

# Polycaro

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

Edition 86, juillet 2024  
Bureau de dépôt: Gand X - P309201

STONE

## 5 AXIS MACHINE EVOLUTION

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



+ SIDE SPINDLE



READY  
INDUSTRY 4.0



CNC  
TECHNOLOGY



### 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 4 position patented magnetic tool changer

### control panel

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



## Polycaro

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

Rédacteur en chef  
Wim Vander Haegen

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

**Groupe 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.

## Travailler plus efficacement

Le rapport semestriel de la Banque Nationale indique que l'immobilier résidentiel belge se porte moins bien que prévu. Selon les statistiques actuelles, les investissements dans l'immobilier résidentiel ont continué de décliner jusque fin 2023 et, selon les prévisions de printemps, la reprise, progressivement et incomplète, n'est attendue que pour la fin de la période de Projection. Dans le même temps, des investissements très importants sont nécessaires pour achever la transition climatique établie et progressive du parc résidentiel belge. Un nouvel élargissement de l'offre résidentielle s'avère également nécessaire pour maintenir l'accès au logement. La tendance à la baisse s'explique par les prix plus élevés des matériaux et l'augmentation des taux d'intérêt. Toutes les analyses, enquêtes ou discussions avec les constructeurs de maisons au cours des derniers mois mènent à la même conclusion: construire et rénover est tout simplement devenu plus cher non seulement en raison des prix élevés des matériaux de construction et des hauts taux d'intérêt, mais aussi en raison de la forte indexation des salaires l'an dernier.

Pourtant, le secteur de la construction avance lui-même continuellement des propositions pour amorcer un redressement. Comme le taux de TVA réduit à 6% pour la démolition-reconstruction sans restriction, ou encore l'idée de pouvoir déduire 15% de tous les investissements et dépenses liés à la construction du revenu imposable (avec un plafond de 9.000 euros). En outre, des primes à la rénovation et autres subventions ou prêts restent nécessaires et devraient même encore être renforcés. D'autres options pour permettre un accroissement de l'offre ne bénéficient quant à elles pas de suffisamment d'opportunités en raison des procédures de permis strictes ou des procédures de recours multiples. En partie à cause d'obstacles émotionnels et du syndrome NIMBY (pas près de chez moi). La densification et les formes de logement alternatives comme la scission des habitations, le cohabitat ou les tiny houses pourraient également aider à mettre fin aux problèmes. Les fédérations de la construction demandent également que les plans d'exécution spatiaux (PES) et les réglementations soient harmonisés autant que possible à tous les niveaux et que les écarts possibles soient réduits au strict minimum. Il y a donc du pain sur la planche pour les nouveaux gouvernements qui, espérons-le, seront constitués le plus vite possible. Il n'est dans l'intérêt de personne que les partis politiques tournent indéfiniment autour du pot. Peu importe qui est le plus grand ou non, il est temps d'agir à tous les niveaux!

Et pas uniquement pour booster le marché résidentiel, car d'autres problèmes nécessitent également une approche (plus) ferme. Un récent sondage montre, par exemple, que la réduction de la charge administrative pour les entreprises de construction doit devenir une priorité absolue. La législation doit soutenir les possibilités de construction et de rénovation, et non les restreindre comme c'est trop souvent le cas de nos jours. Il y a (beaucoup) trop de règles qui freinent le bon fonctionnement. Selon le secteur, peu ou rien n'est fait pour lutter contre le dumping social et la concurrence déloyale, ce qui réduit encore les chances des entreprises belges loyales. Les politiciens parlent beaucoup de 'travailler plus efficacement'. Ils ont raison, mais le fossé entre les paroles et les actes est encore grand...



**Wim Vander Haegen**  
Rédacteur en chef Polycaro  
wim@oola.be

# Contenu

Année 23 - édition 86 - juillet 2024

Vous avez le choix !



Additionnez connaissances professionnelles et passion, et vous obtenez TERATO...



Cuisines De Abdij veut que les gens 'vivent' leur cuisine...



Marmomac 2024



Essais pour la pierre naturelle : résistance mécanique



## MyDesign by Schlüter-Systems

Choisissez votre couleur pour les profilés et tablettes SHELF

MyDesign by Schlüter-Systems va vous permettre de réaliser des conceptions personnalisées dans la couleur de votre choix. Il existe déjà une large palette de couleurs et finitions structurées dans la gamme TRENDLINE, qui vient d'être complétée pour de nombreux produits avec des coloris adaptés à vos envies. Cette nouvelle gamme comprend pas moins de 190 coloris issus du nuancier RAL classique.



[qr.schluter.be/mydesign.aspx](https://qr.schluter.be/mydesign.aspx)



schlutersystemsbenelux

- |    |  |    |   |    |  |
|----|--|----|---|----|--|
| 11 | <b>Interview</b><br>Additionnez connaissances professionnelles et passion, et vous obtenez TERATO...                                   | 30 | <b>Actua</b><br>Marmomac 2024: pleins feux sur les avancées créatives et technologiques dans le domaine de la pierre naturelle  | 47 | <b>Article</b><br>Accident lors d'une journée portes ouvertes : que faire ?                      |
| 16 | <b>Interview</b><br>Cuisines De Abdij veut que les gens 'vivent' leur cuisine...   | 33 | <b>Actua</b><br>Cosentino lance EARTHIC® by Silestone@XM en partenariat avec Formafantasma  | 48 | <b>Article</b><br>Essais pour la pierre naturelle : résistance mécanique                         |
| 21 | <b>Actua</b><br>Cersaie 2024 explorera les interactions entre l'espace architectural, le design et l'humain                            | 34 | <b>Column</b><br>"Patrons, investissez dans les compétences de demain"  | 51 | <b>Article</b><br>Vous êtes entrepreneur et vous avez été "trompé" lors d'un achat : que faire ? |
| 22 | <b>Interview</b><br>Le bon produit pour chaque application, avec des conseils corrects   | 36 | <b>Article</b><br>Des sols d'usine aux promenades de digue à la côte belge: les dalles d'usine et pavés wallons résistants à l'usure du 19ème et du début du 20ème siècle | 53 | <b>Actua</b><br>Guide pour carreleurs et marbriers   |
| 26 | <b>Connaissances professionnelles</b><br>Faut-il utiliser une natte de désolidarisation ou non pour poser des carreaux grands formats? | 43 | <b>Article</b><br>Nouveauté: les actes notariés peuvent désormais se signer numériquement   | 53 | <b>Actua</b><br>Cevisama 2024 enregistre une augmentation de 23% des inscriptions de visiteurs   |



Visitez la salle d'exposition Cosentino City

Scannez le code QR et prenez rendez-vous à la salle d'exposition en Anvers pour trouver de l'inspiration pour votre prochain projet

PARTNER CONTENT COSENTINO

# Redéfinissez l'expérience de la salle de bain avec la collection C-Bath de Cosentino

Chez Cosentino, nous croyons que la salle de bain est un sanctuaire, un endroit où la fonctionnalité et l'esthétique se marient pour créer un environnement de paix et de bien-être. Avec notre collection C-Bath, nous avons développé une offre révolutionnaire qui transforme complètement la façon dont nous abordons la conception de salle de bain. Plongeons dans le monde innovant et inspirant des solutions de salle de bain de Cosentino.

Texte & photos: Cosentino



## Une vision holistique de la conception de salle de bain

L'approche de Cosentino en matière de conception de salle de bain est holistique et intégrée. Notre collection C-Bath offre une continuité esthétique inégalée en utilisant un seul matériau pour les sols, les revêtements muraux, les lavabos et les receveurs de douche. Cela crée une apparence sans soudure et harmonieuse qui transforme la salle de bain en une oasis sereine. Avec des carreaux de grand format et des joints minimalistes, nous créons un effet spatial à la fois visuel et fonctionnel impressionnant. Cosentino recouvre les sols en Dekton® avec différentes finitions et couleurs.

Avec ou sans brillance, dans une teinte unie ou avec un aspect pierre naturelle, stuc ou neutre - les plus de 100 possibilités offrent quelque chose pour tout le monde.

Les carreaux Dekton® existent en différentes tailles, formes et épaisseurs (0,8 cm pour l'intérieur et 1,2 cm pour l'extérieur). Avec les plus grandes tailles (à partir de 106 x 71 cm, prix consommateur à partir de 102 € hors TVA et installation), vous avez un minimum de joints et créez un ensemble presque sans soudure. Pour le revêtement mural, le format Dekton Optimma (280 x 100 cm) en 4 cm d'épaisseur est recommandé. Idéal pour être découpé et

manipulé sur place. Les possibilités de conception sont pratiquement infinies.

De plus, la nouvelle technologie Dekton® Grip+ assure que les surfaces nécessitant une résistance au glissement (pensez aux salles de bain, aux centres de bien-être et aux piscines) se fondent parfaitement dans le reste du revêtement de sol. Et pour les escaliers, le matériau s'avère être le partenaire parfait. Le matériau de premier choix de Cosentino offre la solution idéale pour presque toutes les applications de sol ; fonctionnelle, esthétique et entièrement sur mesure.



© Pilar Shoots - La collection Dolmen par Frederik Delbart

### Sur l'entreprise Cosentino

Cosentino Group est une entreprise familiale espagnole mondiale qui produit et distribue des surfaces innovantes, écologiques et durables pour le monde du design et de l'architecture. L'entreprise travaille en étroite collaboration avec ses clients et partenaires pour offrir des solutions qui allient design et valeur, et qui inspirent la vie de nombreuses personnes. L'entreprise crée des marques leaders telles que Silestone, Dekton et Sensa by Cosentino, qui ont pour objectif de fournir des solutions innovantes et fonctionnelles pour les maisons et les espaces publics, avec une grande attention portée au design, à l'innovation et au respect de l'environnement. Cosentino est aujourd'hui une entreprise internationale.

### Innovation en matière de matériaux : Dekton et Silestone

La clé de la durabilité et de la beauté des solutions de salle de bain de Cosentino réside dans nos matériaux avancés. Dekton et Silestone sont conçus pour relever les défis de l'environnement de la salle de bain, tels que l'humidité et la nécessité de surfaces hygiéniques. De plus, Dekton est résistant aux produits chimiques et aux influences externes, ce qui lui permet de conserver sa beauté et sa fonctionnalité à long terme.

**Silestone** offre une combinaison parfaite d'élégance et de durabilité. Le matériau est connu pour sa résistance aux taches et aux rayures, ce qui est essentiel dans un environnement où l'hygiène est primordiale. L'offre

étendue de lavabos et de receveurs de douche de Silestone permet de créer des designs de salle de bain à la fois tendance et intemporels.

### The Batelier : Collaboration avec des designers

L'un des points forts de la collection C-Bath est notre collaboration avec des designers renommés, tels que Frederik Delbart. Lors de la Antwerp Design Week, nous avons présenté "Dolmen", une collection de lavabos modulaires conçue par Frederik Delbart. Cette collection utilise la collection Dekton® Kraftizen dans les couleurs Umber, Nacré et Micron, et est finie avec les robinets Vaia de Dornbracht en Brushed Dark Platinum.



© Pilar Shoots - La collection Dolmen par Frederik Delbart

### Formation à l'installation de dalles Dekton grand format

Nous invitons les carreleurs professionnels à une formation pratique sur la pose de carreaux Dekton organisée par BITA (Belgian Innovative Tile Academy) et Cosentino. Au cours de la formation théorique et pratique, vous apprendrez comment couper, coller et poser efficacement des carreaux Dekton de grand format. Les instructeurs expérimentés de BITA vous guideront lors d'une session pratique afin que vous puissiez appliquer les techniques et astuces vous-même. Inscrivez-vous ici pour participer à la formation et en savoir plus sur Dekton.



Inscrivez-vous par le code QR

Scannez le code QR et enrégistrez-vous à suivre la formation



### Cosentino City Antwerpen

Kloosterstraat 96  
2000 Antwerpen  
België

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

# C·Bath

DÉCOUVREZ LA COLLECTION DE SALLES DE BAINS DE COSENTINO®

COSENTINO®

DES CONCEPTIONS INNOVANTES DE SALLES DE BAINS AVEC DES CARREAUX DE SOL ET DE MUR DE GRAND FORMAT AVEC UN MINIMUM DE JOINTS, DES LAVABOS ET DES RECEVEURS DE DOUCHE MINIMALISTES.

Des matériaux ultramodernes et de haute qualité tels que Silestone, Dekton et Sensa. Donnez un nouveau look à votre salle de bains.

Trouvez l'inspiration sur [cosentino.com](https://www.cosentino.com)



Visitez notre salle d'exposition Cosentino City :  
Kloosterstraat 96, 2000 Anvers  
antwerpcity@cosentino.com  
+32 2 789 70 05



# Additionnez connaissances professionnelles et passion, et vous obtenez TERATO...

Als ervaren partner in de natuursteensector staat groothandel TERATO elke dag opnieuw paraat om professionele vloerders en afwerkingsbedrijven en hun klanten te begeleiden bij de selectie van de meest geschikte natuursteen-soorten en keramische tegels. Ervaring, vakkennis en klantenservice staan centraal bij het bedrijf uit Hulshout dat bovendien prat gaat op een heldere communicatie.

Texte: Wim Vander Haegen - Photos: TERATO

## Trois générations

Si la direction de TERATO est aujourd'hui assurée par Dave Dils, l'histoire de cette entreprise familiale remonte cependant beaucoup plus loin dans le temps. "Tout a commencé avec mon grand-père qui a créé un commerce de gros de pierre naturelle au début des années '60. Celui-ci ayant trois enfants, l'entreprise a ensuite été scindée en plusieurs entités qui ont parfois formé un seul et même ensemble et parfois pris des routes distinctes. Finalement, j'ai continué seul avec mon père et ai officiellement repris l'entreprise à sa pension. Pour faire court, nous sommes spécialisés dans l'importation de pierre naturelle depuis trois générations. Au départ, il s'agissait principalement de pierre naturelle d'origine européenne, mais depuis la fin des années '90, nous avons commencé à nous concentrer de plus en plus sur l'importation de pierre naturelle en provenance d'Asie. Ce marché émergent à l'époque est aujourd'hui devenu l'une des régions les plus importantes

au monde pour l'approvisionnement en pierre naturelle pour des applications tant intérieures qu'extérieures. En 2001, j'ai vraiment commencé, avec mon père, à me concentrer sur la vente en gros de produits finis sous forme de carrelages de terrasse, matériaux pour allées, sols d'intérieur et margelles de piscine pour les professionnels."

## Pierre naturelle asiatique 'solide comme le roc'

Dave s'invite régulièrement en Extrême-Orient, pour y rechercher les meilleures pierres naturelles. "Je rends régulièrement visite à nos fournisseurs à l'étranger et je visite les salons pour y découvrir les nouveaux matériaux et techniques. Grâce à notre réseau, nous avons la certitude que nos pierres naturelles proviennent uniquement de la meilleure partie des carrières et que nos matériaux sont sélectionnés selon les normes les plus élevées possibles."

Pourquoi l'Asie précisément? "Parce qu'énormément de pierres naturelles de qualité sont disponibles dans cette région et, élément non négligeable, à prix raisonnables. Nous commercialisons naturellement aussi notre pierre bleue belge, mais celle-ci a son prix. À juste titre, d'ailleurs, car ses avantages sont inégalés, mais elle ne convient malheureusement pas pour toutes les bourses. Veuillez noter que la pierre asiatique est également 'solide comme du roc' et que nous pouvons également desservir les clients qui souhaitent une pierre naturelle de haute qualité, mais disposant d'un budget un peu plus limité. Nous travaillons principalement avec l'Inde, le Cambodge et le Vietnam, où la pierre naturelle est deux à trois fois moins chère. Après comparaison, les clients optent rapidement pour la pierre asiatique; nous le constatons tous les jours. Les marchés classiques comme l'Italie et l'Espagne, vers lesquels nous nous tournions pleinement il y a 30 ans, ont fortement reculé. L'époque où le marbre de Carrare, par exemple, se vendait facilement est révolue. Nous pouvons naturellement répondre aux éventuelles demandes, mais celles-ci ne sont plus très fréquentes."

## Décharger au maximum les clients

La pandémie a entraîné une hausse des prix dans le monde entier, notamment en raison de l'énorme augmentation des coûts de transport. "Grâce à notre vaste stock et à nos excellentes relations avec nos fournisseurs, nous avons toujours été, chez TERATO, en mesure de limiter ces hausses de prix. Même si l'on constate à nouveau une augmentation notable, nous parlons tout de même pour l'instant d'un marché stabilisé."

Vu que TERATO, en tant qu'entreprise saine, suit les tendances du marché, son assortiment s'est également étoffé en 2015 avec l'arrivée de carrelages de terrasse en céramique. "Mais la pierre naturelle est et reste notre core-business. Si TERATO, notre nouveau nom, date de l'an dernier,

“

Je rends régulièrement visite à nos fournisseurs à l'étranger et je visite les salons pour y découvrir les nouveaux matériaux et techniques. Grâce à notre réseau, nous avons la certitude que nos pierres naturelles proviennent uniquement de la meilleure partie des carrières et que nos matériaux sont sélectionnés selon les normes les plus élevées possibles

Dave Dils  
Directeur TERATO



© TERATO - Dave Dils (d) avec son père (au milieu) et la représentante Sofie Engels



© TERATO



© TERATO



© TERATO



© TERATO



© TERATO



© TERATO

“

Montrez-moi une maison avec des carrelages céramiques et je pourrai directement vous dire de quelle époque datent ces carrelages. Les tendances vont et viennent. La pierre naturelle, par contre, est intemporelle et durera des générations

Dave Dils  
Directeur TERATO



© TERATO - Dave Dils



© TERATO - Sofie Engels

le cœur de notre entreprise reste toutefois notre expérience et notre haut degré d'expertise. Nous associons ces connaissances et cette expertise haut de gamme à une passion pour le produit ainsi qu'à des conseils, eux aussi, solides comme le roc. Nous voulons décharger au maximum nos clients – principalement des poseurs de sols, jardiniers, entrepreneurs et architectes de jardin, piscinistes –, et ce littéralement tous les jours.

### Comprendre et rencontrer les souhaits

C'est précisément par ces conseils, surtout dans le domaine de la pierre naturelle, que TERATO se démarque de nombreuses autres entreprises du secteur. "Nous mettons un point d'honneur à informer au mieux nos clients. D'une part par des contacts personnels, et d'autre part au moyen de fiches d'information détaillées par produit. Vous trouverez également sur notre site web un e-book débordant d'informations sur les solutions tant en pierre naturelle qu'en céramique. Tout commence par des informations claires, une règle à laquelle nous ne dérogeons jamais. C'est uniquement en étant vraiment à l'écoute des gens que nous pouvons comprendre et rencontrer leurs souhaits."

### Méthode

TERATO est un grossiste qui s'adresse aux clients professionnels, mais les clients finaux, accompagnés ou non de leur entrepreneur, sont également les bienvenus dans le vaste parc d'exposition. "Notre parc-jardin d'exposition est accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, afin que chacun puisse aller y jeter un œil quand cela lui convient. Nos collaborateurs expérimentés se feront un plaisir de vous présenter nos larges gammes. Une

fois que le client final a fait son choix, nous transmettons celui-ci à notre client/entrepreneur. À son tour, celui-ci passe commande chez nous et nous transmet les dimensions et quantités requises. Nous traitons ensuite la commande dans les plus brefs délais. Lorsque les produits demandés ne sont pas disponibles de stock, ils seront normalement livrés dans les deux à trois jours. Les clients peuvent venir enlever leur commande chez nous ou la faire livrer sur chantier. Lorsque les matériaux ne sont pas disponibles de stock, nous les commandons immédiatement chez nos fournisseurs."

### Idée fixe...

Si la pierre naturelle rencontre un peu plus de difficultés ces dernières années, Dave trouve cela injustifié. "Ce n'est assurément pas une question de qualité, car le rapport qualité/prix est inégalé. Mais lorsqu'il s'agit de pierre naturelle, la plupart des clients pensent aux problèmes de taches et à l'entretien complexe, alors que ce n'est pas vrai du tout. Mais c'est une sorte d'idée fixe. Il y a beaucoup de désinformation, un problème que nous tentons d'éradiquer. Les gens n'ont pas à craindre les taches, même après un barbecue sur la terrasse. La pluie finira par les faire disparaître et, après quelques semaines, on ne verra plus rien du tout. Chez moi, tout est en pierre naturelle et je ne l'ai pas encore eu à le regretter la moindre seconde. Par ailleurs, ces soi-disant 'problèmes' valent aussi pour les carrelages céramiques. Taches, traces de pas, pattes de chien, etc., se produiront également, mais pour vendre des produits céramiques, il ne faut tout simplement pas de connaissances professionnelles..."

