique. Les possibilités des développements modernes, en particulier la 3D et la 4D, sont impressionnantes. Le produit semble plus réaliste et gagne en authenticité."

Quelles sont les priorités de votre entreprise ou organisation, qu'espérez-vous atteindre et allez-vous faire des ajustements dans votre stratégie ?

Guy : "Chez Tyles, nous misons sur le service et nous cherchons constamment comment

“

Notre estimation de l'année dernière pour 2023 s'est avérée assez correcte

Guy Royaux
Directeur général
du groupe Tyles



Guy, Fabienne et Paul Royaux - Tyles

automatiser certains processus. Comme passer commande via une plateforme, assister les clients, etc."

Qu'attendez-vous de l'économie en 2024 ?

Guy : "Nous n'aimons pas être pessimistes, mais malheureusement nous avons fait il y a un an une estimation assez correcte pour 2023 (baisse du marché de 20 à 25 %). Pour 2024, nous prévoyons une nouvelle tendance à la baisse, même si les prix n'augmenteront plus et resteront stables. Le segment de la promotion immobilière et de la construction neuve vont être particulièrement malmenés. La distribution va repartir dans une

phase low budget, mais pour le résidentiel, je pense que l'année sera assez similaire à 2023."

Votre opinion en une phrase ?

- **Intelligence artificielle :** Aucune idée.
- **Mondialisation :** elle existe depuis des années et il est bon d'ouvrir un peu le marché.
- **Durabilité :** Les fabricants européens sont déjà bien avancés.
- **Client du futur :** on le trouve de plus en plus dans les rénovations et les appartements.
- **Logements plus petits :** Une tendance qui existe depuis des années chez les promoteurs immobiliers.

“

L'innovation est une bonne chose, mais elle doit rester abordable

Robert van der Laan
Sales Manager Benelux Forbo



Robert van der Laan - Forbo

Quel est le plus grand défi pour le secteur du carrelage ou de la pierre naturelle ? Et quelle est, selon vous, la bonne approche ?

Robert : "Les commanditaires vont devoir faire des choix sur base budgétaire : vais-je prendre des mesures durables en investissant dans l'isolation, une pompe à chaleur, des panneaux solaires pour compenser la facture d'énergie onéreuse ou reste-t-il suffisamment de budget pour acheter du carrelage pour, par exemple, un salon ou une salle de bains, ou les deux ? Le secteur du carrelage devra avoir des produits dans chaque budget. En outre, il faudra aborder plus posément le malaise actuel du secteur de la construction et continuer à chercher des possibilités."

Quelle technologie, innovation ou tendance offre la plus grande opportunité et pourquoi ?

Robert : "La durabilité et plus précisément les produits biosourcés. C'est la priorité actuellement."

Quelles sont les priorités de votre entreprise ou organisation, qu'espérez-vous atteindre et allez-vous faire des ajustements dans votre stratégie ?

Robert : "Essayer d'épauler autant que possible les clients et les suivre dans leurs réflexions, mais

selon les capacités de chacun. L'innovation est une bonne chose, mais elle doit rester abordable."

Qu'attendez-vous de l'économie en 2024 ?

Robert : "Ce sera une année difficile. Nous devons attendre que le secteur de la construction rebondisse. Il y a beaucoup de demandes mais, pour diverses raisons, il n'y a aucune chance que l'on construise suffisamment de logements. La question est de savoir si 2025 sera l'année de la reprise."

Votre opinion en une phrase ?

- **Intelligence artificielle :** Inévitable mais (encore) incertaine
- **Mondialisation :** Difficile pour le secteur dans lequel nous opérons en raison des nombreuses différences en matière de construction et de réglementation, d'utilisation et de concurrence.
- **Durabilité :** Ne doit pas verser dans le greenwashing, doit avoir des avantages démontrables !
- **Client du futur :** Sera plus critique en raison de l'augmentation du temps passé à l'intérieur et à l'extérieur de la maison.
- **Logements plus petits :** Des opportunités pour notre secteur !

PARTNER CONTENT GRUBAU

Nouveau bâtiment, nouvelle stratégie : Grubau est paré pour l'avenir

L'été dernier, Grubau, le leader du marché belge des outils pour le travail de la pierre, a emménagé dans ses nouvelles installations à Courtrai. Cette entreprise familiale a été fondée en 1979 par Johan Rigole et Martine Margodt dans le but principal de proposer un assortiment des meilleurs outils, associés au meilleur service dans le secteur. Plus de quatre décennies plus tard, leurs trois fils Frederik, Dieter et David sont aujourd'hui à la barre de cette entreprise qui, grâce notamment au nouveau bâtiment, est parée pour l'avenir.

Texte : Wim Vander Haegen - Photos : fotokurt, Grubau



© fotokurt - David, Frederik et Dieter van Grubau

Tout pour le travail de la pierre

"Dès le début, nos parents ont commencé à proposer tous les outils possibles pour le travail de la pierre", se souvient Frederik. "Aujourd'hui, nous pouvons nous targuer d'avoir un assortiment de plus de 14.000 références, dont au moins 4.000 disponibles de stock en permanence. Nous approvisionnons chaque année quelque 2.000 clients en Belgique, en France et au Luxembourg. Ce sont nos principaux marchés, mais nous sommes aussi connus en-dehors de ceux-ci."

Directement après avoir terminé ses études, Johan a racheté l'entreprise Grubau-Belge d'Eynatten et la machine s'est mise en route. "À l'époque, la clientèle se situait entre Bruxelles et la frontière allemande, à laquelle sont rapidement venus s'ajouter des clients de notre propre région", ajoute

Martine. "Le nom Grubau est dérivé de la célèbre marque de machines allemandes Gruber Baumachinen, qui était distribuée par le directeur) qui nous avons succédé. Nous avons gardé ce nom parce que c'était une marque forte et avec laquelle nous allions continuer à travailler. Le terme 'Belge' nous paraissait quelque peu dépassé, c'est pourquoi nous l'avons rapidement supprimé."

Un trio complémentaire

Dans les années '80, Johan et Martine travaillaient depuis la maison parentale. Dès 1990, ils ont commencé à exercer leurs activités à partir d'un entrepôt nouvellement construit et ont engagé deux représentants pour développer les activités sur Anvers, le Limbourg et la Wallonie. En 2000, ils se sont installés dans un bâtiment plus spacieux à Wevelgem. En 2004, David, le fils aîné, a rejoint

l'entreprise, suivi un an plus tard par Dieter. Frederik a d'abord opté pour une carrière 'externe', jusqu'à ce que la famille lui demande en 2017 s'il voulait lui aussi contribuer à assurer l'avenir de Grubau. "Nous avons alors décidé de continuer tous les trois et de développer une nouvelle stratégie. Nous voulions nous réinventer pour l'avenir."

Il est important de noter que les frères sont complémentaires. "Nous nous sentions tous prêts à passer à l'étape suivante. David est un as de la gestion des produits et de la chaîne d'approvisionnement et s'occupe du volet opérationnel. Frederik se charge de la direction générale, des finances, des ressources humaines et de l'informatique tandis que je suis responsable du volet commercial, du marketing et des réseaux sociaux", explique Dieter.

Travailler en multicanal

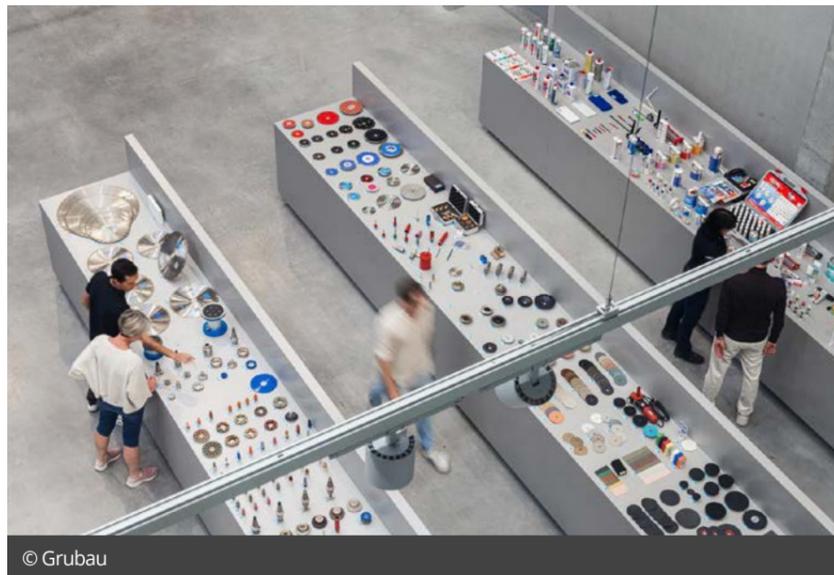
La nouvelle stratégie se focalise sur les nouvelles activités, les nouveaux médias, les nouveaux produits et les nouveaux marchés. Frederik: "Nous avons commencé à nous attaquer à la digitalisation, ce qui nous a permis de mettre en place un système garantissant une gestion des stocks et une politique de prix toujours exactes, ainsi qu'un site d'e-commerce qui va bien au-delà de la simple vente. Pour une entreprise contemporaine, il est important de miser sur un fonctionnement 'multicanal'. Nous orientons le rôle des représentants vers celui d'account manager, en mettant l'accent sur l'information concernant les innovations en matière de produits et sur l'entretien des relations avec les clients. La plupart des clients passent commande en ligne. D'autre part, nous voulons nous concentrer davantage sur l'expérience client et le nouveau bâtiment jouera ici un rôle important."

Une expérience optimale pour le client et pour l'équipe

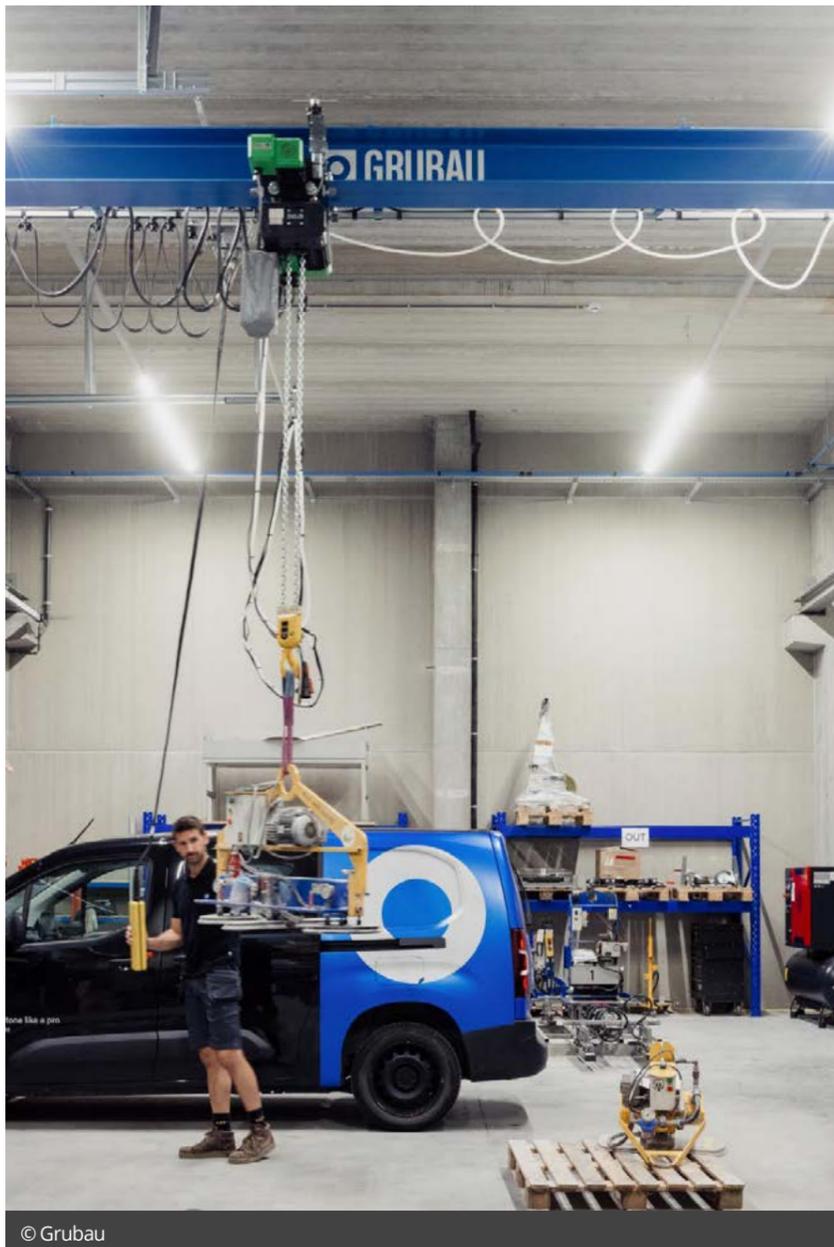
La famille a entamé le processus de construction en août 2021. Le nouveau bâtiment mesure 12 mètres de hauteur et dispose d'une surface utile de 2.000 m², répartis sur deux étages. "L'intercommunale Leiedal conseille de ne pas installer les bureaux au rez-de-chaussée, d'où le second niveau à sept mètres de hauteur", explique Dieter.

"Nous y disposons d'un bureau paysager, d'un 'GRUBAR' pour se détendre et se restaurer, ainsi que d'un espace de réunions. Au centre se trouve un patio intérieur entouré de verre pour offrir à nos collaborateurs une vue naturelle. Ils peuvent d'ailleurs s'y installer lorsque le temps le permet. Nous nous trouvons ici dans une région où la guerre des talents fait rage et voulons créer un environnement de travail agréable pour nos collaborateurs, qui va bien au-delà d'une simple table avec un ordinateur. Au rez-de-chaussée, nous avons délibérément choisi d'offrir une bonne vue sur les mouvements logistiques depuis le showroom via un large tunnel. À l'extrémité se trouve également un atelier moderne où nous assurons la maintenance, en particulier des équipements de levage à vide. Le deuxième niveau ne couvre pas toute la superficie, de telle sorte que le showroom et notre entrepôt courent tous deux sur douze mètres de hauteur. Dans cet entrepôt, nous disposons d'une zone équipée d'un élévateur automatique. Ce qui nous permet de ranger 300 m² de stock sur une quinzaine de m². L'espace où nous nous trouvons actuellement n'est pas encore totalement terminé, mais sera aménagé en espace commercial avec un mur d'échantillons et un espace pour se concerter avec les clients en toute quiétude."

Le bâtiment est chauffé par un chauffage au sol, relié à pompe à chaleur. "Nous recourons aussi à des panneaux solaires. En tant qu'entreprise contemporaine, nous essayons d'être aussi durables que possible."



© Grubau



© Grubau

Work stone like a pro



GRUBAU

VISITEZ NOTRE NOUVEAU BÂTIMENT

Dans notre nouveau bâtiment moderne à Courtrai, nous nous efforçons chaque jour à fournir un service exceptionnel, en mettant à votre disposition des outils et des conseils fiables. Grubau est l'endroit idéal pour tout professionnel à la recherche d'outils spécialisés et durables pour le travail de la pierre.



SCANNEZ LE CODE QR ET PLANIFIEZ FACILEMENT VOTRE VISITE

Decaullestraat 24, 8510 Courtrai, Belgique
+32 56 43 99 00 | info@grubau.be
www.grubau.be



© Grubau



© Grubau



© Grubau



© Grubau



© Grubau

Nouveau logo

Le nouveau logo, en forme de cercle géant, est bien visible sur la façade du nouveau bâtiment. "Nombre des produits que nous commercialisons sont de forme circulaire", poursuit Frederik, "mais il y a aussi une idée conceptuelle sous-jacente. Il s'agit d'une forme facilement reconnaissable qui marque les esprits. La couleur de fond bleue est synonyme de qualité, de fiabilité et de professionnalisme, mais aussi d'objectif ciblé, et telles sont précisément les valeurs que représente Grubau. À l'avant se trouve la GRUBOX, où les clients peuvent venir enlever leurs commandes en-dehors des heures d'ouverture. À l'arrière, nous disposons également d'une GRUBOX XXL où nous préparons les plus gros volumes. Les clients peuvent parfaitement se rendre jusqu'à l'arrière du bâtiment pour charger leur commande. Contrairement à l'ancien bâtiment, nous ne trouvons plus ici en zone résidentielle. Nous sommes désormais facilement accessibles tant pour les clients que pour les fournisseurs et les transporteurs."

Espace de formation et démonstration

Si Grubau est un nom bien connu dans le secteur de la pierre, la clientèle visée est

toutefois beaucoup plus large. "Nous accueillons aussi d'autres entrepreneurs, comme des entreprises de construction générale, des entreprises de béton, des poseurs de revêtements de sol, des spécialistes de l'aménagement des espaces verts, et même des artistes. Ils viennent chez nous non seulement pour les produits proprement dits, mais ils aiment aussi faire appel à notre expertise et à notre savoir-faire concernant les différents types de pierre pour lesquels nos outils sont utilisés.

C'est pourquoi nous voulons mettre en avant notre espace de formation et démonstration distinct, situé à côté de la salle d'exposition dans le nouveau bâtiment. Nous voulons pouvoir proposer des démonstrations de tous nos produits et donner nous-mêmes des formations à nos clients et à leurs collaborateurs. Cela nous permettra également de nous armer pour l'avenir. Il est très important de donner un bon bagage aux nouveaux arrivants dans le secteur de la pierre par le biais de modules de formation spécifiques. Nous faciliterons ainsi la transition vers la génération suivante. Différentes options existent, qui ne sont pas spécifiques à une marque. En fait, Grubau fonctionne comme un prolongement neutre des entreprises.

Celles-ci peuvent toujours nous consulter pour obtenir des conseils pour un problème déterminé. Nous nous faisons un plaisir de les aider à trouver la bonne solution. Pour ce faire, nous pouvons puiser parmi un énorme assortiment, précisément parce que nous ne sommes liés à tels ou tels fournisseurs. Dans le cadre de la mise en service du nouveau bâtiment, les clients peuvent également bénéficier d'une visite guidée spécifique, ce que nous faisons avec plaisir. L'approche de Grubau a toujours été très personnalisée et nous voulons qu'elle le reste", conclut David.



Grubau bv
Decaevillestraat 24
8510 Kortrijk
België

+32 56 43 99 00
info@grubau.be
www.grubau.be

ARTICLE LA PIERRE NATURELLE À L'HONNEUR

La pierre naturelle absorbe l'eau comme une éponge

Quel effet l'eau a-t-elle sur la pierre naturelle? Comment ces deux éléments se comportent-ils l'un par rapport à l'autre? Existe-t-il une différence entre l'extérieur et l'intérieur, et que faut-il savoir pour évaluer en connaissance de cause la relation entre les deux? C'est à ces questions, et d'autres, que veut répondre cet épisode de notre rubrique 'La pierre naturelle à l'honneur'.

Texte et photo : Tim De Cock



dans l'air. L'adsorption se définit comme la rétention d'une substance à la surface d'une autre matière et se produit en fonction de l'humidité de l'air (qui représente la pression de vapeur de l'eau). Plus la pression de vapeur sera élevée, plus les fines couches de molécules d'eau adhéreront à la paroi des pores et plus la pierre absorbera

Plus le coefficient d'absorption capillaire sera élevé, plus la quantité d'eau absorbée par la pierre et la vitesse d'absorption seront élevées. Une fois la pierre arrivée à saturation, cette absorption diminuera. Ce point, appelé point de saturation capillaire, s'exprime en masse d'eau par masse de pierre. Plus la saturation capillaire sera élevée, plus le volume absolu d'eau que peut absorber un volume de pierre donné sera élevé. En général, les calcaires et grès poreux, principalement, présenteront un coefficient d'absorption capillaire et un point de saturation élevés. Le calcaire compact, le travertin, le marbre, le granit, le gneiss, le schiste et le basalte présenteront plutôt des valeurs plus faibles.

Laissez tomber une goutte d'eau sur une pierre non traitée et vous verrez qu'elle s'étale rapidement sur la surface. En effet, la tension superficielle entre la pierre et l'eau est faible. On peut pour ainsi dire affirmer que la goutte d'eau aime être en contact avec la surface de la pierre. On qualifiera même la surface de cette pierre d'hydrophile. Il s'agit d'un phénomène superficiel, mais qui a des conséquences. En effet, toute pierre est poreuse et l'espace poreux est le prolongement de la surface. Si notre goutte tombe au niveau d'un pore, elle se répandra non seulement sur la surface visible, mais aussi sur la surface du pore à l'intérieur de la pierre. La pierre absorbera pour ainsi dire la goutte, un phénomène que nous appelons capillarité.

de l'eau. On dira alors que la pierre est hygroscopique. En devenant suffisamment épaisses, ces couches rempliront les pores les plus fins (jusqu'à environ 0,2 µm).

Grâce à cette force d'absorption, l'eau sera transportée à travers la pierre vers des endroits où les pores plus petits seront secs, typiquement d'une source d'humidité vers une surface de séchage. Celles-ci seront parfois situées dans le prolongement l'une de l'autre, par exemple dans le cas de l'humidité ascensionnelle du sol, mais il s'agira parfois aussi d'une même surface, comme par exemple une façade extérieure soumise à une pluie battante. Ce qui importe ici, c'est la quantité d'eau transportée et la vitesse de ce transport. Ce débit dépendra de l'espace poreux capillaire disponible et donc de la porosité absolue. La vitesse dépendra de l'absorption capillaire et, donc, de la taille des pores.

Essais d'absorption

Ces propriétés sont définies par des essais normalisés en laboratoire. On placera par exemple la base d'un volume de dimensions fixes, comme un cylindre de 5 centimètres de hauteur et 5 centimètres de diamètre, dans un réservoir d'eau. L'augmentation en poids, qui représente la quantité d'eau aspirée, sera ensuite mesurée en fonction du temps. Tant que la pierre n'est pas saturée, l'absorption sera relativement constante. Elle sera représentée par le coefficient d'absorption capillaire qui exprime la quantité d'eau absorbée par unité de surface et de temps.

L'eau dans l'air

En fait, la surface de la pierre va même adsorber (avec un d, vous avez bien lu) les molécules d'eau

D'hydrophile à l'hydrophobe

Pour les roches utilisées en extérieur, l'absorption d'eau pourra constituer un indicateur d'une éventuelle sensibilité au gel des pierres ainsi que et d'une décoloration ou d'une croissance biologique. En intérieur, l'absorption d'eau sera pertinente pour les applications où la pierre naturelle entrera en contact avec de l'eau, comme le carrelage des salles de bains et les plans de travail ou les sols des cuisines. Il sera ici important de garder à l'esprit que l'absorption d'eau pourra entraîner des changements visuels dus à l'humidité, une plus grande sensibilité aux taches et la fixation de saletés dans la texture superficielle. La capillarité constituera aussi la cause sous-jacente d'éventuelles décolorations circulaires en cas de pose par plots, pour tous les types de roches.

Des traitements préventifs seront également utiles pour les applications en intérieur. On appliquera ici généralement une fine couche hydrophobe invisible à la surface de la pierre, pour la faire passer d'hydrophile à hydrophobe. Toutefois, ce produit agissant de manière très superficielle, il ne pourra y avoir d'autre infiltration d'eau qu'à travers la surface traitée. Ce sera notamment le risque avec les applications en extérieur, où le drainage sera beaucoup plus complexe. En cas de présence d'une autre source d'humidité, l'eau pourra s'accumuler sous la couche hydrophobe, et ainsi augmenter la sensibilité aux dommages causés par le gel et le sel.



Marmomac 2023 : "Impossible de ne pas être impressionné"

Cette année encore, le salon Marmomac, à Vérone en Italie, a confirmé son rôle de plaque tournante internationale pour tout ce qui concerne la pierre naturelle. Comme le démontre le nombre record d'acteurs et visiteurs étrangers présents. Polycaro était également sur place et en a profité pour recueillir quelques réactions.

Texte et photos : Piet Andries

Ce sont d'abord les chiffres qui soulignent l'importance de Marmomac en tant que moteur des évolutions au sein du secteur de la pierre naturelle. **Maurizio Danese**, directeur de l'organisation : "le nombre de visiteurs étrangers a battu tous les records cette année, avec une augmentation de 10% par rapport à l'année dernière. L'intérêt augmente surtout de la part des États-Unis, mais nous avons aussi constaté le retour du public chinois. En Europe, la plupart des visiteurs sont venus d'Allemagne, de France et d'Espagne." Le compteur de cette 57ème édition a affiché 51.000 visiteurs.

Le salon de la pierre naturelle a ainsi retrouvé sa forme familière, après les éditions réduites suite à l'impact de la pandémie mondiale. Vu que toutes les bonnes choses vont par trois, l'espace d'exposition pour l'édition 2023 avait été divisé en une section commerciale baptisée 'A matter of Stone', un espace pour workshops dans 'The Plus Theatre' et, enfin, l'espace 'Marmomac meets Academies', où la recherche et le développement ont mis l'accent sur la conscientisation écologique, l'impression 3D et les dalles de pierre naturelle de très faible épaisseur.

Designers d'intérieur, architectes mais aussi distributeurs et transformateurs de pierre naturelle y ont assurément trouvé chaussure à leur pied et ont pu avoir un aperçu de l'avenir. Mais comme à l'accoutumée, Marmomac a aussi couvert la chaîne de valeur de A à Z, depuis les carrières jusqu'au produit fini exposé dans toute sa splendeur en passant par les machines.

Plantes en marbre

En parlant de splendeur, parmi les principaux tire-l'oeil figurait 'Herbarium Mirabile', une exposition d'œuvres d'art en marbre inspirées du monde botanique, sous les auspices de Raffaello Galiotto. Mais cette 'végétation de pierre' n'avait pas pour but d'illustrer les

compétences de l'artisan. Les artistes et designers ont travaillé le marbre à l'aide de machines CNC et de logiciels, afin de montrer de quels chefs-d'œuvre la technologie moderne permet de réaliser. Que dire d'une guitare électrique en pierre naturelle? D'un fauteuil? D'un sac de voyage!?

Les Italiens ne sont pas en reste. Ils savent en effet donner, comme nul autre, un côté artistique à leurs salons, et ce précisément à l'aide d'un équipement aussi innovant. Au moyen d'une machine CNC de dernière génération, l'artiste Andreas Senoner a, pendant toute la durée du salon, sculpté un bloc de marbre qui, au bout de quatre jours, a enfanté d'une magnifique œuvre d'art représentant deux doigts. "Mais le marbre et le granit exposés nous ont aussi fait retomber amoureux de l'élégance intemporelle de la pierre naturelle", déclare **Isabel Gruwez**, directrice de BNSA, la Benelux Natural Stone Association. "Il était impossible de ne pas être impressionné par la richesse des couleurs et la beauté des finitions."

La céramique en baisse, la pierre naturelle progresse

Contrairement au secteur de la céramique qui s'était donné rendez-vous à Bologne quelques jours auparavant, le secteur de la pierre naturelle enregistre une croissance en 2023, même si les chiffres ne sont pas particulièrement spectaculaires et doivent surtout être relativisés. Ces chiffres positifs sont en effet plutôt dus à l'augmentation des ventes d'outils qu'à une augmentation des ventes du matériau de finition proprement dit.

Selon les chiffres du Centro Studi di Confindustria Marmomacchine, les exportations totales au cours du premier semestre de cette année ont progressé de 0,1% par rapport à la même période de l'année précédente. Cette légère hausse s'explique principalement par l'augmentation des ventes à l'étranger de

machines, installations, équipements et outils pour l'extraction et la transformation de la pierre naturelle (+5,3%, les États-Unis confirmant leur position de premier marché, suivis par l'Allemagne, le Canada, l'Inde et la Pologne).

Les exportations de produits finis et semi-finis, soit la part à plus forte valeur ajoutée, ont baissé de 3% pour atteindre 820,4 millions d'euros, tandis que les ventes à l'étranger de blocs bruts sont restées stables à 189,6 millions d'euros. Par rapport au secteur de la céramique (-10%), l'impact de cette baisse est tout de même moins important.

Naturellement, une importante délégation d'acteurs belges était aussi présente. "J'ai trouvé cette édition plus réussie que la précédente", déclare **Joeri Decatelle**, directeur de GMT, distributeur de machines pour le secteur de la pierre naturelle. "Il y a eu plus de monde, plus d'intérêt concret. Un salon comme celui-ci est réussi lorsque vous y rencontrez beaucoup de gens, avec les offres de prix qui en découlent."

Enfin, pour ceux qui ne pouvaient pas être présents, Marmomac a lancé une alternative pour stimuler le networking et les relations avec les clients. Le portail numérique Marmomac Plus Portal est un outil en ligne qui permet à tous les acteurs de la communauté de rester en contact les uns avec les autres tout au long de l'année.

Il s'agit de l'application la plus complète et la plus vaste pour la communauté des marbriers du monde entier. Ils ont désormais Marmomac à portée de main, sur leur smartphone. Aussi pratique soit-elle, cette application ne pourra naturellement jamais remplacer l'ambiance ni les contacts physiques qu'offre le salon proprement dit. Et cela s'est encore vérifié cette année.

La table ronde : Pourquoi choisir ou non des carreaux XXL?

L'essor des carreaux XXL se poursuit, notamment parce que de plus en plus d'architectes et d'aménageurs sont séduits par leur plus-value esthétique. Ces carreaux représentent un défi important pour les fabricants, les fournisseurs et les carreleurs. Pour mieux comprendre l'utilisation des carreaux grand format, Polycaro a réuni des experts du domaine pour une table ronde éclairante.

Texte : Jesse Van Daele - Photos : oola media

"La principale raison d'opter pour des carreaux grands formats est liée à l'effet agrandissant qu'ils ont sur les espaces. Avec des carreaux de sol de grandes dimensions, chaque sorte de pièce paraîtra plus grande et plus luxueuse. Même les petits espaces comme un hall d'entrée ou les toilettes." Ce n'est qu'une des nombreuses citations intéressantes que nous avons eu le privilège de noter lors de notre table ronde particulièrement fascinante sur les carreaux XXL. Nos convives étaient tout à fait d'accord : l'application de carreaux XXL dans les projets d'intérieur et d'extérieur offre de nombreuses possibilités. Mais comme trop d'erreurs sont encore mises, les experts tiennent à rappeler au secteur l'importance d'une pose correcte.

Une autre question épineuse est celle du budget, ou du manque de budget trop souvent constaté. Lorsqu'il s'agit de poser des carreaux XXL, la sagesse l'emporte souvent sur l'avarice. Mais pourquoi investir dans un carrelage coûteux et esthétiquement très réussi si c'est pour économiser sur sa pose correcte? Car c'est précisément là que le bât blesse dans de nombreux projets. Le conseil de notre panel d'experts? Confiez votre projet à un carreleur expérimenté. C'est là le seul moyen pour avoir la garantie d'un résultat final fantastique et d'une longue durée de vie. Si vous ne le faites pas, il y aura de fortes chances que les coûts de rectification du projet mal réalisé explosent. Car carreler, ce n'est pas uniquement poser des carreaux...

"Comme nous l'avons dit, poser des carreaux XXL est aujourd'hui avant tout un métier d'artisan. Ceux qui veulent avoir la garantie que leur projet sera une réussite doivent s'adresser à des carreleurs expérimentés et qualifiés. Au cours des prochaines années seront peut-être mis au point des matériaux et des techniques qui réduiront la complexité de la pose des carreaux XXL, ce qui les rendra plus accessibles pour une palette de projets plus large. Lunettes RV, scanners 3D... Même l'artisan peut utiliser toutes sortes d'outils contemporains innovants pour travailler plus vite, plus méticuleusement et mieux. Ces applis et outils deviendront de plus en plus courants au fur et à mesure que la profession de carreleur rajeunira."



Henri Dejans



Björn Vangeersdaele



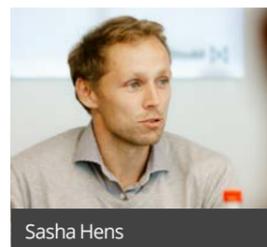
Dimitri Stadsbader



Peter Goegebeur



Ayari Vinck



Sasha Hens

Des questions? Contactez nos experts

Vous pouvez lire le rapport complet de notre table ronde dans les articles individuels auxquels nous renvoyons dans cet aperçu. Vous avez encore des questions? "Les conseils et astuces ci-dessus sont indubitablement trop succincts pour tout aborder. Il ne s'agit que d'un échantillon de toute une série de 'meilleures pratiques'. Vous voulez acquérir davantage de connaissances et d'expérience? Ne manquez pas de consulter nos experts.

- **Weber Belgium**
Sasha Hens, Benelux Product Manager Tile Fixing & Waterproofing
sasha.hens@weber-belgium.be
- **Solidor**
Henri Dejans, Sales & Marketing Director : h.dejans@solidor.be
- **TileTools**
Björn Vangeersdaele, directeur : info@tilexpert.eu
- **Cosentino**
Ayari Vinck, A&D sales Manager : avinck@cosentino.com
- **Schlüter Systems**
Dimitri Stadsbader, Consultant technique : dimitri_stadsbader@schluter.de
- **Polycaro**
Peter Goegebeur, rédacteur en chef : info@polycaro.be



Scannez et regardez la vidéo



“

L'élément important est et reste que tout commence par une analyse correcte du chantier. Sans connaissance approfondie de celui-ci, impossible d'établir un devis correct

Peter Goegebeur
Rédacteur en chef de Polycaro

TABLE RONDE DES CARREAUX XXL

Pourquoi choisir ou non des carreaux XXL, aujourd'hui et demain?

Plus c'est grand, mieux c'est, semble-t-il. Depuis leur lancement il y a une bonne dizaine d'années, la popularité des carreaux XXL ou carreaux grands formats ne cesse de croître. La demande reste forte et les fabricants n'aspirent qu'à y répondre. Une raison suffisante, donc, pour organiser une table ronde afin de sonder les avantages et les inconvénients, mais aussi les points d'attention et l'avenir des carreaux XXL.

Texte : Jesse Van Daele - Photos : oola media

Pourquoi opter pour des carreaux XXL?

"La principale raison d'opter pour des carreaux grands formats est liée à l'effet agrandissant qu'ils ont sur les espaces. Avec des carreaux de sol de grandes dimensions, chaque sorte de pièce paraîtra plus grande et plus luxueuse. Même les petits espaces comme un hall d'entrée ou les toilettes. En outre, le format XXL laisse le matériau s'exprimer lui-même. Les nuances et les motifs ressortent mieux. Cela confère davantage de cachet à l'ensemble et respire le luxe. Pas étonnant dès lors que les maîtres d'ouvrage et prescripteurs aient adopté cette tendance. Les carreaux XXL conviennent également tant pour l'intérieur que pour l'extérieur, permettant ainsi à l'intérieur de se prolonger au maximum et pratiquement sans discontinuité dans le jardin. Sans oublier la facilité d'entretien. Les joints à nettoyer sont en effet moins nombreux."

"Pourtant, il y a aussi des inconvénients non négligeables. En raison de leur taille et de leur poids, il faut veiller à les poser correctement. Dans le cas contraire, le risque de casse ou d'autres problèmes est bien réel. En raison de la pose réservée aux hommes de métier et du prix des carreaux proprement dits, les grands formats ne sont pas à la portée de tous. Mais cela ne pose aucun problème pour les fabricants, car cette exclusivité constitue une des raisons de la popularité des formats XXL."

Pourquoi faire appel à de véritables hommes de métier?

"L'engouement pour les formats XXL a commencé vers 2010. Il s'agit donc d'une discipline relativement jeune dont les meilleures pratiques ont été développées par le biais d'essais et erreurs. L'expérience est le nom que nous donnons à nos erreurs cumulées, dit un proverbe, et ici aussi le secteur a dû payer – souvent au sens littéral – un droit d'apprentissage. Cette période est désormais derrière nous et plusieurs carreleurs expérimentés savent aujourd'hui comment aborder au mieux chaque projet. Et comment livrer même les sols XXL les plus prestigieux à la plus grande satisfaction de tous."