### Qualité intemporelle

L'intemporalité qui se dégage de la pierre naturelle constitue aussi une grande différence. "Montrez-moi une maison avec des carrelages céramiques et je pourrai directement vous dire de quelle époque datent ces carrelages. Les tendances vont et viennent, ce qui est branché aujourd'hui ne le sera plus dans cinq ans. Si les couleurs brun/beige ont la cote aujourd'hui, ce sera différent demain. La pierre naturelle, par contre, est intemporelle et durera des générations. Il suffit de penser, par exemple, aux dalles de Bourgogne. Elles étaient déjà là quand je suis né et elles sont encore et toujours là. D'autres variétés de pierre naturelle peuvent parfois tomber un peu dans l'oubli, mais elles finiront par faire leur retour, tôt ou tard. Le travertin en est un bel exemple. Mon grand-père a massivement vendu cette pierre, mais elle a ensuite disparu par manque d'intérêt. Nous constatons aujourd'hui que cette pierre fait son retour, même si cela reste un produit de niche. Mais ce sont précisément ces produits de niche qui font notre force."



TERATO  
Vaartstraat 79  
2235 Hulshout  
België

+32 (0)15 23 09 89  
info@terato.be  
www.terato.be

# 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.
- ✔ **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**.
- ✔ **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**.
- ✔ **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

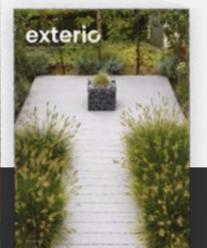


Envie de communiquer sur un projet? De lancer un nouveau produit? De trouver des prospects ciblés?



Scannez le code QR et téléchargez le kit média 2024

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



# Cuisines De Abdij veut que les gens 'vivent' leur cuisine...

Une valeur sûre dans le monde des cuisines depuis 44 ans, mais encore et toujours une entreprise familiale pur jus: Cuisines De Abdij, qui tire son nom de la 'porte de l'abbaye' jouxtant le siège principal de l'entreprise à Ninove, se qualifie de lanceur de tendances et met tout en œuvre pour faire honneur à ce qualificatif jour après jour. En compagnie de Lukas De Groot et Frederik Vanbelle, Polycaro a abordé les tendances actuelles et le concept de showroom expérientiel.

Texte: Wim Vander Haegen - Photos: Keukens De Abdij

## Des meubles aux cuisines

Cuisines De Abdij est aujourd'hui un nom bien connu dans le secteur des cuisines, mais tire en fait ses racines du secteur des meubles. "L'entreprise a été fondée en 1980 par le père de notre directeur actuel, Bruno Van den Brande. À l'époque, elle fabriquait principalement des meubles, mais par la suite, elle a progressivement évolué vers l'aménagement intérieur avant que ne viennent s'ajouter les cuisines. D'ailleurs, l'entreprise s'appelait alors Living De Abdij, mais depuis le passage à l'an 2000, l'entreprise a commencé à mettre totalement l'accent sur les cuisines et a modifié son nom en Cuisines De Abdij. Outre notre siège principal à Ninove, qui abrite tous les services internes et administratifs, nous disposons désormais de douze showrooms expérientiels répartis à travers toute la Flandre, où les clients peuvent aller se familiariser avec notre large assortiment."

## Dégager du temps pour le client

Cuisines De Abdij doit aussi sa notoriété à ses campagnes médiatiques intensives. "Les gens peuvent nous voir et nous entendre tous les jours. À la télévision ou en radio, sinon en ligne via notre site web et sur les réseaux sociaux. Les intéressés peuvent venir visiter nos showrooms sans engagement. Il est possible de prendre rendez-vous, mais ce n'est nullement obligatoire, contrairement à ce que nombre de gens pensent. Nos collaborateurs extrêmement bien formés se feront un plaisir de dégager du

temps pour prodiguer des explications supplémentaires et discuter des projets éventuels. Prévoir deux à trois heures par client n'est nullement une exception, mais leur accorder plus de temps ne pose aucun problème. Ensemble, nous examinons le projet qu'envisage le client. Style, couleur, matériaux, aménagement, dimensions... Nous abordons tout ce dont il aura besoin pour réaliser son rêve. Une fois que nous connaissons ses souhaits, notre conseiller en cuisines élabore un plan en 3D, qui sera discuté plus en détail avec le client. C'est au cours de cette discussion que lui sera communiqué le prix correct."

## À chaque phase son spécialiste

En jetant un œil au site web, vous constaterez que Cuisines De Abdij peut s'appuyer sur un large assortiment. "Nous possédons en effet un très large assortiment, si pas le plus large en Belgique. Non seulement vous pourrez voir de nombreux exemples exposés sous forme de cuisines achevées, mais vous pourrez également examiner toutes les couleurs des façades et tous les plans de travail dans les espaces échantillons de nos showrooms. En compagnie du client, nous examinons précisément les souhaits et les possibilités, en tenant évidemment compte du budget disponible. Nous possédons à la fois des 'lignes économiques' et des 'lignes premium'; nous essayons donc d'aider vraiment tout le monde. Lorsque le

“

**Le sur-mesure parfait constitue un élément très important de notre philosophie. Après la prise des mesures, nous fixons un rendez-vous pour le client chez un architecte d'intérieur personnel. Un point supplémentaire par lequel nous nous démarquons clairement de la concurrence**

Lukas De Groot

client marque son accord sur la proposition initiale, nos collaborateurs chargés du contrôle vérifient si les coordonnées du client, les prix, etc., sont corrects. Nous ne voulons absolument pas que les gens aient des surprises. Chez nous, la communication claire et transparente n'est pas une notion vide de sens. C'est un point sur lequel nous sommes intransigeants. Une fois la commande signée, nous fixons un rendez-vous pour venir prendre les mesures sur place afin de pouvoir fabriquer la cuisine au millimètre près. Le sur-mesure parfait constitue un élément très important de notre philosophie. Après la prise des mesures, nous fixons un rendez-vous pour le client chez un architecte d'intérieur personnel. Un point supplémentaire par lequel nous nous démarquons clairement de la concurrence. Chez les collègues, il arrive souvent qu'une seule et même personne suive tout le projet de cuisine de A à Z. Chez nous, chaque phase du processus est confiée à un spécialiste: le conseiller en cuisines, le métreur, l'architecte d'intérieur... Ce dernier vérifiera, par exemple, si la couleur répond aux souhaits du client ou s'il faudra éventuellement l'ajuster. Vous avez besoin de certaines fonctions supplémentaires sur un appareil encastrable?

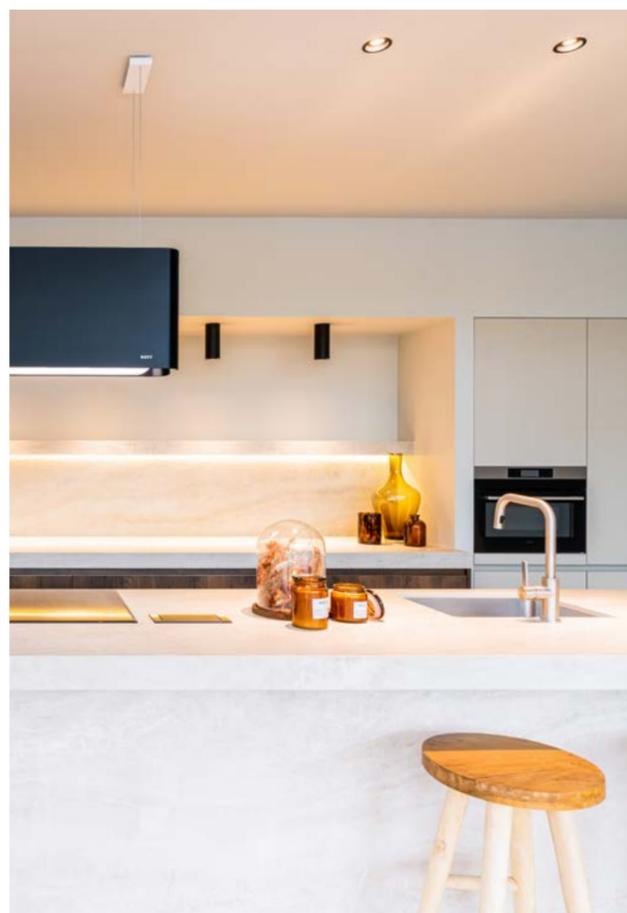
Vous voudriez intégrer de l'éclairage LED à certains endroits? Vous aimeriez tout de même encore modifier les poignées? Faire installer des prises électriques supplémentaires? Tout cela sera minutieusement réfléchi en collaboration avec l'architecte d'intérieur. Un fois que tout est au goût du client, la commande finale pourra alors être passée. Dès que la cuisine sera prête à être installée, le client en sera directement informé. Les responsables logistiques de notre entrepôt prépareront tout et la cuisine sera installée par nos propres hommes dans les plus brefs délais possibles. La cuisine sera parachevée de manière la plus complète possible. Naturellement, il est possible qu'il faille livrer un appareil ou apporter de petits ajustements par après, au niveau des plinthes, etc. Ces petits ajustements seront parachevés au cours de la phase finale; et il incombera ensuite au client d'appliquer d'éventuels carreaux ou d'effectuer des travaux de peinture."

## A chacun sa solution appropriée

Se qualifier de lanceur de tendances implique une promesse en termes d'offre, mais aussi l'obligation de garder constamment un œil sur

les nouveaux développements. "C'est totalement vrai. Des cuisines modernes aux cuisines japonaises en passant par les cuisines rustiques, des cuisines Ibiza contemporaines aux cuisines plus classiques, vous pourrez tout découvrir dans nos showrooms. Les demandes pouvant être très diverses, nous essayons donc de trouver la solution appropriée pour chaque client. Pour nous tenir au courant des évolutions, nous pouvons compter sur notre équipe de Project Managers. Ils se chargent de l'aménagement et de l'élaboration des showrooms, tant nouveaux qu'existants. Chaque année, ils visitent tous les grands salons internationaux en France, en Allemagne, en Italie, etc., pour découvrir les dernières tendances en matière de cuisines. Non seulement au niveau des matériaux et techniques, mais ils scrutent aussi les développements au niveau des styles et couleurs et attendent avec impatience le lancement de nouveaux appareils, de nouvelles fonctions, etc. Le point d'attention important est alors le suivant: qu'allons-nous inclure dans notre assortiment? Quelle est la demande ici en Belgique? Tout ce qui est proposé au niveau international ne peut pas être tout simplement transposé à la





Flandre. C'est pourquoi, ici aussi, nous surveillons le marché de près. Nos propres showrooms ou un coup d'œil chez nos voisins du nord fournissent également des informations utiles. La combinaison de tous ces facteurs nous permet, d'une part, de suivre les dernières tendances mais aussi, d'autre part, d'apporter des réponses aux demandes de nos clients potentiels. Notre directeur est aussi extrêmement actif dans ce domaine. Rien n'est donc laissé au hasard, nos collaborateurs sont concernés jour après jour."

### Sobre mais intemporel

Quelle est donc la tendance actuelle? "Les cuisines scandinaves sont très populaires. Le blanc associé à des notes de bois clair se porte bien, tout comme le style japonais avec sa couleur beige-brun et ses formes souvent arrondies. Le style Ibiza, épuré et chaleureux, gagne également du terrain. La tendance est donc plutôt à la sobriété, mais aussi à l'intemporel. Cela se reflète aussi dans les couleurs des façades que nous proposons. D'autre part, on nous demande aussi souvent des tons foncés comme les couleurs chêne foncé et cognac, de même que des portes striées de fines rainures. La cuisine rustique d'aspect plus classique est quant à elle partie pour durer, certes avec une touche de modernité. Mais la base reste la même."

### Prix fixes garantis deux ans

Notre question suivante porte davantage sur le 'client d'aujourd'hui'. Les clients ont-ils des exigences spécifiques? On entend souvent dire que ce qui est commandé aujourd'hui aurait dû être livré hier... "C'est encore plutôt acceptable, le client est conscient que la cuisine de son choix ne pourra pas être installée le mois suivant. C'est pourquoi, chez Cuisines De Abdij, nous parlons également de 'projet de cuisine'. Pour vraiment bien faire les choses, notre façon de procéder nécessite un certain délai. Nous

préférons aussi prendre notre temps. Nous voulons vraiment livrer un travail de qualité et parfait. Nous avons même des clients qui achètent aujourd'hui sur la base de nos 'prix fixes garantis deux ans'. Cela signifie qu'en commandant aujourd'hui, ils paieront toujours le même montant dans deux ans. Il s'agit donc de gens qui se décident aujourd'hui, mais le placement de la cuisine pourra facilement s'effectuer l'année prochaine ou dans les deux ans. Par souci de clarté, cela ne signifie pas que la cuisine commandée aujourd'hui pourra être livrée d'ici deux mois et que le paiement ne suivra que dans les deux ans. Nous réclamons toujours le paiement avant que la cuisine soit livrée et installée. Les prix fixes garantis deux ans signifient qu'en cas d'augmentations de prix des matériaux, comme cela s'est effectivement produit ces dernières années, ou en cas de crise énergétique ou d'autre événement pouvant affecter les prix, le client ne paiera pas le moindre euro de plus. C'est une forme de confiance mutuelle. Si vous décidez de signer aujourd'hui et de faire appel à nous, nous vous garantissons que le prix de votre cuisine pour le choix posé aujourd'hui sera fixe pendant deux ans. Cela comporte un certain risque pour nous, mais nous nous faisons un plaisir de l'assumer."

### Centre high-tech

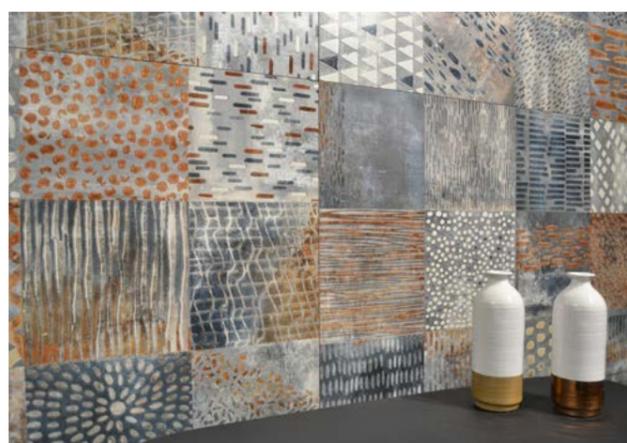
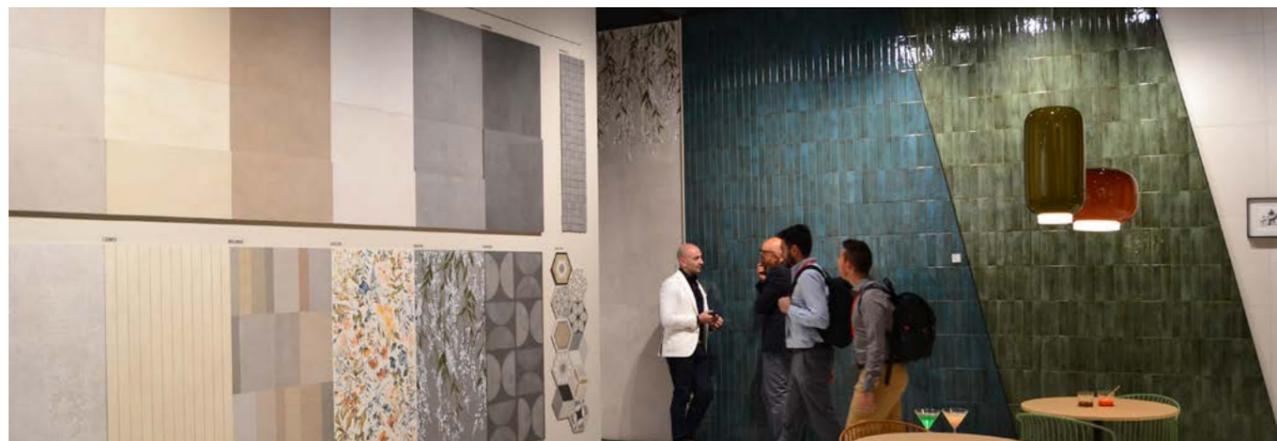
De nos jours, la durabilité est devenue un critère incontournable. Comment cela se manifeste-t-il chez Cuisines De Abdij? "Aujourd'hui, il est impossible d'ignorer cette évolution et nous ne voulons pas le faire. Notre usine est recouverte de panneaux solaires, nous récupérons l'eau, nous disposons d'un système de purification de l'air et nous travaillons avec du bois certifié. Nous arborons aussi ce label dans nos showrooms, car nous nous préoccupons vraiment de la sensibilisation au respect de l'environnement. Nous proposons par exemple aussi la collection Greenline, une

cuisine durable, verte et respectueuse de l'environnement. Nous travaillons également sur un nouveau siège principal ici à Ninove, prévu pour l'an prochain. Il s'agira d'un centre high-tech regroupant toutes les nouvelles techniques, un projet dans lequel la durabilité jouera un rôle très important. Notre siège actuel a subi plusieurs modifications et rénovations au fil des ans, mais c'est et cela reste un vieux bâtiment. Une nouvelle infrastructure s'imposait, et nous y travaillons pleinement. Le nombre de nos showrooms ne cesse également de s'étoffer. Nous venons d'ouvrir deux nouveaux showrooms expérimentaux en mars et avril à Lochristi et Kampenhout, mais il reste encore en Flandre plusieurs 'angles morts' sur lesquels nous aimerions nous concentrer. Nous travaillons assurément aussi sur ce point."

### 'Vivre' la cuisine

Que faut-il précisément entendre par 'showroom expérimental'? "Il s'agit d'un nouveau concept de magasin qui remplace les showrooms classiques où 20 à 30 cuisines sont entassées les unes à côté des autres. Ces showrooms classiques ne nous intéressent plus. Une cuisine est un investissement appelé à durer 30 ans voire plus. En tant qu'acheteur, vous devez donc avoir un très bon sentiment. Nous optons désormais délibérément pour moins de cuisines dans nos showrooms, mais pour des cuisines très joliment aménagées, afin que les gens puissent vraiment voir à quoi celles-ci pourraient ressembler chez eux. Nous voulons qu'ils puissent 'vivre' leur cuisine chez nous. Créer un 'wow effect' s'avère ici important. Nous voulons montrer que nous pouvons également le faire avec nos concepts. Sans sacrifier la qualité évidemment, car c'est ce qui fait notre réputation et nous aimerions que cela reste ainsi."

[www.keukensdeabdij.be](http://www.keukensdeabdij.be)



# Cersaie 2024 explorera les interactions entre l'espace architectural, le design et l'humain

Cersaie, le salon international de la céramique pour l'architecture et l'aménagement de salle de bains, qui se tiendra cette année à Bologne du 23 au 27 septembre 2024, s'apprête à confirmer son statut de principal salon pour les professionnels désireux de découvrir des matériaux innovants.

## Conception architecturale

Cersaie 2024 est un événement qui jouit d'un écho mondial grâce à la qualité et à l'innovation de ses produits, à la diversité de ses initiatives culturelles et informatives, ainsi qu'aux opportunités de réseautage qu'il propose aux plus grands professionnels de l'industrie à travers le monde. Cersaie 2024 se focalisera sur tous les domaines de la conception architecturale, des pièces de vie aux projets contractuels de grande envergure, de la construction privée aux espaces urbains tentaculaires. Pour répondre à la demande croissante d'espaces d'exposition émanant des entreprises de céramique et de matériel sanitaire, Cersaie s'agrandira cette année avec un seizième espace d'exposition. Cette extension souligne le caractère international du salon et la grande qualité des exposants, autant d'acteurs de premier plan dans le domaine des technologies et des tendances du marché.

## Groupes cibles

Cersaie garantit un vaste écosystème de produits design adaptés aux besoins des architectes, des entrepreneurs, des architectes d'intérieur et des hommes de métier du monde entier.

**Les architectes** trouveront à Cersaie toutes sortes de surfaces céramiques, revêtements muraux, revêtements de surface non céramiques et mobilier de salle de bains. Ils auront également l'occasion de découvrir des idées de design et d'assister à des conférences sur l'architecture ainsi qu'à des événements de formation.

**Les détaillants** trouveront leur bonheur dans un espace de 155.000 m<sup>2</sup> spécifiquement dédié à leur core-business, où toutes les entreprises de premier plan présenteront les dernières tendances du secteur des carrelages céramiques.

**Les entrepreneurs/carreleurs** pourront faire connaissance dans les 16 halls d'exposition avec les derniers nouveaux produits des meilleures entreprises au monde. Ils découvriront le plus grand choix de surfaces céramiques, revêtements

de sol, revêtements muraux, ameublement de salle de bains, feux ouverts, saunas, robinetterie design, baignoires et matériel sanitaire, afin de pouvoir, eux aussi, trouver tout le nécessaire pour leurs projets.

**Spécifiquement pour les carreleurs** sera aménagé l'espace de formation Tiling Town, où vous pourrez devenir maître carreleur en accordant de l'attention aux réglementations et aux techniques de pose correctes.

**Les architectes d'intérieur** aiment s'inspirer des espaces stimulants et émotionnels et découvriront à Cersaie les tendances et les innovations en matière de design dans le monde de la céramique et du matériel sanitaire.

## Pourquoi la céramique?

La popularité durable des carrelages céramiques s'explique par leur qualité de fabrication constante et la recherche continue sous-tendant à leur innovation. Ce qui se traduit par une large palette de concepts audacieux, allant des micro-mosaïques délicates aux surfaces innovantes des grands carreaux. Ces multiples facettes valent également pour la décoration et l'aménagement de salles de bains, les produits étant disponibles en différents formats et dimensions. La véritable force de ces produits réside dans leur très large éventail d'applications ainsi que dans leur capacité à répondre aux besoins créatifs des projets résidentiels, publics et commerciaux à travers le monde.

A Cersaie 2024, les visiteurs auront la chance de suivre un parcours qui explorera la relation entre la production céramique et l'espace architectural.

## Conseils pour les visiteurs

Cette année sera lancée Spazio 19, une exposition spéciale dans le hall 19 qui complètera les espaces destinés à l'aménagement de projets avec une sélection d'exposants issus de secteurs apparentés, comme les cuisines, les finitions intérieures et extérieures, l'éclairage extérieur, le wellness, la domotique et les sols non céramiques. Cet espace

intégré proposera des solutions complètes pour les visiteurs professionnels désireux d'élargir leurs opportunités commerciales.

La Galerie de l'Architecture accueillera une série de conférences avec des personnalités internationales de premier plan et, notamment, des réunions au centre d'exposition et des conférences au Palazzo dei Congressi.

Le hall 32 restera le port d'attache de Tiling Town, le rendez-vous par excellence pour découvrir les solutions techniques et apporter des réponses à toutes les questions que peuvent se poser les professionnels du secteur.

## Cersaie en pratique

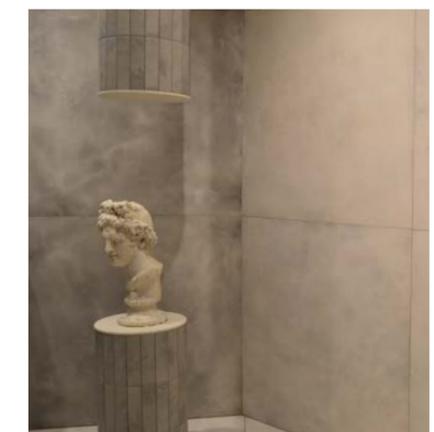
**Quand:** du lundi 23 au vendredi 27 septembre 2024

**Où:** BologneFiere, Bologne, Italie

### L'offre:

- Carrelages céramiques pour l'intérieur et l'extérieur
- Solutions techniques (pour sols et murs)
- Aménagement de projets
- Ameublement de salles de bains
- Conférences, exposés, etc.

Plus d'infos par [www.cersaie.it](http://www.cersaie.it)



# Le bon produit pour chaque application, avec des conseils corrects

Si poser parfaitement de la pierre naturelle et de la céramique requiert le savoir-faire nécessaire, il ne faut jamais non plus perdre de vue leur entretien correct par la suite. Pour ce faire, cela fait des années que nous pouvons compter sur les produits spécialisés de Lithofin. Outre un large assortiment pour nettoyer, protéger et entretenir la céramique, la pierre naturelle et la pierre artificielle, cet acteur mondial propose également une gamme d'accessoires pour l'application de ces produits.

Texte: Wim Vander Haegen - Photos: Eurosil



© Eurosil - Les bons outils pour les meilleurs résultats

## La panoplie complète

La société EUROSIL BV est l'importateur/distributeur des produits Lithofin pour le Benelux depuis 40 ans. Nous nous sommes entretenus avec son fondateur Peter De Ryck ainsi qu'avec Sascha Klüsener qui, après la vente de la société à Lithofin, endossera la fonction de managing director. "En tant que distributeur des produits Lithofin, nous nous concentrons sur les matériaux durs, mais pour toutes les applications, comme les sols intérieurs et extérieurs, les revêtements de façade, le

parachèvement des piscines, cuisines, salles de bains, saunas, etc. Soit, partout où s'utilisent la céramique et la pierre naturelle. Il est important de mentionner que nous ne nous contentons pas de vendre les produits, nous agissons également en tant que conseiller technique pour le négoce de carrelages et de pierres naturelles dans le domaine de l'entretien et du service après-vente. De plus, les clients trouveront également chez tous les accessoires et machines. Nous sommes en effet convaincus que l'utilisation de produits de qualité

professionnelle doit s'accompagner de matériaux tout aussi professionnels et non de n'importe quel chiffon ou serpillière. Seule la panoplie complète permet effectivement d'obtenir un résultat parfait."

## Solutionneurs de problèmes

Eurosil s'adresse à tous les acteurs professionnellement concernés par la pierre naturelle et la céramique. "Nous distribuons nos produits aux hommes de métier, à savoir les tailleurs de pierre, les carreleurs et les entrepreneurs qui



“

**Nos produits ne peuvent pas se vendre 'seuls'. Les informations correspondantes doivent être fournies par les magasins et ceux-ci bénéficient de formations correctes à cet effet afin qu'ils puissent, à leur tour, conseiller les clients en connaissance de cause**

Sascha Klüsener

réalisent des travaux de pose de revêtements de sol, par l'entreprise de grossistes et de magasins de construction professionnels. Le magasin du grossiste constitue en fait notre salle d'exposition. Si nous vendons également aux particuliers? Non, nous procédons uniquement via les canaux professionnels. Évidemment, les particuliers peuvent se procurer nos produits par cette voie, mais nous mettons un point d'honneur à passer par les commerces spécialisés, précisément en raison de l'importance de pouvoir prodiguer des conseils corrects. Nos produits ne peuvent pas se vendre 'seuls'. Les informations correspondantes doivent être fournies par les magasins et ceux-ci bénéficient de formations correctes à cet effet afin qu'ils puissent, à leur tour, conseiller les clients en connaissance de cause. Les clients professionnels peuvent toujours nous contacter pour bénéficier de conseils spécialisés. Nous nous rendons par exemple sur chantier pour examiner la situation et intervenons alors en tant que 'solutionneurs de problèmes'. Ce soutien continu des professionnels, et indirectement aussi des particuliers, dans le domaine de l'entretien et de la rénovation nous permet de nous démarquer des autres fournisseurs de produits chimiques destinés à l'entretien. Naturellement, l'appréciation mondiale dont jouit la marque Lithofin joue aussi un rôle considérable."

## À propos du développement durable

Notre question suivante porte sur un problème qui revient constamment de nos jours: comment Lithofin gère-t-il le développement durable? "Pour nous, le développement durable n'est pas un sujet d'actualité", surprend Peter. "Parce que nous travaillons sur celui-ci depuis longtemps. Le développement durable est un sujet qui préoccupe quotidiennement les ingénieurs de l'usine en Allemagne depuis déjà 40 ans. Ce qui est logique, car il s'agit de produits chimiques sensibles en termes d'impact environnemental. En outre, nous sommes actifs dans un secteur où le problème de l'entretien est beaucoup plus pointu par rapport aux particuliers. Nous avons toujours opté pour des concentrés biodégradables et c'est exactement là que réside la grande valeur ajoutée en termes de durabilité, grâce à la consommation fortement réduite et, donc, à l'impact beaucoup plus minime sur l'environnement. De plus, nous sommes soumis à des contrôles très stricts et devons toujours respecter la législation la plus récente. Les normes sont particulièrement strictes et aussi puissantes ou concentrées nos produits soient-ils, nous essayons toujours de conserver leur biodégradabilité. Ce n'est pas facile, d'autant plus que les réglementations européennes deviennent elles-mêmes de plus en plus strictes. Les règles sont entrées en vigueur il y a 20 ans, mais elles ne sont toujours pas arrivées à

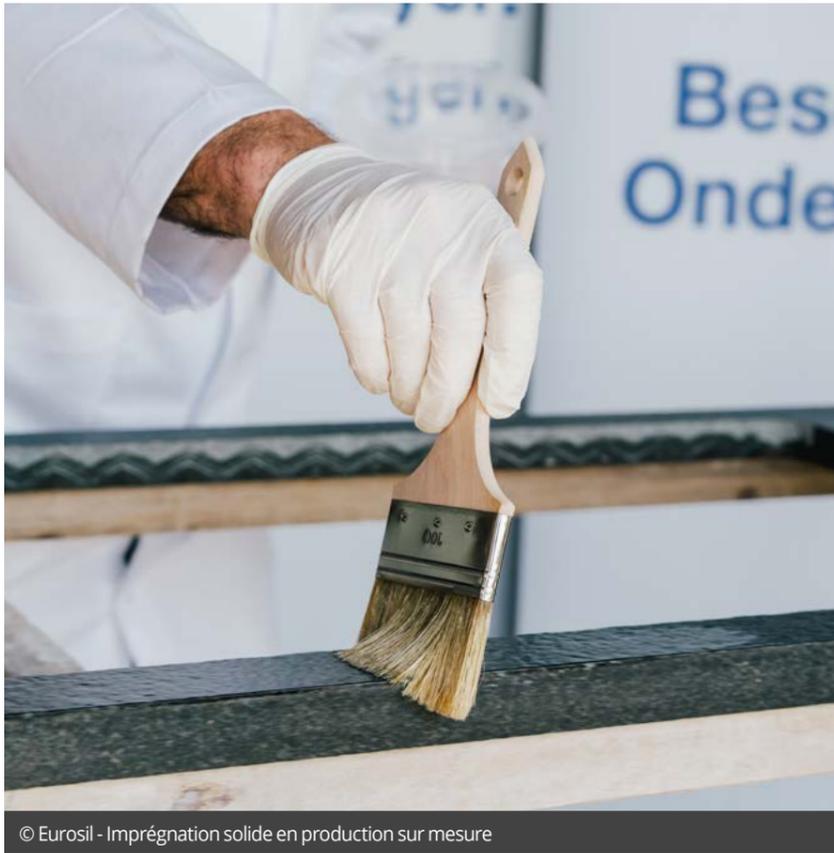
maturité. Les changements sont constants et nous devons toujours nous y adapter très rapidement. D'autre part, on parle ici de produits de très haute qualité, il est donc logique que nous soyons les premiers à être contrôlés."

### Interaction avec le marché

Lithofin a beau faire partie du top depuis des années, cela ne signifie pas que l'entreprise se repose sur ses lauriers. Nous nous employons continuellement à développer et créer de nouveaux produits répondant aux exigences du marché. "Ce n'est pas comme si nous disions: demain, nous allons lancer une nouvelle imprégnation sur le marché tout simplement parce que nous en avons envie. Nos produits sont toujours le fruit d'une interaction avec le marché. Lithofin obtient ces informations en collaborant intensivement avec les hommes de métier qui ont, au quotidien, les deux pieds fermement ancrés dans le marché. En d'autres termes, lorsqu'ils constatent un problème, nous mettons au point un produit apportant une solution adéquate à celui-ci. Nous misons continuellement sur un sain équilibre entre le développement et l'application dans la pratique par des exécutants issus du secteur."

### Qualité continue

Comme tout producteur, Lithofin doit également tenir compte de la hausse des prix des matières premières. Tout répercuter sur le client n'est pas une option. "Nous essayons d'encaisser une grande partie de ces hausses de prix, sinon les produits deviendraient tout simplement impayables. Compte tenu de la situation mondiale actuelle, les matières premières posent un énorme problème car vous ne savez jamais avec certitude si vous pourrez encore les obtenir, ni à quel prix. Il n'est pas possible de tout simplement vite remplacer tel ou tel ingrédient. Une matière première différente peut entraîner une modification des propriétés du produit et une qualité différente, ce que nous ne pouvons tout simplement pas nous permettre dans notre secteur. Il faudrait aussi déposer un nouveau nom de produit et créer une nouvelle publicité, et tout cela coûte de l'argent. Nous préférons donc maintenir la qualité en continu avec nos fournisseurs habituels. Dans notre cas, il s'agit d'ailleurs de fournisseurs haut de gamme avec lesquels nous entretenons d'excellentes relations. Ce qui est aussi très important. Comme tout le monde, nous sommes obligés d'augmenter de temps en temps les prix, mais nous essayons de limiter autant que possible ces augmentations. Il nous faut également tenir compte de l'augmentation constante des coûts de transport. Nous investissons massivement dans des capacités de stockage plus importantes pour pouvoir acheter des quantités encore plus importantes de matières premières auprès de



© Eurosil - Imprégnation solide en production sur mesure



nos fournisseurs, afin de continuer à assurer la production et la livraison de nos produits. Des entrepôts supplémentaires sont en cours de construction à Wendlingen (Stuttgart) et nous implémentons aussi de nouvelles lignes de production qui nous permettront de travailler d'une manière encore plus efficace."

### Tendances

Nous nous sommes également demandé s'il y a aujourd'hui des tendances dans le secteur qui se reflètent dans l'assortiment de Lithofin. "En tant que fournisseur de produits, il nous faut mentionner spécifiquement le lancement d'un système de finition professionnel dans la production de pierre naturelle. À côté de cela,

les conseils adaptés pour les applications extérieures de céramique brute représentent aussi une évolution positive dans le secteur. Même si on ne peut pas qualifier cela de tendance, respecter les directives de l'UE dont nous avons parlé ci-avant devient également plus difficile que jamais et nécessite de miser encore davantage sur la chimie. Mais jusqu'à présent, Lithofin réussit très bien, avec les moyens qui sont les nôtres, à garantir la qualité et la continuité. Dans le secteur de la pierre en particulier, nous constatons que les matériaux poreux comme la pierre naturelle ont fortement diminué dans certaines applications, notamment à l'extérieur de la maison, et sont de plus en plus remplacés par des matériaux céramiques. Les ventes de

céramique sur le marché des terrasses, par exemple, augmentent fortement au détriment de la pierre naturelle. Nous devons évidemment en tenir compte car les deux matériaux possèdent des propriétés différentes. D'une part, la céramique est moins absorbante et, d'autre part, les carrelages se salissent davantage en raison de leur finition. Dans certains cas, un nettoyage plus intensif sera nécessaire, ce qui signifie qu'il nous faudra prodiguer des conseils totalement différents en matière d'entretien et de nettoyage. Au niveau des plans de travail de cuisine sur mesure, nous constatons que le composite de quartz et la céramique sont de plus en plus utilisés. Ici aussi, des règles différentes s'appliquent au niveau du nettoyage. Dans cette optique, nous travaillons de plus en plus sur un entretien systémique, spécifiquement pour chaque produit et chaque application."

### Soutenir les fournisseurs physiques

Comme dans tous les secteurs et chez tous les fournisseurs, on constate une augmentation des ventes en ligne. "EUROSIL vend uniquement sur le canal du B2B, également en ligne, mais certains de nos clients vendent sur le canal du B2C. Il s'agit là d'une évolution contre laquelle nous ne pouvons lutter. Néanmoins, nous continuons avant tout à soutenir les fournisseurs physiques – les magasins spécialisés et les magasins de bricolage – car, après des décennies de collaboration, le soutien et l'appréciation des clients restent encore et toujours, pour la grande majorité de nos clients, le facteur décisif les incitant à vendre les produits Lithofin. Cela garantit aussi que nos produits seront utilisés correctement. À l'avenir, il sera très important que les commerces spécialisés continuent à travailler avec des fournisseurs fidèles afin d'être assurés de pouvoir obtenir les produits et surtout de pouvoir continuer à prodiguer le service correspondant. Si le client ne peut plus emporter le produit, il le commandera en ligne et la fidélité de la clientèle disparaîtra..."

### L'avenir

Nos deux interlocuteurs sont optimistes pour l'avenir. "La demande de carrelages, tant en pierre naturelle qu'en céramique, se poursuivra car il s'agit de matériaux durables et d'avenir. Vu que nous proposons les produits appropriés, Lithofin pourra également continuer de faire la différence à l'avenir, tant en nouvelle construction qu'en rénovation. Nous avons toujours fortement misé sur le service, la fidélisation de la clientèle et le service après-vente, même si cela nous coûte de l'argent en tant qu'entreprise, mais cela nous a également permis de nous bâtir une clientèle très fidèle et nous aimerions que cela continue."

Plus d'infos via [www.lithofin.com](http://www.lithofin.com)



© Eurosil - Bâtiment Lithofin durable avec une ambiance de travail à 360°



© Eurosil - dgdd Sascha Klüsener, Peter De Ryck et Garvin Stingel, directeur de Lithofin

# Faut-il utiliser une natte de désolidarisation ou non pour poser des carreaux grands formats?

Conseiller fermement l'obligation d'utiliser une natte de désolidarisation lors de la pose de carreaux XXL serait un signal fort, ou serait-ce superflu? Néanmoins, de plus en plus de questions se posent quant à savoir si les systèmes de désolidarisation sont nécessaires ou non pour éviter des problèmes avec les carrelages grands formats. Nous sommes allés éclairer notre lanterne au sein du secteur.

Texte & photos: Peter Goegebeur



© Peter Goegebeur - Séparer les mouvements constitue la principale fonction de la natte de désolidarisation.

## Fonctionnement d'un système de désolidarisation

Désolidariser un plancher signifie que les carreaux devront pouvoir bouger indépendamment du support sur lequel ils ont été posés. En d'autres termes, la fonction principale de la natte de désolidarisation consiste à séparer les mouvements (lire: les champs de tension) pouvant se manifester entre le support et le revêtement carrelé.

Lors des phases de séchage (contraintes de retrait) ou des fluctuations de température (contraintes de cisaillement thermique) par exemple, plusieurs couches de la structure se déformeront inévitablement de façon différente les unes par rapport aux autres. Chaque couche de la structure d'un plancher a en effet son propre coefficient de dilatation, typique du matériau employé. Cela signifie que chaque couche de la structure se comportera non seulement différemment durant le processus de prise et de durcissement, mais que

celle-ci, après durcissement complet, se dilatera ou se rétractera aussi différemment en cas de changements des circonstances.

La solution? Poser préalablement une natte de désolidarisation, car celle-ci aura principalement une fonction de pontage des fissures. Lorsque les contraintes dans le complexe de plancher peuvent être très élevées, il sera conseillé de prendre les mesures nécessaires. Une pose trop rapide des carreaux sur une chape au ciment, les poses sur des chapes chauffantes, l'ensoleillement d'un plancher au niveau des baies vitrées, la construction d'une terrasse, etc., pourront entraîner la formation de fissures (in)attendues dans le carrelage.

### Carreaux qui se décollent

La plupart des conseillers recommanderont dans ces cas l'utilisation d'une natte de désolidarisation. En particulier sur du chauffage par le sol, les

carreaux se dilateront temporairement durant la phase de montée en température, ce qui provoquera des contraintes dans le revêtement de finition. Ce qui pourra, à terme, se traduire par l'apparition de sons creux ou une dégradation des joints. Des carreaux pourront même se décoller complètement, voire se fissurer ou se briser. Cela se produira surtout lorsqu'ils ont été collés directement sur la chape. Et plus leur format sera grand, plus le risque de dommages sera élevé – les joints permettant de répartir les champs de tension seront en effet moins nombreux.

De plus, les clients aspirent à des joints (trop) étroits, souvent disproportionnés par rapport au format des carreaux. Selon les spécialistes, le carreleur pourra exclure en grande partie, voire complètement, de tels dommages en utilisant une natte de désolidarisation. Qu'il posera directement sous les carreaux. Cependant, la question est de savoir dans quelle mesure l'exactitude de cette



© Peter Goegebeur - Ce carrelage dans un cabinet d'ophtalmologie présentait des fissures, pour lesquelles une expertise a été demandée.

affirmation a été scientifiquement et techniquement démontrée.

## Nattes de désolidarisation, que savons-nous aujourd'hui?

Pour ce qui concerne le domaine d'application des nattes de désolidarisation, Buildwise écrivait dans un ancien CSTC-Contact (2018/4): "Il est recommandé d'utiliser ce type de nattes lorsque les contraintes dans le complexe de plancher peuvent être très élevées. C'est notamment le cas lors de la pose de carreaux de très grand format, de la mise en œuvre précoce du revêtement, de la présence d'un chauffage par le sol ou de l'utilisation de carreaux foncés à l'extérieur dans une zone fortement ensoleillée.

La propriété essentielle de la natte est évidemment sa fonction de désolidarisation, grâce à laquelle les

“

**Les carreaux pourront présenter des fissures ou éclats surtout lorsqu'ils ont été collés directement sur le plancher**

Peter Goegebeur

Rédacteur en chef technique Polycaro

contraintes, les déformations horizontales et verticales et les vibrations ne sont que partiellement (voire pas du tout) transférées de la chape au sol carrelé, ce qui réduit le risque de fissuration et/ou de décollement du revêtement.