"Le problème, c'est que, pour l'instant, seul un nombre limité de carreleurs possèdent l'expertise adéquate. La pose de carreaux XXL constitue en effet une spécialité au sein de la spécialisation du carrelage. Ce petit groupe peut d'ailleurs encore être divisé en deux catégories : ceux qui posent des carreaux XXL et ceux qui les utilisent de manière créative. Ceux qui en font un véritable artisanat."

"Ces carreleurs jouent aussi le rôle d'une sorte d'incubateur ou laboratoire que les fabricants peuvent utiliser pour discuter des innovations, les tester et même les lancer sur le marché. Reconnaisantes, les grandes marques ne s'en privent pas."

Des hommes de métier expérimentés qui collaborent étroitement avec les fabricants... Tout ne fonctionne-t-il dès lors pas comme sur des roulettes?

"Non. Et c'est là un paradoxe. Par rapport au passé, les maîtres d'ouvrage sont beaucoup plus méticuleux et exigeants. Ils posent des exigences très élevées à leur projet de carrelage, ce qui est tout à fait compréhensible en raison du prix. Mais ces exigences doivent rester réalistes. Aujourd'hui, ils veulent ce qu'il y a de mieux pour pas cher. Ce faisant, ils sont plus enclins à faire confiance à un carreleur qui parle bien qu'à quelqu'un d'expérimenté qui pratique un prix justifié."

"Les clients sont également beaucoup mieux informés qu'auparavant. Ils font des recherches en ligne pour se faire une bonne idée de comment procéder. Cependant, Internet regorge d'informations erronées. Ce n'est pas surprenant en soi, mais ce qui est beaucoup plus ennuyeux, c'est que même les canaux d'information calibrés ne proposent pas un cadre efficace. Les instances officielles – et nous pensons ici principalement à Buildwise (l'ancien CSTC) – ne créent pas de clarté, n'établissent pas de directives concluantes. Les zones d'ombre sont nombreuses : il sera préférable de, il est conseillé de... Buildwise devrait apporter de la clarté, mais reste délibérément vague dans ses directives. En raison, possiblement, d'aspects sensibles du point de vue juridique."

"Il serait toutefois préférable d'apporter de la clarté. Elaborer des directives strictes tout en surveillant de près le marché afin d'adapter rapidement et correctement les réglementations en cas de lancement d'une innovation qui s'écarte à raison des règles établies."

Comment trouver un terrain d'entente entre les hommes de métier et les maîtres d'ouvrage plus exigeants?

"Il importe de se concerter préalablement avec le client. Expliquez-lui ce que vous allez faire en tant que carreleur et pourquoi. Cela permettra non seulement d'éviter de nombreuses discussions par la suite, mais vous gagnerez aussi plus rapidement la confiance du client. Même si vos décisions s'écartent de ce qu'il avait lui-même à l'esprit."

"Un exemple? Une des meilleures pratiques les plus connues consiste à commander un carreau supplémentaire afin de compenser les éventuels problèmes. Ceux-ci peuvent être de nature diverse. Une erreur de pose, mais aussi de la casse lors du transport ou du déplacement. Une erreur de conception ou un changement de point de vue chez le client pourront également être à l'origine du problème, et ce carreau de réserve permettra de résoudre celui-ci rapidement. Dans le cas de projets avec des formats XXL coûteux, cette approche sera moins évidente. Les maîtres



Henri Dejans, Sales & Marketing Director
SOLIDOR

d'ouvrage choisiront plus facilement un entrepreneur n'incluant pas une telle 'sécurité supplémentaire' dans son devis. Un carreau XXL représente facilement plus de 3 m²! Mais ils seront trop souvent déçus. La durée du projet s'allongera soudainement ou, pire encore, le carreau ne sera plus disponible. Mieux vaut donc faire appel à un professionnel qui est conscient que les projets ne se déroulent pas toujours sans accroc, même avec les carreleurs les plus expérimentés et les produits ayant largement fait leurs preuves. Notre devise : faites confiance aux professionnels. Les grandes marques qui vendent des produits onéreux se font un plaisir de renvoyer les clients vers des carreleurs ayant suffisamment fait leurs preuves. Elles ont ainsi l'assurance que leurs produits seront entre de bonnes mains. Lorsque les maîtres d'ouvrage demandent eux-mêmes des devis, ils seront souvent déçus. Car, malheureusement, les 'cowboys' sont encore nombreux."

Comment augmenter le nombre de véritables professionnels? Quelle importance revêt le partage des connaissances?

"L'objectif est que les carreleurs expérimentés transmettent leurs connaissances et leur expérience. Non seulement aux nouveaux hommes de métier en devenir, mais aussi aux autres acteurs du secteur. Ce qu'ils font principalement aujourd'hui par le biais de formations. Ou l'élaboration de directives et meilleures pratiques dans le manuel 'Le Carreleur' de Constructiv, récemment actualisé par BITA. Les fabricants et les fournisseurs tirent quant à eux la charrette en organisant des roadshows, des exposés et d'autres événements."

"En fait, les écoles et autres centres de formation devraient montrer la voie dans ce domaine. Mais c'est bien trop peu le cas aujourd'hui. Les enseignants, en particulier, pourraient passer à la vitesse supérieure. De nos jours, certains carreleurs sortent encore de l'école avec l'idée qu'ils vont poser du carrelage dans du mortier. C'est un véritable scandale. Les entrepreneurs de jardins forment également un groupe cible pour lequel une courte formation de carrelage serait la bienvenue. Eux aussi commencent aujourd'hui à utiliser du mortier, souvent à la demande du client. Mais, beaucoup plus important encore, les architectes feraient également bien de suivre des formations complémentaires sur la conception correcte avec des carreaux XXL. Ou se faire assister par des professionnels expérimentés lors de la phase de conception. Le partage des connaissances s'avère le meilleur moyen pour réduire les problèmes au strict minimum."

Quel rôle la durabilité joue-t-elle ici?

"L'objectif de pratiquement toutes les grandes marques consiste à rendre l'ensemble du cycle de vie durable. À garantir l'extraction, la production, le transport, la pose, l'utilisation, la démolition, le recyclage et la réutilisation neutre en CO₂ et sans perte de qualité. Nous y parvenons déjà actuellement grâce, notamment, à plusieurs techniques de

compensation. Mais moyennant quelques investissements réfléchis, une économie durable et circulaire devrait être possible pour n'importe quel fabricant."

"Le collage forme actuellement une question délicate. S'il est impossible de s'en passer à l'intérieur, il est par contre possible, en extérieur, de recourir à des plots pour la terrasse ou à des ancrages mécaniques pour le bardage. Pourtant, nous constatons que l'aspiration à la durabilité ne cesse de gagner du terrain, tant du côté des fabricants que du client final. Il nous paraît évident que des esprits brillants trouveront bientôt des solutions à la fois durables et qualitatives pour ancrer les carreaux d'une manière qualitative et circulaire. D'ailleurs, les plots pour carrelages extérieurs sont déjà fabriqués à partir de matériaux recyclés et peuvent être démontés rapidement pour être réutilisés. La boucle est déjà totalement bouclée."

Que nous réserve l'avenir?

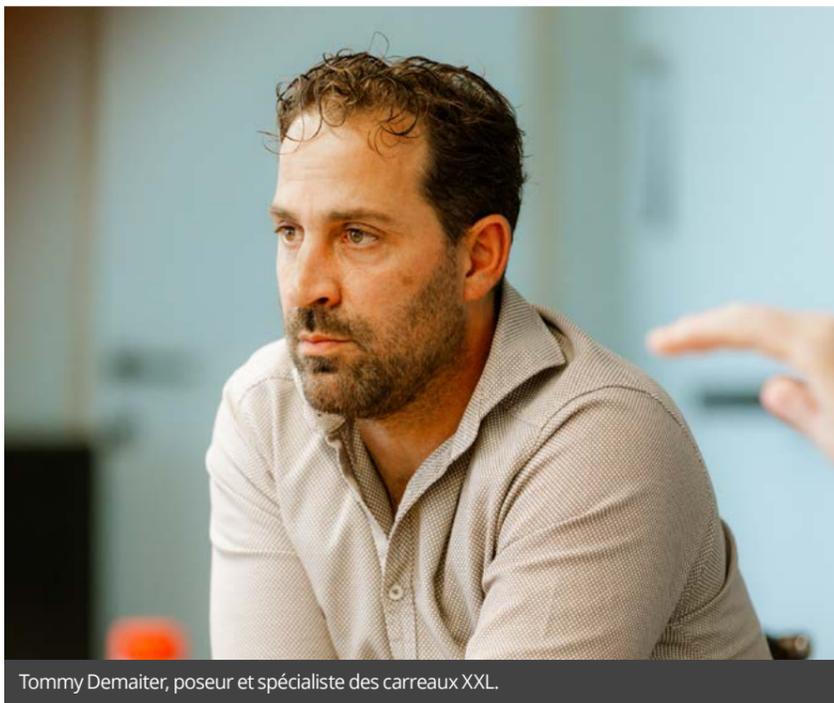
"Le marché n'est pas encore en train de ralentir, que du contraire. Au cours des prochaines années, la demande ne fera qu'augmenter. Nous nous attendons à une nouvelle croissance exponentielle pour les terrasses et les façades, surtout pour ce qui concerne les carrelages extérieurs avec des formats XXL. L'offre ne cesse également de s'élargir : carreaux pressés, laminés... Des carreaux présentant une composition unique de centaines d'éléments qui, ensemble, forment un nouveau type de matériau... L'expérimentation et l'innovation sont constantes, permettant ainsi à chaque client de réaliser un projet pratiquement unique."

"Grâce aux versions plus fines, comme les 3 millimètres, les carreaux XXL deviennent également

plus légers. Ce qui leur ouvre les portes de différentes applications : outre les sols et les murs en formats XXL, on connaît déjà les bardages de façades, plans de cuisines, meubles et piscines réalisés avec des formats XXL. Mais d'autres éléments architecturaux suivront évidemment."

"Comme nous l'avons dit, poser des carreaux XXL est aujourd'hui avant tout un métier d'artisan. Ceux qui veulent avoir la garantie que leur projet sera une réussite doivent s'adresser à des carreleurs expérimentés et qualifiés. Au cours des prochaines années seront peut-être mis au point des matériaux et des techniques qui réduiront la complexité de la pose des carreaux XXL, ce qui les rendra plus accessibles pour une palette de projets plus large. Lunettes RV, scanners 3D... Même l'artisan peut utiliser toutes sortes d'outils contemporains innovants pour travailler plus vite, plus méticuleusement et mieux. Ces applis et outils deviendront de plus en plus courants au fur et à mesure que la profession de carreleur rajeunira."

"Mention spéciale, ici, pour le BIM. Ou un système similaire évolué. Il est préférable que les prescripteurs fixent de bons accords au préalable, en étroite concertation avec le carreleur. En utilisant les connaissances et l'expérience de chacun pour arriver au meilleur résultat possible. Le BIM pourrait donner un coup de pouce supplémentaire à cette collaboration, mais la plupart des professionnels du carrelage ne sont pas encore prêts pour cela. Ici aussi, un échange de connaissances peut s'avérer nécessaire. Nous verrons bien ce que nous réserve l'avenir. Mais aujourd'hui, les carreaux XXL sont d'une qualité extrêmement élevée et ont un coût. Il faut dès lors utiliser des matériaux appropriés et, surtout, faire appel à des hommes de métier expérimentés pour les poser."



Tommy Demaiter, poseur et spécialiste des carreaux XXL.

TABLE RONDE DES CARREAUX XXL

En tant que carreleur, à quoi faut-il faire attention lors de la pose de carreaux XXL?

Lorsqu'il s'agit de poser des carreaux XXL, la sagesse l'emporte souvent sur l'avarice. Mais pourquoi investir dans un carrelage coûteux et esthétiquement très réussi si c'est pour économiser sur sa pose correcte? Car c'est précisément là que le bât blesse dans de nombreux projets. Le conseil de notre panel d'experts? Confiez votre projet à un carreleur expérimenté. C'est là le seul moyen pour avoir la garantie d'un résultat final fantastique et d'une longue durée de vie. Si vous ne le faites pas, il y aura de fortes chances que les coûts de rectification du projet mal réalisé explosent. Car carreler, ce n'est pas uniquement poser des carreaux...

Texte : Jesse Van Daele - Photos : oola media

Vous avez la fiche technique?

"Chaque carreau est différent. Il n'existe dès lors pas de méthode de pose uniforme. Pour être sûr de la méthode de pose, il sera préférable de se référer à la fiche technique. S'il y en a une. Et si elle est correcte. En effet, certains carreaux changent de nom de produit, deviennent des marques de distributeur avant d'être proposés à un client. Alors, s'il n'y a pas de fiche technique..., fiez-vous à vos propres connaissances, à votre expérience et aux meilleures pratiques que vous trouverez notamment ci-dessous."

Tout commence par une bonne base

"Pour poser des carreaux XXL, il est essentiel de disposer d'un support bien préparé et plan. Le carreau doit pouvoir reposer 'à son aise'. Sans être serré, ni tordu. Sinon, les risques de fissuration seront élevés. Comme pour un sol en mosaïque, la tolérance zéro est de mise. Si le support n'est pas tout à fait correct, vous hypothéquez sensiblement les chances d'obtenir un bon résultat final. Pour déterminer les techniques de pose appropriées, il sera préférable de commencer par un contrôle général. Vérifiez



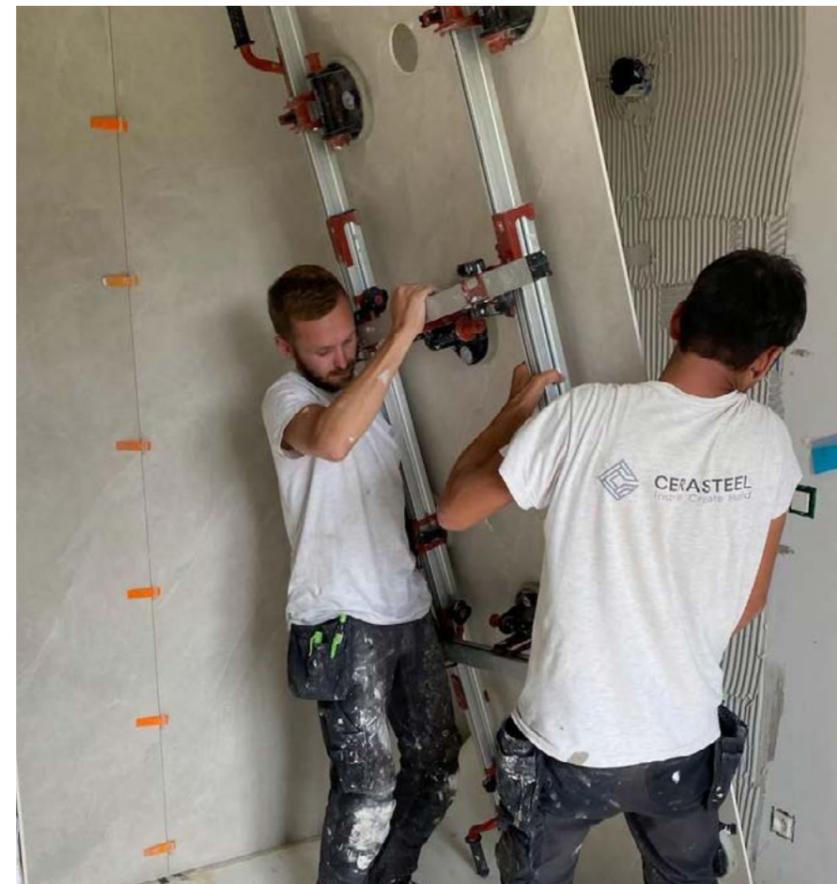
De nos jours, trop de carreleurs entament les travaux de pose sans connaître le taux d'humidité.

Tommy Demaiter
Poseur et spécialiste des carreaux XXL.

notamment la stabilité, la planéité, la verticalité, le niveau, la dureté et le taux d'humidité résiduelle (chape liée au ciment : max. 2,5%, chape anhydrite : 0,5%). De nombreuses mauvaises exécutions seront le résultat d'un contrôle trop laxiste des conditions présentes et d'une réflexion préalable insuffisante."

"Mesurer, c'est savoir. Commencez à carreler uniquement si la chape est suffisamment sèche. À l'instar du parqueteur, utilisez un hygromètre. De nos jours, trop de carreleurs entament les travaux de pose sans connaître le taux d'humidité. Avec comme conséquence des carreaux cassés et des larmes après la réception des travaux. Éliminez la saleté et les résidus de plâtre. Dépoussiérez et dégraissez le support. Contrôlez la membrane anti-humidité dans le mur. Si nécessaire, appliquez un apprêt (primaire). Et assurez la protection adéquate des menuiseries, vitrages et seuils de porte déjà installés."

"Vérifiez ensuite que la face de pose des carreaux fournis n'est pas sale et faites de même avec les autres produits. Contrôlez la température ambiante. C'est très important, car le carrelage pourra être affecté par les conditions climatiques. En règle générale, il ne faudra pas carreler si le support présente une température supérieure à



+25°C et inférieure à +5°C pendant la pose ou pendant le durcissement des produits de fixation, et ce jusqu'à 24 heures après l'application. Ne carreliez pas non plus si le support est exposé à un ensoleillement extrême, à un vent sec, à des courants d'air ou à une pluie battante pénétrant à l'intérieur. C'est pourquoi il conviendra de fermer les bâtiments en phase de gros œuvre avec du film plastique en cas de conditions météorologiques défavorables. Enfin, contrôlez le type, l'emplacement et le sens de rotation des portes intérieures."

"Si nécessaire, il sera préférable de rendre le support rugueux et d'éliminer les irrégularités en appliquant une couche d'égalisation, par exemple."

Le double encollage : indispensable

"En cas de système mariant carreaux XL et chauffage par le sol, surtout, il sera préférable d'utiliser une natte de désolidarisation. Il s'agit d'une natte élastique dont le matériau est perméable à la chaleur. Vous pourrez utiliser cette natte sur des panneaux de bois, du béton frais ou une chape au ciment. Sa fonction? La natte absorbera les tensions du support. Elle 'désolidarise' ainsi le support du revêtement de finition. Les contraintes de cisaillement seront dès lors absorbées, ce qui permettra d'éviter que les carreaux se brisent."

"Avec ou sans natte de désolidarisation, les carreaux XXL devront quoi qu'il en soit être doublement encollés en les glissant dans des stries de colles parallèles sur la face à poser du carreau et sur le support. Un long chemin a déjà été parcouru dans ce domaine. Au début, les carreaux XXL étaient encore posés dans du mortier, une pratique tout à fait exclue aujourd'hui. On a ensuite opté pour du sable non-lié et des silicones. On a même utilisé de la mousse de polystyrène et de la mousse pour blocs treillis. Mais nous savons aujourd'hui que le collage constitue la voie à suivre."

"De nos jours, chaque carreleur sait que, dans tout projet de carrelage, un collage approprié s'avère crucial. Mais lorsque l'efficacité des différentes colles a été testée il y a quelques années, la moitié d'entre elles ne satisfaisaient pas à la norme européenne. Heureusement, le carreleur est aujourd'hui devenu plus intelligent et n'opte plus pour la colle la moins chère, mais bien pour des colles de grandes marques ayant fait leurs preuves. Les marques A donnent également des conseils sur la manière de mener à bien des projets XXL. En ce qui concerne les distributeurs, les produits adhésifs de qualité inférieure semblent en voie de disparition, même si l'on ne peut pas dire que les "cow-boys de l'adhésif" aient tous disparu."

"Une remarque tout de même : les 'colles à carrelage à action désolidarisante' n'existent pas! Il s'agit d'un terme inventé. Une colle à carrelage durcie n'aura jamais une fonction désolidarisante, quoi que puissent prétendre certains fabricants, vendeurs ou médias (même spécialisés)! "Mais, certains adhésifs sont si souples qu'ils peuvent absorber d'énormes tensions."

"Pour poser des carreaux de sol et muraux de façon parfaitement plane et nivelée, vous pourrez recourir à un système de nivellement pour carrelage. Ce système élimine les différences de niveau entre les carreaux, de telle sorte que vous pourrez avoir l'assurance qu'aucun bord de carreau ne dépassera. Et que les carreaux seront parfaitement droits et bien à leur place. Veillez cependant à placer correctement les éléments de nivellement. Sinon, le carreau risquera de ne pas adhérer. Et vous obtiendrez précisément ce que vous essayez d'éviter."

L'importance des joints

"Nous constatons chez certains prescripteurs une tendance à poser les carreaux grands formats les uns contre les autres. Sans joints. Ils sont confortés dans leur conviction, entre autres, par les salles d'exposition de carrelage où les carreaux

sont posés sans joints. Mais ne vous y trompez pas, sans joints, les carreaux finiront par se briser tôt ou tard. Les joints répartissent les tensions sur le carrelage et sont absolument nécessaires pour absorber les mouvements thermiques. Veillez donc à ce qu'ils soient suffisamment larges. Un minimum de 3 mm s'avèrera nécessaire."

"Mais, pour les carreaux XXL, où faudra-t-il de préférence prévoir ces joints? Les joints de dilatation doivent être prévus en fonction de l'état du support. Dans le cas d'une chape au ciment ordinaire, il faut prévoir des joints tous les 50 m² et tous les 8 mc. Et tous les 36 m² ainsi que tous les 6 mc en cas de chauffage par le sol. Pour s'assurer que les joints de dilatation seront bien repris dans le support et que la symétrie sera respectée là où c'est nécessaire, un plan de pose préalable pourra s'avérer très utile."

Souvent, ces plans de pose seront élaborés en connaissance de cause par des architectes expérimentés, mais il arrivera tout aussi souvent qu'il n'y ait pas grand-chose sur quoi s'appuyer. Il sera préférable que les prescripteurs passent de bons accords au préalable avec les carreleurs, l'installateur de chauffage par le sol et le chapiste. Leur expérience combinée garantira que l'esthétique et la fonctionnalité durable iront de pair. D'ailleurs, il sera essentiel de connaître à l'avance les dimensions exactes des carreaux à poser. En d'autres termes, celles-ci doivent être disponibles afin de pouvoir être remesurées dans la réalité."

Vous pouvez retrouver la suite de cet article sur notre plateforme www.policaro.be.



En savoir plus ?

Scannez le code QR pour regarder la vidéo et lire la suite de cet article en ligne



Dimitri Stadsbader, Consultant technique Schluter-Systems.



Björn Vangeersdaele, directeur de TileTools.



Sasha Hens, Benelux Product Manager Tile Fixing & Waterproofing - Weber Belgium

PARTNER CONTENT COSENTINO

À même le sol chez Cosentino : trois avantages du revêtement en Dekton®

Même s'il n'y paraît pas de prime abord, le revêtement de sol est un élément d'importance cruciale dans un intérieur. Il est souvent décisif et susceptible de faire ou non du résultat final une parfaite réussite. Le spécialiste des surfaces durables Cosentino est réputé pour ses solutions en Dekton® destinées aux cuisines et aux salles de bains, mais saviez-vous que ce matériau pouvait aussi parfaitement être utilisé comme revêtement de sol? Trouvez l'inspiration grâce à Cosentino et découvrez tous les avantages d'avoir un produit de qualité tel que le Dekton® à vos pieds.

Texte et photos : Cosentino



Chaque pièce nécessite un type de revêtement de sol différent en fonction de son usage, de ce qui l'entoure et de son intensité d'utilisation. Le Dekton® est un matériau extrêmement solide fabriqué à base d'un mélange unique de minéraux naturels spécialement conçus pour pouvoir encaisser les chocs. Son processus de production et de traitement permet d'obtenir une surface polyvalente capable de résister parfaitement à la chaleur et aux rayures.

Les finitions du Dekton® lui confèrent par ailleurs une porosité quasi nulle, qui vous garantit une absence de taches et de détériorations permanentes. Qu'il soit placé dans la cuisine, dans la salle de bains ou sur la terrasse, le Dekton® constituera le matériau de base idéal de tout sol, dans n'importe quel type d'espace. Vu sa résistance en cas de forte intensité d'utilisation, c'est également un

revêtement de sol de premier choix pour les lieux publics.

Le revêtement de sol a un impact évident et surtout immédiat sur le ressenti spatial. Si vous installez un revêtement dans une petite pièce, optez pour des teintes plus claires de sorte à créer une sensation d'espace plus vaste. Utilisez le même matériau et les mêmes coloris dans les autres pièces, voire sur la terrasse, pour une unicité absolue dans l'habitation. Vous disposez de suffisamment d'espace? Dans ce cas, un ton plus foncé dotera l'ensemble d'une certaine élégance et d'une aura de luxe particulière.

Le Dekton® existe en différents formats, formes et épaisseurs (0,8 cm pour l'intérieur et 1,2 cm pour l'extérieur). Les grands formats (à partir de 106 x 71 cm, prix consommateur

102€ hors TVA et installation) permettent de limiter les joints à un minimum et de créer un ensemble presque homogène. Les possibilités de conception sont infinies.



Cosentino City Antwerpen

Kloosterstraat 96
2000 Antwerpen
België

+32 2 789 70 05
antwerpcity@cosentino.com
www.cosentino.com

TileTools et Montolit : le duo en or pour les professionnels du carrelage

Qui d'autre que le carreleur lui-même peut identifier les outils de qualité les plus adaptés à son travail? Expert de référence dans le domaine des formats XXL, Björn Vangeersdaele est également distributeur de Montolit. Nous nous sommes entretenus avec ce professionnel qui s'est non seulement vu offrir la chance de distribuer Montolit par l'intermédiaire de TileTools, mais qui utilise aussi les outils de ce fabricant au quotidien dans son atelier.

Texte : Piet Andries - Photos : TileTools



Selon Björn Vangeersdaele, le partenariat avec Montolit constitue un véritable 'win-win' pour les clients. "Nous connaissons parfaitement le secteur et pouvons donc les conseiller sur la base d'une expérience commune. Par exemple, nous recommandons des outils sur mesure, adaptés à la tâche à accomplir. Mais cela ne s'arrête pas là. Comme TileTools suit de près les innovations et les nouvelles tendances, les carreleurs peuvent s'adresser à nous pour tous leurs problèmes et nous cherchons ensemble la solution adéquate", explique-t-il. En distribuant les outils Montolit, TileTools propose non seulement des produits de haute qualité, mais offre de l'expertise et une assistance pour tous les défis en matière de carrelage.

Une multitude de possibilités

Björn Vangeersdaele est entré en contact avec Montolit lors de formations en Italie, axées sur les carreaux XXL, un domaine dans lequel il s'est perfectionné et s'est fait un nom. Ce qui a débuté par la découverte des outils pour formats XXL s'est rapidement mué en une appréciation de la qualité, du design réfléchi et de la large gamme

de Montolit. Et cela fonctionne dans les deux sens. "Nous collaborons étroitement avec le département de recherche de Montolit parce que nous sommes encore actifs sur le terrain au quotidien", ajoute-t-il.

Montolit propose une large gamme pour la pose et le travail de toutes sortes de carreaux. Les coupe-carreaux Masterpiuma sont très appréciés pour les carreaux d'un centimètre, tandis que la Flash Line EVO3, avec ses trois molettes de coupe différentes, s'avère tout simplement indispensable pour les formats XXL. La dernière acquisition, baptisée Atlas, est un support réglable qui vient en aide au carreleur lors de la découpe de carreaux grands formats avec les coupe-carreaux Masterpiuma. Cette innovation change la donne en réduisant le risque de bris et en aidant le carreleur à fournir des travaux de super qualité.

Innovations en vue

Notre professionnel explique comment les outils Montolit et sa propre expérience constituent une combinaison parfaite pour travailler et poser les

carreaux, et ce pour les chantiers tant faciles que complexes. Pour les clients, acheter des outils Montolit chez Björn Vangeersdaele s'apparente à une formule imbattable : 1 + 1 = 3. Et que peut-on attendre de l'avenir? "Début 2024 sera lancée sur le marché une ventouse sur batterie", révèle Björn Vangeersdaele. En outre, plusieurs outils bénéficieront d'une mise à jour, ce qui permettra à Montolit de continuer à progresser et à innover dans le monde du carrelage.



TileTools
Kooigemstraat (S) 1
8554 Sint-Denijs
België

+32 475 89 43 30
info@tileexpert.eu
www.tiletools.be

"Grâce à webercol XXL, je dors sur mes deux oreilles"

Les carreaux grands formats représentent un défi majeur pour de nombreux carreleurs. En raison de leur mise en œuvre plus fastidieuse et du risque coûteux de casse, ils nécessitent une approche plus réfléchie. Afin de rassurer le carreleur mais aussi de faciliter son travail, Weber a développé webercol XXL. Pour Gert Hendrickx, de l'entreprise de sols et carrelages Hendrickx Vloer- en Tegelwerken, utiliser webercol XXL permet de garantir une qualité durable et d'éviter les soucis. "Cette colle offre beaucoup plus d'avantages que n'importe quelle autre."

Texte : Piet Andries - Photos : Weber Belgium



Pas de natte de désolidarisation

La confiance du carreleur de Hofstade en cette colle XXL l'a même conduit à utiliser celle-ci de façon standard pour tous les formats qu'il pose. "Nous posons aussi souvent du carrelage imitation parquet sur du chauffage par le sol, ce que webercol XXL nous permet de faire sans natte de désolidarisation. Nous économisons ainsi une opération supplémentaire ainsi que le coût d'une telle natte. Ne vous méprenez pas sur l'étiquette XXL, cette colle permet en effet de multiples applications." Gert se sent également soutenu, car il peut faire appel au savoir-faire et aux conseils des spécialistes de Weber pour des conseils spécifiques pour chaque chantier. Un simple coup de téléphone suffit. Venons-en à l'aspect technique. La colle XXL de Weber fait partie de la catégorie S2, c'est-à-dire 'hautement déformable'. Avec une déformation transversale supérieure à 5 millimètres, cette colle peut résister aux fluctuations de température et aux contraintes variables liées à un système de chauffage par le sol, par exemple. Elle convient même pour les carreaux grands formats dont la face inférieure est constituée d'un voile de fibre de verre. Pour conclure, comment Gert résumerait-il ce produit? "Webercol XXL me coûte un peu plus cher, mais me permet de dormir sur mes deux oreilles, car je n'ai jamais rencontré le moindre problème avec ce produit au cours de toutes ces années." Un message qui marquera assurément les esprits...

Moins de stress pour un travail de meilleure qualité

"Le temps ouvert plus long joue un rôle important pour les carreaux grands formats", confirme Sasha Hens, product manager Tile Fixing chez Weber Belgium. "En raison de la complexité de la pose, la mise en œuvre des formats XXL prend plus de temps, de telle sorte que la colle ne doit pas former une pellicule trop rapidement. Généralement, les carreaux grands formats sont découpés dans une autre pièce puis doivent être transportés avec précaution sur le lieu de pose. Tout cela prend donc un peu plus de temps."

"Mais grâce à ce temps ouvert plus long, je travaille plus à mon aise, ce qui est d'autant plus important pour ces grands formats plus coûteux. Les stocks de tels carreaux sont généralement plus réduits, ce qui ajoute à la pression", ajoute Gert. Et la prudence est la gardienne du magasin de porcelaine. Gert cite encore un autre avantage : "dans une salle de bains, une fois la chape réalisée, vous pouvez appliquer webercol XXL directement, après seulement une semaine. C'est exceptionnel."



Weber Belgium
Oostvaardijk 10
1850 Grimbergen
België

+32 22547854
info@weber-belgium.be
www.belgium.weber.nl

Une pose sûre des grands formats

Les carreaux en céramique et les dalles en pierre naturelle de grand format sont devenus incontournables pour la conception des revêtements de sol. Ceux-ci doivent impérativement disposer d'un support adéquat pour que leur pose soit durable et sûre. Avec le système de désolidarisation Schlüter-DITRA, les professionnels du carrelage et de la pierre naturelle disposent, depuis plus de 35 ans, d'une solution fiable pour la pose durable et sans dégâts de grands formats en intérieur. De plus, grâce à la géométrie du produit, qui a récemment été repensée, la natte est encore plus facile à appliquer qu'auparavant.

Texte et photos : Schlüter Systems



Des solutions système éprouvées garantissent des revêtements intacts, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur

En effet, la nouvelle fonction Easyfill y veille : des trous d'aération intégrés dans les coins des alvéoles permettent à l'air de s'échapper plus rapidement et facilitent l'application du mortier-colle. La nouvelle géométrie améliore en outre l'ancrage du mortier-colle. De plus, la natte est encore plus facile à couper à la bonne longueur, grâce aux lignes de coupe de la trame Easycut. Elle en devient également plus flexible, ce qui facilite son déroulement et sa tenue.

La version améliorée de la natte DITRA est synonyme de fiabilité en termes de désolidarisation, d'étanchéité, de répartition des charges, de répartition de la chaleur et d'égalisation de la pression de vapeur, et ce même sur des supports délicats, tels que les planchers en bois ou les chapes fraîches. Les nouvelles fonctions rendent

ce classique encore meilleur, tout simplement. Ainsi, la natte de désolidarisation appréciée et éprouvée facilite désormais encore davantage la vie des poseurs de carreaux et de dalles de grand format en pierre naturelle.

Pose en extérieur

Schlüter-Systems propose la technologie de revêtements Schlüter-BEKOTEC-DRAIN pour la pose en toute sécurité de matériaux de grand format, même sur des terrasses. Ce système s'articule autour du panneau à plots pour chape BEKOTEC-EN 23 FD. Ce dernier se pose directement sur l'étanchéité ou sur le drainage de surface Schlüter-TROBA-PLUS mis en œuvre sur une forme de pente.

Étant donné que le retrait qui se produit pendant la prise de la chape est réduit entre les plots, toute la surface de la chape reste exempte de déformations et de fissures de retrait critiques. Une fois la chape praticable, il

suffit de coller le système de drainage et de désolidarisation composite Schlüter-DITRA-DRAIN, sur lequel seront ensuite posés les carreaux en céramique ou les dalles de pierre naturelle de grand format.

Toutes les informations sont disponibles sur le site Internet de Schlüter.



Schlüter Systems - Benelux bureau
Schotelven 28
2370 Arendonk
België

+32 14 44 30 84
benelux@schluter.de
bekotec-therm.nl

SOLIDOR, pionnier comme fabricant de plots de terrasse réglables depuis 45 ans

Depuis 1978, SOLIDOR est un pionnier dans le monde des plots de terrasse réglables. Nous sommes fiers de dire que tous nos produits sont fabriqués en Belgique, dans le but principal de fournir en permanence une qualité à nos clients et de maintenir des délais de livraison courts.

Texte et photos : SOLIDOR

Un de nos produits les plus remarquables est notre système de support en aluminium breveté Structusol, soutenu par nos plots de terrasse réglables. Conçu pour simplifier l'installation, ce système permet aux installateurs de poser facilement des dalles de grand format. Il offre également une stabilité et une flexibilité inégalées dans le motif de pose. Notre produit n'est pas passé inaperçu. Structusol a reçu une reconnaissance prestigieuse sous la forme de deux prix, dont le Design X50 Designregio Kortrijk Award et le BTP Award en France.

Chez SOLIDOR, nous visons des solutions globales pour vos projets de terrasse. C'est pourquoi nous avons développé l'accessoire Inox L, qui peut être parfaitement combiné avec le système de support en aluminium Structusol. Non seulement il permet de finir les bords de votre terrasse avec des dalles, mais il vous permet également de créer facilement plusieurs marches pour un escalier.

Essayez le tout nouveau calculateur de terrasse

Notre engagement envers l'innovation a récemment abouti au lancement de notre tout nouveau calculateur de terrasse. Auparavant, il existait déjà un calculateur de plots de terrasse, mais il avait des fonctionnalités limitées.

Cet nouvel outil est spécialement conçu pour calculer votre projet de terrasse SOLIDOR de manière complète et sans restrictions, vous permettant de démarrer rapidement et efficacement. Pour plus d'informations et pour essayer le calculateur, vous pouvez visiter notre site web calculator.solidor.be

Chez SOLIDOR, nous visons toujours la plus haute qualité et le meilleur service, et nous continuons à améliorer nos produits pour répondre aux besoins de nos clients. Grâce à notre expérience, notre production locale et nos solutions

innovantes, vous pouvez compter sur SOLIDOR pour tous vos besoins en terrasse. Nous sommes votre partenaire pour créer des espaces extérieurs magnifiques et durables.



SOLIDOR LEVELLING SOLUTIONS

Solidor
Kouterstraat 11 B
8560 Wevelgem
België

+32 (0)56 41 35 70
info@solidor.be
www.solidor.be



5 questions de fin d'année à l'industrie : que savons-nous déjà sur 2024 ? (partie 2)

Nous approchons des derniers carrelages et des derniers plans de travail en pierre naturelle de l'année. L'heure est donc au bilan. Pour ce faire, nous avons posé les cinq mêmes questions aux dirigeants de plusieurs grandes entreprises. Ils nous parlent non seulement de leurs faiblesses et leurs forces, mais aussi des perspectives pour l'année à venir et des opportunités qu'elle recèle. La seule certitude quant l'avenir, c'est que rien n'est certain, mais les réponses à nos questions de fin d'année offrent tout de même quelques repères.

Texte : Piet Andries

C'est une année charnière que nous venons de vivre. Le boom post-corona est retombé, les prix de l'énergie et l'incertitude géopolitique ont continué à peser sur 2023, tandis que les taux d'intérêt élevés des six derniers mois sont venus freiner la croissance du secteur de la construction, ou du moins la perspective d'une reprise.

Au cours de l'année écoulée, il a parfois fallu faire preuve de patience, improviser ou même par moments dorer la pilule. Mais cette année n'a pas été un calvaire pour tout le monde, ni à tous les niveaux, et la volonté d'innovation est restée intacte. C'est ce que les salons 2023 nous ont appris. Du coup, comment les acteurs clés du secteur l'ont-ils vécu ? Et peut-on déjà déboucher le champagne pour 2024 ?

Quel est le plus grand défi pour le secteur du carrelage ou de la pierre naturelle ? Et quelle est, selon vous, la bonne approche ?

Isabel : "Pour le secteur de la pierre naturelle, le plus grand défi reste la concurrence avec d'autres matériaux (lire : la céramique) mais aussi certains préjugés. La bonne approche consiste donc à continuer à commercialiser la pierre naturelle de manière attrayante en utilisant de belles images et de belles vidéos. Il est aussi important de jouer pleinement la carte des réseaux sociaux."

Quelle technologie, innovation ou tendance offre la plus grande opportunité et pourquoi ?

Isabel : "Le grand facteur d'innovation est principalement la variété des finitions de la pierre naturelle. Si vous voyez du granit en finition antidérapante ou cuir, cela change totalement la pierre. Aujourd'hui, le secteur innove au niveau des finitions."

Quelles sont les priorités de votre entreprise ou organisation, qu'espérez-vous atteindre et allez-vous faire des ajustements dans votre stratégie ?

Isabel : "La BNSA s'engage à fournir un soutien technique au niveau de la pierre naturelle, tel que des tests, des déclarations de performance, des fiches techniques, la plateforme technique et fournit également un soutien marketing. Elle fait la promotion de la pierre naturelle sous toutes ses formes à l'aide de photos, du livre sur la pierre naturelle, mais aussi de vidéos et de marketing numérique..."

Qu'attendez-vous de l'économie en 2024 ?

Isabel : "On ressent encore le contrecoup de la pandémie, une période de pic que nous ne parvenons plus à égaler aujourd'hui. On peut comparer l'année dernière avec l'année qui a précédé le coronavirus. Il est à craindre que l'année 2024 soit différente en raison de la crise économique, mais j'espère une stagnation et une continuité. La pierre naturelle s'est avérée être un marché de niche, opérant dans le niveau plus haut de gamme, et moins sensible à la conjoncture économique. L'avantage est que les prix des conteneurs ont chuté massivement, ce qui a rétabli les lignes d'approvisionnement avec la Chine et le Viêt Nam."

Votre opinion en une phrase ?

- **Intelligence artificielle :** Un bon complément à notre propre intelligence.
- **Mondialisation :** Bien mais moins durable.
- **Durabilité :** Il faut s'engager et informer.
- **Client du futur :** Choix conscients, privilégie la qualité.
- **Logements plus petits :** La voie à suivre, avec des matériaux de qualité et durables !

“

Il est à craindre que l'année 2024 soit différente en raison de la crise économique

Isabel Gruwez
Directrice BNSA



Isabel Gruwez, directrice van de BNSA



Filip van Keirsbilck - West-Vlaams Tegelhuis

Quel est le plus grand défi pour le secteur du carrelage ou de la pierre naturelle ? Et quelle est, selon vous, la bonne approche ?

Filip : "La tendance aux carreaux de grand format représente un défi pour la pose, mais exige aussi d'investir dans des machines adaptées. Afin de pouvoir les découper correctement. Cette automatisation devient de plus en plus importante pour maintenir la vitesse et la précision, mais nous devons également nous concentrer sur la formation des entrepreneurs pour qu'ils puissent les manipuler et les poser correctement. Nous constatons que certains sont parfois effrayés par le risque de casse, alors que d'autres savent déjà bien les manipuler."

"En tant que négociant, nous devons également bien réfléchir à l'équilibre de l'offre entre les carreaux sur mesure et les formats standard. Dans le secteur de la céramique, nous constatons une baisse du volume, en raison de la tendance à la réduction de la taille des logements et de la

“

Nous devons évoluer vers des normes claires pour les technologies relatives à la perméabilité à l'eau.

Filip van Keirsbilck
Directeur West-Vlaams Tegelhuis

concurrence accrue d'autres finitions de sol. Il va falloir contrer cette tendance en proposant des carreaux de meilleure qualité pour progresser ou au moins maintenir le statu quo."

Quelle technologie, innovation ou tendance offre la plus grande opportunité et pourquoi ?

Filip : "La perméabilité à l'eau se profile comme une tendance majeure, ce qui plaide en faveur de la technologie des carreaux sur plots avec des joints ouverts et des surfaces non pavées. J'y vois un solide potentiel. Aujourd'hui, ce sont les communes elles-mêmes qui décident d'approuver ou non ce type de projet, et nous devons donc travailler avec le CSTC à une normalisation générale qui apporte de la clarté. Aux Pays-Bas, les joints perméables ne posent aucun problème."

Quelles sont les priorités de votre entreprise ou organisation, qu'espérez-vous atteindre et allez-vous faire des ajustements dans votre stratégie ?

Filip : "L'automatisation et les investissements dans les machines, comme nous l'avons déjà fait pour la tendance XXL. Il y a environ quatre ans, nous avons entièrement rénové notre atelier en l'équipant des toutes dernières machines de

pointe pour réaliser des travaux sur mesure en dalles de céramique, en matériaux composites et en pierre naturelle."

Qu'attendez-vous de l'économie en 2024 ?

Filip : "Il va y avoir un ralentissement, c'est inévitable. Mais je vois deux choses qui apportent un peu de positif : les clients qui investissent dans de l'immobilier à louer et ceux qui achètent des résidences secondaires à des fins récréatives, par exemple sur la côte. Ces personnes disposent d'un capital qui ne dépend pas d'un crédit et sont moins impactées par les taux d'intérêt élevés et les incertitudes actuelles. L'obligation de rénovation dans les cinq ans dans le cadre de la politique en matière de PEB va également stimuler l'activité dans la construction. Les promoteurs immobiliers continueront d'acheter, mais ils attendront pour lancer des projets."

Votre opinion en une phrase ?

- **Intelligence artificielle :** Dans l'air du temps.
- **Mondialisation :** Impossible à arrêter.
- **Durabilité :** Un sujet d'actualité.
- **Client du futur :** Pense en concepts globaux.
- **Logements plus petits :** C'est déjà le cas dans les constructions neuves.

“

Je pense que nous aurons davantage de production au Benelux

Eddy Indestegee
Administrateur délégué Pieterman



Eddy Indestegee - Pieterman

Quel est le plus grand défi pour le secteur du carrelage ou de la pierre naturelle ? Et quelle est, selon vous, la bonne approche ?

Eddy : "Le plus grand défi est de suivre l'évolution de la technologie et de développer et préserver cette connaissance en interne. Suivre l'évolution des matériaux et bien les connaître pour répondre aux demandes des architectes. Nous allons devoir consacrer plus de temps à la formation des travailleurs du secteur et leur donner l'espace nécessaire pour se développer dans ce domaine."

Quelle technologie, innovation ou tendance offre la plus grande opportunité et pourquoi ?

Eddy : "L'optimisation du stockage. Slab vision, l'outil de numérisation des matériaux, est en plein essor. Nous nous dirigeons progressivement vers un entrepôt automatisé, afin d'accroître

l'efficacité. L'offre a également énormément progressé, tant dans le domaine de la pierre naturelle que dans celui de la céramique, et le marbre revient également sur le devant de la scène. Il faut encadrer tout cela".

Quelles sont les priorités de votre entreprise ou organisation, qu'espérez-vous atteindre et allez-vous faire des ajustements dans votre stratégie ?

Eddy : "Un changement de cap n'est pas vraiment nécessaire, car le marché nous connaît. Et tout le monde sait qu'épauler les clients fait partie

intégrante de notre approche. Touchons du bois, mais les ventes sont bonnes pour l'instant, le changement ne s'impose donc pas. Nous n'avons pas à nous plaindre."

Qu'attendez-vous de l'économie en 2024 ?

Eddy : "Le boom de ces dernières années va se rectifier de lui-même. Mais je ne pense pas que ce soit anormal non plus. Avec les taux d'intérêt, les guerres, les questions autour de l'Amérique, il est difficile de faire des prévisions. Néanmoins, je pense que nous aurons davantage de production au Benelux, en raison de la situation difficile avec

la Chine. Ce qui peut être profitable à l'industrie des machines."

Votre opinion en une phrase ?

- **Intelligence artificielle :** Il reste encore beaucoup de travail au niveau législatif.
- **Mondialisation :** Comme je le disais, l'industrie manufacturière repart.
- **Durabilité :** Il reste beaucoup à faire.
- **Client du futur :** Critique, mais juste.
- **Logements plus petits :** Ce n'est pas dans les gènes belges.



Patrick Deprez - Schlüter

“

Les développements en matière de circularité pourraient bouleverser l'industrie du carrelage

Patrick Deprez
Regionale marktmanager Schlüter

Quel est le plus grand défi pour le secteur du carrelage ou de la pierre naturelle ? Et quelle est, selon vous, la bonne approche ?

Patrick : "Pour le secteur de la construction en général, c'est l'emploi. Les gens qui quittent le secteur sont actuellement beaucoup plus nombreux que ceux qui y entrent. Une politique de formation appropriée est cruciale pour trouver suffisamment d'employés motivés qui façonneront l'avenir de la construction. Les principaux défis pour le carrelage et la pierre naturelle sont directement liés à cela. Il est impératif de trouver des carreleurs jeunes, motivés et passionnés. Et de les former correctement, pour leur permettre de suivre les développements techniques énormes du métier et des matériaux."

"D'autre part, les développements en matière de circularité pourraient bouleverser l'industrie du carrelage, si nous trouvons des moyens de poser les carreaux différemment. La construction modulaire entraînera également des changements sur le marché, avec peut-être une évolution du commerce traditionnel. On imagine aussi fort bien la construction se déplacer des chantiers vers les ateliers. Aujourd'hui déjà, on a des salles de bains ou des panneaux de carrelage finis qui sont entièrement produits en usine pour être ensuite montés sur le chantier."

Quelle technologie, innovation ou tendance offre la plus grande opportunité et pourquoi ?

Patrick : "'L'économie d'énergie dans les bâtiments se profile comme une tendance claire, avec des systèmes réfléchis et économes en énergie tels que notre système innovant de chauffage par le sol qui suscite beaucoup d'intérêt. Depuis plus de 20 ans, nous vantons les mérites d'un chauffage par le sol réactif, qui ne fonctionne que lorsque c'est nécessaire."

Quelles sont les priorités de votre entreprise ou organisation, qu'espérez-vous atteindre et allez-vous faire des ajustements dans votre stratégie ?

Patrick : "Nous misons pleinement sur le transfert de connaissances par le biais de formations. Celles-ci vont bien au-delà de la simple présentation de nos profils et de nos systèmes. Nous essayons d'apporter une vision globale de ce qui affecte la pose de carreaux, afin d'élargir les connaissances et permettre au carreleur d'avoir un regard critique sur les nouveaux développements."

"En tant que fabricant allemand, nous travaillons en priorité sur l'empreinte écologique de nos produits, afin de la maintenir aussi basse que possible. Nos processus de production sont bien

réfléchis et nous essayons de maximiser le recyclage. À quoi s'ajoute un troisième pilier : notre circuit de vente, qui passe par le commerce. Nous ciblons activement le marché en informant les particuliers, les architectes, les transformateurs et le commerce de nos solutions et systèmes. La vente s'effectue par l'intermédiaire de négociants en matériaux de construction et en carrelages, ainsi que du marché professionnel de la construction. Nous ne dérogeons pas à cette règle, même si la demande d'achat direct est plus forte que jamais. Enfin, nous misons également sur les réseaux sociaux et la communication en ligne."

Qu'attendez-vous de l'économie en 2024 ?

Patrick : "Nous n'avons pas de boule de cristal, mais les tendances qui se dessinent sont assez claires : le marché de la rénovation se maintient, le marché de la construction neuve a fortement chuté et ne se redressera pas immédiatement en 2024. Nous ne prévoyons pas de forte croissance pour l'année prochaine, mais pas de déclin marqué non plus. La prudence reste de mise, mais les entreprises qui ont une vision, qui savent ce qu'elles représentent, quel public elles veulent toucher et comment s'y prendre, seront peu affectées par le ralentissement de l'économie en 2024. D'ailleurs, ces entreprises investissent déjà massivement pour être prêtes lorsque la construction reprendra".

Votre opinion en une phrase ?

- **Intelligence artificielle :** Une "technologie clé" qui va changer - lire : simplifier - nos vies.
- **Mondialisation :** Elle a atteint ses limites lors de la crise du coronavirus et des matériaux.
- **Durabilité :** Outre les mesures environnementales, les mesures humaines, sociales et économiques doivent être proportionnées afin que les entreprises et les travailleurs puissent évoluer ensemble.
- **Client du futur :** Est et reste le maître d'ouvrage, qu'il soit privé ou non, qui veut avoir réponse à ses besoins.
- **Logements plus petits :** C'est une possibilité en Belgique, en utilisant les espaces disponibles de manière plus efficace.



Frederik Rigole - Grubau

Quel est le plus grand défi pour le secteur du carrelage ou de la pierre naturelle ? Et quelle est, selon vous, la bonne approche ?

Frederik : "Trouver du personnel de qualité sera la priorité numéro un pour la plupart des entreprises. En ce qui concerne le secteur de la pierre, les gens ont encore une mauvaise perception de nos activités. Ils ont cette image un peu "médiévale", alors que nous sommes des entreprises modernes. Nous essayons nous-mêmes d'offrir une solution en proposant des formations, tant pour Grubau que pour nos clients. L'objectif est de permettre au secteur de recruter plus largement, afin d'injecter plus rapidement des personnes compétentes dans le circuit."

Quelle technologie, innovation ou tendance offre la plus grande opportunité et pourquoi ?

Frederik : "Je vois deux choses : l'automatisation et le quartzite. Beaucoup de nos clients commencent à rêver de robotisation et d'automatisation. Certains travaillent déjà avec des bras robotisés, mais ils réfléchissent à d'autres façons d'automatiser, par exemple, la taille de la pierre. D'autant plus qu'ils constatent que cela fonctionne parfaitement dans d'autres

“

Longtemps un peu 'oublié', le quartzite est aujourd'hui en plein essor car il combine les avantages de la céramique avec ceux du marbre et du granit

Frederik Rigole
Directeur Grubau

secteurs. Dans le nôtre, cela a du mal à décoller, notamment parce qu'il s'agit généralement de travail sur mesure et que la finesse de la finition reste importante. Il y a aussi l'émergence du quartzite, la pierre naturelle la plus dure qui soit. Longtemps un peu 'oublié', le quartzite est aujourd'hui en plein essor car il combine les avantages de la céramique avec ceux du marbre et du granit. C'est également intéressant pour nous car cela crée un nouveau marché pour les lames de scie, les forêts et les outils pour les machines CNC".

Quelles sont les priorités de votre entreprise ou organisation, qu'espérez-vous atteindre et allez-vous faire des ajustements dans votre stratégie ?

Frederik : "Nous voulons continuer à optimiser la digitalisation que nous avons initiée en 2017 en vue d'une gestion des stocks et d'une politique de prix toujours précises. Y compris un site d'e-commerce qui va bien au-delà de la vente. Avec notre nouveau bâtiment, nous voulons également miser davantage sur l'expérience client et pour cela, l'espace de formation et de démonstration constitue un atout supplémentaire."

Qu'attendez-vous de l'économie en 2024 ?

Frederik : "Malgré la pandémie et la situation économique mondiale, la construction a fait

de bonnes affaires ces dernières années. Mais peut-être qu'une période plus difficile se profile ? Les intérêts, l'inflation, les frais de personnel, les matières premières... tout est devenu beaucoup plus cher. Le revenu disponible a diminué et les gens sont devenus beaucoup plus prudents lorsqu'il s'agit d'investir dans une nouvelle construction ou une rénovation. Mais il y a un avantage : le Belge a une brique dans le ventre et tôt ou tard, il y reviendra."

Votre opinion en une phrase ?

- **Intelligence artificielle :** des possibilités illimitées possibilités illimitées et il est de notre responsabilité collective de l'utiliser à bon escient, de manière judicieuse dans l'intérêt du client et de l'entreprise.
- **Mondialisation :** Une raison de travailler au sein de notre secteur à travailler ensemble pour une Europe forte qui sert d'exemple pour le reste du monde.
- **Durabilité :** la clé de voûte de notre stratégie..
- **Le client du futur :** opte pour l'automatisation, la durabilité et l'ergonomie.
- **Réduire la taille de l'entreprise :** Essentiel, où les gens vont investir davantage au mètre carré par le biais d'une architecture soignée avec, bien sûr, de belles pierres et tuiles en guise de pièces maîtresses.



Ardex lance Ardex Stronglite, un système de chape légère idéal pour les sols dans les étages

La rénovation de maisons anciennes et/ou l'aménagement de combles va inévitablement de pair avec toute une série de défis. Bien souvent, par exemple, les planchers de greniers ne sont pas faits pour supporter une chape (plus) lourde. Pour pallier ce problème, Ardex a développé un système de chape légère : Ardex Stronglite.

Texte : Wouter Peeters - Photos : Ardex



Ardex Stronglite se compose d'un remblayage léger à base de granulés de PSE recyclés (Ardex LS), d'un treillis d'armature (Ardex BU-R) et d'un enduit de ragréage (Ardex K71) et constitue une excellente alternative aux chapes sèches et aux chapes sable-ciment.

"Dans la création de logements, on se tourne de plus en plus vers la rénovation d'anciennes maisons et l'aménagement de greniers inutilisés prend ici de plus en plus d'importance", explique Bob Tetro, Expert technique chez Ardex BeLux. "Mais les défis ne manquent pas. Les architectes et les artisans sont souvent confrontés à des structures qui ne répondent plus aux normes et aux exigences actuelles, par exemple en termes de portance.

Dans ce cas, il faut recourir à des systèmes légers et bien pensés." Et c'est précisément à ce niveau qu'Ardex Stronglite se profile comme la

solution idéale. Ce système permet de réaliser une chape légère, adaptée à la faible portance des sols que l'on trouve principalement dans les greniers.

Légereté et stabilité

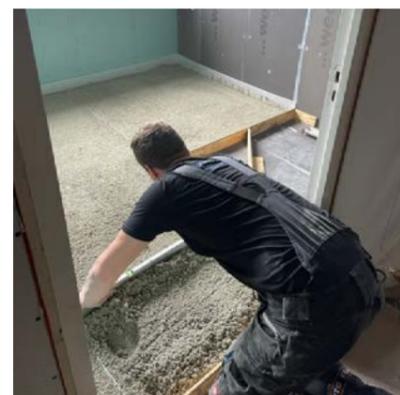
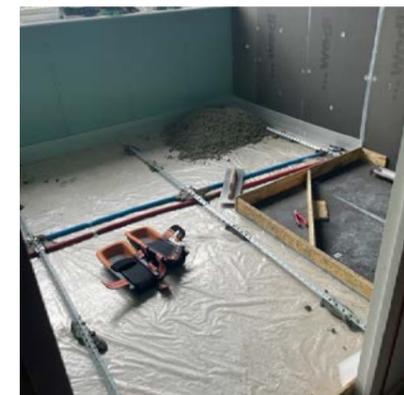
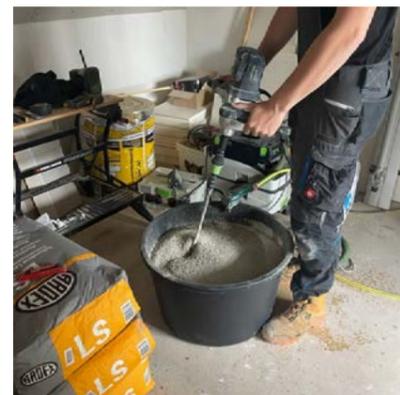
Ardex constate une stagnation sur le marché de la construction neuve, tandis que celui de la rénovation progresse à vue d'œil. Les transformations de bâtiments se multiplient, avec notamment d'anciens bâtiments scolaires qui deviennent des complexes résidentiels à appartements.

D'autre part, il y a une évolution au niveau des méthodes de construction. L'ossature bois, par exemple, se généralise de plus en plus, ce qui met la question du poids en première ligne. La construction durable progresse également. C'est pourquoi le système Stronglite utilise l'Ardex LS, qui est à base de PSE recyclé. Bob :

"Pour la hauteur de pose par adhérence minimum de 18 mm, le poids de surface de l'Ardex Stronglite n'est que de 27 kg par mètre carré. Ce qui est intéressant pour les bâtiments anciens, où le poids du sol est souvent problématique.

Contrairement à de nombreux produits pour chapes sèches, le nouveau système Ardex Stronglite allie un poids léger à une excellente stabilité. Autre avantage : il peut être utilisé aussi bien sur des sols en béton ou en bois, ainsi que sur des supports très irréguliers et/ou présentant un grand nombre de conduites et de câbles. Les différences de niveau maximales à compenser peuvent même aller jusqu'à 30 centimètres. Plus le sol est épais, plus Stronglite est avantageux."

Le séchage d'une chape épaisse peut prendre des semaines, voire des mois, mais pas avec



"Nos produits haut de gamme offrent aux artisans comme aux commerces spécialisés un maximum de sécurité et de confort", précise Bob. "En tant que partenaire de longue date des professionnels du secteur, Ardex a une excellente connaissance de leurs exigences et de leurs attentes. À quoi s'ajoute encore notre grande expérience des matériaux les plus divers et de leur mise en œuvre. Nous développons constamment de nouveaux produits et peaufinons nos systèmes en fonction de l'évolution du marché, grâce aux contacts étroits que nous entretenons avec nos clients partout dans le monde. Notre objectif est en effet de créer des systèmes qui se complètent et qui offrent un excellent rendement grâce à une mise en œuvre facile et rapide."

Partenaire de premier plan

Ardex se profile comme un partenaire de premier plan dans le domaine des produits spéciaux haut de gamme pour le bâtiment. Avec ses nombreux partenaires et clients, l'entreprise mène une politique équitable, transparente et résolument tournée vers l'avenir, visant à acquérir le leadership mondial et à établir une croissance durable. Écologie et durabilité ne sont pas de simples mots pour Ardex, ce sont de véritables objectifs, qui font partie intégrante de la philosophie de l'entreprise. Depuis plusieurs décennies, l'entreprise réfléchit et agit en pensant à l'avenir, et assume pleinement ses responsabilités. Notamment en traitant avec parcimonie les matières premières précieuses et en participant à la création d'une société juste et respectueuse.



Bob Tetro, Spécialiste Technique chez Ardex Benelux



Scannez et contactez-nous

Scannez le QR code et contactez votre interlocuteur



Ardex
Friedrich-Ebert-Straße, 45
58453 Witten-Annen
L'Allemagne

+49 2302 664 0
info@ardex.eu
www.ardex.eu

JACKOBOARD® : les solutions « prêtes-à-porter » pour la salle de bain !

Avec ses solutions d'aménagement en XPS, ce fabricant allemand offre à la fois : qualité, facilité de pose, personnalisation et finition au choix. 4 exemples... exemplaires !

Texte et photos : Jackon

Le JACKOBOARD® Sabo : l'habillage qui transforme le coin toilette « Universel et adaptable à tous les cas avec son panneau extra-large »

Compatible avec pratiquement tous les bâti-support, le kit « Sabo » répond à tous les cas de figure, quelle que soit la configuration du chantier, en neuf comme en rénovation. Son large panneau s'adapte à n'importe quelle surface à habiller, en évitant au maximum les joints, pour une pose simple et rapide. Le kit est tout compris : 1 panneau de 1 300 x 1 200 mm pré-percé et compatible aux raccordements des cuvettes du marché, 10 vis inox auto-perforantes et 10 rondelles de fixation.

Le JACKOBOARD® S-Kit : le banc qui fait salon dans l'espace douche « Etonnant avec son panneau souple pour créer des arrondis »

Le S-Kit permet de réaliser une banquette dans l'espace douche, dans un hammam ou dans n'importe quel endroit de la salle de bains. Avec lui, c'est plus de confort, plus de détente et plus de sécurité pour tous ! C'est aussi le moyen d'architecturer la salle de bains avec un élément sur-mesure parfaitement intégré et pouvant recevoir la même finition que le reste de la pièce où il s'installe.

3 modèles sont proposés pour créer un élément soit aux lignes droites, soit aux formes courbe avec ou sans dossier. Le nec plus ultra : le banc peut devenir chauffant en étant équipé d'un film chauffant électrique. Le kit complet comprend l'ensemble des panneaux constructifs et tout le matériel nécessaire au montage, y compris l'adhésif, le produit d'étanchéité BOARD-FIX® et la visserie. Résultat : c'est 70 % de

temps destiné au montage qui est gagné par rapport à un banc de fabrication traditionnelle.

Le JACKOBOARD® Aqua Reno : le receveur qui a tout compris « Passe partout avec son panneau très faible épaisseur et son siphon déjà intégré »

Avec sa faible hauteur de 65 mm « tout compris » du fait de l'intégration du siphon, ce receveur à pentes préformées passe partout ! Capable de réaliser une douche à l'italienne de plain-pied, il garantit un confort maximal aux utilisateurs et une parfaite accessibilité aux personnes à mobilité réduite. Son siphon intégré, qui offre une vitesse d'écoulement de 0,5 l/s, assure un important gain de temps à la pose en évitant la phase du mortier de remplissage. Avec lui, c'est une mise-en-œuvre assurée en seulement 8 heures !

Ces 3 dimensions standard (900 x 900, 1400 x 900 et 1800 x 900 mm) et ces formats spéciaux sur-mesure le destinent à tous les espaces douches, en neuf comme en rénovation, y compris en cas de planchers de faible épaisseur. Pratique, on remarque son astucieux couvercle faisant office de trappe d'accès au raccordement de l'évacuation. C'est encore une solution en kit avec un panneau receveur en 2 parties, accompagné de tous les éléments d'assemblage nécessaires (colle, bande d'étanchéité, ...), pour une pose sans souci.

Pour chaque solution :

- Une constitution en mousse rigide de polystyrène extrudé XPS 100 % étanche pour

résister aux conditions extrêmes d'humidité, dans toutes les pièces

- Une grande légère (3-6 kg/m²) pour une manipulation facile et sans fatigue
- Une finition nette et sans bavure des éléments prédécoupés
- Une possibilité de recoupe avec un simple cutter pour une adaptation sur-mesure, au millimètre près
- Une résistance totale à la compression évitant tout endommagement avant, pendant et après le chantier
- Un revêtement spécial sur les deux faces des panneaux pouvant recevoir directement la finition, sans préparation, avec du carrelage, de l'enduit minéral, du crépis....

Le JACKOBOARD® Plano : le panneau d'aménagement créatif « sans limite avec des panneaux qui s'adaptent partout et sur tout »

C'est « la » solution idéale en rénovation avec l'assurance d'un chantier particulièrement simple, d'une réalisation 100 % étanche et d'une possibilité ouverte à toutes les finitions décoratives !

Polyvalents, les panneaux sont capables de réaliser l'habillage de murs ou de sols, de créer des parois, de concevoir des coffrages de baignoires, d'imaginer des meubles, d'organiser des niches, des plans de toilettes, etc. Tout est faisable sur-mesure par simple découpe à la bonne dimension à l'aide d'outils standard pour une adaptation entièrement sur-mesure et personnalisée.

Les panneaux sont proposés en 4 dimensions : 1 300 x 600 mm, 2 600 x 600 mm, 2 600 x 900 mm et une taille extra-large de 2 600 x 1 200 mm pour encore plus de possibilité de conception, tout en minimisant les joints. Les épaisseurs sont comprises entre 4 mm et 80 mm.



JACKON
by BEWI

+32 (0) 14 22 57 51
info@jackodur.com
www.jackon-insulation.com



PARTNER CONTENT LITOKOL

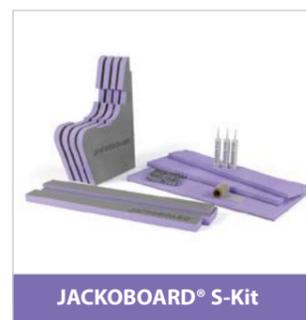
Litosil, la nouvelle famille de mastics développée par Litokol

Litosil est la nouvelle famille de mastics que Litokol présente à l'occasion du Cersaie 2023 pour assurer une finition parfaite des travaux de pose. La fonction principale des mastics pour le carrelage est de fournir élasticité et résistance tout en assurant la durabilité du système.

Texte et photos : Litokol



S'amuser en travaillant avec un champion du prêt-à-porter ? C'est possible !



La mission de Litokol a été de garantir des performances physiques et mécaniques maximales, grâce au choix attentif de matières premières de la plus haute qualité, tout en répondant à l'exigence d'une finition parfaite des surfaces jointoyées avec nos produits : la gamme de couleurs Litosil a en effet été développée parallèlement à celle de tous les joints Litokol, pour une adéquation parfaite tant avec notre joint par excellence, Starlike® EVO et ses 40 couleurs, qu'avec les joints à base de ciment StyleGrout et les autres joints de la gamme EpoxyElite EVO et FillGood EVO.

Étanches, pérennes, résistants aux UV et aux intempéries, les mastics de la famille Litosil trouvent également leur place dans le monde plus générique de la construction, pour des usages multiples grâce à leurs innombrables champs d'application.

Silicones neutres ou acétiques, mastics et adhésifs hybrides avec la technologie MS : la gamme Litosil est complète disposant de tous les produits nécessaires pour remplir, joindre et imperméabiliser n'importe quelle surface.

- **Litosil COLOR** est un mastic universel à base acétique, sans solvant, résistant aux moisissures et coloré (disponible en 40 couleurs différentes). Les silicones acétiques sont utilisés pour le jointoiment optimal de différents matériaux (carrelages, céramiques émaillées, verre et accessoires de salle de bain et de cuisine).
- **Litosil NEUTRO** est un silicone coloré à réticulation neutre, sans solvant, résistant aux moisissures (disponible en 6 couleurs différentes) et idéal pour les matériaux en pierre et les façades. Les silicones neutres sont idéaux pour joindre le marbre et la pierre naturelle, mais aussi différentes surfaces telles que le bois, le métal, le PVC, le verre et l'aluminium pour joindre les fenêtres et les portes.

- **Litosil NEUTRO CRYSTAL** est un silicone transparent sans solvant, résistant aux moisissures, idéal pour les matériaux en pierre et les façades. Les silicones neutres sont idéaux pour joindre le marbre et la pierre naturelle, mais aussi différentes

surfaces telles que le bois, le métal, le PVC, le verre et l'aluminium pour joindre les fenêtres et les portes.

- **Litosil MS** est un adhésif universel élastique, thixotrope et polyvalent pour des applications de collage élastique et de jointoiment dans l'assemblage industriel ou la construction en général, où un joint flexible est nécessaire. Il s'agit d'un puissant adhésif élastique pour tous les types de matériaux.

LITOKOL
HI-PERFORMANCE BUILDING PRODUCTS

Litokol
Via G. Falcone, 13/1
42048 RUBIERA (RE)
Italy

+39 (0)522 622 811
info@litokol.it
www.litokol.it



Un problème d'humidité ennuyeux se mue en litige

L'eau finit toujours par trouver son chemin, dit-on en boutade. Mais rien n'est moins vrai. C'est ce qui ressort d'un cas d'expertise où l'humidité au niveau des plinthes a affecté les murs fraîchement peints. Il n'en fallait pas plus pour que l'entrepreneur se retourne contre le carreleur.

Texte et photos : Peter Goegebeur

Traces d'humidité

Peu après la rénovation d'un immeuble de bureaux, le propriétaire a signalé des dégâts bizarres. La peinture neuve au-dessus des plinthes s'écaillait petit à petit, surtout dans les coins du bureau. Après avoir pris contacts avec l'entrepreneur à plusieurs reprises, une expertise contradictoire a finalement été organisée, pour laquelle les parties principales ont été convoquées sur place.

Le maître d'ouvrage, l'entrepreneur et le carreleur ont dû expliquer leur point de vue à un expert afin que celui-ci puisse se faire une idée claire des circonstances. L'emplacement des traces d'humidité jouxtait une terrasse en pavés de béton. Il s'avère également que les nouvelles fenêtres étaient plus grandes que les précédentes et que la terrasse était située plus haut que le sol intérieur. Après avoir retiré les plinthes, l'expert a procédé à plusieurs mesures d'humidité. Et les résultats ne mentent pas. De l'eau s'infiltrait bel et bien à l'intérieur.

Examen destructif

L'entrepreneur est passé à l'offensive en déclarant que c'est le maître d'ouvrage lui-même qui a posé la terrasse et qu'il est donc responsable du problème d'humidité. Selon lui, la terrasse est beaucoup trop haute et l'eau de pluie peut donc facilement pénétrer à l'intérieur. Le propriétaire se défendait en affirmant que l'installation de châssis de fenêtre plus grands avait provoqué une rupture de la barrière d'étanchéité. Telle était, selon lui, la cause du problème, d'autant plus qu'aucune modification n'avait été apportée au niveau des clinkers en béton lors de la repose de la terrasse. D'ailleurs, il avait enduit la maçonnerie de bitume précisément pour éviter ce genre de problème.