## L'utilisation d'une natte de désolidarisation constitue-t-elle la seule option?

Les doutes quant au 'mal nécessaire' d'agrémenter automatiquement les carrelages XXL d'une natte de désolidarisation ne cessent d'augmenter, tant chez les négociants en carrelage que chez les carreleurs. Quand on jette un œil aux Pays-Bas, on constate que les systèmes de désolidarisation y sont très peu utilisés! Et le nombre de problèmes après la pose de carreaux grands formats n'est pas plus élevé qu'en Belgique!

Second constat remarquable: les explications de certains fabricants de colles et systèmes se contredisent. Cela s'explique par le fait qu'il n'existe pas non plus de norme spécifique obligeant l'utilisation de nattes de désolidarisation lors de la pose de carreaux grands formats.

Pourtant, l'utilisation d'un système de désolidarisation pourrait réduire drastiquement le risque de problèmes. Le prix associé à ces systèmes constitue souvent le plus gros souci. Non seulement le matériau mais aussi sa pose représentent un coût supplémentaire non négligeable au mètre carré...

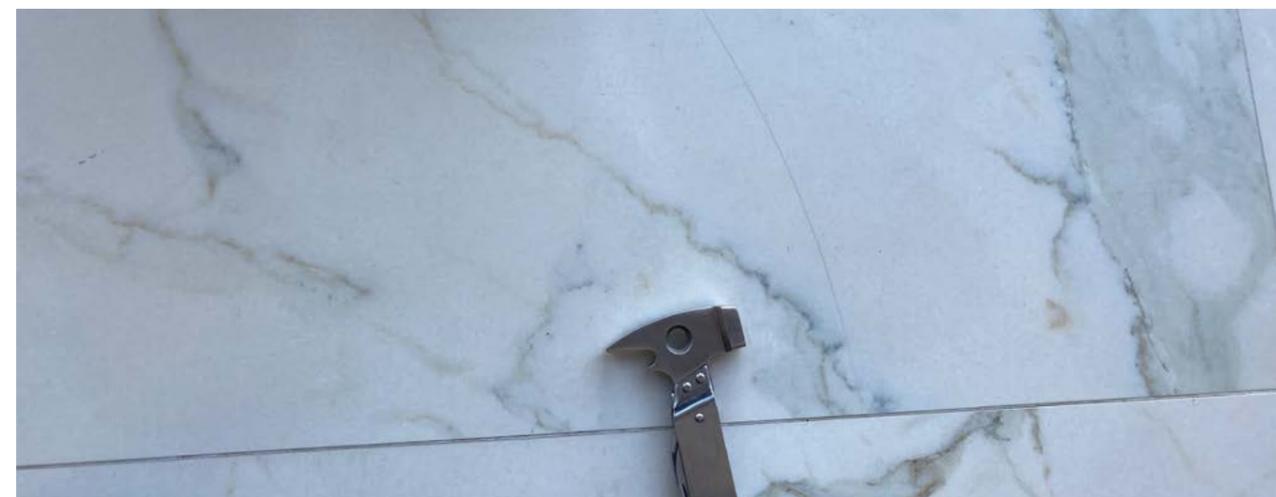
Il sera donc conseillé d'examiner, en fonction des circonstances sur place, s'il sera nécessaire ou non d'utiliser un système de désolidarisation. Objectivement, l'aspect technique devrait primer sur l'aspect commercial. Autre chose: de plus en plus de fabricants de colles proposent des colles à carrelage qui remplacent la natte de désolidarisation. Quel est leur secret? Il n'existe en effet pas de colles à carrelage à action désolidarisante. Comment, dès lors, une colle à carrelage pourrait-elle remplacer une natte de désolidarisation et offrir les mêmes garanties?

## Comment poser correctement une natte de désolidarisation?

Il convient en premier lieu de déterminer le type de support et de contrôler sa planéité (voire procéder à l'égalisation de celui-ci si nécessaire), sa stabilité, sa dureté (le taux d'humidité résiduelle doit être inférieur à 2,5% sans chauffage par le sol et inférieur à 2% avec chauffage par le sol) ainsi que sa propreté. Pour cette dernière, un support totalement dépoli sera revêtu de la plus haute importance. Brosser la poussière ou les autres résidus avec un balai ne suffira pas. L'aspiration s'avèrera plus efficace pour nettoyer la chape, éventuellement en éliminant les dernières impuretés avec une éponge semi-humide.

Il faudra en outre veiller à ce que les éléments fixes tels que murs et colonnes soient pourvus d'une bande d'isolation périphérique suffisamment épaisse. Cela empêchera de bloquer les plans de sol – et, par conséquent, de créer des contraintes inutiles. De plus, la présence de bandes périphériques permettra d'éviter les ponts de contact. Il suffit de penser aux immeubles à appartements où les bandes d'isolation ont été coupées trop tôt voire même complètement retirées, avec tous les bruits indésirables que cela implique.

Après avoir totalement nettoyé le support sur lequel le carreleur installera le système de désolidarisation, celui-ci devra encoller le support uniformément et de façon rectiligne dans le même sens



au moyen d'une colle adaptée (compatible avec l'intissé au dos de la natte) et d'un peigne à colle adapté (généralement 4 x 4 mm). Il sera ici fortement recommandé de gratter préalablement la chape afin d'assurer la bonne adhérence de la natte.

Trois méthodes permettent d'appliquer une natte de désolidarisation:

- 1 Comprimer fermement la natte dans le lit de colle avec une spatule pour joints.
- 2 Rouler la natte avec un rouleau approprié. Celui-ci pourra être lesté, par exemple, avec un sac de colle à carrelage.
- 3 Vibrer la natte avec une plaque vibrante pour carrelage à bas régime.

Pour chacune de ces trois méthodes, il sera important de comprimer la natte côté intissé dans le sens des stries de colle. Cela évitera la formation de bulles d'air ennuyeuses. Parce que, qui dit présence d'air, dit absence de colle. Et qui dit absence de colle, dit évidemment absence d'adhérence...

Lors du collage des carreaux également, la structure superficielle de la natte de désolidarisation devra d'abord être totalement saturée de colle à carrelage (avec le côté plat du peigne à colle) avant d'appliquer les stries de colles définitives. Ici aussi, il importera que les carreaux et la natte présentent une surface de contact optimale.

Surtout en cas de chauffage par le sol, il sera préférable d'aspirer à une surface de contact de 100% (dans la pratique, une surface de contact de 90% sera plus réaliste). Autre élément important encore: il sera également préférable que la natte de désolidarisation soit interrompue à hauteur des joints de fractionnement dans la chape, sauf instruction contraire du fabricant concerné!

### Cas d'expertise

Polycaro a été convié à une expertise dans le Brabant wallon où un carrelage intérieur dans un cabinet d'ophtalmologie, constitué de carreaux grands formats minces, présentait des fissures ci



et là. Selon les informations de l'architecte, le plancher présentait la structure suivante:

- 1 ± 10 cm d'isolation PUR au rez-de-chaussée et ± 5 cm au premier étage.
- 2 Un circuit de chauffage par le sol traditionnel.
- 3 Une chape de ± 10 cm d'épaisseur avec treillis d'armature 50/50/2.
- 4 Une natte de désolidarisation multicouche.
- 5 Un lot d'un peu moins de 200 m<sup>2</sup> de carreaux céramiques au format 100/100/0,6 cm, de type 'Bla UGL' (un carreau pressé arborant un coefficient d'absorption d'eau inférieur à 0,5%, non émaillé) sur un lit durci de colle à carrelage à base de ciment.

Après avoir glané davantage d'informations, il n'était pas possible de démontrer que le protocole de mise en service du chauffage par le sol avait été respecté. Pour n'importe quel type et format de carrelage, le chauffage par le sol doit en effet toujours être démarré selon le protocole de mise en service habituel avant le début de toute activité de carrelage. L'objectif consiste ici à éviter des dommages directs consécutifs aux contraintes thermiques dans la structure du plancher.

### Que dit Buildwise?

Le magazine 1989-4.4 de Buildwise (l'ancien CSTC ou Centre Scientifique et Technique de la Construction) mentionne les directives suivantes: "La mise en service du chauffage s'effectuera en élevant systématiquement la température de 5 K/24h, depuis l'état froid jusqu'à la température de fonctionnement maximale de l'élément de chauffe. Cette température doit être inférieure à la température maximale admise pour les liants utilisés dans la chape. Le retour à la température initiale se fera également de manière progressive, c'est-à-dire à raison de 5 K par 24h. La température de fonctionnement maximale prévue sera maintenue pendant 3 jours minimum, afin de conférer à la chape sa capacité de mouvement maximale avant de poser le revêtement de sol."



## Aux Pays-Bas, les nattes de désolidarisation sont peu utilisées et le nombre de litiges n'est pas plus élevé

Peter Goegebeur  
Rédacteur en chef technique Polycaro

En outre, l'infocarte 59 (09/2012) indique: "Afin d'éviter de plus grandes contraintes thermiques lors de la mise en service du système de chauffage par le sol, la montée en température doit s'opérer progressivement (par palier de 5 °C par jour afin de limiter ΔT). Le schéma de cette opération fourni par le fabricant du système de chauffage par le sol doit donc être respecté à la lettre. "De plus, il est conseillé de mettre le système de chauffage en route une première fois et de le laisser refroidir avant la pose du carrelage."

Suspectant le non-respect de cette règle, l'expert a contrôlé les carreaux un par un pour détecter d'éventuels sons creux. Ce test de base a permis de déduire qu'au moins la moitié des carreaux présentaient clairement des cavités sous-jacentes. Un résultat inquiétant qui a immédiatement incité à ordonner un examen destructif

### Un taux d'humidité résiduelle 'théoriquement impossible'

Après avoir retiré un carreau fissuré, l'expert a commencé à y voir plus clair. Et à la surprise générale, sachant que la chape au ciment avait eu un mois pour durcir avant la pose des carreaux, l'expert de service a tout de même instinctivement procédé à un mesurage de l'humidité résiduelle. Qu'a-t-il constaté? Sous la natte de désolidarisation, qui s'arrachait facilement, a été mesuré un taux d'humidité résiduelle d'environ 90%! 'C'est théoriquement impossible', ont déclaré les diverses parties présentes.

Au début, ils ont pensé à une fuite au niveau des tuyaux. Mais il était pratiquement impossible que le même phénomène se produise à la fois au rez-de-chaussée et à l'étage, d'autant plus que les tuyaux avaient été testés sous pression au préalable. Après avoir retiré un bout de colle à carrelage durcie et un bout du mortier de chape, les experts ont constaté que l'humidité résiduelle diminuait avec la profondeur. Et sachant que la plupart des types de nattes de désolidarisation constituées de polypropylène ont également une propriété imperméable, la piste de réflexion s'est plutôt orientée vers une chape encore trop humide à l'entame des travaux de carrelage, l'humidité résiduelle de la chape ayant été 'piégée' entre la natte et l'écran isolant.



© Peter Goegebeur - Les mesures de l'humidité révélèrent un taux d'humidité 'théoriquement impossible'.

Une humidité prolongée peut provoquer une réaction négative sur la colle à carrelage, les particules (sable, ciment et résines synthétiques) n'ayant aucune chance de se lier à temps, et encore moins de durcir partout simultanément. Peut-être a-t-on dès lors utilisé une colle à carrelage non adaptée (lisez: à modification synthétique insuffisante) qui n'était pas compatible, notamment, avec l'intissé au dos de la natte? Ou peut-être que la procédure de gâchage n'avait pas été respectée? Ou que le temps d'ouverture avait expiré? Ou que le carrelage avait utilisé un format de peigne à colle inapproprié?

### Conclusions provisoires

Après une première réflexion, l'expert de service a tiré les conclusions provisoires suivantes:

- 1 Selon la chronologie de l'architecte, vu l'épaisseur réelle de la chape, celle-ci n'aurait pas été suffisamment sèche à l'entame des travaux de carrelage. Une mesure préalable de l'humidité n'a pas non plus été effectuée (maximum 2% en cas de chauffage par le sol).
- 2 Le chauffage par le sol n'a probablement pas été mis en service avant le début des travaux de carrelage. On ne sait pas non plus clairement si le chauffage par le sol a été activé conformément à la procédure de mise en route habituelle lors de la mise en service du plancher.
- 3 Il n'y a aucune certitude que tous les joints de dilatation dans le carrelage aient été réalisés parfaitement au bon endroit conformément au circuit de chauffage par le sol de la chape.
- 4 Les pièces découpées n'ont pas été mises en œuvre sans contrainte (pas de perçages préalables des angles).
- 5 Différentes marques ont été utilisées pour la colle à carrelage et le mortier de jointoiement. Il ne s'agit pas directement d'une remarque pertinente, mais la procédure standard veut qu'un carrelleur professionnel utilisera toujours du matériel du même fournisseur et fabricant afin de garantir la compatibilité de tous les composants et ainsi éviter d'éventuelles réactions négatives.



## Il y a une réelle possibilité que, dans ce cas d'expertise, le temps ouvert ait expiré

Peter Goegebeur  
Rédacteur en chef technique Polycaro

- 6 Les stries de colle restantes montraient qu'un peigne à colle trop petit avait été utilisé pour coller les carreaux sur la natte de désolidarisation. Le transfert de colle limité résultait non seulement de la trop faible compression des carreaux durant la pose, mais aussi d'une masse de colle insuffisante pour assurer la résistance à la traction.
- 7 Il y a aussi une réelle possibilité que le 'temps ouvert' de la colle à carrelage ait expiré, tant au moment de la pose de la natte de désolidarisation sur la chape que lors de la compression des carreaux sur cette dernière.
- 8 Il n'a pas été démontré ni confirmé que l'eau de gâchage de la colle à carrelage utilisée a été dosée conformément aux directives du fabricant. Lorsque l'expert lui a demandé s'il avait utilisé un gobelet doseur pour gâcher la colle à carrelage, le carrelleur n'a pas pu répondre de façon convaincante. Si nécessaire, cela pourrait être vérifié en prélevant un échantillon pour procéder à des recherches en laboratoire.

envisagées car, dans ce cabinet d'ophtalmologie où travaillent plusieurs médecins, il faudrait réaliser des travaux totalement sans poussière.

Recarreler l'ensemble de l'espace n'est pas souhaitable, d'autant plus que cela pourrait impliquer un montant à payer énorme en raison de la fermeture et évacuation forcées du cabinet pendant les activités de renouvellement de l'ensemble de la structure du plancher. La question reste donc de savoir comment réparer la natte de désolidarisation de même que les carreaux de sol aux endroits 'faibles' sans devoir tout démolir?

En tout cas, l'expert n'avait pas l'intention de faire pendre l'épée de Damoclès uniquement au-dessus de la tête du carrelleur concerné. L'architecte chargé de la supervision, l'agenceur d'intérieur et l'installateur du système de chauffage par le sol ont également été rappelés à l'ordre.

### Une position inconfortable pour le carrelleur

Incapable de donner des réponses concluantes à des questions cruciales, le carrelleur concerné se retrouve dans une position inconfortable. Des possibilités de réparation sont actuellement encore

### Conseil: n'encollez pas de trop grandes surfaces en une seule fois

En période estivale surtout, le risque qu'expire le 'temps ouvert' de la colle (c'est-à-dire le temps entre la réalisation des stries de colle et l'application des carreaux, soit plus de 20 minutes) sera très élevé, en partie en raison de la capacité d'absorption du type de support. En cas d'expiration du temps ouvert de la colle à carrelage (visible à la décoloration de la partie supérieure des stries de colle), la masse de colle devra être retirée et il faudra appliquer une toute nouvelle couche!

Pour les travaux de pose sur des supports plus poreux, il sera même conseillé de prévoir un primaire et d'utiliser une colle à prise plus rapide. Soyez toutefois prudent lorsque vous utilisez des colles F(ast): prévoyez suffisamment de temps pour placer la natte de désolidarisation dans le lit de colle fraîche sans perturber le 'temps d'ouverture'.

# Marmomac 2024: pleins feux sur les avancées créatives et technologiques dans le domaine de la pierre naturelle

Du 24 au 27 septembre 2024, un des salons les plus importants pour le secteur de la pierre naturelle se tiendra dans les halls du Veronafiere à Vérone, en Italie. Marmomac entend consolider encore davantage son rôle de plateforme commerciale, informative et culturelle pour le secteur de la pierre par le biais d'un programme bien rempli.

## Une vitrine unique

Avec plus de 1.500 exposants chaque année, le salon propose une vitrine unique pour un large aperçu des dernières innovations dans le domaine des produits en pierre naturelle, des équipements de fabrication et d'extraction, des outils et accessoires ainsi que des produits de soin et d'entretien de la pierre. Marmomac rassemble également un public international: en 2023, 66% des visiteurs provenaient de l'étranger. En visitant ce salon, vous serez plongé au cœur des avancées créatives et technologiques et découvrirez comment les expérimentations avec le marbre se poursuivent afin de convertir son élégance intemporelle en d'innombrables applications.

## Valeur ajoutée

Marmomac représente aussi une importante valeur ajoutée pour les architectes et les designers. Au salon de Vérone, tous pourront en effet nouer des contacts, faire le plein d'inspiration et développer de nouveaux partenariats. "Dans le contexte actuel, la pierre naturelle reste un matériau prestigieux et aux multiples facettes qui, grâce à sa beauté et à ses propriétés uniques, permet de conférer une valeur ajoutée à tout projet d'architecture ou de design", déclare Raul Barbieri, directeur sales & marketing du Veronafiere. "Marmomac joue un rôle crucial dans la promotion de l'utilisation innovante de ce matériau, en mettant en évidence ses applications les plus avancées par le biais tant de ses exposants que d'une série d'événements, parmi lesquels des expositions, des workshops et des conférences."

## A Matter of Stone

L'édition 2024 accueillera à nouveau 'A Matter of Stone', une exposition réunissant une sélection d'entreprises italiennes et internationales qui présenteront des productions et applications de design dans un contexte créatif et stimulant. Le pavillon 10 - The Plus Theatre - se réaffirmera

comme le centre d'expérimentation dédié à la pierre naturelle. Le thème de cette année sera le matériau en tant que protagoniste d'un véritable quartier qui se développera autour d'une avenue centrale avec des expositions et des espaces de rencontre. Les différentes expositions mettront en évidence les nombreuses facettes de la pierre naturelle, porteront un regard complet et approfondi sur le thème du salon, raconteront la relation constante entre la pierre et les machines, et présenteront les innombrables variétés visibles dans la nature ainsi que les procédés technologiques les plus modernes.

## Walk of Stone

L'exposition Walk of Stone s'inspire du célèbre Hollywood Walk of Fame, mais avec la pierre naturelle dans le rôle principal. Cet hommage vise à mettre en valeur l'extraordinaire richesse des matériaux naturels à travers leurs différences de couleurs, leurs textures et leurs détails. Avec une passerelle d'environ 300 m<sup>2</sup>, cette installation proposera une vitrine exclusive pour des entreprises italiennes et étrangères, où celles-ci pourront exposer et mettre en valeur un mètre carré de leurs meilleures créations. La sélection de pierres naturelles, chacune dotée d'une identité et de propriétés uniques, représentera la véritable valeur ajoutée de cette installation.

## Full/Empty

L'exposition 'Full/Empty' rassemblera des designers internationaux et des entreprises issues de l'industrie de la pierre qui exploreront la relation entre le 'plein' et le 'vide' avec une série d'œuvres en marbre créées à l'aide des nouveaux outils numériques. Le passage du travail manuel d'antan aux processus CNC de ponçage, fraisage et sciage diamanté ou jet d'eau ouvre aujourd'hui de nouvelles possibilités au niveau de la précision, de la reproductibilité technique et de l'utilisation des déchets.

## Ceci n'est pas un fossile

À côté de cela, plusieurs expositions poursuivront également un objectif plus spécifique. Dans le cadre de 'Marmomac Meets Academies', Giuseppe Fallacara proposera 'Ceci n'est pas un fossile', une exposition créée grâce à la créativité d'étudiants de différentes universités italiennes et internationales avec le soutien d'entreprises du secteur de la pierre naturelle. Ce projet se concentrera sur le thème de l'avenir de la conception avec la pierre, en visant surtout la relation étroite entre les connaissances et le savoir-faire, la théorie et la pratique, l'artisanat et la technologie. Ces concepts prendront forme dans une configuration innovante qui proposera un hypothétique 'atelier de design du futur', où la conception informatisée comblera fabrication artisanale et tous les outils techniques correspondants.

## Marmomac en pratique

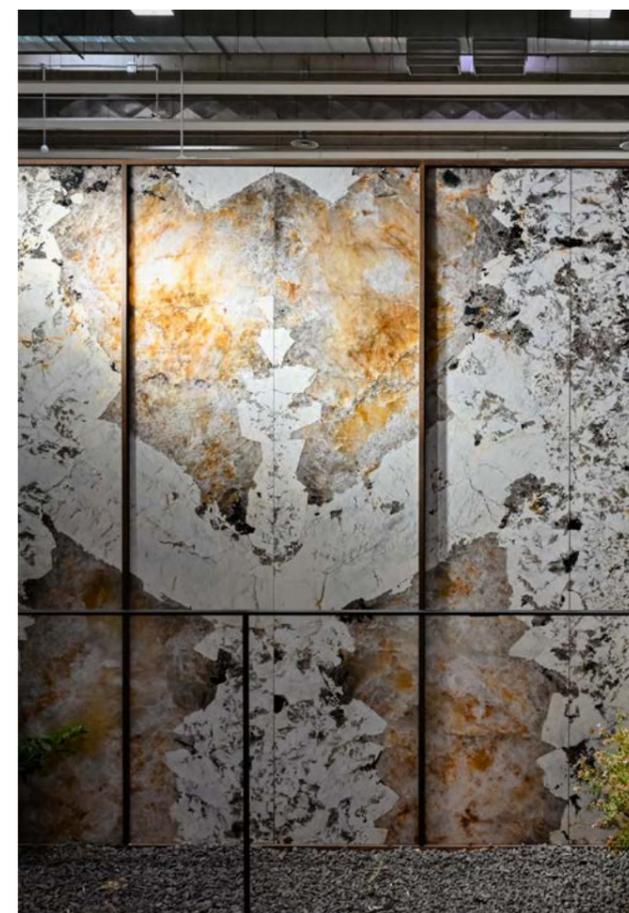
**Quand:** du mardi 24 au vendredi 27 septembre 2024

**Où:** Veronafiere, Vérone, Italie

### L'offre:

- **MARBRE, PIERRE NATURELLE & DESIGN:** marbre, granit, pierre naturelle, conception avec la pierre, etc.
- **BLOCS & PIERRE BRUTE:** blocs de marbre, blocs de granit, pierre brute, grands formats, etc.
- **MACHINES & ÉQUIPEMENTS:** machines et équipements pour l'atelier, équipements de transport et de levage, commandes de machines, etc.
- **OUTILS & PRODUITS CHIMIQUES:** abrasifs, outils diamantés, technologies pour la protection du patrimoine architectural, etc.

Plus d'infos via [www.marmomac.com](http://www.marmomac.com)





ACTUA COSENTINO

# Cosentino lance EARTHIC® by Silestone®XM en partenariat avec Formafantasma

EARTHIC® by Silestone®XM est le fruit d'un projet expérimental mené par Cosentino avec le studio Formafantasma. L'idée révolutionne la transformation des matériaux recyclés et durables pour donner naissance à une innovation radicale dans l'industrie des revêtements de surface.

Texte: Cosentino



Cosentino, grand producteur mondial de surfaces durables pour l'architecture et le design, a dévoilé EARTHIC® by Silestone®XM, qui associe des matières non conventionnelles et récupérées pour créer un concept de surface durable constituant une nouvelle référence sur le marché. Développé en liaison avec Formafantasma, le studio italien emblématique, EARTHIC® réaffirme l'engagement de toujours de Cosentino : devenir une entreprise plus durable et continuer à tracer la voie vers une réduction tangible de l'impact des surfaces à l'avenir.

« EARTHIC® entend faire prendre conscience de l'importance du design au-delà de l'esthétique et privilégier les procédés de production durables, déclarent Andrea Trimarchi et Simone Farresin, de Formafantasma. Notre collaboration avec Cosentino est une tentative de design partant de l'intérieur vers l'extérieur. Les choix esthétiques correspondent directement avec les choix éthiques et durables. »

EARTHIC® by Silestone®XM a été présenté en avril 2024. Représentant la nouvelle génération des surfaces minérales hybrides de la marque, Silestone®XM distingue les couleurs et collections du marché grâce à une teneur en silice cristalline ne dépassant pas 10 %. Et grâce à la technologie Hybriq+® de Cosentino, la production de la collection consomme 100 % d'électricité renouvelable et 99 % d'eau recyclée.

EARTHIC® est une collection capsule incarnant un nouveau concept. Sa composition avancée comprend jusqu'à 30 % de matériaux recyclés, notamment du verre recyclé, du PET, de la biorésine et des fragments de Dekton®. Avec EARTHIC®, Cosentino et Formafantasma proposent une approche inédite et plus durable de la conception des surfaces. Le recours à des déchets de Dekton® recyclés, par exemple, évite l'extraction de nouvelles matières premières. Par ailleurs, la fabrication des surfaces utilise une biorésine post-consommateur (entre 16 % et 23 %) issue d'huiles végétales et d'huiles de cuisson

recyclées, ainsi que des bouteilles en plastique, transformées en paillettes caractéristiques dont les propriétés uniques apparaissent sur la surface.

EARTHIC® se répartit en deux séries de couleurs:

#### **EARTHIC / FFROM X FORMAFANTASMA**

Trois palettes reflètent l'origine des matériaux et leur provenance, ainsi que la transformation des matières recyclées en quelque chose de nouveau.

#### **EARTHIC / RAW X COSENTINO STUDIO**

Des motifs et couleurs qui capturent l'essence la plus authentique du matériau. Les formes expriment une nouvelle esthétique.

# "Patrons, investissez dans les compétences de demain"

"Skills, skills, skills..." Tel est le slogan du marché du travail ainsi que de la politique de GRH de demain. Il y a en effet suffisamment d'emplois en raison du vieillissement de la population et du renouvellement sur le marché du travail ainsi que, à mon avis, suffisamment de talents pouvant être orientés vers un emploi. Toute la question est de savoir si les collaborateurs (potentiels) disposent des compétences adéquates pour pouvoir s'accommoder des changements qui se produisent dans la société et sur le lieu de travail (poursuite de la technologisation et digitalisation, coloration de la main-d'œuvre, changement climatique, transition énergétique, etc.).

Texte & photos: Fons Leroy

Cela nécessite une politique keynésienne en matière de formation et d'éducation. Autorités, entreprises et collaborateurs doivent investir massivement dans la formation et le développement de compétences. Heureusement, les entreprises sont de plus en plus convaincues de la nécessité de faciliter la formation de leurs collaborateurs. C'est une bonne chose, si l'on en croit le récent moniteur d'employabilité publié par le Conseil socio-économique de la Flandre (SERV). Le point positif des progrès en matière d'employabilité réside précisément dans l'augmentation des possibilités de formation. Nous devons maintenir et renforcer cette tendance.

Ce renforcement est nécessaire car l'investissement s'effectue encore principalement dans la formation en entreprise, la formation professionnelle ou la formation liée à l'emploi. Ces formations se concentrent sur l'enseignement de nouvelles compétences résultant de la mise en œuvre de nouveaux systèmes, machines, processus, procédures, techniques, méthodologies, etc. Et il n'y a rien de mal à cela. Mais ce type de formations accorde trop peu d'attention à l'enseignement des compétences génériques qui permettent aux collaborateurs de rester flexibles et résilients en milieu VUCA. Ce sont précisément ces compétences qui garantissent qu'une entreprise ou organisation pourra non seulement atteindre ses objectifs d'une manière efficace et efficiente, mais pourra aussi s'attacher les services de ses collaborateurs à long terme. C'est pourquoi toute formation devrait également porter sur ces compétences génériques, car elles garantissent une perspective

à long terme à la fois pour l'entreprise et pour les collaborateurs. De quelles compétences génériques parle-t-on ici? Pour cela, utilisons la 'roue des compétences' du 21<sup>ème</sup> siècle. Celle-ci comporte les compétences génériques prioritaires que tout (futur) collaborateur doit posséder pour pouvoir fonctionner correctement dans des environnements de travail qui évoluent rapidement. Il s'agit de 14 compétences clés, réparties en cinq groupes.

Le **premier groupe (jaune)** comprend les compétences que vous devez posséder lorsque vous travaillez dans une entreprise: esprit de collaboration, capacité à communiquer et capital socio-culturel suffisant. Ces compétences doivent garantir un bon travail d'équipe, apprendre aux collaborateurs à gérer la diversité et l'inclusion, et promouvoir le travail interdisciplinaire. En effet, les entreprises de demain seront beaucoup plus colorées et, pour la première fois, quatre générations seront présentes sur le lieu de travail. Cela nécessitera des compétences différentes en matière de collaboration et de communication.

Le **groupe bleu foncé** fait référence aux compétences associées au rôle croissant de l'IT et de la digitalisation, ainsi qu'à la poursuite de la robotisation et de la technologisation. Les collaborateurs doivent posséder non seulement des compétences informatiques de base, mais aussi maîtriser les médias et avoir des compétences en matière d'information liées à l'impact croissant de l'IA dans les entreprises. Ils doivent être capables de distinguer les 'fake news', de recouper les sources de



connaissances, d'acquérir de nouvelles connaissances, etc. Enfin, la pensée computationnelle doit garantir une relation optimale entre l'homme et les applications numériques. Le 'langage numérique' deviendra en effet la nouvelle langue maternelle et chacun doit apprendre à le parler, à le lire et à le comprendre.

Le **troisième groupe, le groupe vert**, celui de la 'bienveillance', peut sembler modeste, mais il pèse lourd pour l'avenir. Cette compétence doit entraîner des attitudes durables et façonner des pratiques durables sur le lieu de travail, comme la réutilisation, le recyclage et la réduction. Les collaborateurs doivent pouvoir contribuer à la réalisation des objectifs de durabilité de leur organisation.

Le **groupe rouge** comprend les compétences qui stimulent l'innovation, le développement et le sens de l'initiative. La créativité, le travail orienté solutions, une attitude critique et l'esprit d'entreprise vont de pair avec les transitions actuelles dans les entreprises, comme le passage à un modèle organisationnel 'lean', la tendance au travail 'autonome', la pression de l'innovation, la demande de personnalisation et d'applications



holistiques, etc. Heureusement, ces compétences se retrouvent déjà dans la plupart des offres d'emploi actuelles.

Le **cinquième groupe, de couleur bleu clair**, fait référence aux compétences génériques associées à la promotion de l'épanouissement personnel des collaborateurs. Les compétences professionnelles et l'appétence pour l'apprentissage garantissent des collaborateurs prenant eux-mêmes en main leur propre carrière, améliorant eux-mêmes leurs compétences et développant en permanence leur capacité d'apprentissage.

Les entreprises durables investiront massivement dans l'enseignement de ces compétences du 21<sup>ème</sup> siècle, car celles-ci contribuent à l'établissement de relations de travail durables avec des collaborateurs solides. Cette approche s'inscrit parfaitement dans toute stratégie de durabilité, car elle mise de manière durable sur le développement des talents. Les autorités devraient encourager et soutenir pleinement cette approche. Non seulement en reconnaissant et en subventionnant les formations qui se concentrent au moins partiellement sur ces compétences génériques pour l'avenir, mais surtout en veillant à ce que les jeunes acquièrent déjà largement ces compétences dans le cadre de leur scolarité.

Espérons que ces compétences occuperont une place solide dans les objectifs d'apprentissage de l'enseignement secondaire, car sans cet ensemble de compétences, l'employabilité durable ne sera pas garantie. Les entreprises et leurs environnements de travail sont en effet confrontés à des adaptations constantes, ce qui requiert des collaborateurs flexibles et résilients. Une flexibilité et une résilience que garantiront précisément les compétences du 21<sup>ème</sup> siècle!

# Des sols d'usine aux promenades de digue à la côte belge: les dalles d'usine et pavés wallons résistants à l'usure du 19ème et du début du 20ème siècle

De nos jours, les dalles d'usine rectangulaires ou carrées lisses de couleur jaune ocre ainsi que les pavés carrés aux différents motifs antidérapants sont encore très fréquents. Que ce soit dans les bâtiments d'usine plus anciens, dans les porches et les écuries, dans les allées de jardin et les terrasses de châteaux, dans les casernes et les hôpitaux ou sur les promenades de digue à la côte belge. À la fois résistants au gel mais aussi hygiéniques, ces carrelages ont en effet formé le revêtement de sol résistant à l'usure idéal pour les usages lourds et intensifs des années 1860 aux années 1940. Ces dernières années, on a souvent tenté de les conserver au maximum lors des travaux de transformation et restauration. Les architectes, entrepreneurs et négociants en carrelage ayant peu de connaissances dans ce domaine, il est utile de se pencher de façon un peu plus approfondie sur ce type de carrelages.

Texte et illustrations: dr. Mario Baeck

## Un produit à succès

En parcourant la littérature professionnelle plus ancienne, vous constaterez que, pour les usages en extérieur et pour les applications plus lourdes, étaient pratiquement toujours recommandés des pavés 'genre Quaregnon' ainsi que des carreaux 'genre Sarreguemines'.

La première dénomination fait référence à la production de la S.A. des Produits Réfractaires de Quaregnon, une société fondée le 29 mai 1866 par Hubert Van Vreckom. Ces pavés étaient fabriqués à partir d'argiles belges ou allemandes auxquelles était ajouté du feldspath.

Le 'genre Sarreguemines' fait quant à lui référence à la production du groupe Utzschneider & Jaunez de Sarreguemines en France, qui a également possédé une manufacture à Jurbise à partir de 1876. Ses carreaux étaient fabriqués à base d'argiles allemandes auxquelles était ajouté du laitier, également appelé lait de haut fourneau ou scories.

Les deux types étaient disponibles en différentes couleurs, formes, dimensions et épaisseurs, lisses ou avec un décor en relief en face supérieure. Très rapidement, ils ont aussi été fabriqués par plusieurs autres usines en Belgique.

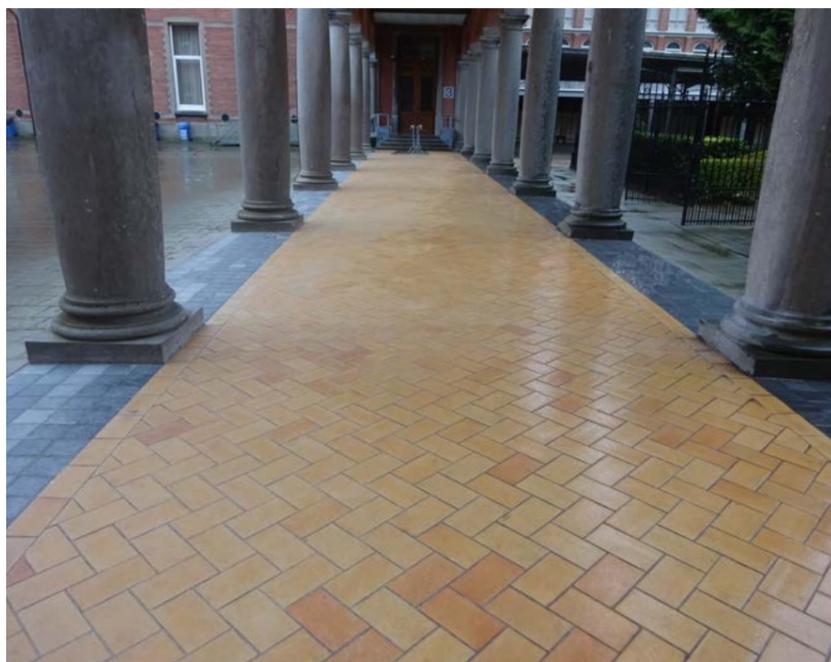
Outre Utzschneider & Jaunez à Jurbise, le plus gros producteur n'était autre que la société Usines Louis Escoyez, fondée en 1842 et qui a notamment possédé des filiales à Tertre et Hautrage, sur lesquelles nous reviendrons ci-après.

Mais l'on trouvait également des entreprises de plus petite taille, comme la Société (Anonyme) de(s) Produits Céramiques et Réfractaires de

Marchienne-au-Pont, fondée en 1852, la S.A. Produits Réfractaires et Grès Cérame à Bourlers-lez-Chimay, fondée en 1862 et active jusqu'en 1978 environ, l'entreprise Produits Réfractaires et Céramiques de Baudour, fondée en février 1897 avec Oscar Gérard comme directeur et active en tant que société anonyme à partir de 1919, la S.A.

Lebailly à Hautrage dont les origines remontent à 1842 et active jusqu'en 2020, sans oublier des fabriques à Sirault, à Modave ainsi qu'à plusieurs autres endroits de Wallonie.

À partir du 1er janvier 1925, les quatre plus grandes entreprises du secteur – les usines de Baudour, Jurbise, Marchienne-au-Pont et Tertre



Revêtement de sol rénové avec des répliques des dalles d'usine d'origine à l'Institut des Ursulines, un édifice classé situé à Onze-Lieve-Vrouw-Waver (photo M. Baeck).

– se sont regroupées au sein de la Société Coopérative du Comptoir Belge des Fabricants de Carreaux Céramiques, basée à Mons (Hainaut). Permettant ainsi d'éviter la concurrence mutuelle au niveau des prix pour un produit très similaire. Ce partenariat a été présent à l'Exposition coloniale internationale de Paris en 1931. Certaines sociétés françaises, allemandes – souvent sous le nom générique de Keramit – ainsi qu'une société néerlandaise (Alfred Regout de Maastricht) proposaient également ce type de carrelages. La production était dès lors importante.

Aujourd'hui, on observe encore et toujours très fréquemment des pavés avec décor en relief dans les passages cochers et les porches, sur les terrasses et perrons ouverts, dans les gares, dans les halls d'usine, etc. Ils ont acquis une grande notoriété en tant que revêtements hautement résistants aux intempéries et à l'usure sur les promenades de digue à la côte belge.

Les motifs des pavés avec relief étaient pratiquement identiques dans toutes les usines, même si les détails présentaient de légères différences. Ils sont aussi restés inchangés au fil des ans.

Fait marquant, un motif de relief populaire – composé de stries en forme de croix – a été déposé comme marque à Mons le 14 octobre 1881, dans une tentative évidente – mais vaine – d'obtenir l'exclusivité sur celui-ci. Ce motif, en relief avec des stries en face supérieure du pavé, était notamment commercialisé par pratiquement tous les producteurs et est à nouveau produit aujourd'hui en quantités limitées en raison de la forte demande de restaurations, mais dans des dimensions et épaisseurs différentes.

Les carreaux lisses et unis étaient régulièrement posés dans des combinaisons de différentes teintes et formes polygonales ainsi que selon des motifs géométriques complexes, rappelant parfois directement des exemples médiévaux. Ils ont été particulièrement populaires jusque dans les années 1890 – lorsque les carreaux à motif incrusté sont progressivement devenus très abordables grâce à la production de masse – ainsi qu'à nouveau dans les années 1930, sous l'effet de la crise économique et de la hausse des salaires qui ont rendu les carreaux à motif incrusté inabordable.

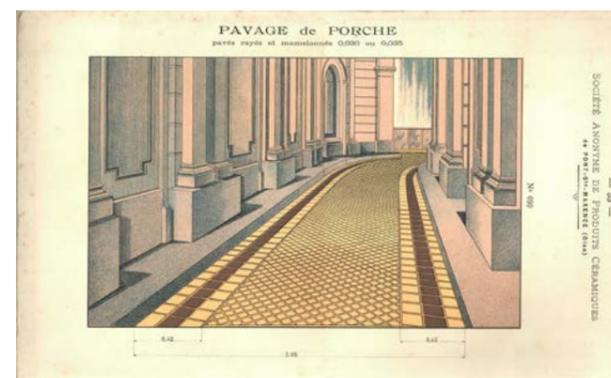
doute été la Manufacture de Carrelages et Pavages Céramiques Utzschneider, Jaunez et Cie, fondée le 26 mai 1876 à Jurbise (Hainaut) dans le cadre de l'expansion internationale de l'entreprise éponyme établie à Sarreguemines. La société mère avait été fondée en 1864-65. La création d'une filiale à Wasserbillig (Luxembourg) avait suivi en 1873, après une première reprise. Dans le sillage de Jurbise, des filiales ont vu le jour à Ehrang (1877, Allemagne), Pont-Sainte-Maxence (1881, France) et Zahna (1890, Saxe, Allemagne).

L'entreprise était idéalement située en bordure de la Dendre, à 8 km au nord de Mons. Son premier directeur, l'ingénieur Charles Michelet, avait acquis de l'expérience dans la filiale de Wasserbillig ainsi qu'au siège principal à Sarreguemines. L'entreprise a connu le succès lors de diverses expositions universelles pour ses carreaux en grès cérame unis et ses pavés destinés à des usages lourds et intensifs. Sur un papier à en-tête datant de 1899, la société arborait d'ailleurs fièrement 8 médailles de bronze, 8 médailles d'argent, 4 médailles d'or et 3 diplômes honorifiques, ces distinctions s'expliquant principalement par la longévité ainsi que par la haute résistance au feu et aux intempéries des produits fabriqués à Jurbise.