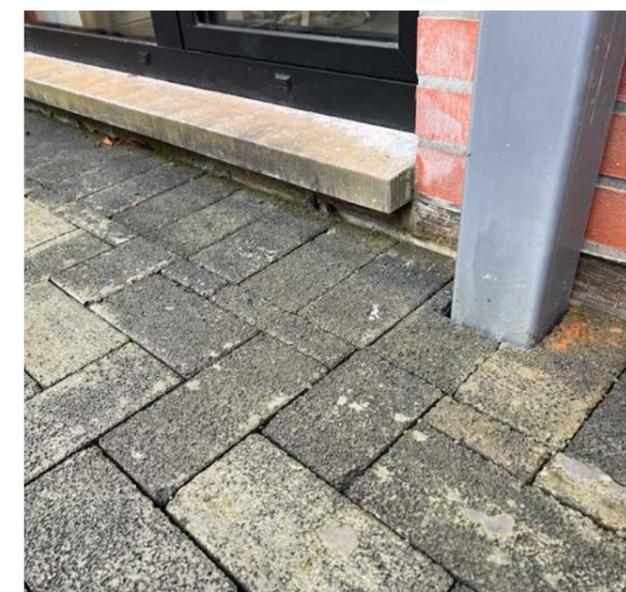
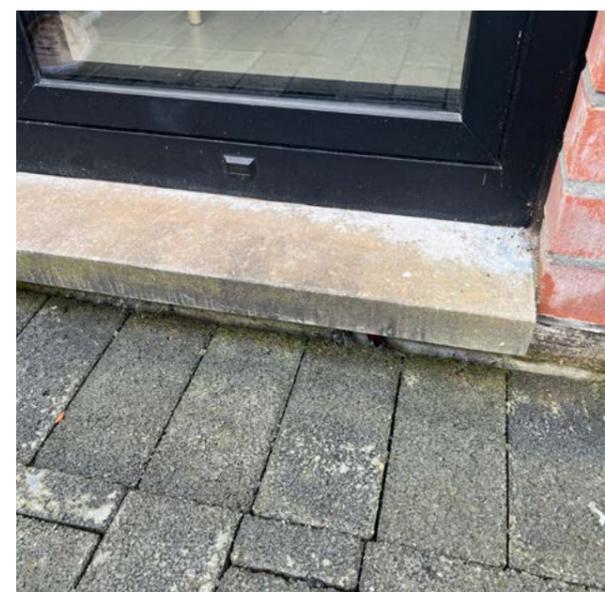
L'expert a demandé s'il existait des photos des travaux réalisés, mais la réponse fut négative. Un examen destructif s'imposait donc. L'expert a proposé de retirer les rangées de clinkers raccordées au parement, pour en savoir plus sur l'état de l'étanchéité. Toutes les parties étaient d'accord.



La cause a été rapidement trouvée

Dans de tels cas, il n'y a pas d'autre choix que retirer des blocs de béton ou un seuil de fenêtre pour examiner de plus près comment se produit la migration de l'humidité. Ordonner un examen destructif et chercher plus en profondeur la cause du problème s'avérait donc un mal nécessaire. L'expert était surtout préoccupé par le fait que la

barrière d'étanchéité des murs intérieurs était située beaucoup plus bas que le niveau de la terrasse repavée. Après quelques chamailleries, on a constaté en retirant un seuil qu'en l'absence d'une étanchéité sur la maçonnerie souterraine, qui était très poreuse, l'eau s'était frayé un chemin par ce 'canal'. Il n'y avait pas non plus de bande d'étanchéité DPC au niveau du seuil!



“

Un conseil : avant de poser des plinthes, commencez peut-être encore par mesurer l'humidité

La capillarité de l'ensemble et l'absence d'étanchéité efficace dans les couches sous-jacentes étaient donc clairement à l'origine de l'infiltration d'humidité à l'intérieur. L'entrepreneur général, qui avait sous-traité les travaux, et l'architecte, qui avait été chargé de superviser les travaux de rénovation, ont dû prendre leurs responsabilités et partager les frais de réparation. Y a-t-il une morale dans cette histoire? Peut-être plutôt un conseil : avant de poser des plinthes, commencez peut-être encore par mesurer l'humidité...

Points d'attention pour la pose de plinthes intérieures

Ouvrez l'enduit jusqu'à la brique nue et jusqu'à quelques centimètres au-dessus de la barrière anti-humidité et environ 1 centimètre sous de la hauteur de la plinthe, selon le type de plinthe. Après avoir humidifié le mur, enduisez cette cavité avec du mortier au sable de Rhin enrichi d'un produit d'étanchéité. Installez les plinthes à au moins 3 millimètres du sol. Pour ce faire, il sera pratique d'utiliser de petites cales, des plaquettes de jointoiment ou un cordon. Pour la simple

raison que la partie inférieure des plinthes devra toujours être parachevée avec un joint élastique de classe E.

Poser des plinthes avec de la colle à carrelage

Collez les plinthes avec une colle au ciment améliorée (C2 ou similaire). Grattez les joints, lavez les plinthes et, de préférence, remplissez uniquement les joints verticaux avec un mortier de jointoiment lié au ciment. En concertation avec le peintre, il sera conseillé de laisser la partie supérieure des plinthes ouverte afin qu'il puisse adapter la couleur du remplissage (généralement un mastic de jointoiment) à la couleur des murs.

Poser des plinthes dans du mortier

Dans ce cas, il conviendra d'enduire au préalable la surface démantelée avec un mortier résistant à l'humidité et de poser immédiatement les plinthes avec un mortier à base de sable du Rhin fin. Pour les plinthes absorbantes (poreuses), il sera préférable de les imbiber d'eau et de les laisser s'égoutter avant de les installer...

Points d'attention généraux :

- Enduisez les murs d'un primaire approprié;
- Préparez le mortier avec du sable, du ciment, des adjuvants (produit d'étanchéité) et de l'eau;
- Enfoncez la plinthe dans le mortier (contact en plein);
- Grattez les joints, nettoyez-les et remplissez-les uniformément.

Remarque :

Il est possible de poser des plinthes en pierre naturelle sensible à l'humidité de la même manière, par exemple, mais dans ce cas, vous pourrez utiliser uniquement du sable blanc et du ciment blanc. Il sera préférable de ne pas saturer les plinthes d'eau (risque de formation de taches). En fonction du type de pierre naturelle, vous pourrez toujours procéder à un essai au préalable.

Mapei et le développement durable : demain commence aujourd'hui

En l'honneur de son 85ème anniversaire, Mapei a lancé en 2022 une déclaration d'intention : "Construire un présent pensé pour l'avenir". Mapei est convaincu que l'engagement et les efforts doivent commencer aujourd'hui pour bâtir les bases d'un avenir durable pour l'Homme et la planète.

Texte et photos : Mapei



Mapei prend cette responsabilité très au sérieux et ne se contente pas de beaux discours. Depuis longtemps, l'entreprise étaye ses revendications durables par des données concrètes et des certifications. Le récent et tout premier rapport de durabilité de Mapei, qui détaille en toute transparence ses activités dans 57 pays, inclut toutes les filiales à travers le monde et illustre les efforts continus de l'entreprise dans le domaine environnemental et social, combinés à de solides performances économiques. Une initiative dont l'entreprise peut être fière.

La durabilité est une des pierres angulaires de la stratégie de Mapei, qui se profile en pionnier dans le secteur de la construction. L'entreprise apporte une contribution concrète à la lutte contre le changement climatique en développant des produits respectueux de l'environnement avec un impact aussi faible que possible. Bref, une optimisation du développement des produits entamée il y a longtemps déjà.

Système neutre en carbone

Il y a dix ans, Mapei lançait Keraflex Maxi S1 Zero, un mortier-collé à base de ciment pour les carrelages céramiques, offrant une compensation complète et certifiée des émissions de gaz à effet de serre. C'est aujourd'hui un des adhésifs les plus vendus et les plus populaires au monde. Mapei garantit aussi une compensation complète des émissions de CO₂ sur l'ensemble du cycle de vie d'un autre de ses produits phares : l'Ultracolor Plus, un mortier de jointoiement à base de ciment dont la réputation n'est plus à faire.

En outre, l'entreprise utilise également des crédits environnementaux pour encourager le lancement de projets d'énergie renouvelable et de reforestation. L'année dernière, Mapei est passé à la vitesse supérieure en lançant le premier système de pose pour carrelages céramiques entièrement neutre en CO₂, grâce à une chaîne d'approvisionnement neutre en carbone. Mapei s'efforce de doter la majorité de sa gamme d'une déclaration environnementale de produit (EPD), ce qui permet à l'entreprise de mesurer méticuleusement l'impact environnemental de ses produits, y compris leur contribution au réchauffement climatique, à la diminution potentielle de la couche d'ozone et à l'épuisement des ressources naturelles. C'est la Corporate Sustainability Team à Milan qui est responsable de ce volet de la stratégie.

Du produit au transport

En 2022, Mapei a pris plusieurs mesures pour améliorer l'efficacité énergétique de ses sites de production, de l'Europe à la Chine et aux Émirats arabes unis, qui produisent désormais leur électricité à partir de sources renouvelables grâce à l'installation de panneaux photovoltaïques. Pour réduire les émissions liées à la mobilité, l'entreprise s'est engagée à électrifier l'ensemble de sa flotte de véhicules et chaque déplacement est minutieusement examiné afin de minimiser les transports. Enfin, Mapei applique également les principes durables dans sa politique d'emploi, afin de garantir des conditions de travail saines pour ses quelque 12.000 collaborateurs et ainsi les garder à ses côtés le plus longtemps possible. L'entreprise est très

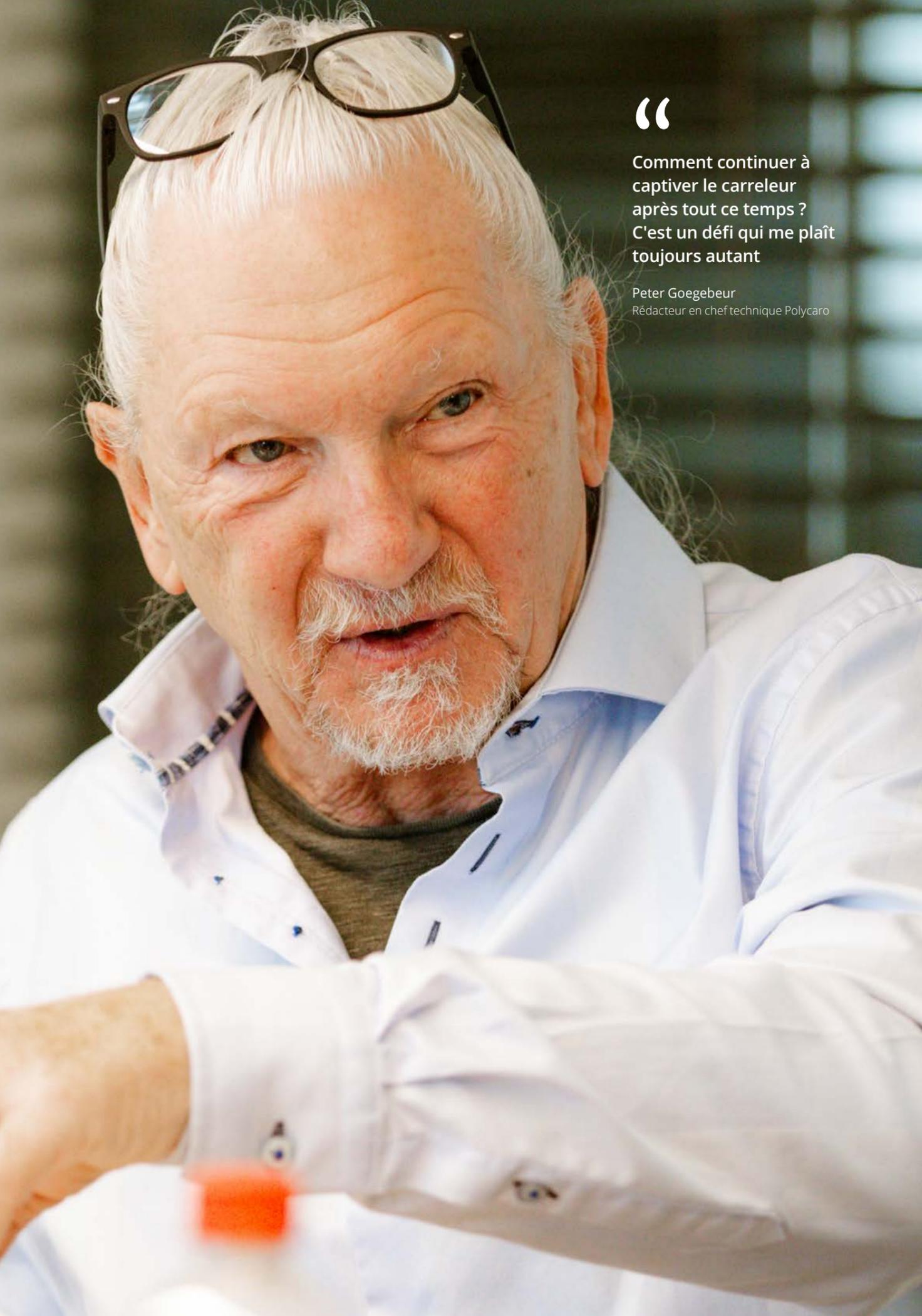
exigeante sur la qualité de la gestion des ressources humaines et soutient diverses initiatives culturelles, sportives et sociales afin de promouvoir la croissance des régions où elle est active. Mapei est convaincue qu'une approche durable passe aussi par le développement et le soutien des communautés locales dans une perspective d'avenir commun.

Mapei Benelux SA est une filiale du groupe Mapei, producteur et fournisseur mondial de colles, mastics et produits chimiques pour le secteur de la construction. Fondée en 1937, l'entreprise totalise plus de 100 sites de production dans 56 pays et plus de 5.000 produits répartis dans 24 gammes variées. Mapei Belgique, situé à Grâce-Hollogne, a ses propres infrastructures, avec un entrepôt, un showroom et un centre de formation, et distribue les produits Mapei via un réseau de revendeurs professionnels spécialisés dans les matériaux de construction.



Mapei Benelux NV
Rue de l'avenir 40
4460 Grace-Hollogne
België

+32 04 2397070
mapei@mapei.be
www.mapei.be



“

Comment continuer à captiver le carreleur après tout ce temps ? C'est un défi qui me plaît toujours autant

Peter Goegebeur
Rédacteur en chef technique Polycaro

INTERVIEW PETER GOEGBEUR

"Ce n'est pas avec une brique mais avec un carreau dans le ventre que je suis né"

Par où commencer pour présenter Peter Goegebeur, ce touche-à-tout de l'industrie du carrelage ? Ancien importateur, carreleur chevronné, fondateur, inspirateur, expert technique dans les litiges, président, auteur de manuels et d'articles pour Polycaro et – il vous reste encore du souffle ? – collègue estimé. Toujours franc, Peter n'est pas seulement un expert technique incontournable, avec sa bonne humeur et son répondant, il est aussi de bonne compagnie autour d'un verre. D'ailleurs, trinquons : aux 20 ans de Polycaro et à sa carrière !

Texte : Piet Andries

À 15 ans, son père l'envoie, seul, travailler dans les usines de céramique italiennes. Le jeune Peter Goegebeur ne parle pas un mot d'italien, mais ce plongeon inattendu dans le monde de la céramique et de la pierre naturelle le marquera à jamais. La graine de sa passion pour le carrelage était plantée. Bien qu'il ait ensuite suivi une formation juridique ("à l'époque, les rues étaient pavées d'avocats !"), il a repris l'entreprise familiale ("on ne peut pas laisser tomber quelque chose comme ça"), où il est devenu un véritable expert du secteur ("sans vouloir me vanter, je pense encore avoir pas mal de nouvelles intéressantes dans ma manche pour le monde du carrelage"). Peter peut se traduire par "pietra" en italien : pierre ou rocher. Et son savoir est solide comme le roc, à l'image de la pugnacité avec laquelle il défend les choses qui lui tiennent vraiment à cœur.

Depuis le tout début, les articles techniques de ce magazine sont signés par l'éminence grise du monde du carrelage belge, des articles qui passionnent nos lecteurs professionnels, qui leur permettent de rafraîchir leurs connaissances, d'en acquérir de nouvelles mais aussi de se divertir. Peter avait même fait poser le nom Polycaro sur sa camionnette, avec laquelle il se rendait de chantier en chantier. Non pas pour en faire la publicité mais pour exprimer un respect profond et une dévotion à l'égard du magazine. Non, des hommes comme Peter, on n'en fait probablement plus. Pas même dans les lointaines usines de céramique de la région de Bologne.

Vous êtes là depuis le tout début. Vous souvenez-vous de votre arrivée à bord ?

Peter : "Absolument. Alex Bouckaert, alors rédacteur en chef, a suivi un conseil du fondateur de Polycaro, Erwin Ooghe. À propos d'un "gars intéressant" qu'il avait rencontré à un salon, qui dirigeait une entreprise d'importation à Zedelgem et qui enseignait le métier de carreleur à l'ancien "Vormingsinstituut" (aujourd'hui

Syntra). Alex est entré dans mon showroom, m'a demandé si j'avais un moment et a commencé à m'interviewer avec magnétophone. Il m'a ensuite demandé si cela m'intéresserait d'écrire sur la profession de carreleur et les aspects techniques de la pose. C'est comme ça que tout a commencé. Même si au début, Alex a dû atténuer le côté ouest-flandrien de mes textes. Aujourd'hui, je suis fier d'être le rédacteur en chef technique de Polycaro et de faire toujours partie de l'équipe. Comment continuer à captiver le carreleur après tout ce temps ? C'est un défi qui me plaît toujours autant."

On vous connaît comme le cerveau et l'expert technique du magazine, mais vous avez aussi été carreleur ?

Peter : "Tout à fait ! À son apogée, mon entreprise comptait jusqu'à 42 carreleurs et réalisait même des projets internationaux. C'était une autre époque. On travaillait encore sept jours sur sept, et j'avais même du personnel qui s'occupait du showroom le dimanche, ce qui est impensable aujourd'hui. Avec le temps, c'est devenu un peu trop pour moi aussi – l'âge, la charge physique... – et je suis passé à l'expertise, en plus de mon engagement dans diverses organisations faitières. Je suis tout simplement né avec un carreau au lieu d'une brique dans le ventre. C'est mon père qui m'a transmis cette passion."

Il a été l'un des pionniers de l'importation de carreaux en céramique italiens et espagnols – encore émaillés à l'époque. Pendant les vacances scolaires, mon père m'envoyait dans les usines de céramique de Sassuolo et de Rubiera pour gagner un peu d'argent. Je vois encore les larmes de ma mère lorsque j'ai pris l'avion ! Au début, j'ai cru que mes parents voulaient se débarrasser de moi mais plus tard, j'ai compris que c'était la formation idéale pour me faire reprendre l'affaire familiale. Pendant ces vacances, j'ai tout fait, de l'emballage au biscuit. C'est ainsi qu'est née ma passion pour le carrelage, et pour la pierre naturelle, d'ailleurs."

Quelle est l'évolution technique majeure dont vous avez été témoin dans le secteur du carrelage au cours de ces 20 dernières années ?

Peter : "Les carrelages céramiques sont passés de carreaux poreux étirés et pressés à la main à des carreaux grand format ultra-compactes laminés à haute pression, dont l'épaisseur peut atteindre 30 mm ! Les premiers étaient bicomposants, aujourd'hui on est dans du mono, ce qui fait que la production peut être contrôlée par un réseau informatique depuis un bureau. Dans les halls de production, il n'y a plus que quelques ingénieurs qui effectuent les contrôles et les réparations. N'oublions pas non plus l'arrivée des méthodes de production "vertes", avec émissions de CO₂ réduites, collecte et recyclage des matériaux et stations d'épuration internes. Des aspects auxquels on ne s'intéressait pas du tout avant."

Et le métier lui-même ? J'imagine qu'on avait une perception du carreleur et de la profession bien différente il y a 20 ans.

Peter : "Aujourd'hui, si vous ne suivez pas les dernières évolutions, vous êtes de la revue. Et on ne s'en rend pas toujours compte. Désormais, seuls les carreaux en pierre naturelle sont encore posés de manière traditionnelle. Pour le reste, il faut maîtriser les techniques de collage ! À l'époque de mon père, le granito et les carreaux muraux étaient posés dans un lit de mortier. On ne parlait pas de joint de dilatation ou de fractionnement ! La profession elle-même est devenue un métier en pénurie. Le problème ?

Outre le manque de compétences professionnelles, il y a de moins en moins de jeunes qui choisissent ce métier chez nous. Dès lors, la profession est de plus en plus exercée par des étrangers. Pourtant, c'est un beau métier, un métier dans la finition où votre travail est toujours visible..."

Vous êtes vous-même un fervent défenseur de la formation continue et c'est dans cette optique que vous avez fondé la BITA. D'où vous est venue l'idée et comment l'académie se porte-t-elle aujourd'hui ?

Peter : "Il y a exactement sept ans, j'étais président de Fecamo et pour ma dernière action en tant que tel, j'ai voulu créer un centre de formation pour les carreleurs. Certains membres du conseil d'administration avec une vision trop étroite ont rejeté l'idée. À l'époque, les carrelages céramiques grand format fins étaient en plein essor en Belgique.

Comme j'étais l'un des premiers carreleurs à les poser, j'avais peu d'outils spécifiques et j'ai dû improviser avec l'aide d'amis comme John Standaert de chez Mapei. Fecamo s'est montrée très réticente. Néanmoins, j'ai décidé de partager mes connaissances et, avec mon ami Bert Uittenhove de Rubi, j'ai fondé la BITA. Cela a fait des émules dans plusieurs pays, notamment aux Pays-Bas, en République tchèque, en Italie, en Espagne et en Irlande, qui ont fondé leurs propres écoles de carrelage, et l'Écosse s'est elle aussi montrée très intéressée. Depuis lors, nous avons progressé et nous formons aujourd'hui la European Innovative Tile Academy (EITA)."

Vous proposez également vos lumières techniques en cas de litiges et de malfaçons. Quelle est l'erreur la plus fréquente ?

Peter : "Si vous voulez parler du carreleur, c'est généralement l'ignorance, l'obstination ou, dans

de nombreux cas, le manque de formation ou d'expérience ! Au niveau des projets, les problèmes les plus fréquents sont à cataloguer du côté du chauffage par le sol, des carreaux grand format ultra fins et des terrasses. Je pourrais écrire un livre sur n'importe lequel de ces sujets !

Quel est le conseil numéro un que vous donneriez à un carreleur ?

Peter : "Investissez dans la formation pour apprendre à connaître et utiliser correctement les bons outils, choisir les bons produits au bon endroit, au bon moment et pour le bon support !

Quel changement permettrait à l'industrie du carrelage de progresser ?

Peter : "Les collègues devraient partager davantage leurs connaissances, sans jalousie ni condescendance mal placée !

Convincez-moi : pourquoi devenir carreleur aujourd'hui ?

Peter : "Une fois que vous avez rencontré un vrai carreleur, vous comprenez que c'est un art. Vous posez un sol, vous prenez du recul et vous ressentez cette fierté. Il faut donc donner aux jeunes la possibilité de goûter à ce sentiment sur un chantier. C'est capital."

À quoi ressemblera le carrelage du futur ? Encore plus grand que le XXL, une nouvelle composition innovante, peut-être...

“
C'est au niveau du chauffage par le sol, des carreaux grand format ultra fins et des terrasses que l'on rencontre le plus de problèmes

Peter Goegebeur
Rédacteur en chef technique
Polycaro

Peter : "Il existe déjà des carreaux plus grands que les XXL "traditionnels" : les ultra-SL ! On parle ici de carreaux de cinq mètres de long. Le plus difficile, c'est la logistique : comment parvenir à manipuler de tels géants sur le chantier ? Quoi qu'il en soit, ces grands formats sont devenus incontournables dans le monde de l'architecture, mais je doute qu'ils dominent le marché. Ils sont destinés au segment haut de gamme ou aux acheteurs qui sont prêts à mettre un budget supérieur pour ces formats spécifiques. Il faut d'ailleurs savoir que leur installation a aussi un impact financier : les spécialistes du XXL sont comme les mosaïstes, leurs tarifs sont en conséquence !"

Que pensez-vous de l'influence et de l'importance d'organisations comme Buildwise ?

Peter : "C'est notre luxe national ! J'ai moi-même été président du comité technique Revêtements durs de murs et de sols de Buildwise pendant plusieurs années, où j'ai pu travailler aux côtés de collègues et d'ingénieurs très sympathiques de ce qui était alors le CSTC. Tous les pays ne disposent pas d'une telle organisation à laquelle les professionnels peuvent s'adresser en cas de question ou de problème. Sont-elles omniscientes ou infaillibles ? Non, certainement pas, mais elles offrent une ligne directrice générale et représentent l'opinion d'un groupe de professionnels que vous ne trouverez nulle part ailleurs !

Une dernière pour la route : Polycaro dans vingt ans, qu'est-ce que cela donnera ?

Peter : "Le papier aura peut-être disparu. La numérisation et le BIM (Building Information Modelling, ndlr) auront définitivement leur place à l'avenir. À mon avis, Polycaro ne sera plus un magazine, mais un vecteur d'information purement numérique reposant directement sur des bases de données et des plateformes internet. Et qui sait, cet Electro-Polycaro permettra peut-être d'anticiper et de répondre à toutes les questions des futurs carreleurs ?"



ACTUA FORMATION

BITA passe au niveau européen et devient EITA

BITA grandit. Après être passée de la Belgique au Benelux, l'académie du carrelage veut désormais évoluer au niveau international en devenant l'European Innovative Tile Academy, ou EITA en abrégé. L'équipe belge, soutenue notamment par l'association italienne Assoposa, reste l'un des gros moteurs de l'académie.

Texte : Peter Goegebeur



La décision a été officiellement confirmée au récent salon Cersaie. L'EITA se chargera non seulement de découvrir de nouveaux matériaux ou produits et stimuler les adeptes de l'innovation, mais tiendra également compte de l'aspect social des membres de son conseil d'administration, qui sera composé des représentations professionnelles de différents pays européens. Outre l'Italie (ITA) y participeront également les Pays-Bas (NITA), la République tchèque (CITA) et l'Espagne (ITAS).

Concertation avec les producteurs

Le programme se composera de maximum deux formations ou workshops par an. L'EITA se concentrera principalement sur les techniques de carrelage innovantes, tout en se concertant régulièrement avec les producteurs spécifiques et en organisant des débats

ouverts dans le monde entier. En concertation avec l'EUUF (la Fédération européenne des associations nationales de carreleurs), l'EITA discutera des problèmes en tant que membre à part entière et accordera sa priorité à la recherche de solutions pratiques. En collaboration avec l'EUUF, une nouvelle formation "Teach the Teacher" de deux jours sera également organisée dans l'un des pays hôtes pour toutes les équipes de formateurs. Les personnes intéressées peuvent déjà s'inscrire dès maintenant à l'adresse suivante : eita@eita.eu.



With an eye always oriented towards the future

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

5 LAYERS MEMBRANE

PRODESO® DRAIN SYSTEM

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

UNCOUPLING **ANTI-FRACTURE** **WATERPROOFING**

UNDERTILE FLOORING DRAINAGE/DRYING/MICRO-VENTILATION **VAPOUR MANAGEMENT**

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

Google Play App Store

MADE IN ITALY

Corporate
www.progressprofiles.com
info@progressprofiles.com
Progress Profiles SpA
Certified company
UNI EN ISO 9001:2015

36
ANNIVERSARY 1983-2019

PROGRESS PROFILES
PROFILES & SYSTEMS

L'ajustement des tolérances de pose, une priorité pour le carreleur?

Les clients sont de plus en plus exigeants et sont littéralement prêts à mettre leur nez sur le carrelage pour accepter ou refuser les travaux de pose. La question à se poser est toutefois la suivante : quand ont-ils raison? Pour y répondre, prenons la machine à remonter le temps et retournons dans les années '60, à l'époque où les carreaux de 30 x 30 cm étaient des carreaux grands formats...

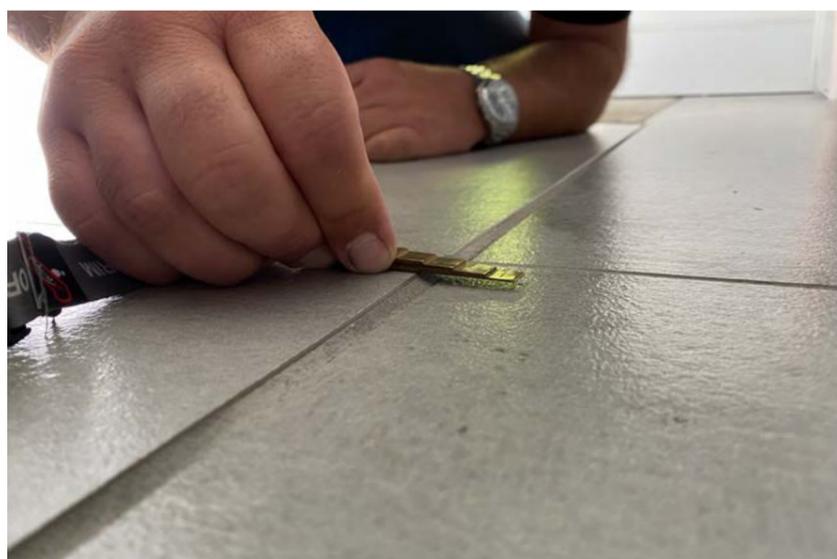
Texte et photos : Peter Goegebeur

Évolution des matériaux

Si l'on se réfère aux 'carreleurs' d'antan, la technique du collage n'existait pratiquement pas. Tous les carreaux disponibles sur le marché étaient suffisamment poreux (coefficient d'absorption d'eau élevé) pour être tout simplement posés de façon traditionnelle dans le mortier. Sans le moindre souci. Il n'était guère question de joints dilatation ou de répartition, d'autant plus que les fissures et éclats étaient quasiment inexistantes dans les carrelages. Ce qui s'explique notamment par le fait qu'énormément de carreaux de mosaïques de marbre lourds, mieux connus à l'époque sous le nom de 'granitos' et produits chez nous Belgique, étaient posés directement dans un lit de mortier de soufre.

Les faibles contraintes de retrait permettaient ainsi parfaitement de réaliser des joints de 1 mm! En outre, on utilisait principalement des formats carrés de 20 à max. 30 cm de côté, ce qui favorisait la répartition des contraintes du carrelage sur mortier. Même la forte émergence des carreaux émaillés italiens dans les années 1970 n'a guère posé de problèmes, car les formats restaient limités et leur base poreuse (souvent fruit de ce qu'on appelle la bi-cuisson) permettait tout aussi bien de les poser dans le mortier sur un lit de sable stabilisé à faible teneur en ciment. La 'désolidarisation' n'existait pas encore, sans parler du 'double collage'...

Aujourd'hui, cependant, la donne est légèrement différente. Les carreaux en nouveau grès cérame appartiennent toujours au groupe BIa (ISO 13006). Cela signifie que ce type de carreaux est principalement façonné par pressage (groupe B) avec une absorption d'eau égale ou inférieure à 0,5 % (Ia). Mais, en plus des sols calibrés en pierre naturelle, les dimensions des carreaux céramiques sont également de plus en plus grandes. En outre, ces dalles sont laminées et pressées sous très haute pression, ce qui entraîne des valeurs d'absorption d'eau extrêmement faibles. Les carreaux modernes en 'céramique pleine masse' sont des dalles très résistantes à la rupture et à la flexion qui atteignent des valeurs



inférieures à 0,1% d'absorption d'humidité en poids propre! Les techniques de pose au mortier traditionnelles, surtout pour la mise en oeuvre de carreaux à base de céramique, doivent donc céder la place à des méthodes de collage modernes afin de placer la barre de la qualité très haut. Par conséquent, les méthodes et systèmes de pose évoluent nécessairement aussi...

Lit de mortier vs. collage

Dans un des laboratoires d'une entreprise chimique bien connue ont été effectués des essais sur la pose de matériaux céramiques extrêmement compacts pour comparer la méthode de carrelage traditionnelle aux techniques de collage innovantes. La question s'est alors posée : "comment et que faire des super grands formats?"

Pour la pose de carreaux céramiques extrêmement compacts, l'expert de service a opté pour un support en béton préhumidifié surmonté d'un lit de mortier traditionnel : trois parts de sable de Rhin de type 0/2 parfaitement pesé et séché au feu (Saturated Surface Dry), une part très précise de ciment 42,5 N/mm² et une quantité d'eau propre mesurée avec précision.

À cela ont été ajoutés des améliorateurs d'adhérence selon les consignes - pas à la grosse louche! - en sélectionnant trois marques bien connues que l'on rencontre régulièrement sur chantier. Nous ne citerons pas de noms pour éviter toute insinuation de conflit d'intérêts.

En contrepartie, l'expert a effectué un essai en parallèle avec des colles à carrelage C2 qui ont été appliquées de la même manière traditionnelle, en une couche épaisse, sans peignage ni double encollage. Par curiosité, un autre échantillon a encore été préparé sur un lit de soufre et ciment et un autre sur un lit de soufre, sable du Rhin et ciment (1/3-1/3-1/3).

Les résultats

Après une période de durcissement correctement définie, les résultats suivants ont été constatés, certes dans des conditions de laboratoire idéales :

- Les compositions de mortier à base de soufre sont hautement déconseillées, car elles donnent les moins bons résultats. On peut en déduire, entre autres, que le soufre ne fait que rendre le mortier de pose plus

plastique, mais qu'il ne garantit aucune amélioration supplémentaire de la qualité de l'adhérence. Vous remarquerez sans doute que nous pourrions tout aussi bien utiliser des entraîneurs d'air pour obtenir un mortier plus facile à travailler, mais un ajout de 1% a entraîné une réduction de la force d'adhérence d'environ 10% lors des essais! Attention : cette réduction peut éventuellement être compensée par l'ajout de composants améliorateurs d'adhérence. Doubler la concentration prescrite de l'améliorateur d'adhérence dans un mortier de sable de Rhin, par exemple, a manifestement un effet positif sur la cohésion, ce qui, en toute logique, pourrait également avoir un effet négatif en réduisant la concentration de moitié.

- Une couche d'accrochage sur le béton s'est avérée extrêmement efficace pour garantir une adhérence supplémentaire. Une mesure a indiqué une résistance moyenne à la traction de plus de 0,40 N/mm²!
- Quant aux colles à carrelage C2 testées, elles ont sans problème atteint les résultats de résistance à la traction sur l'épaisseur de mortier enduit (couche moyenne). Elles obtiennent même de meilleurs résultats que les essais sur la pose traditionnelle dans un lit de mortier.

Pour les applications en couche mince, les avantages sont indéniables :

- Flexibilité pendant le durcissement.
- Temps de séchage court (limite pour le rejointoiement et praticabilité plus rapide par rapport à la pose dans le mortier).
- Adhérence initiale directe (propriété thixotropique pour les carrelages muraux!
- Produit préfabriqué (le rapport de mélange exact est déterminé par le fabricant).
- Conforme à la norme EN 12004, résistant aux cycles gel-dégel.
- Pose en plein des carreaux grands formats par simple pression manuelle lors du glissement. Toutefois, pour les dalles de grand format, l'utilisation de la technique buttering/floating (double encollage parallèle) est fortement recommandée afin d'obtenir une surface de contact maximale.



Des normes sont-elles la solution?

Les normes sont des règles déontologiques élaborées et publiées dans tous les pays par des organisations nationales composées de spécialistes employés dans le secteur de la construction, en l'occurrence des entrepreneurs-carreleurs, des ingénieurs, des chercheurs, des chimistes

- Séchage garanti sous les carreaux grands formats en cas d'utilisation de colles rapides (moins d'évaporation due à la cristallisation de l'eau de gâchage!)

Le carreau le plus solidement posé sera donc celui posé avec la colle la mieux choisie sur le support le plus régulier possible dans des conditions idéales! En outre, plus le support est lisse, plus la consommation de colle diminue et plus la pose sera rapide...

C'est là que le bât blesse

Il va sans dire que les carreaux d'ajustement, les raccords avec des lattes en aluminium et le cordon de maçon qui les accompagne disparaissent peu à peu du paysage du carreleur, même s'ils démontrent encore leur utilité lors de la pose de pierres naturelles non calibrées. La méthode de pose traditionnelle au mortier et à la truelle doit de plus en plus faire place à des techniques de collage innovantes à la spatule à colle! Mais qu'est-ce que cela implique précisément?

Tout d'abord, le support sur lequel les carreaux seront collés doit être sèche, stable et aussi parfaitement plane que possible. Et c'est précisément là que le bât blesse. La finition d'un carrelage dépendra directement de l'état du support sur lequel il sera posé. Cela signifie que les tolérances de planéité des couches sous-jacentes doivent être renforcées. Avant la pose du premier carreau, le niveau, l'horizontalité et la planéité devront être vérifiés par le carreleur et, si nécessaire, rectifiés par l'exécutant responsable.

Pour réduire au maximum les tolérances d'exécution d'une chape au ciment, il existe des accessoires, des systèmes et des machines permettant par exemple d'affiner la planéité d'une chape. Il suffit de penser à la récente machine à chaper innovante de notre collègue poseur Tom Tomme, qui permet de réaliser une chape de ciment avec une précision de moins de 1 mm, soit un maximum de 0,6 mm/25 m.

D'autre part, les couches d'adhérence plus épaisses entraînent plus facilement des différences de niveau. Par conséquent, des directives et normes adaptées pourraient contribuer à améliorer le degré de finition.

et des utilisateurs de divers matériaux. Ces experts contribuent à améliorer les relations commerciales entre le producteur et le vendeur-fournisseur d'une part et l'acheteur-utilisateur d'autre part. En principe, les normes sont en fait des règles de bonne exécution établies selon les usages de la profession et l'état des connaissances actuelles de la science.

Notes d'Information technique

Par conséquent, nous pouvons les décrire comme des règles techniques qui donnent au fabricant, au vendeur, à l'acheteur et à l'utilisateur une certaine garantie de la bonne qualité du carreau et de son utilisation. Elles définissent le format et les propriétés physico-techniques des matériaux en établissant les propriétés qualitatives requises, la détermination des essais et les modalités des contrôles. Elles peuvent également décrire la méthode de pose indiquée des matériaux servant à garantir la bonne exécution. Les directives belges peuvent être consultées via Buildwise, anciennement CSTC, où différents NIT (Notes d'Information Technique) ont été élaborées par les Comités Techniques. Plus spécifiquement pour notre profession, il s'agit de la NIT Revêtements durs de murs et sols ainsi que la NIT Pierre naturelle.

Les normes peuvent avoir un caractère juridique mais ne constituent pas une loi en soi. Elles servent de référence pour déterminer la qualité et le caractère du carreau céramique ainsi que les directives de pose correctes. Elles sont quoi qu'il en soit contraignantes si les deux parties acceptent les clauses correspondantes (dans les cahiers des charges, par exemple). La norme forme alors une obligation pour les parties. Même les experts et les experts judiciaires se réfèrent généralement aux normes européennes ("NBN EN") et aux NIT de Buildwise pour étayer leurs conclusions après une expertise.

Mais pour certaines valeurs, il y aura toujours le choix entre les écarts importants, normaux et stricts autorisés. Nous attendons d'ores et déjà avec impatience les degrés de finition du futur!

Conseils pour les tolérances

- 1 Tenez compte de l'éventuelle forme convexe ou concave des carreaux longs et étroits. Un système de nivellement pourra dans ce cas s'avérer utile afin de réduire à zéro la tolérance de deux carreaux l'un par rapport à l'autre.
- 2 Pendant l'exécution, retirez toujours un des carreaux posés pour vérifier le transfert de colle. Vous serez sans doute surpris par le résultat!
- 3 L'encollage simple, quelle que soit la méthode de pose, sera toujours hautement déconseillé! La technique du buttering/floating constitue est incontestablement la seule méthode sûre, à moins d'opter pour un collage dans un lit de colle liquide avec une garantie explicite du fabricant.

"Professionnalisme, large gamme et excellent service, pour le plus grand plaisir des partenaires de la construction"

Lorsque l'on évalue l'esthétique d'un intérieur, la beauté du carrelage forme souvent un paramètre crucial. Les familles Olivier et Vankeirsbilck ne le savent que trop bien depuis quatre générations. Sous la direction de Filip et de son fils Olivier Vankeirsbilck, l'entreprise de carrelage West-Vlaams Tegelhuis vient en aide, en tant que partenaire B2B, à de nombreuses entreprises actives dans le secteur de la construction.

Texte et photo : West-Vlaams Tegelhuis

Depuis de nombreuses années, West-Vlaams Tegelhuis constitue un fournisseur essentiel pour de nombreux entrepreneurs, architectes et

agenceurs d'intérieur. Il propose aux promoteurs immobiliers et de projets une offre complète pour la livraison et la pose de carrelages de sol et

muraux. "Notre showroom de 2.500 m² fait partie de nos atouts majeurs", explique Filip Vankeirsbilck. "Nous y présentons une très large gamme de carreaux tant de céramique qu'en pierre naturelle. De plus, nous y disposons d'un large choix pour chaque groupe cible. Nous pouvons également répondre aux demandes les plus diverses en matière de formats : des plus petits carreaux aux formats XXL."

La gamme de carreaux de céramique provient principalement d'Italie et d'Espagne et comprend diverses grandes marques comme Marrazzi, Mirage, Inalco, Flaviker, Leonardo, etc. "La pierre naturelle pour les applications en intérieur et extérieur est quant à elle issue de carrières sur tous les continents", poursuit Filip Vankeirsbilck. "Ces dernières années, la demande de grands formats, d'une gamme de carreaux identiques pour l'intérieur et l'extérieur ainsi que de revêtements de sol nécessitant peu d'entretien a été particulièrement marquante." La largeur du stock de carreaux de céramique et en pierre naturelle garantit de courts délais de livraison. "Nos clients B2B accordent beaucoup d'importance à un service rapide, une exigence à laquelle nous nous faisons un plaisir de répondre. À côté de cela, nous avons également en stock tous les accessoires nécessaires."



Filip Vankeirsbilck, directeur du West-Vlaams Tegelhuis



Nos atouts

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



Coopération avec les architectes d'intérieur

Grâce à notre collaboration avec plusieurs architectes d'intérieur/constructeurs, nous élevons votre salle d'exposition à un niveau encore plus élevé.

Vous envisagez de rénover votre salle d'exposition ou de créer une nouvelle ? Appelez-nous au **+32 50 40 88 59**



Réalisations sur mesure

Depuis les récentes rénovations, West-Vlaams Tegelhuis dispose également d'un atelier équipé hyper moderne. Ce qui permet également à l'entreprise de se charger de réalisations sur mesure avec minutie : des plans de travail de cuisine aux margelles de piscine en passant par les lavabos et les escaliers. Le choix de tranches pour les réalisations sur mesure est extrêmement vaste. Cuisinistes, menuisiers et architectes d'intérieur trouveront chez West-Vlaams Tegelhuis une large gamme de tranches de pierre naturelle ainsi que de panneaux céramiques et composites. "Si vous le souhaitez, nous pouvons venir prendre nous-mêmes les mesures pour les réalisations sur mesure et faire poser celles-ci par nos hommes de métier expérimentés. Cette approche de A à Z nous permet de décharger nos clients de tous les soucis", conclut Filip Vankeirsbilck.

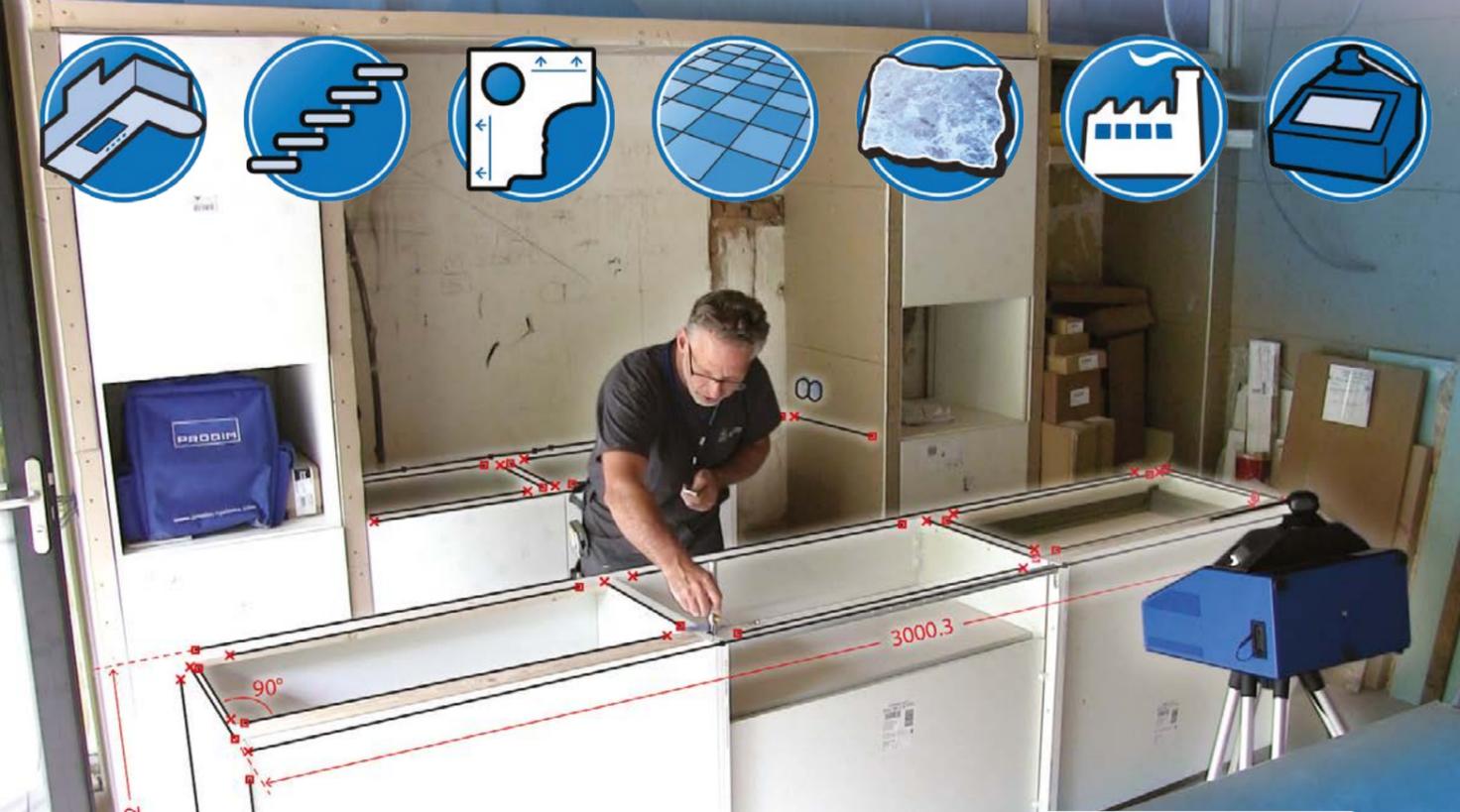
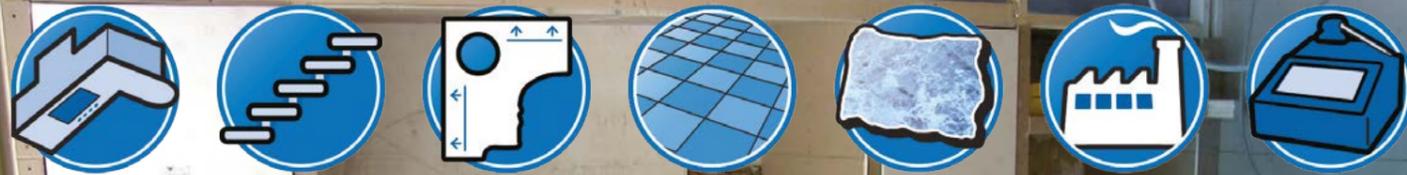


West-Vlaams Tegelhuis
Armoedestraat 15
8800 Rumeke
België

+32 (0)51 26 32 63
info@westvlaamstegelhuis.be
westvlaamstegelhuis.be

PRODIM

CHOISISSEZ LE MEILLEUR! PRÉCIS - RAPIDE - ROBUSTE



**REGARDEZ LA VIDÉO
DE CE PROJET SUR
PRODIM-SYSTEMS.COM**



LISEZ AUSSI LES EXPÉRIENCES DES COLLÈGUES DE L'INDUSTRIE DE LA PIERRE SUR NOTRE SITE WEB :



ANDRÉ CELIS - "Les mesures Proliner sont cruciales dans le domaine numérique processus de fabrication"



LIGNE PIERRE - "Le Proliner est le meilleur choix pour notre tailleur de pierre"



DE STEENKAPPERIJ - "Avec le Proliner, nous pouvons réaliser les projets les plus ambitieux!"

ACTUA

Van den Bossche inaugure une nouvelle salle d'exposition interactive

Le négoce de carrelages Van den Bossche, établi à Bornem, a officiellement inauguré sa nouvelle salle d'exposition. Outre une source d'inspiration, celle-ci offre également une expérience contemporaine, les visiteurs pouvant obtenir des informations supplémentaires sur les carreaux exposés grâce à des codes QR. Et les enfants n'ont pas été oubliés...

Texte : Piet Andries



Spécialisé dans les carreaux céramiques et de pierre naturelle tant pour les carreleurs tant amateurs que professionnels, Van den Bossche est présent dans le secteur depuis déjà 45 ans. Avec sa nouvelle salle d'exposition, l'entreprise souhaite bâtir des liens plus étroits avec son public cible et se mettre au diapason des temps modernes.

Le souci des clients... et des enfants

Personne ne sait mieux qu'une entreprise familiale à quel point la progéniture est importante, c'est pourquoi la salle

d'exposition dispose désormais d'un coin spécial pour les enfants. Ceux-ci peuvent même y visionner un film, afin que leurs parents puissent passer en revue la vaste gamme de produits en toute tranquillité. Van den Bossche est réputé pour ses vendeurs serviables. Désormais, ceux-ci sont également assistés par des technologies modernes. Des codes QR judicieusement placés permettent en effet aux visiteurs d'accéder à des informations supplémentaires de manière interactive via leur smartphone. Cela devrait stimuler l'inspiration tout en facilitant l'accès aux informations importantes.

ACTUA

Circular Matters, de Mortsel, produit des carrelages à partir de maïs

En tant que matériaux, les carrelages sont appelés à jouer un rôle clé dans la transition vers un secteur de la construction circulaire. Au lieu de carrelages en céramique, l'entreprise belge Circular Matters produit des carrelages à base de... maïs. Et il ne s'agit nullement d'une invention folle digne du professeur Tournesol, car des chaînes de magasins ont déjà fait poser de tels carrelages.

Texte : Piet Andries



offrent également un avantage en termes de production. Contrairement aux températures de four de plus de 1000°C nécessaires à la fabrication de carreaux en céramique, une chaleur de 150°C s'avère ici déjà suffisante. Soit un besoin de chaleur adapté à l'énergie solaire, qui rend le processus entièrement renouvelable.

Visible chez Greenway

Le fabricant propose ces carrelages comme décoration murale, en différents formats, épaisseurs et couleurs. "La possibilité d'une variante comme revêtement de sol doit encore être testée", déclare Pieter Dondeyne, fondateur de Circular Matters. Il ajoute que le lancement effectif de la gamme est prévu dans seulement deux mois. Les particuliers ne font pas partie du groupe cible immédiat. L'entreprise veut d'abord démarcher les magasins et les établissements horeca. Et ceux-ci seront assurément intéressés par ces carrelages 'verts'. La chaîne de restaurants végétariens Greenway a déjà franchi le pas. De tels carrelages colorés ont déjà été intégrés comme éléments décoratifs dans ses comptoirs.

Où à partir de corail?

Pour Circular Matters, le processus de production comporte également un volet social et éthique. L'entreprise s'est associée à De Brug, une entreprise de travail à façon qui emploie principalement du personnel handicapé. Il s'agit d'une condition à remplir pour le soutien que Circular Matters reçoit de la province d'Anvers, qui lui accorde des subventions sous la forme d'un prêt sans intérêt.

Utiliser des matières premières naturelles et recyclables pour produire des carrelages n'est pas neuf. Il existe également des carrelages commerciaux cultivés par des bactéries, à la manière dont la nature crée le corail, et dont la résistance est trois fois supérieure à celle du béton. Pour les carrelages muraux et de salle de bains est déjà utilisé un procédé de recyclage de bouteilles en PET. Même s'il ne faut pas oublier que les carrelages classiques en terrazzo sont, eux aussi, facilement recyclables.

A man with short blonde hair, wearing a white long-sleeved sweatshirt with a small logo, blue jeans, and brown sneakers, is sitting on a wide, light-colored stone ledge. He is smiling and looking towards the camera. To his left is a swimming pool with a dark border. In the background, there is a lush green lawn, a wire fence, tall grasses, and a house with a dark roof under a blue sky with scattered white clouds. To the right, there is an outdoor seating area with a white umbrella and several chairs.

INTERVIEW WOUTER BRAECKMANS

"Ce qui est fascinant avec le métier de carreleur, c'est que chacun a son propre style"

Si Wouter Braeckmans pouvait choisir, il préférerait poser des carreaux grands formats tous les jours. "Parce que c'est plus artisanal et réservé à une clientèle qui tient également notre profession en plus haute estime." Polycaro a rencontré ce carreleur de 34 ans autour d'une table de salon ravissante, faite de carreaux céramiques et semblant avoir été achetée directement dans le commerce, mais que Wouter a entièrement réalisée lui-même. Le genre de prouesse que seul un artisan travaillant véritablement pour l'amour des carreaux peut mener à bien.



Il n'a pas fallu longtemps à Wouter pour découvrir sa passion pour les revêtements de sol. Lorsqu'il a commencé à travailler pour une entreprise de gros-oeuvre après ses études, il a remarqué qu'il avait un sens de la finition qu'il ne pouvait pas exploiter dans son travail. Lorsqu'il a, un jour, découvert le travail d'un carreleur sur un chantier, il a tout de suite saisi que telle était sa vocation. Après une formation en cours du soir au Syntra et une période passée auprès d'un carreleur professionnel, Wouter s'est mis à son compte. Bien qu'encore jeune, il débordait d'enthousiasme et d'optimisme et ne rechignait pas à s'informer en profondeur pour maintenir ses connaissances professionnelles à jour. Ce qui n'est pas toujours facile. "Mais quand on aime vraiment, on apprend vite", nous a-t-il confié sur une magnifique terrasse extérieure autour de l'étang de baignade - un de ses projets. Il travaille également dans la maison voisine. L'entreprise de carrelage 'Braeckmans Vloeren' est florissante.

Lorsque vous avez rejoint la profession, le marché de l'emploi était peut-être totalement différent d'aujourd'hui.

En effet. Aujourd'hui, il y a une énorme pénurie et vous êtes presque immédiatement embauchés. Lorsque j'ai envoyé ma candidature, on m'a souvent dit que je manquais d'expérience. Les temps ont changé à bien des égards. Si, avant, on admirait son patron, aujourd'hui, on peut déjà se réjouir lorsqu'un travailleur respecte ses engagements.

Employez-vous également du personnel ou fonctionnez-vous mieux en faisant cavalier seul?

Nous avons récemment embauché une personne. Cette recherche a duré un an. Nous avons eu une mauvaise expérience avec le premier candidat, suivi par quelqu'un qui était dans l'enseignement à temps partiel, mais qui avait lui aussi du mal à respecter les accords. Aujourd'hui, nous avons un jeune d'une vingtaine d'années qui prend du plaisir dans son travail. Je me reconnais en lui. Il est aussi plus facile

de former un jeune comme on le souhaite, ce qui n'est pas négligeable lorsqu'on a des critères de qualité à respecter. C'est aussi la première fois que j'ai vraiment un bon sentiment. Ce qui est fascinant avec le métier de carreleur, c'est que chacun a son propre style, mais cela débouche aussi sur des résultats variables. C'est une arme à double tranchant. En tant qu'indépendant, vous souhaitez avant tout que votre personnel réponde à vos propres exigences.

Quel est votre projet le plus prestigieux à ce jour?

La maison d'une artiste que nous venons de terminer, une construction à ossature bois entièrement écologique. C'est la plus grande que j'ai réalisée - deux autres plus gros projets figurent entre-temps déjà à l'agenda - avec, pour la première fois, une toiture-terrasse privée de plus de 100 m² avec de nombreuses surfaces inclinées. Du point de vue esthétique, ce fut un projet spécial en raison de l'association de carreaux grands formats et de mosaïque de verre. Plus que le volume, c'est surtout la technicité qui constituait un défi. J'aime les projets de ce genre où le degré de difficulté vous tient en éveil. Dans la cuisine ont été posés des carreaux de 120 x 120 cm, avec des zelliges au mur et dans les toilettes. Dans les trois salles de bains également, nous avons dû poser des carreaux de 120 x 120 cm, avec un Sanbloc saillant en mosaïque de verre. Deux des trois salles de bains ont été équipées d'une douche à l'italienne.

Les carreaux pour la toiture-terrasse mesuraient 60 x 120 cm et devaient être posés sur des cadres d'aluminium. Je ne les ai pas posés moi-même, ils ont été installés par le verrier. En effet, l'architecte ne voulait pas que l'on voie le profilé du verre. Il s'agit d'un concept breveté qui garantit également l'étanchéité. J'ai dû fournir les dimensions de mes carreaux, sur lesquels le verrier a ensuite soudé les cadres d'aluminium sur mesure en atelier. Ceux-ci ont ensuite été posés sur des plots, puis vissés les uns aux autres et les carreaux ont été posés sur un

caoutchouc antidérapant. L'ensemble de la terrasse fait contrepoids. Cela fonctionne aussi au niveau esthétique. Lorsque l'on regarde au-delà du carreau, on voit immédiatement du verre et non le profilé comme c'est habituellement le cas. En raison du concept incliné, le cadre en aluminium ne correspondait pas totalement au mur extérieur. Pour soutenir les emplacements des cales du carrelage, j'ai découpé moi-même des lattes d'aluminium sur mesure et les ai placées sur les plots.

Pour les travaux de la salle de bains, j'ai réalisé moi-même les travaux de structure, comme l'application du panneau de polystyrène. Je travaille toujours avec une membrane d'étanchéité que je colle au mur avec de la colle à carrelage. Selon le manuel, et comme je l'ai appris lors de ma formation en cours du soir, j'encolle toujours les chevauchements. Lorsqu'il s'agit de gyproc, je commence évidemment toujours par appliquer un primaire et étanchéfier les receveurs de douche avec du mastic. Je trouve super important de suivre les instructions. Surtout pour les douches à l'italienne, car c'est ce qui effraie le plus les gens. J'ai également testé les étanchéités liquides bicomposantes, mais cela me rassure moins. L'avantage, c'est qu'il n'y a pas d'épaississement de cinq centimètres au niveau des chevauchements, comme c'est le cas avec une membrane d'étanchéité. Cela pose moins de problèmes en cas de carreaux grands formats, mais avec les carreaux de mosaïque, il faut niveler toutes ces bosses. Lorsqu'il m'arrive tout de même d'utiliser une étanchéité liquide, j'applique toujours une couche supplémentaire, histoire d'être absolument sûr.

Votre camionnette indique que les carreaux grands formats sont votre spécialité. C'est une tendance, évidemment, mais cela ne plait pas tout le monde...

J'aime beaucoup travailler avec les carreaux grands formats parce que ce n'est pas courant. Secrètement, j'aimerais pouvoir le faire tous les

jours, ne serait-ce que parce que les clients témoignent de plus d'appréciation. Cela s'explique probablement par le fait que ce travail est plus artisanal. Beaucoup ne veulent pas le faire parce que c'est trop fragile, mais c'est là que je puise ma satisfaction. Il faut prendre les mesures avec beaucoup de délicatesse, et lorsque tout s'adapte ensuite, cela procure un sentiment de bonheur. Les carreaux grands formats attirent aussi une clientèle qui ne recherche pas toujours le prix le plus bas. Mais pour l'instant, les clients qui optent pour ces carreaux sont encore minoritaires.

Poser des carreaux de 60 x 60 cm s'apparente davantage à du travail à la chaîne. J'ai commencé à m'intéresser aux carreaux grands formats en les voyant dans les salles d'exposition et lors d'une soirée d'information chez Bjorn Vangeersdaele. J'ai ensuite investi, car la manipulation de ces carreaux nécessite une règle de coupe spéciale, un système de manutention et - autre élément très important - des tables de travail plates qui éliminent la tension. Les grands formats, c'est totalement mon truc. L'an dernier, j'ai même fait l'acquisition d'une chargeuse articulée pour transporter les caisses jusqu'à la maison ou à l'intérieur de celle-ci. Sinon, c'est fastidieux. Par précaution, je fais toujours livrer les carreaux chez moi. Cela réduit le risque de dégâts causés par d'autres sous-traitants. Pour aller plus loin, j'ai également obtenu mon permis de conduire C, afin de pouvoir livrer les carreaux XXL avec un camion et une grue si nécessaire. Tout ce que l'on peut faire avec des machines au lieu de la force musculaire est toujours gagné.

Dans le cas des carreaux grands formats, je vérifie toujours s'il s'agit d'articles disponibles de stock, ce qui permet de communiquer au client de quelle durée sera le retard au cas où un problème viendrait tout de même à se produire. Mais j'ai une stratégie. Pour une salle de bains, je compte un à deux carreaux supplémentaires pour trois à quatre carreaux, en fonction de la difficulté du travail. Je l'explique également aux clients et ils se montrent compréhensifs, car ils savent en effet qu'il s'agit de matériaux fragiles.

Comment procédez-vous pour les terrasses extérieures?

Le problème est souvent que l'entrepreneur est déjà en train de couler la dalle avant que vous ayez été contacté. Lorsque j'ai la chance d'être impliqué

dès les premières étapes, je travaille toujours avec une couche perméable de gravats concassés surmontée d'une chape armée puis d'une natte de drainage de 8 millimètres. Cette dernière garantit qu'aucune accumulation d'eau ne pourra se former, qui pourrait se dilater en cas de gel et ainsi entraîner le décollement des carreaux. Lorsque l'entrepreneur a déjà coulé une dalle de niveau, j'opte alors pour la formule suivante : d'abord une chape, puis une natte et à nouveau une chape.

En tant que carreleur, arrivez-vous encore à vous y retrouver dans l'offre de produits?

Surtout pour ce qui concerne les colles, les avis sont contradictoires. Certains disent que des colles flexibles S sont nécessaires pour les grands formats afin d'absorber les tensions, tandis que d'autres affirment qu'elles contiennent des résines qui, lorsqu'elles sont utilisées en extérieur, peuvent pourrir sous l'effet de l'humidité et entraîner le décollement des carreaux. Cela ne facilite pas les choix. Pour les terrasses extérieures, j'utilise désormais une colle C2E, sans résines mais à base de ciment et de fibres de verre, comparable à une chape armée de fibres de verre. Mais pour les carreaux de 120 x 120 cm, le fabricant n'offre pas de garantie pour cette colle à base de fibres de verre. En tant que carreleur, il faut donc à nouveau chercher plus loin, ce qui est tout simplement inhérent à la profession lorsque vous voulez exercer celle-ci avec passion et en appliquant des normes de qualité élevées. En cas de doutes, je fais souvent appel au représentant de la marque, même s'il faut aussi parfois prendre ces conseils avec des pincettes.

Les systèmes de nivellement constituent une aide utile pour les carreaux XXL. Pour les formats plus petits, tels que 30 x 30 cm, ils ralentissent sensiblement le travail et ne sont pas non plus très conviviaux. Mais lorsque vous avez collé un carreau grand format à un mur et qu'il est un peu trop enfoncé, un tel système de nivellement vous permettra toujours de le redresser. Rien que pour cela, c'est une invention géniale, même si elle est souvent un peu trop utilisée.

Les nattes de désolidarisation offrent également une grande valeur ajoutée. Il est d'ailleurs très étrange que nos collègues néerlandais n'y accordent que peu d'attention, idem pour les membranes d'étanchéité. Mon credo est qu'il faut faire son travail de manière à ne plus devoir revenir pour des problèmes a posteriori - ce que j'ai toujours réussi à faire pour l'instant. Les nattes de désolidarisation entraînent certes un coût supplémentaire, mais le client qui, vingt ans plus tard, a toujours un sol sans fissures et sans problèmes, ne

pensera pas au supplément que cela lui aura coûté à l'époque. Ne trouvez-vous pas étrange que les gens osent s'offusquer du prix d'une natte de désolidarisation qui assurera la durabilité de leur sol, mais qu'ils achètent des smartphones à mille euros? Il m'est arrivé de passer à côté de contrats parce que je mettais l'accent sur les nattes de désolidarisation, mais aujourd'hui, cela n'arrive presque plus. Avec le temps, vous vous constituez aussi une clientèle qui vous apprécie pour vos choix équilibrés.

Nous sommes ici assis à une magnifique table de salon faite de carreaux céramiques, est-ce un projet secondaire?

Je suis en train d'expérimenter la finition avec des carreaux de meubles tels qu'armoires, bancs et tables. Cela me plaît beaucoup. C'est aussi souvent un moyen pratique de faire un bon usage de meubles excédentaires provenant de tel ou tel chantier, et je veux proposer cela à mes clients. L'idée vient en fait de vidéos sur Internet, où l'on tombe parfois sur de belles trouvailles d'hommes de métier, souvent d'origine philippine ou russe. Pour savoir si ma méthode est qualitative, j'ai réalisé une table d'intérieur et une table d'extérieur. Si elles réussissent le test, nous pourrions les proposer aux clients. Cette table basse a été réalisée à partir de MDF scié en onglet sur lequel le carreau a été collé avec de la colle PU. Le bois est un produit vivant, c'est pourquoi on ne peut pas utiliser de colle à base de ciment. Là encore, il m'a fallu faire les recherches nécessaires. (rires)

Dans quel domaine pensez-vous que le secteur peut encore s'améliorer?

Il est assez difficile de trouver les bonnes connaissances et les bonnes informations. Je pense que Polycaro constitue une bonne source, mais on apprend aussi beaucoup en discutant avec des carreleurs qui font le même travail. Internet se révèle souvent peu fiable. J'ai l'impression que le secteur de la pierre naturelle est plus avancé à cet égard, y compris au niveau technologique, et que le transfert des connaissances y est moins protégé. Les formations pourraient aussi être un peu plus proches de la réalité. Pendant les trois années de cours que j'ai suivies, je n'ai pas mélangé une seule cuvette de colle à carrelage. Nous devions tout poser dans du sable, afin de pouvoir récupérer chaque carreau après. C'est surtout lorsque je suis allé travaillé pour un patron que j'ai ouvert les yeux. Ce n'est qu'à ce moment-là que j'ai compris ce qu'étaient les grands formats et comment faire de la colle. J'ai même appris à réaliser des onglets de façon totalement autodidacte. Ce n'est que récemment que j'ai découvert que l'on pouvait les remplir de colle bicomposante, ce que le secteur de la pierre naturelle fait aussi depuis plus longtemps.

Enfin, quel conseil donneriez-vous aux jeunes?

Apprenez à dire non plus souvent. Si vous n'avez pas un bon pressentiment à propos d'un travail, vous serez souvent déçu par la suite.



20 ans de Polycaro : les pères fondateurs ouvrent la boîte à souvenirs...

Sur chantier, c'est le contremaître qui définit la cadence. Il en va de même à la rédaction de Polycaro. En 20 ans, plusieurs timoniers se sont succédé à la barre de votre magazine préféré, chaque changement s'accompagnant d'une palette de nouveaux points de vue et autres accents rafraîchissants. Pour cet article, nous avons décidé de jeter à nouveau un coup d'œil dans le rétroviseur avec ceux qui ont soutenu le magazine à ses débuts : Erwin Ooghe et Alexander Bouckaert.

Texte : Piet Andries



Erwin Ooghe

Pas de Polycaro sans Erwin. C'est lui qui a donné corps à l'idée d'un magazine pour le secteur du carrelage et qui a bâti un nom si inébranlable qu'aucun burin ne pourrait endommager. Aujourd'hui, il est toujours actif en tant que personne de contact pour les clients. Difficile de se séparer de son propre 'bébé'.

En tant que fondateur, comment avez-vous eu l'idée de lancer un magazine pour carrelageurs?

Erwin : "Il faut rendre à César ce qui appartient à César. Marc Royaux (anciennement Cedexsa, aujourd'hui Tyles) a été l'élément déclencheur du lancement d'un magazine professionnel pour le secteur des carreaux céramiques en 2000, qui a considérablement consolidé notre position dans le paysage médiatique en tant qu'éditeur B2B. Il a été mon mentor et m'a présenté aux entreprises impliquées dans ce projet visant à promouvoir la céramique. Il m'a également présenté à Cersaie, où j'ai noué des contacts importants avec des entreprises qui sont encore et toujours clientes aujourd'hui. Je lui suis très reconnaissant de son implication à l'époque!"

Quelle était la situation du secteur à cette époque et comment avez-vous vu évoluer celui-ci?

Erwin : "Aujourd'hui, la céramique est devenue un sérieux concurrent de la pierre naturelle. Cette essor s'accompagne de nouveaux motifs et de nouvelles applications, comme les carreaux grands formats et les bardages de façade, par exemple. L'industrie s'est adaptée à la relation entre la céramique et la pierre naturelle, ce qui a conduit à un équilibre sain dans le secteur du carrelage. Ces dernières années, les grossistes en pierre naturelle et les fabricants de machines-outils ont également intégré la céramique dans leur gamme de produits. Polycaro a lui aussi dû évoluer en tant que média. Après s'être concentré sur la céramique au début, il s'est ensuite étendu à la pierre naturelle et, bien évidemment, aussi au composite."

Quelle est la chose la plus importante que vous avez apprise au cours de ces 20 années de réalisation de magazines?

Erwin : "D'une part, que c'est toujours celui qui persévère qui gagne. D'autre part, qu'il faut oser

“

Chaque fois que Polycaro arrive dans notre boîte aux lettres, je dis à ma femme de me laisser tranquille un moment, car je lis le magazine de A à Z, me confiait récemment un spécialiste de la pierre naturelle. Une telle réaction démontre que la voie que nous empruntons est encore et toujours la bonne.

Erwin Ooghe
Fondateur de Polycaro

se remettre en question chaque jour. Faire des magazines ne suffit plus. En effet, avec l'essor d'Internet et des réseaux sociaux vers 2010, la façon dont les entreprises communiquent a beaucoup changé et surtout très rapidement, et nous devons donc évoluer en tant que média. C'est ce que nous essayons de faire, mais je dois reconnaître que c'est un véritable défi. Nous continuons encore et toujours à imprimer nos magazines (à la demande de nos lecteurs), mais combinons cette activité avec une forte présence en ligne. Nous renouvelons et améliorons en permanence notre plateforme multilingue."

"Troisièmement, il faut s'en tenir à ce en quoi l'on croit. Le fait que le Polycaro soit toujours apprécié après 20 ans tient principalement à l'importance que nous accordons au contenu. J'ai toujours insisté sur ce point. Chaque fois que Polycaro arrive dans notre boîte aux lettres, je dis à ma femme de me laisser tranquille, car je lis le magazine de A à Z", m'a récemment confié un spécialiste de la pierre naturelle. Une telle réaction démontre que la voie que nous empruntons est encore et toujours la bonne."

Si vous deviez choisir une finition, opteriez-vous pour la céramique ou la pierre naturelle, et pourquoi?

Erwin : "Chaque matériau a ses avantages et ses inconvénients. Le choix dépend du budget et des préférences personnelles. Si la pierre naturelle a certainement des avantages, cela ne veut pas dire que la céramique est automatiquement exclue. Je ne les considère pas comme des concurrents directs. On peut facilement les combiner : la pierre naturelle pour le plan de travail de la cuisine et la céramique pour le sol, pour ne citer qu'un exemple."

Quel est le client le plus sympathique que vous ayez convaincu?