Selon les listes de références de plusieurs de ses catalogues, l'entreprise avait déjà fourni, avant les années 1880, des carreaux et pavés pour les églises de Liège, Tirlemont, Neufchâteau et Ghlin, ainsi que pour toute une série de couvents et d'écoles, des hospices, des institutions pour



Pavés à motifs antidérapants de différentes tailles et couleurs, d'origines diverses (collection M. Baeck).

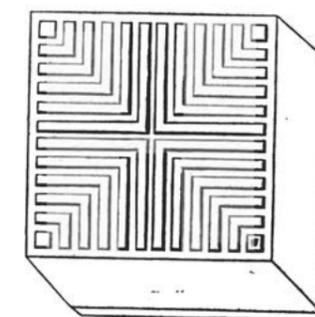


Représentation d'un porche dans le catalogue d'un fabricant français (collection M. Baeck)

## Utzschneider, Jaunez et Cie – CGCB - Cérabati, Jurbise

Le plus éminent de tous les producteurs de ce type de carreaux a sans

**N° 11. — Le 14 du mois d'octobre 1881, à 10 heures du matin, les sieurs Utzschneider, Jaunez et C<sup>o</sup>, industriels, demeurant à Jurbise (province de Hainaut), se présentent au greffe du tribunal de commerce de Mons et y déposent un modèle en triple exemplaire de la marque ci-après :**



**Laquelle marque les sieurs Utzschneider, Jaunez et C<sup>o</sup> déclarent adopter pour être apposée sur leur pavé en grès artificiel. Cette marque représente, en relief, des stries à la face supérieure du pavé. Elle est employée dans les dimensions 0.143 sur 0.143.**

Motif antidérapant déposé comme marque par Utzschneider, Jaunez & Cie en 1881 (collection M. Baeck).

malades mentaux, des casernes, des forts et des gares. Elle a également fourni des pavés de digue pour la cité balnéaire d'Ostende et a réalisé, à l'occasion de l'Exposition Nationale Belge dans le Parc du Cinquantenaire en 1880, un pavage qui a été en grande partie conservé dans les bâtiments de l'actuel Musée de l'Armée, plus précisément dans la cour intérieure où les chars ont été exposés pendant des années.

En 1921, après l'adhésion d'autres sociétés sœurs à la S.A. Compagnie Générale de la Céramique du Bâtiment, le nom de cette dernière a été modifié en S.A. Compagnie Générale de la Céramique du Bâtiment, anciennement Utschneider & Ed. Jaunez Steinzeugfabriken, Jurbise. Son siège principal était désormais installé à Paris. Pour des raisons pratiques, la longue dénomination de l'entreprise était généralement abrégée en CGCB, et fera place plus tard à Cérabati.

En 1958, l'entreprise était représentée à l'Exposition Universelle de Bruxelles par la filiale de Wasserbillig.

Fin 1984, toutes les activités de la filiale de Jurbise ont été mises à l'arrêt. Celle-ci employait alors encore quelque 170 travailleurs.

### Usines Louis Escoyez, Tertre & Hautrage

L'histoire des Usines Louis Escoyez à Tertre et Hautrage (Belgique) ainsi qu'à Mortagne-du-Nord (France), une société en nom collectif, remonte à 1842. Cette année-là, Nicolas Joseph Coubeau et son beau-fils Louis-Joachim Escoyez fondaient la première usine de céramique réfractaire dans le Bois de Baudour, qui deviendra plus tard Tertre (Hainaut). En 1858, Escoyez en devenait l'unique propriétaire. En 1880, une deuxième usine voyait le jour près de la gare de Tertre, regroupant la production de produits réfractaires. L'usine du Bois de Baudour allait désormais se spécialiser dans la production de dalles d'usine et de carreaux céramiques. En 1889 ont suivi d'importants travaux de transformation et d'agrandissement. En 1893, l'entreprise a construit une troisième usine, cette fois à Mortagne-du-Nord en France. En 1900, les Usines Escoyez étaient probablement de loin la plus importante entreprise en son genre, avec 550 travailleurs répartis dans 3 usines. Peu de temps après, une autre filiale a vu le jour à Hautrage (Hainaut).

Après le décès de Louis Sr. en 1899, sa veuve Clotilde Lantoinne a continué de diriger l'entreprise jusqu'à sa mort en 1921. Celle-ci a alors poursuivi ses activités sous la direction commune de Louis Philippe Escoyez, Edouard François Escoyez et Alexandre Staquet-Escoyez.

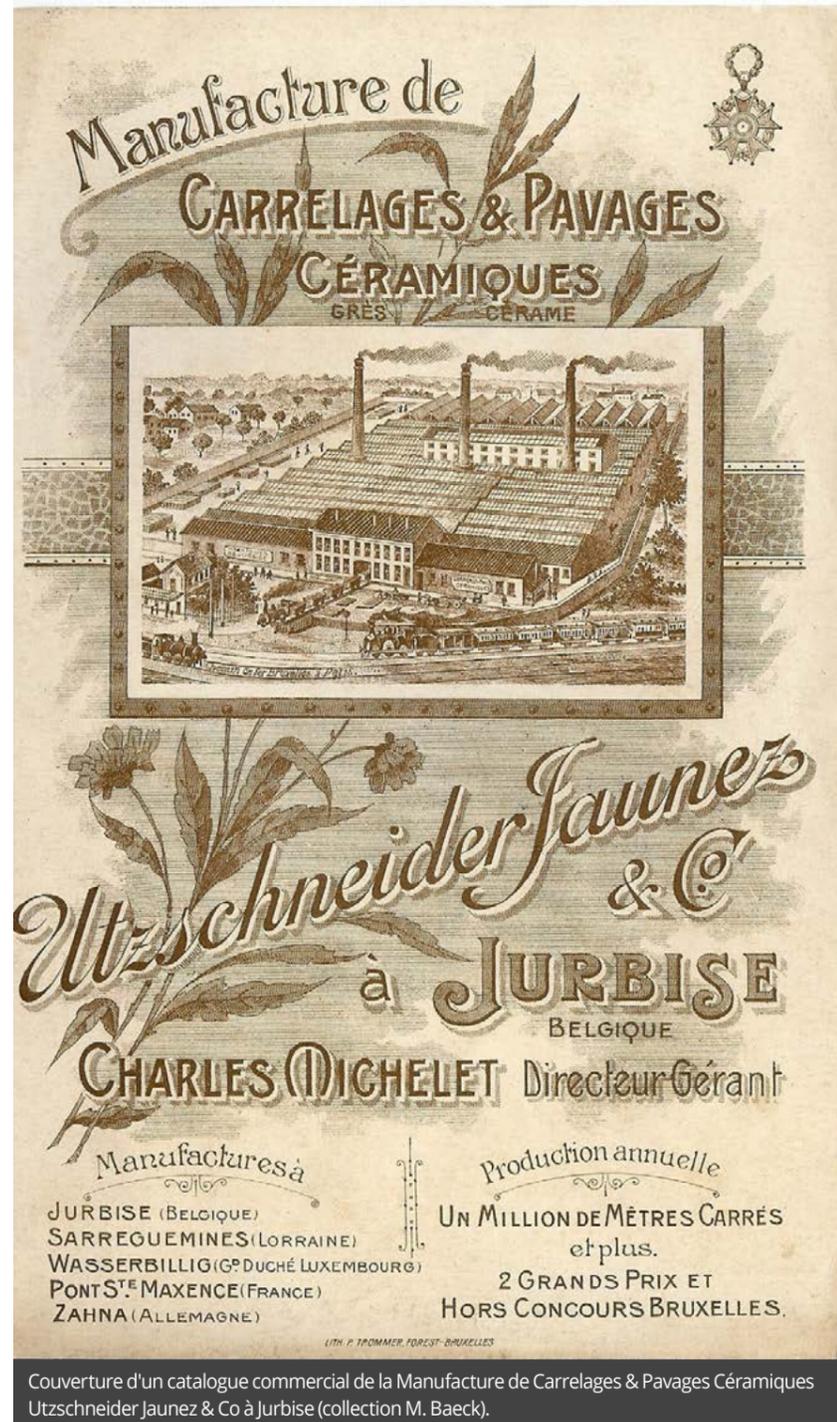
Au cours de la Première Guerre mondiale, l'usine de Mortagne-du-Nord a été totalement détruite. Après la reconstruction, l'entreprise y est restée active jusqu'au début des années 1960.

Le 1er janvier 1925, le groupe Escoyez s'est associé à ses trois principaux concurrents – les entreprises de Baudour, Jurbise et Marchienne-au-Pont – ainsi qu'à plusieurs concurrents, pour former la Société Coopérative du Comptoir Belge des Fabricants de Carreaux Céramiques, établie à Mons (Hainaut).

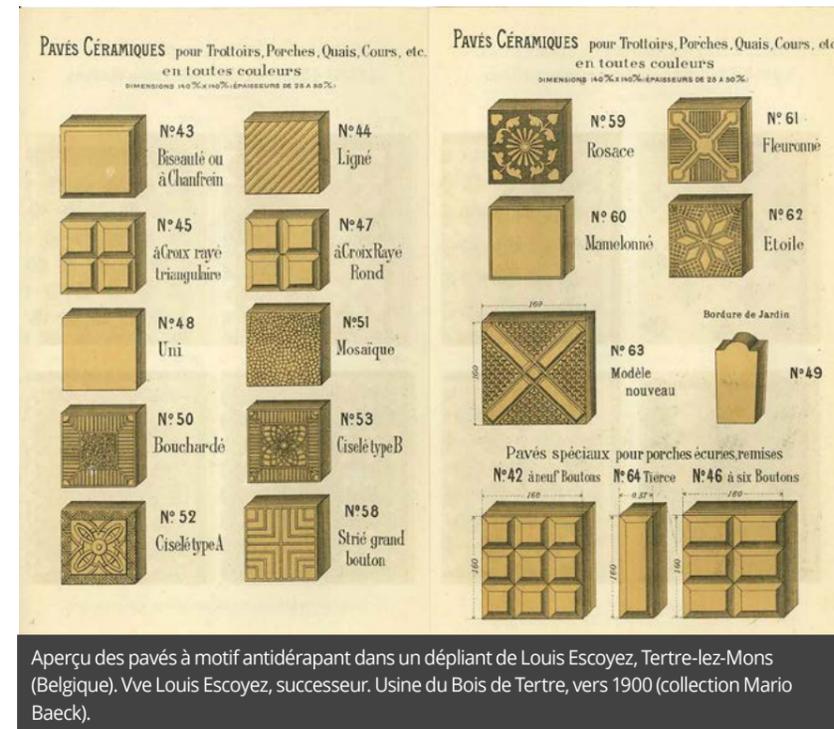
Afin de sortir de l'indivisibilité, l'entreprise a été vendue publiquement en 1952. Les différentes

usines ont été transférées aux différentes branches de la famille. Durant les années qui ont suivi, les entreprises ont rencontré des difficultés et ont fermé leurs portes.

Escoyez fabriquait des briques spéciales, des ornements, des plinthes et des carreaux de sol en demi-grès pour des usages lourds, ou du genre Quaregnon et Sarreguemines. Un dépliant datant



Couverture d'un catalogue commercial de la Manufacture de Carrelages & Pavages Céramiques Utschneider Jaunez & Co à Jurbise (collection M. Baeck).



Aperçu des pavés à motif antidérapant dans un dépliant de Louis Escoyez, Tertre-lez-Mons (Belgique). Vve Louis Escoyez, successeur. Usine du Bois de Tertre, vers 1900 (collection Mario Baeck).



Les pavés d'origine sur la promenade de digue à Ostende ont été remplacés par des pavés similaires mais plus grands et plus résistants, pouvant supporter la charge plus élevée du trafic de marchandises pour les travaux et livraisons en tous genres (photo M. Baeck).

d'environ 1894 montre clairement que ces carreaux s'utilisaient dans pratiquement tous les secteurs. On y trouve par exemple des références positives de propriétaires de brasseries, entreprises textiles, tanneries, sucreries, laiteries, savonneries, fabricants de chicorée et de tabac, boulangeries et entrepôts, verreries, charbonnages et encore bien d'autres. On constate aussi l'existence d'une production de carreaux muraux en faïence, principalement des carreaux de cheminée et des carreaux décoratifs en petits formats. Avec ces produits de qualité, Escoyez a remporté énormément de succès lors des Expositions Universelles d'Anvers 1885, Paris 1889, Anvers 1894, Paris 1900, Liège 1905, Milan 1906, Bruxelles 1910, Charleroi 1911, Gand 1913, etc.

### En vandaag?

La demande de dalles d'usine et pavés à motifs antidérapants pour la restauration d'ensembles historiques a fortement augmenté ces dernières années. Qu'il s'agisse des pavés de digue à Ostende et au Paravang à Blankenberge, ou de dalles d'usine pour les galeries de l'Institut des Ursulines à Onze-Lieve-Vrouw-Waver et pour le revêtement extérieur du Sanatorium moderniste à Tombeek, il est généralement impossible de trouver les grandes quantités nécessaires sur le marché de la récupération. D'autant plus que les entreprises de restauration n'utilisent pas des techniques de sciage diamanté pour enlever les carrelages et pavages d'origine, entraînant ainsi, souvent inutilement, une perte de 40 à 45% des matériaux d'origine. En raison de la forte demande et de l'offre limitée, il convient donc généralement de faire produire des répliques assorties.

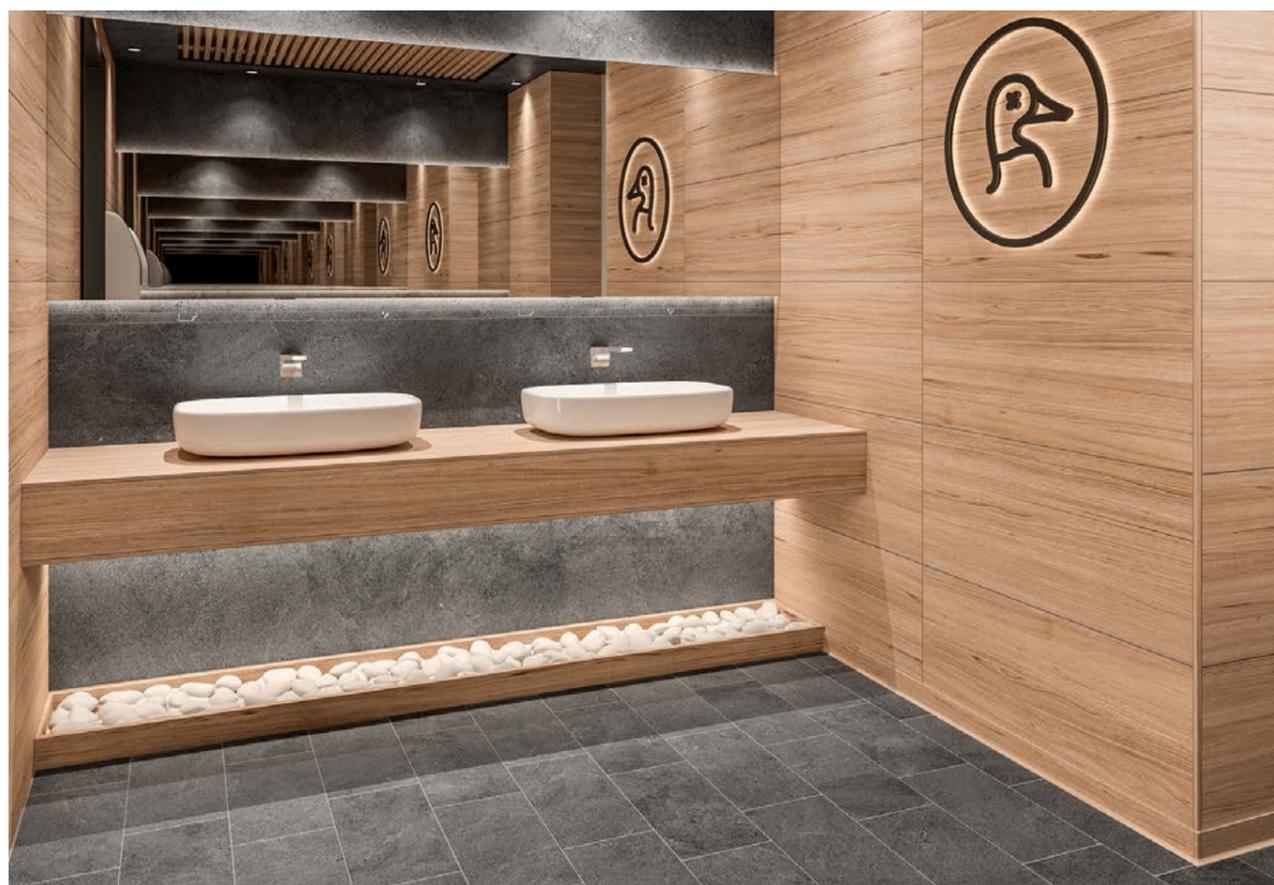
Depuis la faillite de la S.A. Lebailly à Hautrage en 2020, la production à grande échelle n'a plus cours en Belgique. Si la céramiste et restauratrice Charlot De Bisschop, spécialisée dans la reproduction de carreaux, produit encore des répliques de qualité à la main, cette solution s'avère toutefois uniquement envisageable pour les petits projets.

Pour les projets de plus grande envergure, de bonnes alternatives sont désormais disponibles chez Vandersanden à Bilzen, suite à l'acquisition de l'entreprise AKA Oberlausitz Klinkerwerke, ainsi que chez des producteurs allemands comme Zahna Fliesen et Ziegelei Gima à Marklkofen. L'expérience nous a cependant appris qu'il s'agit pratiquement toujours de productions sur mesure nécessitant un temps de développement plus long, et donc pratiquement chaque fois plus coûteuses que les prix standard habituels. Des solutions appropriées sont donc parfaitement possibles, mais réclament du temps et un budget plus élevé.

# Tendances actuelles en matière de carrelage et conception individuelle avec Schlüter-Systems

Les exigences spécifiques requièrent des solutions individuelles. C'est pourquoi Schlüter-Systems offre à ses clients de nombreuses possibilités d'apporter leur touche personnelle aux projets.

Texte & photos: Schlüter-Systems



## Répondre aux tendances actuelles en matière de carrelage

Depuis un certain temps déjà, les clients de Schlüter peuvent choisir parmi une large gamme de revêtements colorés pour les profilés en aluminium et les tablettes Schlüter-SHELF - notamment avec les teintes nuancées de la série Schlüter-TRENDLINE. Les couleurs répondent aux différentes tendances de design intérieur et créent un ensemble visuel impressionnant de profilés et de carreaux. Grâce à un revêtement en poudre de haute qualité, les dix variantes de surface

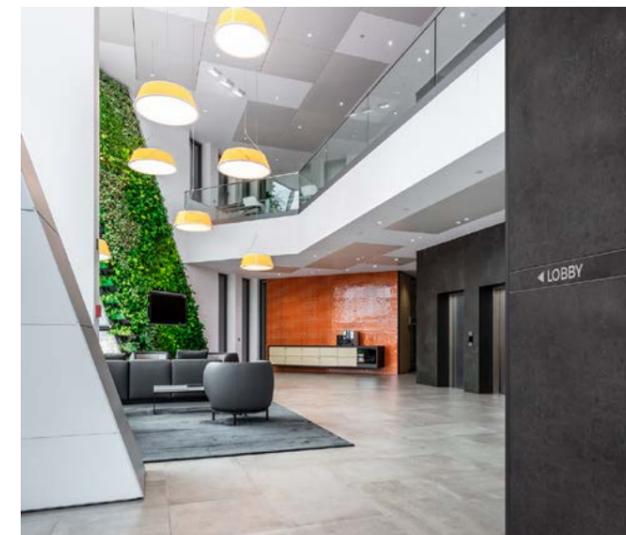
présentent une surface structurée qui n'est pas seulement belle à regarder, mais aussi agréable au toucher.

En plus des séries de profilés de carrelage SCHIENE, QUADec, RONDEC, JOLLY et FINEC, de nombreux autres produits de la gamme Schlüter sont désormais disponibles dans les surfaces TRENDLINE, tels que le profilé de raccordement mural SHOWERPROFILE-R, le profilé de douche latéral SHOWERPROFILE-S, les tablettes murales pratiques Schlüter-SHELF et l'écoulement de

douche KERDI-LINE-VARIO. Schlüter-DECO-SG est une nouveauté dans la famille TRENDLINE. Ce profilé décoratif peut être utilisé comme joint de revêtement et convient parfaitement à l'intégration et à la fixation de parois en verre dans les sols et les murs.

## Réaliser les souhaits individuels avec MyDesign

Toutefois, il peut arriver que des designers ou des clients souhaitent des couleurs en dehors de la gamme classique Schlüter. C'est le cas, par



exemple, lorsque les directives de l'entreprise prescrivent des couleurs spéciales ou lorsque les clients souhaitent mettre en œuvre des idées particulières. Avec MyDesign de Schlüter-Systems, ces souhaits individuels peuvent être réalisés ! Qu'il s'agisse de caniveaux de douche avec une gravure personnalisée, de profils et des tablettes aux finitions sur mesure ou de produits avec une impression individuelle : de nombreux produits Schlüter peuvent être personnalisés exactement selon les souhaits du client.

## 190 couleurs RAL

Pour compléter la vaste palette de couleurs de TRENDLINE, de nombreux produits Schlüter sont également disponibles dans une couleur individuelle. Pour ce faire, vous avez le choix entre 190 couleurs de la palette de couleurs RAL-Classic. Du jaune d'or en passant par le vert émeraude et le bleu-gris - vous avez l'embarras du choix ! Outre les différents profilés de carrelage et les tablettes SHELF, les profilés de bordure de balcon BARA peuvent également être colorés individuellement.

## Impression digitale

Mais il n'y a pas que les couleurs individuelles qui sont possibles. Grâce à une technique d'impression ultramoderne, différents profilés de mur et de plinthe de la gamme Schlüter peuvent être adaptés de manière optimale au design des carreaux. Ainsi, une protection efficace des bords est parfaitement et harmonieusement intégrée à la surface des carreaux. Cette technique permet également d'ajouter des accents, par exemple en imprimant un logo ou un autre motif souhaité. Les concepteurs peuvent ainsi donner libre cours à leur créativité.

## Gravure

Enfin, en plus des revêtements colorés et des impressions individuelles, Schlüter offre la possibilité de personnaliser les caniveaux de douche par la gravure. Prenons l'exemple d'un hôtel qui souhaite rappeler à ses clients, dans la douche, qu'ils se sentent chez eux, ou celui d'un artisan qui veut être présent dans les mémoires aux côtés du fabricant. Grâce à la technologie laser moderne,

les grilles et cadres en acier inoxydable de la série KERDI-LINE peuvent être dotés d'un logo, d'une image ou d'un texte.

**De plus amples informations sur les différents produits, le calcul des prix et la procédure de commande de MyDesign sont disponibles sur le site web [fr.schluter.be](http://fr.schluter.be)**



**Schlüter Systems - Benelux bureau**  
Schotelven 28  
2370 Arendonk  
België

+32 14 44 30 80  
[benelux@schluter.de](mailto:benelux@schluter.de)  
[schluter-systems.nl](http://schluter-systems.nl)

# Nouveauté: les actes notariés peuvent désormais se signer numériquement

La numérisation se poursuit, également dans le notariat. Nous avons toujours été habitués à devoir nous rendre chez le notaire pour signer les actes notariés, en présence de toutes les parties concernées. Mais, ici aussi, la 'modernisation' est en marche... Qu'est-ce que cela signifie précisément?

Texte: Solange Tastenoye

## Conclusion d'un contrat

On pense souvent qu'il n'est pas possible d'élaborer soi-même un contrat valable et qu'il est toujours nécessaire de passer par un notaire ou un avocat. Mais aussi qu'il est nécessaire de rédiger un contrat par écrit de manière 'officielle', sur du papier approprié, éventuellement complété par le biais d'un ordinateur! Cependant, rien n'est moins vrai! Lorsque vous trouvez un accord avec quelqu'un (que ce soit un client ou un fournisseur) et souhaitez consigner immédiatement celui-ci par écrit, une simple feuille de papier suffira; à condition que celle-ci soit datée et signée par les parties concernées. Si vous signez celle-ci avec un simple paraphe, le contrat sera aussi valablement signé. Au bas de l'accord, vous pourrez également indiquer la mention 'lu et approuvé'.

L'important sera cependant qu'une fois le document (la feuille de papier) signé par toutes les parties, toutes celles-ci respectent cet accord. Une fois l'accord signé, toutes les parties seront en effet liées par celui-ci.

## Obligation de passer par le notaire

Certains contrats nécessitent toutefois l'intervention d'un notaire. Comme par exemple en cas de vente ou d'achat d'un bien commercial, d'un terrain, d'une maison. Bref, pour l'achat ou

la vente d'un bien immobilier, pour un prêt, pour une donation, etc.

## Nouveauté: la signature numérique

Il n'est cependant plus toujours nécessaire de se rendre chez le notaire pour parapher personnellement plusieurs pages et signer un acte notarié. La nouvelle loi du 27 mars portant dispositions en matière de digitalisation de la justice et dispositions diverses l'a permis ce changement. Ces nouveautés sont d'application depuis le 8 avril 2024.

Depuis lors, il est en effet possible pour les gens d'échanger avec leur propre notaire et suivre ensemble la présentation de l'acte en visioconférence. La signature de celui-ci pourra ensuite s'effectuer via ltsme ou au moyen d'un lecteur de cartes d'identité électroniques. Toutes les parties concernées par l'acte pourront également se réunir chez un notaire, puis y signer l'acte numériquement. Ce mode de signature est possible pour les actes d'achat, les donations, les prêts, par exemple.

## Attention

La signature numérique n'est pas possible pour tous les actes. Comme pour les testaments, par exemple. Ceux-ci doivent en effet encore et toujours être signés de votre propre main!

S'il n'est pas possible pour une partie concernée de signer par voie électronique, celle-ci pourra donner procuration à un collaborateur de l'étude notariale pour signer l'acte numérique. Sinon, tout pourra s'effectuer à l'ancienne sur papier.

## Envie de garder une copie?

Chaque partie concernée recevra une copie de l'acte conclu. Il pourra encore et toujours s'agir d'une copie papier, mais depuis quelque temps, il est également possible d'enregistrer l'acte dans Izimi, le coffre-fort numérique.

Le notariat belge propose ce 'coffre-fort numérique' à tous les citoyens. Il s'agit d'un coffre-fort dans lequel vous pouvez conserver tous vos documents importants de façon totalement gratuite. Dès que vous créez un compte sur Izimi, vous pouvez y organiser et conserver tous vos documents comme vous le souhaitez.

## Comment fonctionne Izimi?

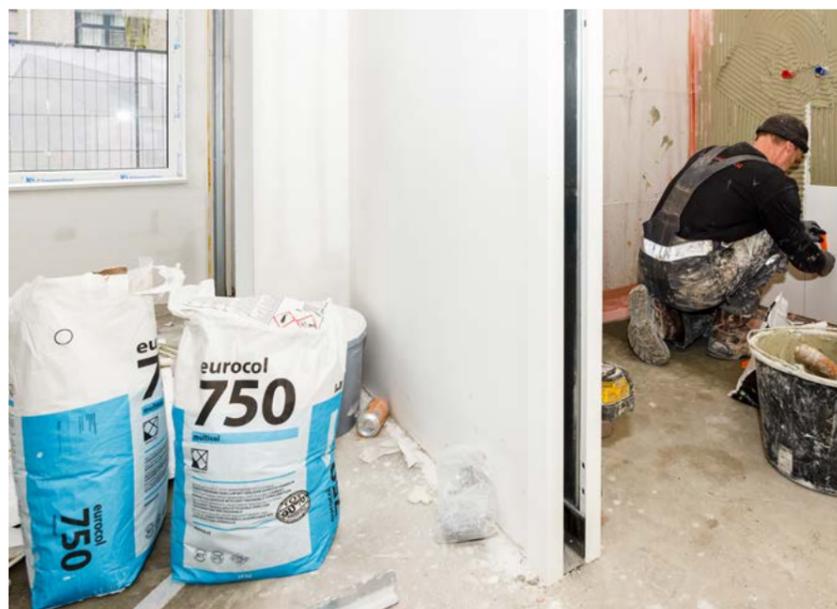
Izimi est très convivial. Après avoir créé votre compte, vous pourrez ensuite effectuer toutes vos opérations de manière confidentielle. Toutes les données y sont stockées en toute sécurité et vous seul avez accès à votre coffre-fort. Cela signifie également que vos données ne pourront jamais être utilisées à des fins commerciales et que les autorités n'auront aucun moyen de consulter vos documents.

Comme mentionné ci-avant, vous seul pourrez accéder à votre coffre-fort Izimi, mais il vous sera possible de désigner certaines personnes avec lesquelles vous souhaitez partager le contenu du coffre-fort (un membre de la famille ou votre notaire, par exemple). Cela devra cependant se faire de manière officielle, en donnant votre consentement explicite à cet effet. Une application a également été développée pour simplifier encore davantage la prise en main d'Izimi et permet d'effectuer toutes les opérations souhaitées sur Izimi via votre téléphone portable.

# "Filez-moi quelques sacs et on verra bien"

En septembre 2023, lors de l'annuelle 'soirée de fin d'été' du négoce de matériaux BMN Tilburg, Ruud Vaessen, account manager chez Forbo, a présenté 750 Multicol, la colle à carrelage en poudre pour carreaux grands formats. BMN Tilburg a été directement enthousiaste et Jos van der Steen, de l'entreprise de carrelage éponyme, a souhaité tester cette nouvelle colle. Nous avons donc été récemment conviés à visiter un projet de carrelage à Made puis sommes allés recueillir les expériences de BMN Tilburg.

Texte & photos: eurocol



Nous nous étions donné rendez-vous dans le centre de Made, une localité située dans la province néerlandaise de Brabant, sur un chantier de nouvelle construction réalisé par l'entreprise Breda Bouw de Teteringen. L'entreprise de carrelage Jos van der Steen d'Oisterwijk devait ici carreler cinq salles de bains sur neuf maisons, les quatre autres devant être livrées casco, c'est-à-dire gros œuvre fermé. Le projet avait été développé par l'entreprise Breda Bouw elle-même, en collaboration avec le cabinet d'architecture Oomen Architecten de Breda. La réaffectation de l'église Saint-Bernard en centre socioculturel fait également partie du projet et 26 autres appartements seront également réalisés sur le site de l'ancien centre socioculturel 'De Mayboom'. Stijn Laarhoven, contremaître chez Breda Bouw, nous a accueillis avec un petit café dans la cabane de chantier, où nous avons aussi été rejoints par Jos van der Steen. Au nom de Forbo Eurocol étaient également présents Ruud Vaessen, account manager Architectes, Facility Managers et Bricolage, ainsi qu'André Sikking, conseiller technico-commercial.

## Arabie Saoudite et Sint Maarten

Avant d'entamer la visite, Jos van der Steen nous a d'abord retracé sa carrière. "J'ai commencé comme carreleur dans le bâtiment à l'âge de 17 ans, comme mon père et mon frère. Dans les années '80, des travaux pour l'OGEM (la société néerlandaise du gaz et de l'électricité outremer) nous ont menés en Arabie Saoudite, puis nous avons atterri à Sint Maarten pour Ballast Nedam. Une fois de retour aux Pays-Bas, j'ai d'abord travaillé comme salarié pendant un petit temps, avant de me mettre à mon compte. C'était il y a environ 25 ans. Maintenant, c'est mon épouse Anja qui s'occupe de l'administratif. Nous travaillons avec quatre carreleurs propres, complétés au besoin par des indépendants sans personnel."

## Enduction flexible et légère

Stijn, le contremaître, nous a fait visiter les neuf appartements, où un carreleur était occupé à carreler une salle de bains luxueuse. "Ici seront posés des carreaux de 60 x 30 au mur; les carreaux de 120 x 60 pour la paroi de la baignoire et la paroi du lavabo doivent encore être livrés." "C'est pour ce

grand format précisément que nous travaillons ici avec 750 Multicol", ajoute Jos. "Mais cette colle convient aussi à merveille pour poser des carreaux de 60 x 30 et 60 x 60 au sol. Elle garantit une enduction flexible et légère tout en offrant un pouvoir d'adhérence très élevé. Je trouve que c'est un véritable plus dans l'assortiment de colles à carrelage Eurocol. Plus tard, lors de notre visite chez BMN à Tilburg, Jos nous expliquera la genèse de ce choix.

## Un choix logique

Au cours de la visite des maisons, Jos et le conseiller technico-commercial André Sikking sont revenus sur plusieurs problèmes techniques. Par exemple, au sujet de l'application du ciment de jointoiment 716 Eurodur HP au lieu d'un joint époxy dans une cuisine professionnelle, que Jos va carreler à la BouwSchool Breda. Cela nous a permis de nous entretenir avec Stijn, le contremaître. "Breda Bouw collabore régulièrement avec Jos van der Steen", explique-t-il. "Il s'agit de carreleurs très expérimentés et leur façon de travailler nous convient bien. C'est aussi le cas maintenant qu'ils utilisent 750 Multicol, la colle spécialement destinée aux grands



formats. Si Jos opte pour celle-ci, nous savons que tout ira bien. Nous sommes principalement actifs en construction non résidentielle, et réalisons notamment de nombreuses écoles. Ce projet à Made est plutôt particulier pour nous parce que nous l'avons développé entièrement nous-mêmes. Jos étant surtout actif en construction résidentielle, il constituait donc, aux yeux de Breda Bouw, un choix logique pour ce projet."

## Détail critique

Lorsque nous avons demandé à Jos et André s'il avait fallu surmonter des obstacles techniques sur ce projet, André a mentionné la finition de la paroi intérieure du mur creux. "Lorsque vous voulez placer une cellule de douche contre une paroi intérieure de mur creux, cela crée un détail critique en termes de physique du bâtiment. La structure de la paroi du mur creux, avec une membrane étanche à la vapeur derrière la finition au moyen de panneaux Fermacell, a nécessité un prétraitement supplémentaire avant de carreler, afin d'éviter les contraintes dues au transport de vapeur ou à l'humidité résiduelle. Diverses options sont ici possibles. J'ai conseillé d'utiliser un panneau de polystyrène, après quoi vous pouvez carreler sans aucun problème car ce matériau est insensible à l'humidité."

## Soirée de fin d'été

Il était ensuite temps de passer à notre seconde visite: chez BMN à Tilburg, l'endroit où tout a commencé pour 750 Multicol. Toute la délégation présente à Made, à l'exception du contremaître Stijn, a rejoint Frank van Rooij, consultant en carrelage et commercial du showroom de cette succursale du négoce en matériaux BMN. Il nous a proposé des

pains-saucisse traditionnels du Brabant. Très vite, nous avons alors parlé de l'annuelle 'soirée de fin d'été' de BMN Tilburg, entre-temps devenue un événement incontournable pour le secteur de la construction à Tilburg et dans ses environs. "C'est un événement très fréquenté", affirme Frank, "qui marie business, techniques et détente. Une bonne occasion pour parler avec nos clients et nos relations, mais aussi pour leur permettre d'échanger entre eux, évidemment." Ruud Vaessen: "Bref, une excellente scène pour attirer l'attention sur notre colle à carrelage 750 Multicol récemment lancée. BMN Tilburg disposait déjà d'une large gamme de produits Eurocol, que vient joliment compléter 750 Multicol. Lors de cette soirée, j'avais également parlé à Jos et il avait envie de tester cette nouvelle colle." Jos: "Je lui ai dit: filez-moi quelques sacs et on verra bien!"

## Et qu'est-ce que cela a donné?

"Mes hommes en sont très contents", poursuit Jos. "Et c'est finalement ce qui pèse le plus lourd dans la balance, car vous pouvez faire de vos pieds et de vos mains, si une colle ne leur dit rien, ils ne l'utiliseront pas. 750 Multicol s'enduit de façon très flexible et légère, tout en offrant une adhérence initiale élevée et un excellent pouvoir d'adhérence. Précisément ce que l'on recherche pour poser des carreaux grands formats au mur, car ceux-ci deviennent toujours plus grands et plus lourds. Mais cette colle fonctionne si bien que nous l'utilisons également pour les carreaux de sol. En fait, je ne m'attendais pas vraiment à autre chose. Je travaille avec Eurocol depuis 1988, lorsque je me suis mis à mon compte après mon retour de Sint Maarten. J'avais alors commencé avec la colle en pâte

universelle 2000 Bouwpasta. Mais j'avais déjà eu de bonnes expériences avec cette marque auparavant. Ce sont d'excellents produits, soutenus par de véritables experts."

## Colle plus polyvalente

Frank nous a ensuite emmenés jeter un œil aux entrepôts, parmi les rayonnages de petits et grands produits. Ancien carreleur, il sait de quoi il parle et peut conseiller ses clients à merveille. "Notre clientèle est principalement constituée de professionnels, mais parfois, des entrepreneurs nous envoient aussi leurs clients pour venir choisir leurs carrelages. Carreleur moi-même, j'ai toujours été très satisfait des produits Eurocol, comme Majocol, 2000 Bouwpasta, etc. Lorsque Ruud m'a suggéré d'inclure 750 Multicol, je n'ai donc pas hésité un seul instant." "Tu as bien fait", affirme Jos, "car, pour nous, 750 Multicol est une colle encore plus polyvalente. Ceux qui avaient l'habitude de voir chez nous des palettes de 709, verront bientôt des palettes de 750..."

**eurocol**

**Forbo Eurocol Nederland B.V.**  
Industrieweg 1-2  
1521 NA Wormerveer  
Nederland

+31 75 627 16 00  
www.forbo.com/eurocol/nl



# 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](http://www.eurocol.nl)  
Conseils techniques +31 (0)75 627 16 30

ARTICLE JURIDIQUE

# Accident lors d'une journée portes ouvertes : que faire ?

Vous organisez une ou plusieurs journées portes ouvertes pour mettre en avant votre magasin/entreprise. Mais un accident survient lors de l'événement et un visiteur se blesse. Ce visiteur estime que vous êtes responsable du préjudice qu'il a subi. Peut-il se retourner contre vous ? Comment le tribunal considère-t-il un tel incident dans la pratique ?

Texte: Solange Tastenoye

## Le point de départ : la "responsabilité pour faute"

Dans un tel cas, il est nécessaire d'examiner les dispositions juridiques applicables dans notre législation. Les articles 1382 et suivants de notre ancien Code Civil stipulent en effet que tout fait quelconque de l'Homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé, à le réparer. De plus, chacun est responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence.

En résumé, cela signifie que la personne qui cause un dommage à autrui par sa faute ou sa négligence devra réparer ce dommage.

## Un exemple pratique ? Les circonstances de l'accident

Omer, directeur de son entreprise, organise des journées portes ouvertes dans ses infrastructures. L'événement se déroule au rez-de-chaussée et à l'étage. L'accès à ce dernier se fait évidemment par un escalier, mais celui-ci n'avait pas de rampe et était constitué de simples marches en béton sans revêtement. Durant les journées portes ouvertes, un des visiteurs, Victor, est tombé de cet escalier et s'est fracturé plusieurs côtes. Victor estime qu'Omer est responsable de l'accident, étant donné l'absence de rampe et les marches trop hautes et trop étroites.

Il s'appuie pour cela sur les articles 1382 et 1384 de notre ancien Code Civil. L'article 1384 de l'ancien Code Civil stipule qu'on est responsable non seulement du dommage que l'on cause par son propre fait, mais encore de celui qui est causé par le fait des personnes dont on doit répondre, ou des choses que l'on a sous sa garde (dans ce cas, l'escalier). D'après Victor, Omer est le "gardien" d'un escalier "défectueux" et le chef d'entreprise doit donc être tenu responsable du préjudice qu'il a subi.

Omer estime que l'escalier n'a aucun problème et que Victor est responsable de sa propre chute. Les deux protagonistes ne parvenant pas à un accord, Victor a finalement porté l'affaire devant le tribunal.

## Quelle est la décision du tribunal ?

Le tribunal estime que cet escalier doit être comparé à un escalier similaire, c'est-à-dire un escalier dans un bâtiment commercial avec étage et où l'escalier était encore en béton et n'avait pas de rampe. Le tribunal estime que dans ce cas, l'escalier ne peut pas être comparé à un escalier entièrement parachevé dans une habitation, par exemple.

Le tribunal trouve anormal que l'escalier d'un showroom ne soit pas équipé d'un revêtement complet et/ou de rampe. Cependant, il note sur les photographies qu'il y avait un mur des deux côtés de l'escalier, ce qui pourrait être considéré comme une sorte de rampe.

Le tribunal décide par conséquent que l'escalier n'est pas "défectueux". L'escalier ne présente aucune caractéristique anormale ayant causé un préjudice à Victor. Le tribunal rejette donc l'application de l'article 1384 du Code Civil.

Néanmoins, le tribunal décide de vérifier si les articles 1382 et 1383 du Code civil pourraient éventuellement s'appliquer au cas de Victor (voir ci-dessus). Pour faire valoir ces articles Victor doit toutefois démontrer qu'Omer a commis une faute ou qu'il a fait preuve de négligence ou d'imprudence. Les circonstances montrent que les murs situés de part et d'autre de l'escalier doivent être considérés comme une rampe et qu'il est donc inexact d'affirmer qu'il n'y avait aucune rampe.