Erwin : "J'apprécie tous ceux qui ont travaillé avec nous. Je suis particulièrement ravi de constater que beaucoup de ceux qui m'ont soutenu depuis le début sont toujours des clients fidèles. J'ai eu le privilège de rencontrer de nombreuses personnes inspirantes, dont certaines ont eu un impact durable sur le secteur et sur Polycaro – aujourd'hui encore. Et lorsqu'une entreprise néerlandaise m'a dit l'an dernier que 'grâce à notre campagne via Polycaro, notre entreprise figure pour de bon sur la carte de la Belgique', je suis avant tout heureux pour elle, et aussi un peu fier de moi."

Auriez-vous une anecdote qui ne ferait pas tache comme histoire de comptoir?

Erwin : "Le nom Polycaro est littéralement né au comptoir d'un café, où nous avons fait un brainstorming avec quatre personnes concernées. Nous voulions un nom qui sonne bien dans les deux langues nationales. Mais en fait, le nom de notre magazine sonne bien dans toutes les langues, même au salon du carrelage en Chine : 'Polycalo', comme ils disent là-bas."

Selon vous, à quoi ressemblera Polycaro lorsque le magazine fêtera son 50ème anniversaire en 2053?

Erwin : "Cette édition anniversaire se fera hélas certainement sans moi. C'est très difficile à prédire, mais j'espère bien sûr ardemment que la plateforme en ligne sera connue dans toute l'Europe et, par extension, dans le monde entier. Mais aussi que les professionnels continueront d'avoir le sourire quand ils reçoivent le magazine."

Comment résumer Polycaro en une phrase?

Erwin : "Une marque forte qui continue encore et toujours d'ouvrir de nombreuses portes."



“

Le paysage belge des négociants en carreaux et pierres naturelles est aujourd'hui beaucoup plus clairsemé. The survival of the tilest?

Alexander Bouckaert
Rédacteur en chef précédent Polycaro

Alexander Bouckaert

A été le premier rédacteur en chef et, avec une ancienneté de 15 ans, celui qui est resté le plus longtemps. Le bras droit d'Erwin possède – comme il l'affirme lui-même – deux mains gauches, sauf pour tenir un stylo. Entre-temps, il a rejoint la radio régionale AVS en difficulté.

Comment le secteur se présentait-il à ton époque et quels accents as-tu voulu apporter au magazine?

Alexander : "Il va sans dire que j'ai vu le marché visé par Polycaro évoluer considérablement au cours de toutes ces années. Alors que les secteurs de la céramique et de la pierre naturelle étaient au début diamétralement opposés, j'ai eu de plus en plus l'impression que ces deux mondes se rapprochaient. Mais ces deux matériaux sont parfaitement compatibles et se complètent à merveille. D'autre part, la concurrence accrue et la guerre des prix qui l'accompagne ont rendu la tâche difficile pour de nombreux négociants en carreaux et pierres naturelles. Par conséquent, le paysage belge est beaucoup plus clairsemé aujourd'hui qu'il ne l'était il y a 20 ans. The survival of the tilest?"

Que t'ont appris les carrelageurs avec qui tu as été en contact?

Alexander : "Pas grand-chose pour la pratique, en tout cas. Quand on a deux mains gauches, c'est pour la vie! Mais bien que la passion et le savoir-faire permettent de réaliser énormément de belles choses."

Si tu devais choisir une finition, opterais-tu pour la céramique ou la pierre naturelle, et pourquoi?

Alexander : "Comme je l'ai dit, je choisirais une combinaison des deux. Mais honnêtement? J'opterais pour le béton. Ma compagne et moi en sommes de grands fans. Notre revêtement de façade extérieur, notre revêtement de sol intérieur, notre terrasse ainsi que notre îlot de cuisine ont été réalisés en béton. Mais à l'époque, les céramiques imitation béton étaient loin d'être aussi belles que celles que l'on trouve sur le marché du carrelage aujourd'hui."

Quel est le reportage le plus chouette que tu as réalisé et quel a été le plus difficile?

Alexander : "Je dirais le voyage d'affaires en Chine avec le père et le fils Royaux de Cedexsa (aujourd'hui Tyles). Une expérience inoubliable à laquelle j'ai souvent repensé par la suite. Les premières années, lorsque nous nous rendions avec Polycaro aux salons Cersaie et Marmomac, respectivement à Bologne et à Vérone, personne ne nous connaissait.

Sur chaque stand, nous devions attendre très longtemps avant de pouvoir parler à la bonne personne de l'usine X ou de la marque Y. Une fois que la notoriété du magazine ainsi que le nombre de lecteurs ont augmenté, nous avons été chaleureusement accueillis à chaque fois, non seulement en Belgique mais aussi en Italie."

Aurais-tu une anecdote qui ne ferait pas tache comme histoire de comptoir?

Alexander : "Lors de ce fameux voyage en Chine, Marc Royaux avait quitté la table des négociations avec une usine de carrelage locale lors d'une discussion très animée sur les prix. Je suis resté abasourdi et les Chinois se sont mis à rire de manière assez gênante. Quelques minutes plus tard, Marc est revenu, m'a fait un clin d'œil et a obtenu ce qu'il voulait. Affaire conclue! Un magnifique échantillon de technique de négociation avec le bluff nécessaire!"

Selon toi, à quoi ressemblera Polycaro lorsque le magazine fêtera son 50ème anniversaire en 2053?

Alexander : "C'est gravé dans la pierre (rires)."

Comment résumer Polycaro en une phrase?

Alexander : "Dans un secteur qui a besoin de se renouveler continuellement, un magazine inspirant et informatif comme Polycaro est indispensable!"

STILE

the charm of natural stone



CASALGRANDE
PADANA

THE GREEN WAY TO PAVE

www.casalgrandepadana.com

ACTUA CERSAIE 2023

Cersaie 2023 : un levier pour un marché moribond?

"Il n'existe pas de meilleur moyen pour désamorcer une crise que d'organiser un salon" C'est par ces mots que Giovanni Savorani, président de la Confindustria Ceramica, a inauguré Cersaie 2023, la grand-messe annuelle pour le secteur des carreaux céramiques. Son introduction, non dénuée d'émotion, faisait référence non seulement à la catastrophe naturelle dont la région ne s'est pas encore entièrement remise, mais aussi au recul enregistré par le secteur depuis le début de l'année. Aucune trace de morosité sur les stands, par contre. Les milliers de visiteurs qui se sont rendus au salon de Bologne sont pour la plupart convaincus que cette période creuse ne perdurera pas.

Texte et photos : Piet Andries



Cersaie a fêté son 40ème anniversaire avec courage et fierté. Un parcours d'honneur avait été mis en place, mais les halls pleins à craquer, dans lesquels 634 exposants ont accueilli une foule de visiteurs, ont également donné de l'éclat à la fête. Pour la première fois de l'histoire de ce salon, les organisateurs ont même dû refuser des exposants. Cependant, plusieurs nuages menaçants se sont également accumulés au-dessus des halls d'exposition, bien décidés à tenter de plomber l'ambiance.

"Au premier semestre 2023, le marché de la céramique a reculé de 14%", nous a expliqué Emilio Mussini, vice-président de la Confindustria. "Mais je ne veux pas oublier, ET souligner à quel point les astres étaient bien alignés l'année précédente, une année record." Ce fut effectivement le cas. Nous nous sommes à nouveau penchés sur les résultats des dix plus grands acteurs d'origine italienne, de Marazzi à Gresmalt, et avons noté une croissance impressionnante pour 2022 : entre 15 et 31%. Tous nos interlocuteurs s'accordaient sur le caractère

exceptionnel de cette année 2022, tout en admettant que la donne est effectivement moins favorable pour l'instant.

Trouver des opportunités

Pour certains, le recul est inférieur à cette moyenne. S'adressant au journal italien La Corriere Della Serra, Federica Minozzi, patronne du groupe Iris Ceramica, numéro trois en Italie, a déclaré que ses marques avaient subi une baisse de 25% au cours du premier semestre de l'année. Il s'agit tout de même d'un sérieux coup de frein. D'autres parlaient d'un ralentissement moins marqué - ou cachaient davantage leur jeu - mais personne ne nie qu'il faut trouver des opportunités sur ce marché moribond.

"Il n'y a cependant aucune raison de paniquer", déclare Bas de Ridder, directeur commercial de Grespania. "Nous avons traversé plusieurs périodes difficiles au cours de notre tradition de plusieurs décennies en tant qu'entreprise familiale." Cet optimisme voilé se retrouvait chez d'autres marques présentes. En effet, que

peut-on vraiment attendre après une année absolument exceptionnelle comme 2022?

Seule l'Inde progresse

Pour certains fournisseurs, le recul des ventes laisse aussi entrevoir des opportunités. "Durant le pic du corona, il fallait produire, produire encore et produire toujours plus. Il n'y avait plus un millimètre de place pour d'autres choses, comme de nouvelles méthodes de travail par exemple", explique Michael Nissler du développeur de logiciels Visoft. "Aujourd'hui, les fabricants envisagent d'investir dans l'amélioration de leur compétitivité. Voler un peu plus bas n'est pas une mauvaise chose, tant que ce n'est pas trop bas."

Cersaie constitue en tout cas l'occasion de se pencher sur les raisons sous-jacentes de ce recul. "La hausse des taux d'intérêt, l'inflation et la faiblesse de l'économie nous jouent des tours", explique M. Mussini. "Mais au niveau international, l'Italie reste le plus grand producteur. Seule l'Inde enregistre une croissance vraiment solide



cette année." Autre point positif : la céramique recule moins que d'autres matériaux pour la finition des sols. Un remède qui a souvent fait ses preuves et très prisé pour inverser la baisse des ventes consiste à raviver l'appétit avec des tendances innovantes et une gamme de nouveaux produits. "Il convient alors d'être prêt lorsque le marché se reprend", précise David Barone, l'agent belge de Tagina.

Tendances et protagonistes

Le style papier peint, aux motifs chargés et parfois même dépassés, qui était sous les projecteurs l'an dernier, était encore et toujours de la partie cette année sur plusieurs stands, mais a clairement dû s'incliner face à l'esthétique plus calme mais toujours élégante du travertin. Parmi les tendances, le travertin a certainement constitué le fil conducteur de l'édition 2023. "Un peu comme le terrazzo auparavant, il était vraiment présent sur pratiquement tous les stands, et dans de plus en plus d'applications", confirme également Gabriele Garuti, responsable marketing chez Infinity.

Parmi les autres tendances, citons encore les reliefs en 3D. Ce n'est pas une innovation en soi, mais comme nous l'a confié Cristina Faedi, consultante en tendances dans le secteur du carrelage italien, "la technologie atteint des niveaux sans précédent, avec des trous et des veines qui paraissent désormais pratiquement plus vrais que nature." Le plus frappant, c'est que la technologie 3D était accrochée aux murs des stands dans un éventail de motifs et formats plus large que jamais. On a également pu constater que certains fabricants sont déjà plus avancés que d'autres au niveau de cette technologie d'imitation.

Une autre tendance, encore : les fabricants de carrelage se lancent sur le marché de l'aménagement de salles de bains. Si certains acteurs y créent des marques totalement nouvelles, d'autres élargissent leur gamme afin que les utilisateurs finaux puissent commander des lavabos prêts à l'emploi au sein d'une même maison, en plus de leurs revêtements muraux et de sol.



Esthétiquement, la finition et la couleur sont les mêmes. Cette initiative semble s'inspirer du salon lui-même, qui met traditionnellement l'accent sur les accessoires de salle de bains. Quoi qu'il en soit, les fabricants du secteur du carrelage représentaient encore cette année la majorité des exposants - 57% pour être précis.

Tous les carreaux, petits et grands

Toujours aussi en forme comme depuis un petit temps d'ailleurs : les grands formats constituent un des protagonistes parmi les tendances. C'est même devenu le standard moderne. Mais on a remarqué cette année que les grands formats ont été abondamment rejoints par leurs opposés : les petits carreaux, souvent émaillés. Ils créent une ambiance rétro chaleureuse, un complément bienvenu aux nombreuses lignes organiques qui tentent de capter la mentalité écologique.

Les grands formats restent néanmoins un défi technique, auquel un praticien de la ville du carrelage a volontiers consacré un séminaire très fréquenté. L'innovation en matière d'outils chez Rubi a également été dominée par les grands formats. D'accord, mais d'un point de vue technique, quel est le prochain défi qui se profile à l'horizon? "Augmenter la résistance des carreaux céramiques", répond Joeri Liria, CEO de la marque d'outils Rubi. Cela améliorera la précision de la coupe et réduira les déchets."

Impossible également de ne pas constater cette année à Cersaie qu'économie rime aujourd'hui avec écologie. Avec un stand totalement respectueux de la planète, Iris Ceramica a marqué les esprits. Ce qui n'a rien d'étonnant vu que l'entreprise a dévoilé son usine de Castellerano qui sera la première à disposer de fours électriques fonctionnant à l'hydrogène vert dans le secteur de la céramique. "Chaque élément du stand a été conçu pour être réutilisable à 100%", explique Andreas Cirro, area manager. "Les carreaux ont même été fixés avec des aimants, afin de pouvoir ensuite les détacher en un clin d'œil."

“

Cersaie conservera sa fréquence annuelle, sinon une autre organisation s'engouffrera dans la brèche.

Emilio Mussini
Vice-président Confindustria Ceramica

Le secteur de la céramique est le plus gros investisseur

Cela illustre peut-être le solide engagement du secteur de la céramique en faveur de l'écologisation, de la décarbonisation et de la circularisation de son processus de production. Le directeur du développement durable de Confindustria nous a même donné les chiffres sans détour : "le secteur de la céramique investit 6,7% de son chiffre d'affaires dans la technologie et la production durables. C'est deux fois plus que le reste de l'industrie manufacturière italienne."

"Cette édition peut être considérée, dans l'ensemble, comme encourageante", confie Guy Royaux, CEO de Tyles. "On remarque surtout que les applications 3D et 4D commencent à faire leur apparition dans les gammes commerciales. Transmettre celles-ci aux professionnels dans notre showroom constituera un véritable défi!"

Mais la baisse des ventes a aussi laissé des traces sur les 145.000 mètres carrés de surface d'exposition des 15 halls. La proposition tabou a même déjà été avancée lors de notre première visite de stand, chez Casalgrande. "Une fréquence biennale pour un salon comme celui-ci ne serait assurément pas illogique", avoue Benjamin Verheyen, agent pour la Belgique. Une idée aussi largement avancée dans les coulisses. Et il y a de quoi. Les nouvelles collections présentées à Cersaie ne seront commercialisées qu'au printemps suivant, alors que tout le monde attendra avec impatience la prochaine édition. Le chien n'essaie-t-il pas d'attraper sa queue?

"Pas du tout", a répondu M. Mussini pour conclure. "Si nous ne le faisons pas, quelqu'un d'autre s'engouffrera dans la brèche ainsi créée. Les développements esthétiques et technologiques sont suffisamment nombreux pour organiser un salon annuel."

Bref, Bologne vous donne rendez-vous en 2024!



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



Pieterman : 70 ans au service du client

Pieterman, négociant en machines pour le travail de la pierre naturelle, fête cette année un fameux anniversaire. En effet, peu de collègues peuvent se targuer d'une tradition de 70 ans. En adoptant une approche différente des autres, l'entreprise de Paal-Beringen est devenue une valeur sûre. Levons notre verre (car c'est là que tout a commencé) à Pieterman et parcourons l'avenue des souvenirs en compagnie de l'administrateur délégué Eddy Indesteege. "La pierre naturelle, c'est un bout de montagne qui se retrouve dans votre salon."

Texte : Piet Andries - Photos : Pieterman



Nous sommes en 1953. Jan Johan Pieterman décide de quitter son frère et associé pour se lancer à son compte. Il fonde la CV Glasindustrie à Vlaardingen, aux Pays-Bas, une entreprise alors sans le moindre lien avec le travail de la pierre, mais active dans l'étamage de bouteilles et le façonnage de plaques de verre. Quelques années plus tard, l'histoire de Pieterman prend un tournant différent lorsque le constructeur de sa machine d'usinage du verre lui demande de faire sa publicité auprès des collègues. Pieterman examine les opportunités et fait ses premiers pas en tant que distributeur. Avec succès. "Ces antécédents joueront plus tard un rôle important dans l'élargissement au secteur de la pierre naturelle", explique Eddy Indesteege.

Reprise en Belgique

Pieterman est aujourd'hui actif dans tout le Benelux et son conseil d'administration en est à sa troisième génération, mais seul le site de Paal-Beringen possède tant des machines pour le travail de la pierre naturelle que des machines pour l'usinage du verre. "Les Néerlandais nous ont cédé les machines pour la pierre naturelle. Il n'ont pas le feeling avec ce matériau que nous avons en Belgique. Nous possédons aussi des carrières de marbre, naturellement, de telle sorte que la Belgique est devenue la plaque tournante des machines pour la pierre naturelle", explique Eddy

Indesteege. Pourtant, il faudra patienter un peu avant que l'équipe de Vlaardingen ne commence à regarder au-delà de ses frontières nationales. La famille Pieterman a décelé cette opportunité en 1992, soit environ 40 ans après la création de l'entreprise. L'acquisition d'un concurrent belge de Paal-Beringen marquera ici une étape importante.

“

Nos antécédents dans l'industrie du verre ont joué un rôle important dans notre élargissement au secteur de la pierre naturelle.

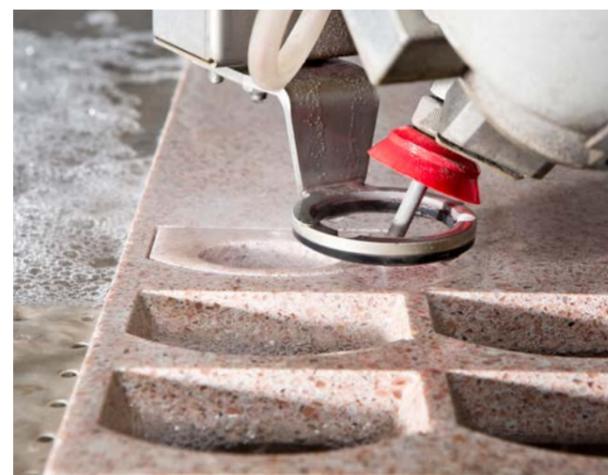
Eddy Indesteege
Administrateur délégué de Pieterman

"Je faisais partie du package, car je travaillais chez ce concurrent comme délégué commercial", explique Eddy Indesteege. "C'est comme cela que j'ai atterri chez Pieterman." Après des débuts quelque peu difficiles, l'histoire s'est répétée deux ans plus tard. En tant que principal fournisseur de

l'entreprise, Intermac cherchait à s'étendre au secteur de la pierre naturelle, car il voulait élargir son champ d'action grâce à de nouvelles machines. Pieterman n'a pas laissé passer l'occasion et s'est à nouveau lancé en terrain inconnu après avoir sollicité un fabricant.

Par la grâce de l'innovation

"Grâce à notre expérience, l'entrée sur ce nouveau marché a été rapide. Dans l'industrie du verre, que nous connaissons bien, il a toujours été d'usage de décharger le client après la livraison de la machine. Dans le secteur de la pierre naturelle, une telle forme de service après-vente solide faisait défaut. Il s'agissait de ventes à la commission via des agents. Les achats s'effectuaient alors directement auprès du fabricant et il fallait ensuite tirer son plan. Mais en tant que revendeur, nous nous occupions également du bon fonctionnement des machines et de la formation. Nous avons donc été des pionniers dans le secteur de la pierre naturelle, ce qui nous a ouvert la voie du succès", indique Eddy Indesteege pour expliquer comment l'entreprise a résolument choisi le camp du client. Mais c'est encore une seconde innovation qui propulsé Pieterman : l'automatisation programmée ou CNC. Eddy Indesteege : "La CNC a d'abord atteint l'industrie du verre via l'industrie de l'acier et du bois, de telle sorte que nous connaissons déjà cette technologie. Intermac avait lancé la CNC



dans les années '90, et il s'agissait là aussi d'une vision avant-gardiste. Plans de travail de cuisine, pierres tombales, pierre bleue... Tout le monde pensait que c'était impossible pour un ordinateur. Mais c'était en train d'arriver et nous avons aidé à tirer la charrette. L'incrédulité était apparemment encore bien plus grande dans le domaine du polissage. Mais le rythme des développements au niveau des technologies était et reste énorme. Saviez-vous que les capteurs des polisseurs mesurent leur propre pression 300 fois par seconde pour l'ajuster là où c'est nécessaire?"

Rayonnages de stockage hydrauliques

En 2008, un nouveau chapitre s'est ouvert pour Pieterman. Entre-temps, l'entreprise familiale en était à sa deuxième génération, sans succession. Eddy Indesteege, directeur belge, et les Néerlandais Bas de Jong et René Coenen, responsables des achats et des finances, ont procédé à un rachat de l'entreprise par le biais d'un management buy-out. René Coenen ayant pris sa pension dans l'entre-temps, la gestion opérationnelle de Pieterman repose désormais sur les épaules d'Indesteege et de Jong, chacun étant responsable de son propre marché.

Avec en catalogue des marques comme Bovone, Montresor, Sigma et Righetti, Pieterman peut

aujourd'hui se rabattre sur un éventail large et complet de fabricants. Le distributeur dispose ainsi d'une solution pour différentes applications. Des découpeuses jet d'eau, des meuleuses de chants, des stations d'épuration et des systèmes de lavage se sont progressivement ajoutés et prestent aujourd'hui un nombre d'heures énorme dans des ateliers en Belgique et aux Pays-Bas. Mais la quête d'innovation ne s'arrête jamais. "Avec les rayonnages de stockage hydrauliques, nous avons fait un nouveau pas en avant. L'avantage? Cette automatisation du stock permet de gagner de la place et s'utilise également dans les salles d'exposition, car elle permet de présenter les tranches de façon esthétique et de mieux gérer le large choix", explique Eddy Indesteege.

"Un matériau mort"

Le verre et la pierre figurent dans le nom de l'entreprise : Pieterman Glas- en Steentechniek. Ni le poids des années, ni les digressions comme, par exemple, la filiale de quincailleries pour verre Minusco, n'ont empêché l'entreprise de maintenir le cap malgré l'écart entre ces deux matériaux différents qui ont pourtant des points communs en termes de machines. "Le verre est le matériau de construction qui a le plus évolué depuis la Seconde Guerre mondiale, et pourtant c'est un matériau mort". C'est ici qu'Eddy Indesteege dévoile tout de même sa préférence : "la pierre

naturelle, c'est un bout de montagne qui se retrouve dans votre salon. C'est fantastique et c'est pourquoi je m'y suis attaché."

Enfin, quelle a été l'évolution la plus importante au cours de sa carrière dévouée et dans le secteur? "On ne mesure plus en centimètres, mais en dixièmes de millimètres. Le mètre pliant et le mètre ruban ont été remplacés par la précision des mesures numériques! Et cela a réduit le risque d'erreurs à pratiquement zéro" Mais nous continuerons encore et toujours de compter les anniversaires comme nous le faisons avant, c'est-à-dire en années. "En route, donc, pour les 70 prochaines années de Pieterman!"



Pieterman Glas- En Steentechniek nv
Industrieweg 111
3583 Paal-Beringen
België

+32 11 42 17 75
info@pgv-be.com
www.pieterman-glastechniek.com

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

INTERMAC

Pieterman 
GLAS- EN STEENTECHNIEK

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

PARTNER CONTENT TRUSTONE

Projet de TruStone vise à rendre l'exploitation minière du grès au Rajasthan plus durable

L'extraction et la transformation de la pierre naturelle comportent des risques. Pour identifier et gérer ces risques, une approche collective peut s'avérer très efficace. Les parties qui travaillent ensemble au sein de l'Initiative TruStone mènent donc des projets collectifs. Le dialogue entre parties prenantes autour de l'extraction de grès au Rajasthan, en Inde, en est un exemple. Dans le cadre de l'initiative néerlandaise/flamande TruStone, des entreprises, des ONG, des syndicats et des gouvernements travaillent ensemble pour un secteur de la pierre naturelle responsable.

Texte et photos : Initiatief TruStone



Un exemple de collaboration au sein de TruStone est l'approche collective des risques dans la chaîne complexe allant du traitement du grès aux pavés. Plusieurs participants de TruStone se sont récemment rendus en Inde dans le cadre d'un dialogue multipartite entre TruStone, les fournisseurs de grès et les organisations de la société civile.

Droits humains

Les participants au dialogue se sont entretenus non seulement avec des fournisseurs qui traitent le grès à la machine, mais aussi avec des personnes qui travaillent dans des carrières, sur des sites de collecte où les pavés taillés sont emballés pour l'exportation et avec des personnes qui travaillent dans des ateliers (à domicile) où les pavés en grès sont coupés à la main.

L'ONG indienne ARAVALI a joué un rôle important lors de la visite. Directeur des programmes Varun Sharma : « Ce dialogue, qui a débuté en 2021, est fondamental dans notre processus de collaboration avec TruStone pour améliorer les conditions de travail. Par exemple, nous voulons tous réduire le travail des enfants et le travail forcé. Les personnes qui travaillent dans les carrières doivent non seulement pouvoir faire leur travail en toute sécurité, il est également important que

leurs droits soient protégés. L'enregistrement et les contrats de travail formels des ouvriers des carrières sont très importants à cet égard et nous y travaillons. »

Une attention particulière a été accordée aux femmes et aux enfants lors de la visite à Rajasthan. Les participants ont fait la connaissance avec un groupe de femmes qui, soutenues par une ONG locale, peuvent contracter un

emprunt pour démarrer leur propre entreprise de pierre. Elles reçoivent également des conseils et un soutien. Un centre communautaire a expliqué comment ils développent diverses activités dans le domaine de la sécurité et de l'éducation et essaient de créer une zone sans travail des enfants.

Valeur ajoutée d'une approche commune

Kristof T'Sjoen est directeur Produits et Marketing de Stone, l'une des entreprises qui ont participé à la visite au Rajasthan : « Avec nos fournisseurs, nous avons analysé l'usine et conclu des accords très concrets sur les améliorations en matière de santé, de sécurité et d'enregistrement des employés, descriptions de tâches et rémunération. Nous allons maintenant nous concentrer sur les risques plus profonds dans la chaîne : les pavés et les carrières. Les problèmes qui s'y posent, comme la disponibilité d'installations sanitaires, de logements et de garderies, sont souvent complexes. En même temps, il est difficile en tant qu'importateur d'y exercer une influence. Pour avoir un impact, la collaboration est nécessaire. Le dialogue de TruStone a déjà donné une impulsion importante à ce sujet ces dernières années. Par exemple, davantage d'eau potable salubre et propre est devenue disponible et des investissements sont réalisés dans l'éducation des

enfants. Cette visite permet d'avoir encore plus d'impact dans les années à venir. »

Le dialogue continue

Au cours de la visite, les participants au dialogue ont suivi des cours de formation, ont fait des visites sur le terrain et ont eu de nombreuses discussions au cours desquelles des accords concrets ont également été conclus. Ils tirent un bilan positif de la visite de travail dans le cadre du dialogue en cours. « Les importateurs et les fournisseurs disposent désormais d'une meilleure vision commune des risques et de leurs causes. Nous pouvons désormais faire face aux risques plus efficacement », déclare Varun Sharma. Kristof T'Sjoen voit également la valeur ajoutée d'une visite sur place : « Nous avons constaté de nos propres yeux comment les pratiques d'achat des importateurs européens peuvent avoir un impact négatif sur l'ensemble de la chaîne. Il est important de toujours consulter les fournisseurs sur les délais de livraison, par exemple, pour éviter que le début de la chaîne ne soit mis sous pression inutilement, avec toutes les conséquences que cela implique. Ce parcours nous aide également à sensibiliser nos clients aux risques de la chaîne et à rechercher des solutions. Après tout, nous sommes importants pour la communauté locale du Rajasthan pour assurer leur subsistance. »

TruStone  

Initiatief TruStone
Bezuidenhoutseweg 60
2594 AW Den Haag
Nederland

+31 (0)70 3499 525
initiatieftrustone@ser.nl
www.trustone.nl

Nikolaus Bagnara Spa, passion pour la pierre naturelle

Bagnara est une entreprise spécialisée dans le travail de la pierre naturelle. Fondée en 1948, elle est dirigée par la même famille depuis trois générations. L'entreprise s'est établie comme un leader mondial dans la production, la distribution et le traitement de matériaux en pierre. Elle détient ses propres carrières et a des accords stratégiques avec des fabricants du monde entier, assurant une livraison rapide pour une variété de plus de 950 types de pierres naturelles de haute qualité.

Texte et photos : Nikolaus Bagnara



Nikolaus Bagnara se positionne en tant que partenaire de premier plan pour les architectes, les concepteurs et les tailleurs de pierre

L'entreprise opère à partir de vastes entrepôts à Rivoli Veronese et Massa Carrara, fournissant un approvisionnement constant en matières premières à son usine de production à Cavaion Veronese dans la région de Veneto.

Chaque jour, l'entreprise traite 1 500 mètres carrés de plaques brutes, offrant une variété de finitions de surface grâce à la technologie CNC avancée et au savoir-faire traditionnel.

En contrôlant l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement en pierre naturelle, l'entreprise se positionne en tant que **partenaire de premier plan pour les architectes, les concepteurs et les tailleurs de pierre** tout au long d'un projet.

Si l'on ajoute à cela les connaissances approfondies de l'entreprise sur les matières premières qu'elle transforme, il devient beaucoup plus facile pour chaque partenaire de savoir exactement quelle pierre et quelles méthodes de transformation permettent d'obtenir les performances techniques et l'esthétique souhaitées.

Adressez-vous à Bagnara et **profitez d'un partenaire compétent et fiable**, un partenaire qui travaille sans relâche pour s'assurer que chaque projet est livré à temps et parfaitement exécuté.

NB Bagnara

Nikolaus Bagnara
Via Madonna del Riposo 34
39057 Appiano (BZ)
Italie

+39 0471 662 109
info@bagnara.net
www.bagnara.net

Poésie sur pierre

Beyond by Bagnara, lauréat du concours 'A Matter of Stone' à Marmomac pour le meilleur concept créatif.



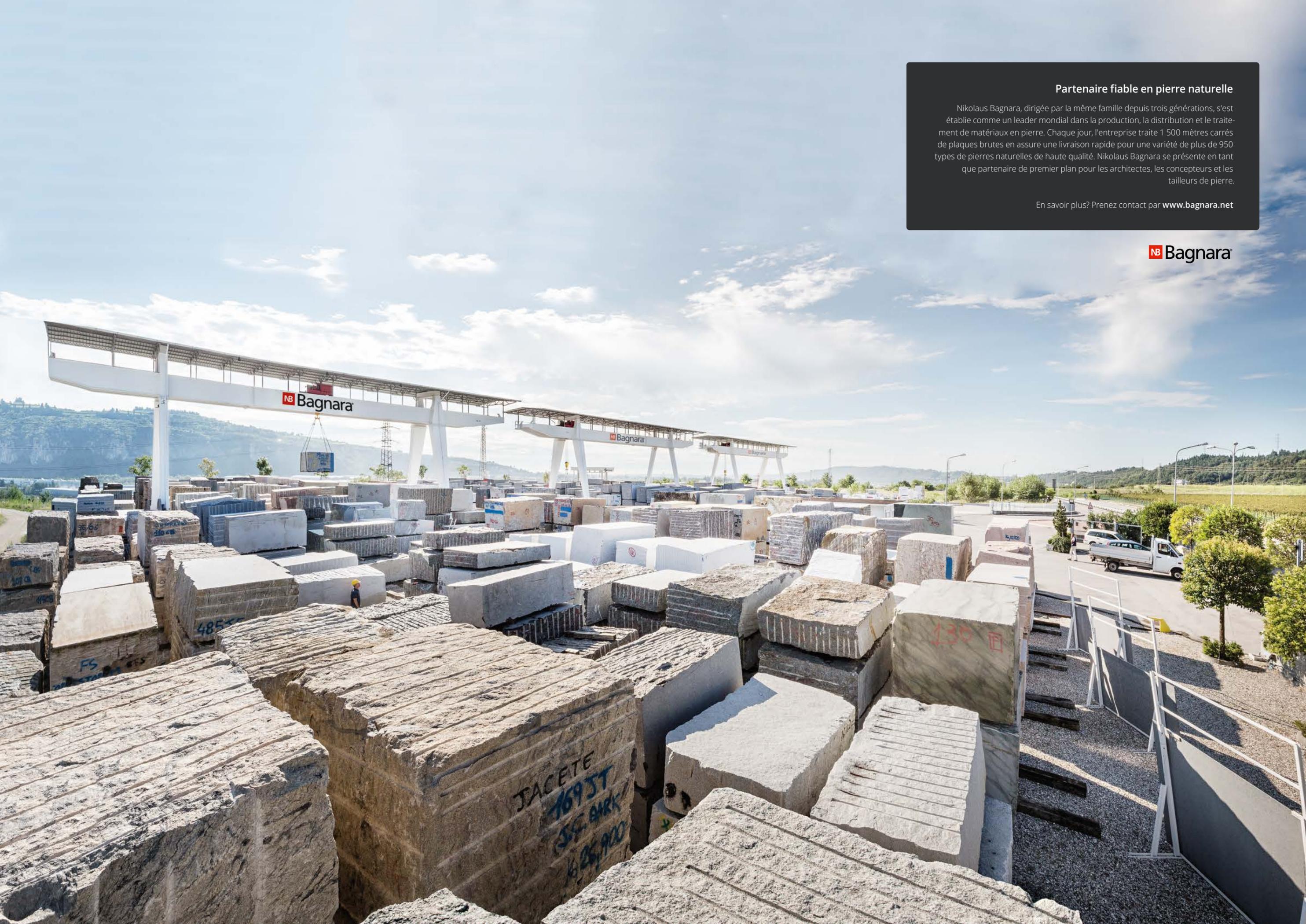
Design : Draw Studio
Matériaux : marbre Breche de Aubisque

Partenaire fiable en pierre naturelle

Nikolaus Bagnara, dirigée par la même famille depuis trois générations, s'est établie comme un leader mondial dans la production, la distribution et le traitement de matériaux en pierre. Chaque jour, l'entreprise traite 1 500 mètres carrés de plaques brutes en assure une livraison rapide pour une variété de plus de 950 types de pierres naturelles de haute qualité. Nikolaus Bagnara se présente en tant que partenaire de premier plan pour les architectes, les concepteurs et les tailleurs de pierre.

En savoir plus? Prenez contact par www.bagnara.net

 **Bagnara**



AUTOMATED PRODUCTION SYSTEMS

Burkhardt-Löffler is a reliable partner with a comprehensive portfolio of services in the area of stone working and plant design, and can do more than just "sell machines". As part of the Dr. Baumann Corporate Group, we focus on automation and digitalization. In close cooperation with our customers, we develop and realize both automated individual machines and complete production lines.



Dr. Baumann
Unternehmensgruppe

Burkhardt-Löffler est un partenaire fiable qui propose un portefeuille complet de services dans le domaine du travail de la pierre et de la conception d'installations, et qui peut faire plus que „vendre des machines“. Au sein du groupe Dr. Baumann, nous nous concentrons sur l'automatisation et la numérisation. En étroite collaboration avec nos clients, nous développons et réalisons à la fois des machines individuelles automatisées et des lignes de production complètes.



BAZ 595 D
CNC Work Center with Automatic Rotating Table



KSL 100/80 MG
Edge Processor for Marble and Granite



PMA 3000
Individual Solutions for Material Handling



Powerjet 3D
Waterjet Cutting Machine



CSA 598
Modern Bridge Saw for Industrial Production

www.burkhardt-loeffler.com

BURKHARDT LÖFFLER
GLOBAL STONE SOLUTIONS

Location Bayreuth
Burkhardt-Löffler BT GmbH
Carl-Kolb-Straße 8
D-95448 Bayreuth
BT@burkhardt-loeffler.com

Location Langenaltheim
Burkhardt-Löffler LA GmbH
Postweg 12
D-91799 Langenaltheim
LA@burkhardt-loeffler.com

PARTNER CONTENT BURKHARDT-LÖFFLER

Burkhardt-Löffler KSL 80 : une approche originale

Pour l'entreprise de pierre naturelle Vossen Natuursteen de Someren aux Pays-Bas, la collaboration avec Burkhardt-Löffler ne date pas d'hier, loin de là. Depuis 23 ans, cette entreprise familiale fait en effet confiance à la polisseuse de chants KSL 80, dont une nouvelle version a été mise en service en août. La fidélité de cette clientèle montre que le constructeur de machines allemand parvient à continuer à proposer des produits avant-gardistes grâce à l'efficacité et à l'innovation. Mais la KSL80 peut également être qualifiée d'unique.

Texte : Piet Andries - Photos : Burkhardt-Löffler



La table de travail stationnaire rend la polisseuse de chants KSL 80 unique en son genre.

Depuis plus de 60 ans, l'entreprise familiale Vossen Natuursteen met l'accent sur l'artisanat et la qualité supérieure tout en proposant des délais de livraison courts grâce à l'utilisation d'un parc de machines bien étudié. La polisseuse de chants Burkhardt-Löffler KSL 80 s'intègre parfaitement dans le flux de travail de son atelier. "Cette machine est unique en son genre car elle est équipée d'une table de travail stationnaire spécialement conçue à cet effet", explique Tom Vossen, directeur. "Elle n'utilise pas de convoyeur comme les autres. Nous réalisons beaucoup d'appuis de fenêtre et cette table de travail stationnaire nous permet de polir trois pièces en même temps. De cette manière, nous pouvons polir le côté long et le côté d'about en une seule fois.

Si la KSL80 s'avère idéale pour les appuis de fenêtre et les seuils de porte, c'est grâce à ses sept têtes de polissage, trois supérieures et trois inférieures, qui se déplacent automatiquement le long de la table de travail stationnaire. Celles-ci permettent de polir parfaitement le marbre, le granit et les matériaux similaires. Autre

caractéristique importante : la possibilité de programmer individuellement la largeur des chanfreins supérieurs et inférieurs à l'aide de l'écran tactile. En outre, la KSL impressionne par sa finition de qualité haut de gamme, sa durabilité et sa facilité d'entretien.

Polyvalence

Burkhardt-Löffler est un constructeur de machines leader dans le domaine de l'usinage des chants. La série KSL a fait ses preuves. Elle garantit des résultats parfaits et reproductibles au niveau des chants, même dans des matériaux comme la céramique et le quartz. En outre, la machine peut produire des chants arrondis (chants crayons), ce qui la rend encore plus polyvalente.

Burkhardt-Löffler propose également une large gamme d'outils de sciage et fraisage pour les machines KSL, élevant ainsi encore l'efficacité du processus de production. Le concept de la KSL est modulaire. Le large éventail d'options de pointe permet ainsi de personnaliser la machine et de

l'adapter aux besoins de l'entreprise, tant les PME que les acteurs industriels. Pouvant se targuer de plus de 50 ans d'expérience et accordant une attention constante au développement technique, Burkhardt-Löffler garantit des machines pour un usinage parfait des chants. La recherche de la perfection et l'importance accordée à l'innovation technique ainsi qu'à l'automatisation font partie de l'ADN de l'entreprise. Celles-ci caractérisent également les autres produits de la marque.

BURKHARDT LÖFFLER
GLOBAL STONE SOLUTIONS

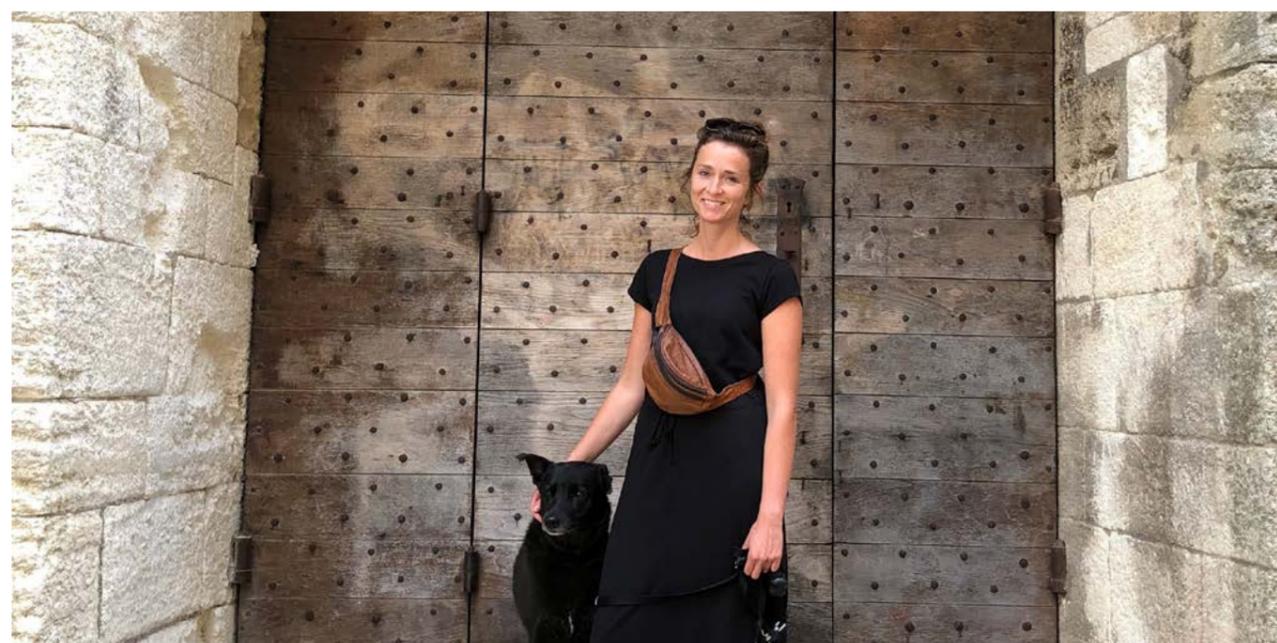
Burkhardt-Löffler LA GmbH
Postweg 12
91799 Langenaltheim
Duitsland

+49 9145 6060
LA@burkhardt-loeffler.com
www.burkhardt-loeffler.com

20 ans de Polycaro : les rédactrices en chef ont la parole

Sur chantier, c'est le contremaître qui définit la cadence. Il en va de même à la rédaction de Polycaro. En 20 ans, plusieurs visages se sont succédé au poste de rédacteur ou rédactrice en chef, chaque changement s'accompagnant d'une palette de nouveaux points de vue et autres accents rafraîchissants. Pour cet article, nous nous sommes tournés vers deux rédactrices en chef : Lies Paelinck et Hilde van Malderen. Des visages bien connus de nos lecteurs fidèles!

Texte : Piet Andries



Lies Paelinck

A été à la barre du magazine entre 2017 et 2021. Elle approfondissait ses sujets et aimait les interviews intenses. Officiant aujourd'hui comme thérapeute indépendante, il lui arrive cependant encore et toujours de prendre la plume pour relater de bons récits 'humains'.

Comment le secteur se présentait-il à ton époque et quels accents as-tu voulu apporter au magazine?

Je me souviens avoir discuté de l'essor inarrêtable de la céramique avec les 'gens de la pierre naturelle'. Ils y voyaient malice mais avec le temps, ils ont tout de même compris que cela allait de soi. J'ai mis l'accent sur deux aspects : premièrement, le partage du savoir-faire à travers des discussions étoffées avec des maîtres artisans, ce qui a donné naissance à la rubrique 'Tilers & Tools'. Deuxièmement, j'ai cherché à approfondir les interviews, afin de mettre en lumière la personne qui se cache derrière le visage familier

dans le secteur. C'est ainsi qu'a vu le jour la rubrique 'Le confessionnal'.

Que t'ont appris les carreleurs avec qui tu as été en contact?

Assez tournée vers la technique par nature, j'en ai appris davantage sur le double encollage, l'étanchéité dans les cellules humides, la désolidarisation, la découpe, etc. Mais ne me demandez pas de le faire moi-même! Respect aux quelques dames qui maîtrisent ce métier, car c'est un travail physiquement pénible, qui met le corps à rude preuve.

Si tu devais choisir une finition, opterais-tu pour la céramique ou la pierre naturelle, et pourquoi? Grâce à ce secteur, mon cœur a commencé à battre plus fort pour la pierre naturelle. Mais ce que j'ai surtout appris, c'est qu'il faut adapter le choix des matériaux au contexte. Je passe beaucoup de temps dans la cuisine et fais toutes sortes de préparations à base de plantes sauvages et d'herbes : vinaigres, teintures, sels,

sirops... Un plan de travail en marbre ne constitue donc pas le choix le plus judicieux. J'aime aussi beaucoup les zelliges marocains faits-main. Ils reflètent encore un véritable savoir-faire artisanal, qui se démarque de les processus de production industriels. C'est ce qui me séduit.

Quel est le reportage le plus chouette que tu as réalisé et quel a été le plus difficile?

Le plus chouette, mais aussi le plus difficile, ce fut l'interview de Julien Vanhollenbeke de Stone Consulting. Je savais que Julien venait de se voir diagnostiquer un cancer et qu'il ne pourrait pas le vaincre. Il était délicat d'être le premier à l'inviter à participer à notre nouvelle rubrique 'Le confessionnal' car le 'temps' était à ses trousses... Après quelques hésitations, il a accepté avec joie. Nous avons eu une conversation très chaleureuse, au cours de laquelle nous avons parlé de la vie, de la mort et de la vie après la mort. "Vous êtes la première personne qui réussit à me faire penser à autre chose qu'aux pierres", m'a-t-il dit.

“

En plein milieu d'une interview, mon champ de vision a soudainement disparu à cause d'une crise de migraine!

Lies Paelinck
Rédacteur en chef précédent Polycaro

Cet entretien a débouché sur une amitié. Le jour où il s'est fait euthanasier, il m'a appelé pour me remercier. Sa voix était devenue méconnaissable. Je n'oublierai jamais ce moment.

Aurais-tu une anecdote qui ne ferait pas tache comme histoire de comptoir?

Au milieu d'une interview avec Eddy et Inge De Smet d'Impex Build EDS, j'ai été prise d'une crise de migraine. Je n'entendais plus ce que me disait Eddy et le côté gauche de mon champ visuel avait complètement disparu. "Eddy. Je ne vous vois plus!", avais-je dit maladroitement à ce moment-là. Je suis toujours reconnaissante à ce brave homme de m'avoir ramenée chez moi ce jour-là. Nous en rions encore et toujours aujourd'hui.

Selon toi, à quoi ressemblera Polycaro lorsque le magazine fêtera son 50ème anniversaire en 2053?

Je n'en ai aucune idée. Malgré toutes les applis d'IA, j'espère seulement que le travail artisanal restera toujours aux mains de personnes en chair et en os. Ne serait-ce que pour préserver la fierté du métier dont peut s'enorgueillir ce secteur.

Comment résumer Polycaro en une phrase?

Une revue professionnelle aussi fière et qualitative que les professionnels qu'elle représente.



Hilde Van Malderen

S'est consacrée à sept éditions de Polycaro, jusqu'à ce qu'une formation complémentaire de scénariste la fasse changer de cap. Une rédactrice en chef qui ne s'en laissait pas compter et qui s'est intéressée aux nombreuses femmes du secteur.

“

Le carrelage sera-t-il posé par des robots en 2035? C'est possible

Hilde Van Malderen
Rédacteur en chef précédent Polycaro

Comment le secteur se présentait-il à ton époque et quels accents as-tu voulu apporter au magazine?

La période Corona n'a pas été évidente. Tout le monde se cherchait un peu. Ce fut aussi une période mitigée. De nombreux Flamands ont commencé à rénover, de telle sorte que le secteur se portait bien, mais dans le même temps, l'énorme augmentation des prix des matériaux et la crise de l'énergie ont entraîné la fermeture des fours parce que la cuisson des carreaux coûtait trop cher. On sentait que le marché était tendu.

Que t'ont appris les carreleurs avec qui tu as été en contact?

L'énorme passion que les carreleurs nourrissent pour leur travail. La plupart de ceux avec qui j'ai parlé se réjouissaient de décrocher des missions 'compliquées' et préféraient la qualité à la quantité. La fierté professionnelle, en effet.

Si tu devais choisir une finition, opterais-tu pour la céramique ou la pierre naturelle, et pourquoi?

Les deux. La Hilde de Polycaro aurait sans doute choisi la pierre naturelle. Mais je suis moi-même passée par des travaux de rénovation importants. J'ai donc du marbre dans ma salle de bains 'parce que c'est tellement beau', mais il m'est déjà arrivé de jurer lors de son entretien. Il est vraiment difficile de le garder magnifique, même si je le traite et le nettoie avec les produits appropriés. Contrairement à mon plan de travail de cuisine en Dekton...

Quel est le reportage le plus chouette que tu as réalisé et quel a été le plus difficile?

J'ai réalisé un de mes premiers reportages aux Pays-Bas, chez Brut172. Il ne s'agissait non seulement du matériau en soi, mais aussi de la manière dont il était utilisé et surtout de l'implication du chef étoilé, Hans van Wolde, dans le choix de tous les éléments. Il s'était même rendu à l'usine, connaissait le processus de fabrication et, pour ainsi dire, avait choisi lui-même ses tranches. J'ai adoré voir cette passion d'un grand chef allant bien au-delà de la cuisine. Même chose au Zilte de Vicki Geunes. Un autre chef étoilé qui avait aménagé son établissement en ayant le sens du détail. C'est vraiment beau à voir.

Selon toi, à quoi ressemblera Polycaro lorsque le magazine fêtera son 50ème anniversaire en 2053?

Je suis quelqu'un qui vit beaucoup dans l'instant présent. Je suis curieuse de le savoir, surtout avec les progrès de l'IA et de la robotique, mais je ne sais pas. Le carrelage sera-t-il posé par des robots en 2035? C'est possible. En tout cas, il faudra moins de force physique humaine.

Comment résumer Polycaro en une phrase?

La passion du métier sous toutes ses facettes.

Brachot : Développement innovant de dalles et de tranches en céramique

Brachot est depuis des décennies un nom reconnu et un partenaire fiable pour les professionnels de la construction à la recherche de matériaux de haute qualité en pierre naturelle et en matériaux reconstitués (céramique, composite et terrazzo). Avec ses propres carrières, sites de production et centres de distribution répartis à travers le monde, l'entreprise contrôle l'ensemble de la chaîne.

Texte et photos : Brachot

En tant qu'innovateur, Brachot travaille également sur des dalles et des tranches en céramique dans différents motifs, finitions et formats, réunis sous la marque Uniceramica. Brachot met l'accent sur les tendances actuelles qui se démarquent notamment sur le marché de la pierre naturelle, ce qui fait de l'entreprise le point de référence en la matière. Qu'est-ce qui distingue Brachot des autres ? Notre engagement à développer des modèles uniques et originaux !

Conception de matériaux : approche et philosophie

L'une des principales caractéristiques de Brachot est son expertise, qui lui permet de créer ses propres modèles. Les options standard proposées sur le marché sont trop limitées à nos yeux.

Nous préférons donc investir dans le développement de nos propres couleurs et textures en céramique, afin de proposer des matériaux vraiment uniques. Nous avons introduit ces modèles uniques en céramique sous le nom de marque Uniceramica. Avec cette approche, nous répondons aux besoins spécifiques de nos clients et leur offrons la possibilité de

sélectionner des matériaux qui correspondent parfaitement à leurs projets.

Chez Brachot, nous restons très attentifs aux tendances qui apparaissent ou qui existent déjà sur le marché. Nous comprenons que la demande de nouvelles finitions et textures évolue constamment. Et qui dit évolution, dit changement. C'est là que nous entrons en jeu. Nous prenons le temps d'écouter les besoins du marché et d'ajuster régulièrement notre gamme de produits. Nous développons de nouvelles finitions et structures basées sur ces tendances, afin que nous puissions toujours offrir à nos clients une gamme actuelle et inspirante, aussi bien pour les tranches que pour les dalles.

Tranches et dalles Uniceramica

Notre expérience dans le monde de la pierre naturelle nous offre les connaissances et la vision nécessaires pour produire des tranches en céramique de haute qualité avec un aspect naturel et authentique. Nos tranches sont disponibles dans un format de 320 cm x 160 cm, en trois épaisseurs différentes (0,6 cm, 1,2 cm, 2 cm). Avec Uniceramica, nous privilégions des motifs

tendance, allant du marbre traditionnel au marbre contemporain et des travertins modernes et granits solides au basalte élégant. Ces aspects naturels sont très semblables à ceux de la pierre naturelle en matière de motifs, d'apparence et de toucher. De plus, nos tranches en céramique sont « Made in Italy ». Ce n'est pas qu'une étiquette ! Il s'agit d'un gage de qualité et de savoir-faire. L'Italie est reconnue pour son dévouement à l'excellence dans la production de céramique. Lors de la production, nous faisons parfaitement correspondre l'intérieur de la tranche au motif sur la surface, et ce pour les différentes finitions. Cela nous permet de proposer des matériaux qui sont non seulement visuellement attrayants, mais qui ont également une texture et une apparence uniques, répondant aux attentes les plus élevées.



Copyrights : En haut : Uniceramica Belgian Black – Hotel des Brasseurs, De Haan
Photographie : Ann-Sophie Deldycke
Poseur : Stone Trend

À gauche : L'espace d'exposition Uniceramica – Brachot Harelbeke



Copyrights : Uniceramica Taj Mahal
Keukens De Abdij – Showroom Aartselaar
Photographie : Steve De Bruycker

En plus des tranches en céramique, Brachot propose également dans la gamme des dalles en céramique pour les applications extérieures. Rendez-vous chez Brachot Harelbeke pour découvrir les dernières tendances en matière de dallage pour sols et murs.

Rapport qualité-prix et applications diverses

Les tranches Uniceramica sont résistantes à la chaleur et aux rayures et sont donc idéales comme plan de travail de cuisine. Le matériau est également facile à entretenir et résistant aux taches. Uniceramica convient parfaitement comme revêtement de sol, d'escalier ou de mur. Le matériau est également applicable dans la salle de bain en raison de sa forte résistance fongique. Les tranches Uniceramica peuvent en outre servir de revêtement de façade ou autres finitions intérieures et extérieures telles que les appuis de fenêtres. Et le rapport qualité-prix attractif, c'est la cerise sur le gâteau.



Intéressé? N'hésitez pas à venir visiter l'une de nos salles d'exposition en Belgique, où nous serons fiers de partager avec vous notre passion, nos connaissances et notre savoir-faire.

Brachot, crafting value for future generations

Brachot Deinze - tranches

E3-laan 86
9800 Deinze
België

+32 9 381 81 81
info.deinze@brachot.com
www.brachot.com

Brachot Harelbeke - dalles

Venetiaalaan 22
8530 Harelbeke
België

+32 56 23 70 00
info.harelbeke@brachot.com
www.brachot.com



Avoir un rendez-vous ?
Scannez le code QR et prenez rendez-vous dans l'espace d'exposition à Deinze



Avoir un rendez-vous ?
Scannez le code QR et prenez rendez-vous dans l'espace d'exposition à Harelbeke



Donne un nouvel éclat à votre pierre naturelle

Votre expert dans le soin de la pierre

La pierre naturelle est un produit magnifique. Une utilisation (trop) intensive ou incorrecte peut endommager la surface. Nous vous aidons à **restaurer et préserver toute la beauté** de votre pierre naturelle.

Nous sommes des spécialistes en **rénovation, détachage, entretien et ponçage** de pierre naturelle comme le marbre, la pierre bleue et le granit. Mais vous pouvez aussi compter sur nous pour le traitement des surfaces en céramique ou en composite de quartz.



Rénovation

Détachage

Entretien

Ponçage

Dandreno bv
Sluisstraat 47
8300 Knokke-Heist

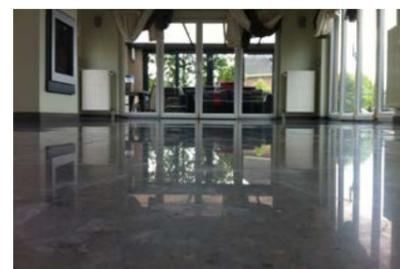
Gianni D'Andrea
+32 475 56 10 45
gianni@dandreno.be
www.dandreno.be

PARTNER CONTENT DANDRENO

Dandreno donne un nouvel éclat à votre pierre (naturelle)

La pierre naturelle est un produit magnifique et unique. C'est littéralement un morceau de nature que vous faites entrer chez vous. Comme la pierre naturelle 'vit', elle est sujette au changement, en fonction de l'utilisation après le traitement et la pose. Il est donc essentiel de l'entretenir correctement.

Texte et photos : Dandreno



Une utilisation (trop) intensive ou incorrecte peut endommager la surface. Pensez par exemple à l'effet de certains aliments, comme le jus de citron ou de tomate, qui peuvent s'infiltrer dans votre plan de travail. Les acides spécifiques qu'ils contiennent peuvent laisser des taches ou avoir un effet sur la pierre naturelle.

Rénovation, détachage, entretien et ponçage de pierre naturelle, céramique et composite de quartz

Vous souhaitez rendre sa beauté à votre pierre naturelle et la préserver ? Ou vous souhaitez en savoir plus sur la meilleure façon d'entretenir votre plan de travail ou votre sol en pierre naturelle ? Faites appel à l'expertise de Dandreno, une entreprise de traitement de la pierre spécialisée dans de nombreux domaines et experte dans tous les travaux liés au traitement de la pierre naturelle et artificielle. L'entreprise est portée par Gianni D'Andrea. Gianni travaille dans l'industrie de la pierre depuis plusieurs décennies et possède une grande expérience de la pierre naturelle. Tailleur pierre chevronné, il connaît mieux que quiconque les propriétés et les sensibilités de toutes les pierres naturelles telles que le marbre, la pierre bleue et le granit. Mais Gianni maîtrise aussi parfaitement les surfaces en céramique, quartzite, terrazzo et composite.

C'est ce qui fait l'unicité de Dandreno, étant donné que ces activités sont généralement effectuées par des entreprises de nettoyage qui n'ont aucune expérience dans le travail de la pierre. Bien souvent, celles-ci n'utilisent pas les bons produits et les conseils qu'elles prodiguent ne sont pas adaptés. Contrairement à Dandreno, qui nettoie, rénove et restaure toutes les surfaces en pierre et notamment les terrasses, les sols intérieurs, les murs, les tables, les plans de travail et les salles de bains en pierre naturelle. Grâce à cette expertise, Gianni trouve un équilibre parfait entre les propriétés du matériau et les outils nécessaires pour le traiter, ainsi que les produits chimiques et les matériaux de polissage adaptés.

Par ailleurs, Gianni D'Andrea collabore depuis très longtemps avec les producteurs et les fournisseurs du secteur de la pierre naturelle, ce qui constitue un avantage majeur pour les clients, qu'ils soient professionnels ou privés. Dandreno est en mesure d'apporter une solution permanente à quasiment tous les problèmes de taches, décoloration et autres dégâts, et rénove efficacement toutes les surfaces. Après chaque intervention, le client reçoit en outre une explication détaillée de sa pierre naturelle, ainsi que des conseils pour continuer à l'entretenir correctement par la suite.

En marge de cela, Dandreno a plusieurs spécialités :

- Traitement antiacide du marbre et d'autres pierres naturelles sensibles à l'acide. Ce traitement peut être appliqué aux tables, aux plans de travail et aux murs.
- Réparation et polissage de pierres artificielles telles que le terrazzo.
- Traitement antidérapant des sols en pierre naturelle pour les pièces humides et les piscines.

Bref, Dandreno est un véritable expert dans le soin de la pierre et vous aide à restaurer et préserver toute la beauté de votre pierre naturelle !



Dandreno
Sluisstraat 47
8300 Knokke-Heist
België

+32 475 56 10 45
gianni@dandreno.be
www.dandreno.be



Dandreno est un expert 'Lithofin certified'

De luxueuses à fonctionnelles : l'évolution des applications de carreaux muraux aux 19ème et 20ème siècles

L'utilisation et l'esthétique des carreaux décoratifs ont radicalement évolué au cours de l'histoire. Les motifs muraux distinctifs pour la bourgeoisie aisée des débuts se sont mués plus tard en une alternative pratique pour un public plus large, qui a fini par s'imposer principalement dans les salles d'eau et les cuisines. Tout cela était évidemment aussi lié aux tendances et conseils dominants, comme vous pourrez le lire dans cet article.

Teste et illustrations : dr. Mario Baeck

Aujourd'hui, les carreaux muraux en céramique, souvent en (super) grand format, de même que les carreaux de sol contemporains, sont presque exclusivement appliqués dans les cuisines et les salles de bains. Où ils sont particulièrement appréciés pour leurs qualités hygiéniques. Comme on le sait depuis des siècles, les carreaux sont extrêmement résistants aux conditions d'humidité souvent variables dans les pièces où la vapeur d'eau provoque régulièrement d'importantes formations de condensation.

Mais jadis, ils étaient également utilisés pour de nombreuses autres raisons et, à l'instar des carreaux de sol, étaient proposés dans des formes et formats variables suivant l'évolution des goûts et des tendances en matière d'aménagement intérieur. Dans cet article, nous nous pencherons dès lors sur applications de carreaux muraux depuis les origines du carreau de sol industriel en céramique, en nous arrêtant brièvement sur la production artisanale à partir du 17ème siècle.

La production artisanale

À partir de 1625, les carreaux muraux néerlandais de fabrication artisanale bleus et blancs, puis de couleur manganèse, au format standard d'environ 13x13 centimètres et présentant une grande variété de sujets, ont conquis le marché mondial. Peu de temps après, la bourgeoisie fortunée dans nos contrées a également commencé à les utiliser, en raison de leurs nombreuses applications pratiques, dans leurs nouvelles maisons en briques dans les villes à croissance rapide.

Les carreaux étaient utilisés comme revêtement mural résistant à l'humidité dans les sous-sols, comme plinthes murales ou comme éléments de lambris, dans les cages d'escalier étroites ainsi que près des portes afin de protéger les vêtements de l'enduit à la chaux sur les murs. En raison de leur résistance à la chaleur, ils étaient également utilisés dans les niches des murs destinées à accueillir des



Syb'l s-pictures - Luxueux carrelage mural réalisé vers 1905 par la Maison Helman de Bruxelles - Berchem-Sainte-Agathe pour le jardin d'hiver d'une maison de maître à Lierre.

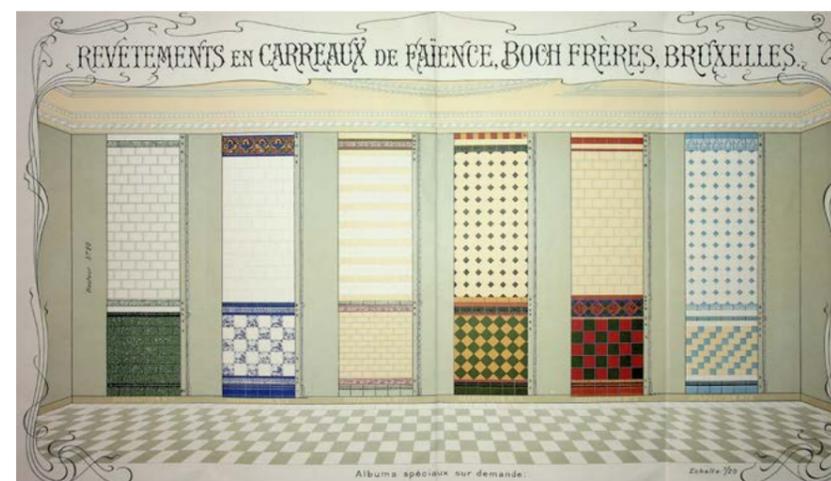
bougies ainsi que sur les foyers et cheminées. Enfin, en raison de leurs propriétés hygiéniques et de leur facilité d'entretien, on en retrouvait aussi régulièrement dans les cuisines.

Lors des siècles qui ont suivi, le carreau à émail stannifère a perdu du terrain à plusieurs reprises au cours des périodes de faible conjoncture économique. À partir de 1840, la production a connu un renouveau, parallèlement au début de la production industrielle de carreaux muraux, en tant qu'alternative moins chère pour la bourgeoisie moins nantie dans les villes et désormais aussi dans les campagnes. Son utilisation, également en Belgique, est restée traditionnelle, et ce jusqu'aux premières décennies du 20ème siècle. Même si, sous l'influence de la production industrielle moderne, les décors ont été étoffés et en partie renouvelés.

Les carreaux muraux standard de fabrication industrielle avant la Première Guerre mondiale

On constate une même évolution – d'un produit luxueux pour l'élite à un produit fonctionnel pour les masses – au niveau de la production industrielle de carreaux muraux à partir de 1840. Après le lancement en Belgique de la technique du pressage à sec pour les carreaux muraux par Boch Frères et la Faiencerie de Nimy dans les années 1870-1880, l'application de carreaux décoratifs plus coûteux dans les maisons privées est d'abord restée plutôt discrète.

Quand on examine les propositions de lambris des fabricants belges avant 1900, celles-ci sont dans de nombreux cas très simples. Seules quelques présentations de modèles sont plus richement



MB - Dépliant de Boch Frères datant de 1906, reprenant six propositions de lambris simples pour vestibules, cuisines, salles de bains et toilettes.



MB - Proposition de lambris très luxueux dans un catalogue d'Henri Baudoux datant de 1902-1905.

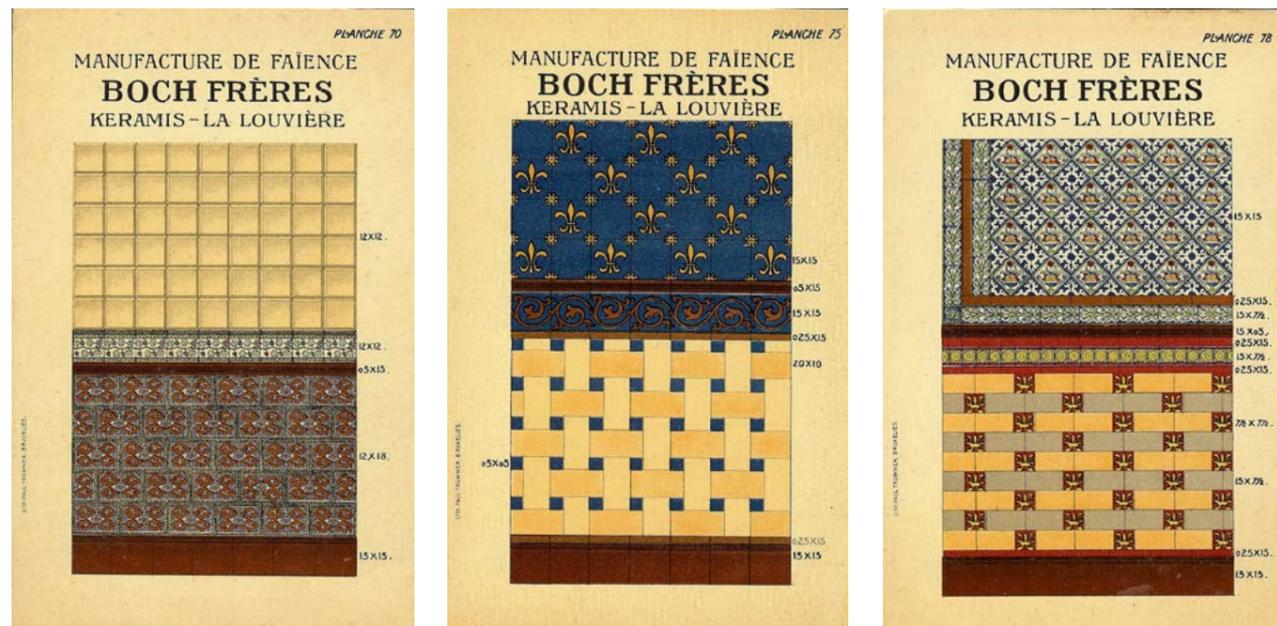
décorées de plans de carreaux ornementaux, généralement limités soit à la partie inférieure, soit à la partie supérieure. Cela montre clairement que, malgré l'abondance de carreaux décoratifs disponibles, la majorité de la production de nouveaux carreaux de faïence était constituée de carreaux blancs ou monochromes non décorés au format standard de 15x15 centimètres. C'était surtout le cas dans les cuisines, ainsi que dans les salles de bains et les toilettes de plus en plus souvent carrelées et séparées dans les maisons privées des milieux les plus aisés.

Des ensembles plus richement élaborés étaient alors choisis uniquement pour le vestibule et d'autres pièces plus prestigieuses de la maison, comme le jardin d'hiver à l'arrière. Vu le prix relativement élevé de ces panneaux de carreaux décoratifs, ces carrelages étaient seulement réservés à la bourgeoisie aisée. Évidemment, lors de la composition de son carrelage, le client pouvait – comme c'est le cas aujourd'hui – décider de manière totalement indépendante de la composition qu'il préférait, mais certes en se laissant guider par ce que lui dictaient les règles du bon goût de l'époque. Divers manuels d'architecture et de décoration d'intérieur lui prodiguaient de bons conseils.

Par exemple, selon l'ingénieur et architecte néerlandais Jan Benjamin Kam dans son ouvrage largement lu 'De versiering van onze woning' (La décoration de notre maison, n.d.t.), datant de 1886, le mur ne devait surtout pas rester totalement plat. Des éléments saillants et en retrait étaient autorisés, mais avec modération. Sa préférence allait aux lambris jusqu'au bas des fenêtres, et ce dans toutes les pièces. Il a également attiré l'attention sur la bonne transition entre le mur et le plafond, de préférence au moyen de moulures. Pour les revêtements muraux proprement dits, il préférait ne pas recourir aux grands effets de profondeur ou de relief, ni aux motifs naturalistes.

Des possibilités infinies

Quinze ans plus tard, le professeur gantois Louis Cloquet indiquait dans le cinquième tome de son 'Traité d'architecture. Éléments de l'architecture', datant de 1901, qu'il était important que la décoration de l'intérieur forme une unité, au niveau tant des motifs que de la couleur. Pour cette dernière, il était selon lui conseillé d'utiliser un nombre limité de tons harmonieux. Et, précisément comme pour le carrelage au sol, il fallait à tout prix éviter les effets de perspective prononcés.



MB - Les propositions de lambris d'un catalogue Boch Frères datant d'environ 1900 montrent une multitude de possibilités pour toutes les bourses.

Au niveau des lambris, il était pour lui possible de prévoir des carreaux à bas-relief plus riches dans la partie inférieure. Pour le reste, il donnait surtout des indications sur la hauteur de ligne des différentes sections, qui pouvait être assez variable dans une même pièce. Contrairement à Kam, il était d'avis que la hauteur du lambris devait de préférence ne pas être identique à celle de la cheminée ou des fenêtres. Ce qui constituait une évolution évidente dans ce domaine.

Lorsque l'on examine les différentes propositions de lambris des fabricants belges de carreaux d'avant 1914 en gardant ces conseils à l'esprit, il devient évident que le client soucieux de la mode pouvait trouver dans les divers catalogues des modèles qui correspondaient à ces directives, car ils pouvaient être composés de manière flexible dans les hauteurs et couleurs souhaitées, selon les goûts et les budgets. Les possibilités étaient 'infinies', et les propositions clairement peu contraignantes. Pour ce qui concerne la fabrication et le négoce des carreaux, il était parfaitement possible de tout combiner. De nombreuses réalisations que l'on retrouve dans des intérieurs anciens montrent que cela a également été appliqué dans la pratique.

L'entre-deux-guerres

Dans l'entre-deux-guerres, le carreau décoratif a clairement perdu de son importance. Les lambris étaient encore largement utilisés car ils étaient toujours utiles pour lutter contre les remontées d'humidité dans les murs extérieurs et intérieurs. Cependant, ils n'étaient plus appliqués sur toute la surface du sol au plafond, mais surtout sous forme de revêtements muraux bas ou semi-bas, jusqu'à une hauteur d'environ deux mètres. On optait aussi de plus en plus pour des lambris aux motifs marquants constitués de carreaux unis aux formats plus petits et dans des couleurs primaires.



MB - Les propositions de projets réunies par Gilliot & Cie dans un magnifique album sont dominées par des lambris en carreaux inspirés du cubisme (album de présentation, années 1930).

Les carreaux flammés et mouchetés ainsi que les carreaux revêtus d'émaux dits artistiques étaient également courants, surtout après le krach boursier de 1929. Cette évolution se reflète clairement dans l'album de présentation plutôt luxueux reprenant les propositions de projets de Gilliot & Cie, édité vers 1935. Dans les lambris proposés, la proportion de carreaux ornementaux était particulièrement faible. Et lorsque de tels carreaux étaient présents, il s'agissait principalement de petits panneaux élaborés dans un style 'cubiste' généralement plus géométrique.

À côté des lambris apparaissent également à cette période plusieurs nouvelles applications, comme

le 'cosy-corner' assorti au manteau de cheminée au design moderne, ou à un coin bar à cocktails. Un jardin d'hiver avec une fontaine et une grande scène paysagère est également présent, de même qu'une salle de bains luxueuse – un véritable espace wellness – avec une baignoire carrelée intégrée dans le sol et une psyché carrelée, ou un impressionnant salon de réception avec un panneau de carreaux couvrant toute la pièce. Vu que, parmi tous les panneaux de carreaux muraux de petites ou grandes dimensions représentés dans cet album, quatre seulement arborent un numéro de production ou de commande, il est évident que ces propositions d'intérieur luxueuses étaient plus utopiques que réalistes.



MB - Proposition de projet de Gilliot & Cie pour un aménagement de salle de bains luxueuse (album de présentation, années 1930).



MB - Carreaux colorés des années 1970 signés Royal Sphinx Hemiksem (dépliant publicitaire et photo de présentation du modèle Corona, vers 1970).



Après 1945

La sobriété des années 1930 s'est poursuivie au cours des premières années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale. Cependant, l'amélioration des techniques a rendu les lambris de carreaux en céramique non-nécessaires pour contrer les remontées d'humidité. Par conséquent, ils ont, presque partout dans la maison, disparu des endroits où ils étaient jadis appliqués de façon standard. Ils ont survécu uniquement dans les cuisines et les salles de bains, ainsi que partiellement dans les toilettes, qui s'implantent alors progressivement dans chaque maison. Comme l'ont relayé les magazines d'architecture de l'époque, les maîtres d'ouvrage des années 1950 et 1960 optaient principalement pour des revêtements carrelés monochromes incorporant quelques éléments figuratifs ou pour des plans de carreaux avec une alternance de différentes couleurs (pastels). Les carreaux décoratifs alors présentés dans les catalogues commerciaux sont en partie traditionnels et exécutés dans le style bleu de Delft, ou arborent des motifs breughéliens ou néo-médiévaux.

Parmi les décors plus modernes, en plus des séries pour la cuisine et la salle de bains, on trouve une grande variété de décors chromolithographiques ou de motifs sérigraphiés, souvent produits en série. Et pour la décoration des foyers et cheminées, les séries arborant les signes du zodiaque ou des armoiries héraldiques sont particulièrement populaires. Au cours de ces années, les dimensions des carreaux muraux – comme pour les carreaux de sol – se sont rapidement réduites à de petits éléments en mosaïque préassemblés en usine selon des plans de carrelage innovants et dans des couleurs 'modernes' pour les applications intérieures et extérieures. Leur succès a cependant été de courte durée.

Dans les années 1970, sous l'influence des créations italiennes beaucoup moins chères, mais aussi beaucoup plus colorées, les décors couvrent à nouveau toute la surface. Ils continueront à dominer le marché au cours des décennies suivantes, même si l'exubérance initiale des couleurs sera rapidement remplacée par des couleurs terre plus sobres. Après quelques années, ces carreaux décoratifs seront à leur tour remplacés par une variété toujours croissante de formats XL et XXL. S'il est impossible de prédire ce que nous réserve l'avenir, il est cependant évident que cette tendance à la mode laissera également place à de nouvelles applications créatives.

DG SPRL
DECOUPES



TOUS TRAVAUX DE MARBRERIE

GRANIT MARBRE ET COMPOSITE
PLAN DE TRAVAIL CUISINE
RECEVEURS DE DOUCHE
GRANDES PLAQUES EN CÉRAMIQUES
TABLETTES



CONTACTEZ-NOUS
POUR TOUTE DEMANDE
D'INFORMATION
COMPLEMENTAIRE

APPELEZ LE
0474 99 16 99

PLINTHES ALL INCLUSIVE

DÉCOUPES À FAÇON SUR VOS CARRELAGES
DÉCOUPES TOUTES DIMENSIONS
SERVICE D'ENLÈVEMENT ET DE LIVRAISON INCLUS
DÉLAI D'UNE SEMAINE

Zoning Industriel de Mettet
Rue Saint Donat 37 - 5640 Mettet
071 74 49 82 - info@dg-decoupes.be
www.dg-decoupes.be



GMM
STONE MACHINERY

5 AXIS MACHINE EVOLUTION

Monoblock CNC 5-axis sawing machine combines extreme ease to use of concept and intuitive programming. Extra 480 offers cad cuts, contouring, profiles and shapes, drilling, coring, bas-reliefs and lettering, offline programming.



design

Attractive, innovative and totally integrated design

connection

LAN connection, USB port remote service system

technology

Can be equipped with a high-speed vertical side spindle and six-position patented magnetic tool change

control panel

New pendant control panel with all integrated controls and 21 inch multi-touch video screen

GMT

GRANITE AND MARBLE TECHNOLOGY

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

www.gmm.it

GMM S.p.A. - Via Nuova, 155/B
28883 - Gravelona Toce (VB) - Italy
T: +39 0323 864381
gmm@gmm.it

**ALL
YOU
NEED**

DG SPRL
DECOUPES

Le premier four tunnel électrique au monde pour la production de céramique sanitaire !

L'opération a été réalisée grâce à un partenariat pionnier, avec le fabricant spécialiste de fours Keramischer OFENBAU. Cette initiative positionnera le groupe Roca comme le premier acteur au monde doté d'une usine de production de céramique sanitaire neutre en émissions de carbone, avec un effet d'entraînement significatif sur l'ensemble de la filière

Texte et photos : Roca Group



Le Groupe Roca, leader mondial dans la conception, la production et la commercialisation de produits de salle de bains, a investi dans le premier four tunnel électrique au monde pour la production de céramique sanitaire. Dans le but de décarboner sa production de produits céramiques, traditionnellement énergivore et carbonée, l'entreprise a franchi une étape décisive vers l'électrification de ses processus de production dans son usine de Laufen à Gmunden (Autriche), grâce à la technologie de pointe de Keramischer OFENBAU, leader mondial dans la technologie de fabrication de fours pour la céramique.

Le fabricant allemand de fours se concentre sur l'innovation durable depuis plus de 25 ans et est leader du marché des fours pour la céramique, économes en énergie, ce qui en fait le partenaire idéal pour le projet de décarbonation du Groupe Roca. Après quatre années de développement, le premier four tunnel électrique pour sanitaires a démarré avec succès la production de pièces céramiques complexes à Gmunden. L'usine de Laufen, qui utilise déjà de l'électricité provenant de sources renouvelables, a été choisie pour la première mise en service de cette technologie pionnière, car elle se prête particulièrement à la

fabrication des produits les plus récents et de la plus haute qualité. Cette innovation du four électrique a déjà été enregistrée par l'Office Européen des Brevets.

Étant donné que le four est très efficace, décarboné et automatisé, il constitue une alternative précieuse à la production conventionnelle dépendante des énergies fossiles. Ce nouveau processus constitue une étape clé pour garantir que Gmunden devienne la première usine de production d'appareils sanitaires à zéro émission au monde d'ici 2024. Cet investissement est également au cœur de la stratégie de décarbonation du Groupe Roca. Le Groupe a clôturé l'année 2022 avec une réduction de 39 % de ses émissions directes de CO₂ par rapport à 2018, se rapprochant ainsi de son objectif SBTi de neutralité carbone d'ici 2045.

Les premiers résultats de production du nouveau système de four montrent un grand potentiel pour l'ensemble de l'industrie, car non seulement la production de produits sanitaires peut bénéficier de cette nouvelle technologie, mais également d'autres secteurs de la céramique comme la céramique structurelle et technique ou encore la vaisselle. Ce four prouve que la décarbonation

complète de la production de céramique est non seulement possible, mais aussi réaliste et économiquement viable.

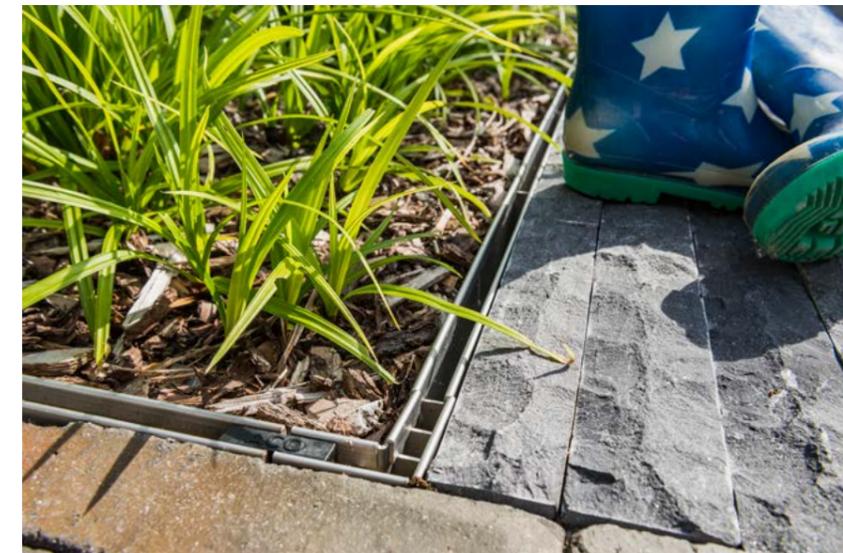
Albert Magrans, PDG du Groupe Roca, a déclaré : « Nous avons un objectif à long terme de décarboner nos opérations et nous avons travaillé dur pour trouver des solutions qui nous aideront à y parvenir. Ce nouveau partenariat paneuropéen nous aide non seulement sur la voie de la neutralité carbone, mais constitue également un net pas en avant pour l'industrie dans son ensemble ».

Günter Halex, président du conseil consultatif de Keramischer OFENBAU, a ajouté : « Ce four électrique prouve une fois de plus que nos technologies avancées sont capables de décarboner même l'industrie céramique forte émettrice de CO₂. Nos fours chauffés électriquement offrent à nos clients une indépendance croissante par rapport au marché de l'énergie et permettent une production durable et économique, aujourd'hui comme dans les décennies à venir. Ce projet révolutionnaire et innovant démontre que notre technologie peut maintenir une qualité maximale des produits céramiques tout en apportant une contribution positive à la préservation de notre planète ».

Un caniveau discret, qui passe inaperçu sur la terrasse ? C'est possible !

Évacuer l'eau sur une terrasse est un point incontournable. D'autant plus, si c'est joli à regarder ! De préférence sans grilles et qui passe inaperçu. C'est possible ? ACO propose des modèles esthétiques et discrets avec une fine fente fonctionnelle et quasi invisible. Ce type de caniveaux offre de nombreux avantages à découvrir dans cet article.

Texte et photos : ACO



Des finitions dans le détail

Sélectionner un caniveau de drainage, c'est pouvoir évacuer les eaux de pluie de manière efficace et écologique. En plus du côté fonctionnel, l'aspect esthétique est important à vos yeux ? Alors les caniveaux Euroline Discret Inox d'ACO ont tout pour vous plaire.

Ces caniveaux s'utilisent partout autour de la maison : façades, seuil de garage, escaliers, contre une terrasse existante ou au centre d'une nouvelle terrasse. La largeur de la fente d'à peine 1 cm est parfaitement suffisante pour un drainage efficace autour d'une maison.

Grâce à cette largeur limitée, le caniveau est sans danger pour les petits doigts et donc parfaitement adapté aux enfants. De plus, les finitions permettent de marcher pieds nus dessus. L'inox est également un matériau très résistant à l'eau chlorée. Idéal pour le débordement d'une piscine !

Un entretien facile grâce à l'élément d'accès

On pense – à tort – qu'un caniveau à fente est moins facile d'entretien qu'un caniveau classique avec une grille. Ces caniveaux à fente

sont équipés d'un élément d'accès pratique qui permet un entretien facile. Son couvercle suit aussi les lignes esthétiques de la terrasse.

Se posent partout

Pour faciliter la pose, ACO a prévu des angles pratiques. Grâce à eux, les caniveaux Euroline Discret Inox se posent partout et offrent une évacuation des eaux tout autour de la maison, piscine ou terrasse.

Drainage contre les baies vitrées

Les caniveaux Euroline Discret Inox avec élément intermédiaire BFL offrent un atout additionnel. L'élément intermédiaire en inox (avec profilé d'infiltration d'eau continu et orifices d'écoulement supplémentaires) permet d'évacuer l'eau des profilés de châssis dans le caniveau. On profite ainsi d'une évacuation invisible avec zéro risque d'infiltration.

L'atout majeur de ce système innovant ? Il s'intègre parfaitement à tout moment dans le processus de construction : pendant la phase structurelle, la pose des fenêtres ou l'aménagement extérieur.

Vous cherchez une élégante solution pour l'évacuation d'eau en terrasse, jardin ou allée ? Allez sur www.aco.be ou visitez un point de vente dans votre région.



En savoir plus?

Scannez le code QR et découvrez plus sur Euroline Discret Inox



ACO
Preenakker 6
1785 Merchtem
België

☎ 052/38 17 70
✉ kv@aco.be
🌐 www.aco.be

“

En apprenant à dire non aux autres, j'ai enfin appris à me dire oui à moi-même.

Wim Verkinderen



INTERVIEW WIM VERKINDEREN

"Le lion est lâché, l'aigle s'est envolé"

Une discussion fragile, révélatrice et surtout motivante avec Wim Verkinderen 2.0. "Raconter cette histoire me fait fortement sortir de ma zone de confort", déclare le maître carreleur Wim Verkinderen, "mais je sais que de nombreux collègues vivent sur le même rythme effréné que celui sur lequel j'ai moi-même vécu pendant vingt ans. Cependant, personne ne parle de ce stress, comme s'il était normal de consacrer uniquement sa vie au travail. Eh bien, j'aimerais vous dire qu'il peut en aller autrement, du moins à condition de le vouloir à 100%."

Texte : Lies Paelinck

"Raconter cette histoire me fait fortement sortir de ma zone de confort", déclare le maître carreleur Wim Verkinderen, "mais je sais que de nombreux collègues vivent sur le même rythme effréné que celui sur lequel j'ai moi-même vécu pendant vingt ans. Cependant, personne ne parle de ce stress, comme s'il était normal de consacrer uniquement sa vie au travail. Eh bien, j'aimerais vous dire qu'il peut en aller autrement, du moins à condition de le vouloir à 100%."

Une discussion inspirante avec un homme de chair, de sang, de sueur et de larmes qui, après quelques dures leçons de vie, a fait un pas de côté et s'est réinventé. À la découverte de Wim Verkinderen 2.0., plus que jamais 'en super forme'!

Lors d'une interview il y a quelques années, vous nous aviez présenté votre expertise en tant que carreleur respecté. Mais pour ceux qui ne vous connaîtraient pas encore : qui est Wim Verkinderen?

Wim : "Je suis carreleur indépendant depuis 2006, et papa de quatre enfants. L'un de mes fils travaille maintenant dans mon entreprise. En raison de mon haut degré de perfectionnisme, l'entreprise de carrelage Tegelwerken Verkinderen est devenue une entreprise de sur-mesure principalement active dans le segment supérieur. Nos chantiers se situent principalement en Flandre occidentale et orientale. Travailler pour le segment supérieur signifie également avoir des clients très exigeants. Souvent des hommes d'affaires ayant accompli beaucoup de choses dans leur vie. J'ai toujours trouvé ces personnes très inspirantes parce qu'elles m'ont aidé à placer la barre toujours plus haut."

Mes collègues carreleurs me connaissent surtout comme un travailleur acharné et quelqu'un qui aime partager ses connaissances et son expérience avec les autres. J'ai toujours aimé inspirer les gens et transmettre mes connaissances professionnelles en donnant cours. C'est

pourquoi j'ai également été cofondateur de BITA, l'Académie belge du carrelage."

Quelle a été votre devise dans la vie jusqu'à présent?

Wim : "Je pourrais décrire ma vie passée – parce que c'est comme ça que j'aime l'appeler – en un mot : travailler. Pour obtenir ce que je voulais, je devais travailler, encore et toujours travailler. Je voulais être au sommet, être une référence dans le segment haut de gamme. Placer la barre très haut, je fais cela depuis que je suis enfant. Entre-temps cependant, la vie m'a aussi appris qu'il y a un revers à ce travail acharné perpétuel. Sans m'en rendre compte, je me suis retrouvé pris dans un engrenage où ma vie ne rimait qu'à me lever tôt, déjeuner dans la voiture uniquement avec un café, manger pour la première fois seulement à midi et continuellement courir nerveusement dans tous les sens, comme un gibier traqué. Je n'avais ainsi jamais la sensation d'avoir faim, la nervosité intérieure qui coulait dans mes veines en raison de tout le travail qui m'attendait me permettait de tenir la journée uniquement grâce à l'adrénaline pure. Le soir, je m'affalais dans le canapé, épuisé et affamé, et il m'arrivait parfois de dévorer tout un paquet de gaufres au sucre. Après le dîner, je n'avais plus envie de faire du sport, de m'installer à mon bureau ou de faire quoi que ce soit d'amusant. Je me réveillais dans le canapé au milieu de la nuit, après quoi je me trainais jusqu'au lit."

[silence...]

Aujourd'hui, je vous dépeins cela de façon très abrupte, mais c'était comme cela."

[silence...]

"Cela fait réfléchir?"

Wim : "Oui. Sincèrement? Je trouve terriblement difficile d'avouer que mes journées ont ressemblé à cela pendant des années. Cela m'émeut lorsque je m'entends raconter ça. Comment une personne peut-elle autant s'éloigner d'elle-même? Je sais cependant que nombre de mes collègues vivent

“

J'aime aider les autres. Mais aider tout le monde, cela prend beaucoup de temps. Que faites-vous alors de vos propres envies, de vos propres projets? Vous les mettez de côté à vos dépens.

Wim Verkinderen

la même chose. Ce que je n'ai pas encore mentionné, c'est qu'il n'y a pas que la pression du travail, il y a évidemment aussi les obligations de la vie familiale, les besoins des enfants, etc.

Aujourd'hui, je me rends clairement compte que j'ai vécu toute ma vie en fonction des autres. Je m'effaçais continuellement, je voulais toujours faire plaisir aux clients et à la famille, j'essayais de faire du bien à tout le monde, je disais 'oui' à tout le monde, sauf à moi-même. Je suis quelqu'un de très positif de nature et j'aime aider les autres. Mais aider tout le monde, cela prend beaucoup de temps. Que faites-vous alors de vos propres envies, de vos propres projets? Vous les mettez de côté. Résultat : vous pensez au travail 24 heures sur 24. L'intégralité de votre monde tourne autour du carrelage et votre santé commence à décliner. Eh bien, je peux aujourd'hui le dire par expérience : cela dure jusqu'à ce que vous craquiez."

Noche oscura

C'est ce qui est arrivé à Wim il y a quelques années. Une séparation et une grosse opération

d'une double hernie l'ont terrassé pendant deux ans. Ce fut une période difficile, dans de nombreux domaines. Cependant, parfois, les blessures les plus profondes peuvent devenir les plus grands tremplins vers une nouvelle façon de vivre et d'être. Une phase de la vie que l'on appelle également 'la nuit noire de l'âme', 'la nuit obscure' ou 'noche oscura'. C'est le moment où votre vie semble être en danger, où une grande partie de ce que vous avez construit semble vous échapper. Il faut briser des parties de votre 'ancien moi'... Afin que quelque chose de nouveau puisse émerger. Un nouveau moi.

Wim : "Pendant les mois où j'étais à la maison, j'ai commencé à lire beaucoup sur l'importance de réfléchir à sa qualité de vie. Ce fut peut-être le début de toute ma transformation. Après mon mariage, j'ai eu plusieurs autres relations qui ont mal tourné puis j'ai reçu les résultats alarmants des médecins. Cholestérol, diabète, tension trop élevée... Ce n'était pas beau à voir. J'ai quatre enfants et je voulais qu'ils aient encore un père pendant longtemps. D'ailleurs, j'avais un grand

souhait : je voulais sauter en parachute. Cependant, en raison de mon surpoids, ce n'était pas possible. Et puis tout à coup, j'ai eu un déclic. C'est comme si la coupe était pleine et que vous vous dites très clairement : je ne veux plus de cela. Se mettre au service des autres encore et encore, mais au détriment de soi-même... Il fallait que cela cesse. Je voulais apprendre à me faire passer en premier. Mieux encore, je voulais devenir la meilleure version de moi-même."

"Les années ont passé et je peux aujourd'hui décrire mon parcours que comme une véritable révélation. Je sais maintenant, par ma propre expérience, que la vie peut être vraiment différente. C'est peut-être la principale raison pour laquelle je souhaite partager ce récit : pour montrer aux collègues que la vie peut être tellement plus riche et plus réelle..., à condition de le vouloir. N'attendez pas le douloureux réveil que j'ai dû subir moi-même, sachez qu'il y a une vie en dehors du travail. Partez à la découverte de vous-même, soignez votre santé et élevez votre niveau de vie. La paix, le bonheur et la clarté que vous ressentez

grâce à l'équilibre intérieur que vous avez créé en vous sont difficilement descriptibles."

Comment avez-vous abordé ce changement?

Wim : "J'ai commencé par changer mon régime alimentaire. En effet, si je voulais sauter en parachute, il fallait que je perde du poids. Grâce aux conseils d'un coach et à un programme de remise en forme axé sur la nutrition, l'exercice et la mentalité, j'ai commencé à travailler sur mon alimentation, mon mode de vie et mon rythme d'exercice. Après une auto-analyse approfondie, j'ai commencé à suivre méticuleusement ce programme de remise en forme. Il ne s'agissait pas du tout d'un régime, mais d'un changement de mode de vie. Cela a simplement commencé par me lever une heure plus tôt, faire de l'exercice, prendre un petit-déjeuner sain, prendre du temps pour moi et ingurgiter de nombreuses collations protéinées tout au long de la journée. Je me suis forcé à intégrer ce nouveau planning quotidien dans ma vie et j'ai même programmé mon réveil à cet effet."



“

La force d'une communauté partageant les mêmes idées est incroyablement motivante et m'a ouvert les portes d'un nouveau monde.

Wim Verkinderen

"Suite à ce nouveau régime alimentaire, j'ai commencé, de façon étonnamment rapide, à me sentir beaucoup plus en forme. Cette forme physique s'est traduite par plus d'énergie, un esprit beaucoup plus clair et une joie de vivre retrouvée. Je me suis mis à aller marcher de plus en plus souvent. Vu que je commençais à me sentir plus en forme, j'ai eu envie de faire du sport et de courir. Mon kinésithérapeute m'a conseillé d'y aller très lentement. J'ai suivi un programme 'je cours pour ma forme' de cinq semaines, après lequel je réussissais à courir cinq kilomètres. Chaque corps a besoin de faire de l'exercice, pas nécessairement du sport, mais juste de l'exercice. Il est également important de faire de l'exercice en dehors du travail. Ne pensez donc pas que vous parcourez déjà suffisamment de kilomètres sur chantier, car ces kilomètres, c'est le stress qui vous les fait parcourir. C'est très différent."

"Au bout de huit semaines, j'ai fait une analyse de sang. Mes valeurs sanguines s'étaient sensiblement améliorées. Elles n'étaient pas encore top, mais elles évoluaient dans le bon sens. J'ai été subjugué par cet effet. Non seulement je sentais que j'allais mieux, mais cela pouvait aussi se mesurer! Entre-temps, j'avais déjà perdu plus de 15 kg et je me rendais compte que je devais continuer sur cette voie."

"En plus de cela, une période très chargée s'annonçait et je devais vraiment être au top de ma concentration. Pour donner le meilleur de soi-même, il faut se sentir bien. En fait, notre métier peut être comparé au sport de haut niveau. Il ne faut pas ressentir la moindre blessure, physique ou mentale. Avec mon coach, nous avons alors commencé à formuler de nouveaux objectifs. Chaque fois que je les atteignais, je plaçais la barre un peu plus haut.

Aujourd'hui, je m'entraîne pour un semi-marathon. Je ne savais pas de quoi j'étais capable, physiquement ni mentalement. Apprendre à penser différemment et à faire des choix plus conscients a sans aucun doute été le plus grand changement."

Est-ce vraiment dans les gènes?

Wim : "Wim a entre-temps réalisé son grand rêve, sauter en parachute. Ses efforts ont été récompensés avec une perte de poids encore plus importante que l'objectif qu'il s'était fixé. Le second test sanguin a stupéfié son médecin. "Je souffrais de cholestérol, de varices, d'hypertension, de diabète, etc., mais 'c'est dans les gènes' – comme on dit. Alors, pendant des années, j'ai supposé qu'il était normal que j'y sois également confronté. Aujourd'hui, je peux prouver que ce n'est absolument pas le cas."

C'est une croyance qui vous a été inculquée et derrière laquelle vous vous cachez. Depuis que j'ai perdu du poids, que je fais plus d'exercice, que je mange sainement et que je pose des choix plus conscients, mon bilan sanguin est parfait. Le médecin m'a regardé stupéfait et m'a demandé comment j'avais fait, avant de me renvoyer chez moi avec un rapport parfait."

Quel changement constatez-vous dans votre travail?

Wim : "Dans mon travail, je remarque que je suis plus clair et que je peux aborder ma tâche avec plus de concentration. Vu que je me sens plus en forme, je peux beaucoup mieux analyser les choses. Cela a un effet positif sur mon emploi du temps et mes horaires. Parce que je suis plus calme dans ma tête, je planifie les tâches plus efficacement et je peux faire plus. Résultat : il m'arrive parfois d'avoir fini à 15h, alors qu'avant

cela m'aurait pris la journée entière. C'est tellement étrange que j'ai parfois l'impression d'avoir oublié quelque chose!"

"Outre l'aspect sportif qui est entré dans ma vie, c'est tout mon état d'esprit qui a changé. J'ai appris à mieux me connaître. Aspirer à devenir la meilleure version de moi-même est aujourd'hui devenu ma priorité absolue. Toute la société est construite pour nous faire aller à Rome le plus rapidement possible par un ou plusieurs chemins. Mais voulons-nous tous aller à Rome? En apprenant à dire non aux autres, j'ai enfin appris à me dire oui à moi-même. Cela a demandé de nombreux efforts, car ce schéma était profondément enraciné en moi. J'avais toujours voulu faire passer les autres en premier, tant dans le travail que dans les relations. Aujourd'hui, je me fais passer en premier, afin de pouvoir servir les autres encore mieux, mais sans me faire du tort."

"Je n'ai plus rien à prouver, je suis satisfait de moi et cela m'apporte beaucoup de sérénité. Cela s'apparente plutôt à un défi dans le segment supérieur dans lequel je travaille. Dans ce segment, les gens ont l'habitude de donner des ordres qui seront ensuite exécutés, et qu'on ne leur dise jamais 'non'. Aujourd'hui cependant, Wim Verkinderen arrive à dire non lorsque cela ne va pas, mais je leur soumetts toujours une contre-proposition en fonction de ce qui, pour moi, est bel et bien faisable. Par exemple, j'ai l'esprit beaucoup plus libre parce que je suis plus honnête avec moi-même. Ces gens rejettent parfois ma proposition et vont alors voir ailleurs. Mais ils reviennent deux jours après et, souvent, avec plus de respect que jamais. De nombreux clients sont même devenus de bonnes connaissances ou des amis."



Votre nouvelle vie a-t-elle aussi un revers?

Wim : "Peut-être bien. J'ai surfé sur une vague d'énergie positive ces derniers mois et je peux partager cette vibration avec une communauté de personnes partageant les mêmes idées qui essaient toutes de tirer le meilleur de leur vie. La force d'une telle communauté est incroyablement motivante et m'a ouvert les portes d'un nouveau monde. Cependant, à un moment donné, vous refermez cette porte et vous rentrez chez vous. Et vous êtes confronté à des gens qui ne se préoccupent pas du tout de vivre d'une manière plus consciente et plus saine. Vous avez alors l'impression d'être un peu perdu dans cet ancien monde que vous connaissiez pourtant très bien. Il faut s'exercer pour trouver un équilibre entre le 'niveau élevé' de ma vie nouvellement acquise qui déborde de positivité, et le 'quotidien', le 'normal'.

Je me pose alors la question : qu'est-ce qui est réellement normal? Subir sa vie, ou prendre sa destinée en main? Nous avons cependant tous été tellement conditionnés à trouver normal de tourner en rond, comme un lion en cage. Eh bien, je peux vous dire que ce lion est aujourd'hui lâché. L'oiseau s'est libéré et s'est enfin envolé. Je n'ai pas les mots pour décrire à quel point c'est libérateur." "D'un autre côté, il y a aussi un prix à payer pour vivre de façon plus consciente. On ne peut pas

devenir plus sensible ni plus réceptif à davantage de joie de vivre sans devenir également plus sensible à la douleur ou à la tristesse.

Je remarque que je suis devenu beaucoup plus sensible, alors que j'avais l'habitude de réfréner et cacher mes émotions. Mais être plus sensible, c'est aussi être plus vrai, plus authentique. Je vis de plus en plus en fonction de ce que je suis vraiment, et je ne me contente plus de demi-vérités, de fausses amitiés ou de relations avec des motivations cachées. L'authenticité, c'est ce qui prime. Et oui, cela s'accompagne aussi parfois temporairement d'un sentiment de solitude."

Quelles sont les cinq qualités les plus importantes nécessaires pour réussir?

Wim : "La volonté. La persévérance. Être positif. Poser des choix consciemment. Demander l'aide d'un coach ou d'un mentor et oser accepter cette aide extérieure. Sans mon coach, je ne serais pas le Wim 2.0 que je suis aujourd'hui. Mais la plus grande condition nécessaire pour tout cela, c'est de le vouloir à 100%."

Quels sont les pièges à éviter?

Wim : "Les préjugés et la négativité de ceux qui vous entourent sont très toxiques. On entend constamment dire : 'Combien de temps vas-tu

tenir comme ça? Tu finiras par arrêter. Est-ce que tu vas faire ça toute ta vie, manger sainement?" Se laisser distraire par les raisonnements réducteurs, les opinions qui vous jugent et l'opposition des autres vous fait perdre vos forces et vous détourne de l'objectif que vous vous êtes fixé. Entourez-vous d'une communauté partageant les mêmes idées, car cela change la vie."

"Le second piège, c'est de suivre un régime. Croyez-moi, ce n'est pas de cela dont il s'agit. Les régimes ne sont pas tenables et vous donnent l'impression que vous ne pouvez plus rien faire. Je vis encore aussi bien qu'avant, je profite toujours d'un bon dîner au restaurant accompagné d'une assiette de frites. Il s'agit cependant d'intégrer un mode de vie différent. Et adopter une alimentation plus saine en fait partie. Je donnerais donc le conseil suivant : ne soyez pas trop strict avec vous-même et faites uniquement ce que vous savez que vous réussirez à faire. Faites-vous guider par un coach, entourez-vous de la force d'une communauté et allez-y progressivement. Avant même de vous en rendre compte, vous aurez repoussé des limites que vous n'auriez jamais cru possibles."

Comment vous décririez-vous aujourd'hui?

Wim : "En super forme."



Polycaro

Envie de communiquer sur un projet? De lancer un nouveau produit? De trouver des prospects ciblés?

Présentez votre entreprise dans Polycaro, la source d'information indépendante la plus consultée pour les secteurs de la pierre naturelle, des matériaux composites et de la céramique



Scannez le code QR et téléchargez le kit média 2024

✔ **Large diffusion en version papier**

Chaque édition de Polycaro circule en interne dans les entreprises, notre magazine touche ainsi **plus de 22.000 lecteurs** 4 fois par an.

✔ **Marque bilingue**

Polycaro est notre nom de marque dans les deux langues nationales. L'ensemble du contenu est publié en néerlandais et en français, **sans coût additionnel**.

✔ **Plateforme en ligne renouvelé**

Grâce à la plateforme en ligne multilingue et nos articles uniques, polycaro.be génère chaque mois plus de **15 000 visiteurs**.

✔ **Se concentrer sur le lecteur génère plus de ROI**

À la demande de nos lecteurs, nous investissons expressément dans du contenu objectif. Grâce à cela, notre magazine est lu attentivement et **votre message bénéficie d'un maximum d'attention**.

Calendrier 2024

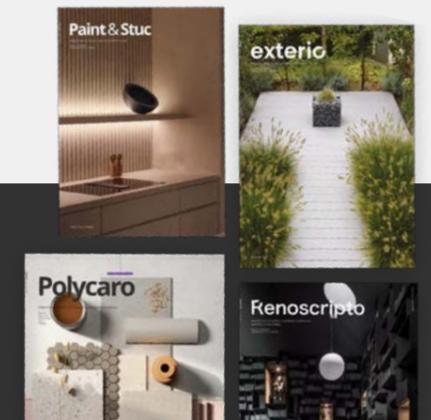
Numéro	Parution	Thèmes	Dossier spécial	Salons
Numéro 85	avril	Cuisines et sanitaires - Colles, mastics, mortiers - Software - Pavage - Etanchéité à l'eau - Robotisation - Panneaux de construction - Chapes	Terrasses Machines: polisseuses de chants	Vakbeurs Openbare Ruimte
Numéro 86	juillet	Etanchéité à l'eau - Composite - Software - Piscines - Découpes & onglets - Cheminées & foyers - Outils diamantés	Revêtement de façade Machines: scies et meuleuses	Architect @ Work Technimat
Numéro 87	septembre	Découpes & onglets - Entretien - Terrasses - Pavage - Outillage - Aspiration des poussières - Installations de traitement des eaux	Piscines & bien-être Machines: jets d'eau Machines: robotisation	Cersaie Marmomac
Numéro 88	décembre	Cuisines et sanitaires - Colles, mastics, mortiers - Véhicules de société - Vêtements de travail & EPI - Monuments funéraires - Entretien - Outillage - Etanchéité à l'eau	Carreaux XXL Machines: centres d'usinage CNC	Bau Munchen 2025



Envie de communiquer sur un projet? De lancer un nouveau produit? De trouver des prospects ciblés?

Scannez le code QR et téléchargez le kit média 2024

✔ Plus de 250 entreprises font confiance à Oola Media pour faire passer leur message





We congratulate Polycaro magazine on its 20th anniversary and wish all its readers a Merry Christmas and a Happy New Year! ✨



Quarzite Tiffany

Bagnara Selection

The blue and green veined structure of this quartzite from Brazil, lends elegance and exclusivity to any indoor ambience, especially if back-lit. Thanks to its acid resistance, is suitable also for a kitchen countertop that will always be like a natural piece of art as well as long-lasting and resistant. Contact us for more information.



www.bagnara.net