Le tribunal argue donc que si Victor estimait que l'escalier menant à l'étage n'était pas sûr, il n'aurait pas dû l'emprunter. Lors d'une

journée portes ouvertes dans une entreprise, la décision d'emprunter ou non un tel escalier sans rampe appartient à chaque visiteur, selon son appréciation. Là encore, le tribunal estime qu'Omer n'a commis aucune faute ayant causé un préjudice à Victor. La réclamation de Victor sur base de l'article 1382 du Code Civil est donc également rejetée par le tribunal.

**Conclusion :** Victor n'a donc pas obtenu gain de cause et devra supporter lui-même ses frais. Le tribunal a estimé que le chef d'entreprise n'a rien à se reprocher et ne peut être tenu responsable des dommages subis par Victor.



# Essais pour la pierre naturelle : résistance mécanique

Dans notre rubrique 'La pierre naturelle à l'honneur', nous abordons la géologie des grands groupes de roches. Mais quelles sont les propriétés des roches et comment celles-ci sont-elles déterminées? Cette fois, nous passerons en revue plusieurs essais pour la pierre naturelle..

Texte & photos: Tim De Cock

## Contrôle de la qualité

La résistance mécanique de la pierre naturelle constitue une des propriétés de base déclarées dans les fiches techniques. Généralement, il s'agira de la résistance à la compression. Mais la résistance à la flexion, la résistance en traction par fendage et la résistance à la rupture au niveau d'un trou de cheville sont également pertinentes. La résistance est l'un des indicateurs les plus évidents de la qualité de la pierre naturelle. Au moyen d'un échantillon, il sera possible de vérifier à intervalles réguliers si la pierre livrée répond aux propriétés définies dans la fiche technique. À côté de cela, connaître la résistance sera aussi déterminant pour les applications possibles en cas de contrainte structurelle, par exemple pour les structures porteuses, en cas de charges de vent sur les panneaux de façade ou pour les planchers. Pour chaque application, une marge de sécurité sera appliquée en plus des exigences.

## Types de résistance

La résistance à la compression est une mesure de la pression maximale que la pierre naturelle peut supporter avant de céder ou, en d'autres termes, une mesure de la charge que la pierre naturelle peut supporter dans une structure. La résistance à la compression se mesure en appliquant une contrainte sur deux faces d'extrémité parallèles. Pour calculer la résistance, on prendra alors la contrainte maximale, la charge par unité de surface, avant l'apparition de la rupture. Celle-ci s'exprime en Newtons par mm<sup>2</sup> ou MPa. Pour ce faire seront généralement utilisés des cylindres ou des cubes typiquement équidimensionnels d'un diamètre ou d'une arête de 50 ou 70 mm. En mécanique des roches cependant, on optera pour un rapport longueur/diamètre de deux au lieu d'un, comme c'est le cas pour le négoce de pierre naturelle. Cela se traduira par une résistance à la compression légèrement inférieure.

La résistance à la flexion est une mesure de la contrainte de flexion maximale que la pierre naturelle peut supporter avant de céder. Cette mesure est pertinente pour les portées, comme les linteaux ou les planchers flottants. À l'instar

de la résistance à la compression, elle s'exprime en Newtons par mm<sup>2</sup> ou MPa. La résistance à la flexion se mesure généralement sur des prismes d'une longueur d'arête de 50 mm en section transversale et d'une longueur de 300 mm. Ces prismes sont soutenus à leurs extrémités, tandis qu'ils sont soumis à des contraintes centrales progressives. La charge maximale pour la rupture s'utilise alors pour calculer la résistance à la flexion.

Enfin, la résistance en traction par fendage et la résistance à la rupture d'un trou de cheville forment également des propriétés pertinentes. La résistance en traction par fendage s'avère particulièrement pertinente pour les tensions internes, dues par exemple à la cristallisation de la glace ou du sel. Elle se mesure généralement de manière indirecte, au moyen de l'essai dit brésilien, en exerçant une contrainte de compression sur l'enveloppe d'un cylindre. La résistance à la rupture d'un trou de cheville revêt quant à elle de l'importance pour la suspension des panneaux de façade. Elle se mesure en appliquant une force de compression sur les chevilles. Dans ce cas, la résistance mesurée dépendra du composant le plus faible de l'ensemble, c'est-à-dire la résistance à la flexion de la cheville, la résistance de l'ancre chimique ou du mortier et la résistance de la pierre.

## Cause de la résistance et variation

La pierre naturelle présente la résistance la plus élevée aux contraintes de compression. En règle générale, on peut affirmer que la résistance à la compression sera environ 10 à 20 fois supérieure à la résistance à la flexion ainsi qu'à la résistance en traction par fendage. Malgré cela, la résistance réelle peut varier énormément entre et même au sein de différents types de roches. Les roches magmatiques et métamorphiques présenteront généralement les résistances mécaniques les plus élevées. Pour le granit par exemple, des résistances à la compression supérieures à 100 MPa seront très courantes. La

plupart des calcaires, en revanche, auront tendance à afficher des résistances à la compression inférieures à 100 MPa, voire même inférieures à 10 MPa pour certains. La résistance peut donc fortement varier. Cette variation dépendra de la texture, de la porosité et de la minéralogie de la roche, et donc de l'histoire de sa formation. Les grains ou cristaux fortement liés, comme dans le cas du granit ou du marbre par exemple, entraîneront à une résistance plus élevée. La porosité, en revanche, donnera des résistances plus faibles, car les grains à hauteur des pores ne pourront pas se retenir les uns les autres. Les fissures et défauts pouvant survenir dans la couche de roche, ou consécutifs à la méthode d'extraction, se traduiront également par des résistances plus faibles. Même la teneur en eau revêt de l'importance. Les essais s'effectueront généralement dans des conditions sèches, sauf en génie hydraulique. Mais dans des conditions humides, la résistance interne diminuera, de telle sorte que la résistance globale sera également inférieure.



# INSPECT

[www.inspect.rocks](http://www.inspect.rocks)

[info@inspect.rocks](mailto:info@inspect.rocks)

+32 (0)493 16 97 29



## Voor onderzoek van NATUURSTEEN BAKSTEEN en MORTEL

- Materiaalidentificatie;
- Microscopisch onderzoek;
- Vocht- en zoutanalyses;
- In-situ testen en proefbehandelingen zoals verhardingsonderzoek met DRMS;
- Karakteriseringsproeven;
- Prestatieproeven;
- Duurzaamheidsproeven.



## 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

ARTICLE JURIDIQUE

# Vous êtes entrepreneur et vous avez été “trompé” lors d’un achat : que faire ?

Si vous êtes entrepreneur, vous êtes évidemment amené à acheter des biens et des matériaux pour le fonctionnement de votre société. Si ces achats remplissent leur fonction comme prévu, c’est parfait, mais malheureusement, ce n’est pas toujours le cas. Que faire si vous constatez que votre nouveau matériel ne fonctionne pas correctement ? Avez-vous un moyen de défense contre le vendeur ? Que dit la législation en la matière ? Quelle est la meilleure tactique dans ce cas ?

Texte: Solange Tastenoye



tendance à chercher à n’offrir aucune garantie ou le moins de garantie possible, contrairement à l’acheteur, qui a tout intérêt à réclamer une garantie.

### Bénéficiez-vous d’une garantie ?

Dès que vous procédez à l’achat d’un bien, il est important de vous renseigner directement sur la garantie offerte par le vendeur. Notre législation prévoit une “garantie légale”, donnant droit à une garantie de deux ans à tout acheteur particulier.

Mais... il faut être prudent avec cette garantie légale. Selon les dispositions légales applicables, les ventes effectuées par un vendeur professionnel à un consommateur bénéficient d’une “protection” supplémentaire (loi sur la vente aux consommateurs). Cette loi stipule qu’un bien livré par le vendeur à un consommateur doit être “conforme” à ce que l’acheteur et le vendeur ont convenu mutuellement. Cela signifie que le bien que vous avez acheté est réputé “conforme” à ce que vous, l’acheteur, avez convenu avec le vendeur, et que ce bien acheté correspond bien à la description donnée par le vendeur.

La période de cette “garantie légale” est de deux ans pour les biens neufs. En outre, le consommateur a le droit d’exiger du vendeur une remise appropriée, une réparation, un remplacement ou la résiliation du contrat de vente, si le bien qu’il a acheté n’est pas conforme à ses attentes en tant qu’acheteur.

### MAIS... Attention...

Pour que cette garantie légale soit applicable, le bien acheté doit être utilisé à des fins privées et c’est là une notion importante. Si la transaction se

fait auprès d’un vendeur professionnel par un acheteur qui souhaite utiliser les biens à titre professionnel, la garantie légale ne s’applique pas ! Elle ne s’applique pas non plus aux ventes entre particuliers !

Ce qui veut dire que si vous achetez, par exemple, une nouvelle machine pour votre entreprise, la garantie légale ne fonctionne pas. Mais si vous achetez un nouveau salon pour votre habitation privée, cette disposition légale est bel et bien valable.

### Qu’en est-il des garanties entre entrepreneurs ?

En tant qu’entrepreneur, vous n’êtes pas un “consommateur” ordinaire. La garantie légale susmentionnée ne s’applique donc pas aux achats réalisés pour votre entreprise. Mais lors des achats entre entrepreneurs, le fournisseur est également tenu de livrer un bien correspondant aux attentes de l’acheteur. L’acheteur a donc tout intérêt à vérifier la garantie offerte par le vendeur avant d’accepter la transaction. Et s’il y en a une, en quoi elle consiste précisément. Une machine ou tout autre élément qui tombe en panne devra être réparé ou remplacé. Pour déterminer qui devra couvrir les frais, il faut examiner ce qui a été convenu entre le vendeur et l’acheteur au niveau de la garantie.

### Y a-t-il une période définie ?

Entre entrepreneurs, notre législation ne prévoit pas de délai de garantie. Le fournisseur aura donc

Pour déterminer s’il existe une garantie, il faut examiner le contrat signé au moment de la vente. Lors d’une transaction entre entrepreneurs, la garantie est convenue par les deux parties et fait généralement l’objet de clauses sur le bon de commande ou au dos de la facture. Celles-ci peuvent indiquer la durée de la garantie et la marche à suivre par l’acheteur en cas de défaillance pendant cette période.

### “Erreur” lors de l’achat

Notre législation prévoit également la possibilité d’invoquer une “erreur” lorsque le bien ne correspond pas aux attentes de l’acheteur.

Ce qui ne veut pas dire que si l’acheteur n’est pas satisfait du bien, cela lui permet d’obtenir directement l’annulation de la vente. Pour que la vente soit annulée au motif d’une “erreur”, plusieurs conditions doivent être réunies. Par exemple, l’erreur doit porter sur la substance de la chose. Une petite erreur ne suffit pas.

Ensuite, l’erreur doit être excusable. Cela signifie l’acheteur doit s’être comporté en personne raisonnable et avoir fait preuve de suffisamment de prudence avant de donner son consentement. Une personne qui ne prend pas un délai de réflexion raisonnable et accepte immédiatement l’achat doit en assumer les conséquences. L’acheteur ne peut pas s’être montré négligent. En pratique, c’est le juge qui décidera si il y a bien eu erreur lors de la vente.





### La solution professionnelle

EUROSIL B.V. • B-2640 Mortsel • Tel. 0032(0)3 366 39 09

[www.lithofin.be](http://www.lithofin.be)

ACTUA

## Guide pour carreleurs et marbriers

En tant que carreleur ou marbrier professionnel, vous maîtrisez l'art de votre métier comme nul autre. Cependant, il vous arrive parfois d'être confronté à des défis à première vue difficiles à relever. Parce que la cause n'est pas directement évidente, par exemple, ou tout simplement parce que vous préférez d'abord demander l'avis d'un expert. C'est pourquoi Buildwise a élaboré un guide pratique à destination des carreleurs et marbriers.

### Guide pour les professionnels

Le guide intitulé 'Conseils pratiques pour carreleurs et marbriers professionnels' vous explique tout ce que vous devez savoir:

- Préparation du chantier: posez les bonnes questions aux clients et aux autres professionnels sur le chantier, faites le meilleur choix au niveau des matériaux et découvrez comment établir rapidement et facilement un devis correct.
- Inspection du support: à quelles exigences le support doit-il répondre, et que faire si celui-ci n'est pas conforme?
- Exécution: en tant que professionnel, pas besoin de vous expliquer comment procéder.

Quelques doutes subsistent tout de même? Les experts vous donnent des conseils pour une exécution impeccable.

- Évaluation et réception: comment porter un regard critique sur votre travail et quelles sont les tolérances en vigueur?

### Checklist intelligente

À la fin du guide, vous trouverez une checklist que vous pourrez imprimer. Pratique à emporter sur chantier, tant lors de la première visite (pour la préparation du devis) qu'à l'entame des travaux (pour l'inspection du support).

Pour télécharger le guide, consultez [buildwise.be](http://buildwise.be)



ACTUA CEVISAMA 2024

## Cevisama 2024 enregistre une augmentation de 23% des inscriptions de visiteurs

Cevisama 2024, qui s'est tenue du 26 février au 1er mars à la Feria Valencia, a célébré son 40e anniversaire avec un grand succès et une forte participation des industries de la céramique et de la salle de bains. Cette année, l'événement a enregistré une augmentation de 23 % des inscriptions par rapport à l'année précédente, attirant un public international diversifié provenant de régions telles que l'Europe, l'Amérique du Nord et le Moyen-Orient.



Les moments forts de l'événement comprenaient le Forum d'Architecture et le New Architectonics Forum, qui se concentraient sur les nouvelles tendances en architecture et sur la construction durable. Ces forums ont présenté des conférenciers éminents et des discussions sur des sujets tels que la durabilité, l'industrialisation et la transformation numérique dans l'industrie de la céramique. Les Alfa de Oro Awards et les CevisamaLAB Awards pour les jeunes talents étaient également des événements clés, célébrant l'innovation et l'excellence au sein de l'industrie.

Parmi les expositions remarquables figuraient le stand de Roca, qui a remporté la deuxième place pour le Meilleur Design Intérieur, présentant un nouveau concept architectural inspiré par l'esthétique japonaise. APE Grupo a également

reçu une mention spéciale pour leur design de stand innovant et spacieux, mettant en avant leurs dernières innovations en matière de salle de bains et de céramique.

En somme, Cevisama 2024 a réussi à combiner un riche programme d'activités, des forums animés par des experts et des expositions innovantes, consolidant ainsi sa position comme une foire commerciale internationale de premier plan dans le secteur de la céramique.

La prochaine édition de Cevisama aura lieu du 24 au 28 février 2025 à la Feria Valencia, en Espagne.



### DÉSORMAIS, VOUS POUVEZ ÉGALEMENT CHOISIR DE VIVRE SANS IMPACT\* SUR LE CHANGEMENT CLIMATIQUE.

Lors de l'installation de carrelage en céramique, choisissez des colles et mortiers de jointement avec des émissions résiduelles de CO<sub>2</sub> entièrement compensées par des projets d'énergie renouvelable et de reforestation. Une décision juste pour les nouvelles constructions et les projets de rénovation de plus en plus durables en mettant l'accent sur le bien-être de l'environnement, de la planète et des générations futures. **Zéro impact sur le climat, toute la qualité de Mapei.**



EVERYTHING'S OK WITH MAPEI  
en savoir plus sur [mapei.be](http://mapei.be)



# Partenaires du secteur



Scannez le code QR et téléchargez le kit média 2024

## STONE

Stone Olsene  
Grote Steenweg 13  
9870 Zulte (Olsene)  
België

+32 9 388 91 11  
info@stone.be  
www.stone.be

## SOLIDOR

SOLIDOR  
Kouterstraat 11 B  
8560 Wevelgem  
België

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

## COSENTINO

Cosentino  
Kloosterstraat 96  
2000 Antwerpen  
België

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

## Levelit

Levelit  
Baeckelmansstraat 131 A-0001  
2830 Tisselt  
België

+32 3 886 34 43  
info@levelit.eu  
www.levelit.be

## LITOKOL

Litokol S.p.A.  
Via Giovanni Falcone, 13/1  
42048 Rubiera (RE)  
Italië

+39 0522 622811  
info@litokol.it  
www.litokol.it

## dermul

Dermul  
Moortelstraat 5  
9160 Lokeren  
België

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



Rubi Benelux bv  
Weidehek 70  
4824 AS Breda  
Nederland

+31 76 572 9200  
rubibenelux@rubi.com  
www.rubi.com/nl

## TAU

TAU Cerámica  
Carrer del Toll 18  
12200 Onda, Castellón  
Spanje

+34 964 65 54 84  
tau@tauceramica.com  
www.tauceramica.com



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

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



Weber Belgium  
Oostvaardtdijk 10  
1850 Grimbergen  
België

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



RG Tegel  
Liersebaan 206  
2240 Massenhoven  
België

+32 3 485 50 35  
info@rgtegel.be  
www.rgtegel.be

## EUROSIL

Eurosil bv - Lithofin Benelux  
Heirbaan 50  
2640 Mortsel  
België

+32 3 366 39 09  
info@eurosil.be  
www.eurosil.be



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

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



Schlüter Systems - Benelux bureau  
Schotelven 28  
2370 Arendonk  
België

+32 14 44 30 80  
benelux@schluter.de  
bekotec-therm.nl



Storax Belgium  
Bannerlaan 83 Unit B 2280  
Grobbendonk  
België

+32 14 71 35 82  
storax@storax.be  
www.storax.be



Brachot  
E3-laan 86  
9800 Deinze  
België

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



Valipac - departement Clean Site System  
Koningin Astridlaan 59 A bus 11  
1780 Wommel  
België

+32 2 456 83 10  
info@cleansitesystem.be  
www.cleansitesystem.be

## eurocol

Forbo Eurocol Nederland B.V.  
Industrieweg 1-2  
1521 NA Wormerveer  
Nederland

+31 75 627 16 00  
www.forbo.com/eurocol/nl



GMM S.p.A.  
Via Nuova, 155  
28883 Gravelona Toce (VB)  
Italië

+39 0323 864381  
gmm@gmm.it  
www.gmm.it



Sika  
Venecoweg 37  
9810 Nazareth  
België

+32 9 381 65 00  
info@be.sika.com  
bel.sika.com



Galinier Abrasifs  
10 Rue Corps franc du Sidobre B.P. 90033  
81210 Lacrouzette  
Frankrijk

+33 5 63 50 67 03  
abrasifs.galinier@abrasifs-galinier.fr  
outils-granit.com



Tegelcenter Vanhulle  
Karreweg 54  
9870 Zulte  
België

+32 9 242 91 70  
info@tegelcenter-vanhulle.be  
www.tegelcenter-vanhulle.be



DG Decoupes  
Rue Saint-Donat 37  
5640 Mettet  
België

+32 71 74 49 82  
info@dg-decoupes.be  
www.dg-decoupes.be



Bagnara  
Via Madonna del Riposo 34  
39057 Appiano  
Italië

+39 471 66 21 09  
info@bagnara.net  
www.bagnara.net

# Partenaires du secteur



**Resato Waterjet Technology**  
Duitslandlaan 1  
9403 DL Assen  
Nederland

+31 612816313  
raymondwennink@resato-waterjet.com  
resato-waterjet.com



**OMAG SpA**  
Via Stezzano 31  
24050 Zanica (BG)  
Italie

+39 035 670070  
info@omagspa.it  
www.omagspa.it



**TERATO**  
steengoed, natuurlijk  
Vaartstraat 79  
2235 Hulshout  
België

+32 (0)15 23 09 89  
info@terato.be  
www.terato.be



**Viekmachines**  
Gotevlietstraat 20  
8000 Brugge  
België

+32 (0) 50 72 05 87  
info@viek-machines.com  
www.viek-machines.com



**THIBAUT S.A.S**  
Avenue de Bischwiller  
14508 VIRE Cedex  
Frankrijk

+33(0)2 31 66 68 00  
thibaut@thibaut.fr  
www.thibaut.fr



**Dumoumat bv / Philip Dumoulin**  
Beversesteenweg 151  
8800 Roeselare  
België

+32 (0)51 24 20 09  
info@phd.be  
www.phd.be



**RAKO - LASSELSBERGER, s.r.o.**  
P.O. Box 240  
1130 AE Volendam  
Nederland

+31 299 323250  
cornelis.bootsman@lasselsberger.com  
www.rako.cz



**G.M.T. bvba**  
Nieuwe Pontstraat 11  
9600 Ronse  
België

+32 (0)55 38 99 99  
info@gmtbvba.be  
www.gmtbvba.be



**Donatoni Macchine Srl**  
Via Napoleone, 14 - 37015  
Sant'Ambrogio di Valpolicella  
Italie

+39 045 686 25 48  
info@donatonimacchine.eu  
www.donatonigroup.com

## Aussi devenir partenaire?

Envie de communiquer sur un projet? De lancer un nouveau produit? De trouver des prospects ciblés? Profilez votre entreprise dans Polycaro, la source d'information la plus consultée pour le secteur de la pierre naturelle, les matériaux composites et la céramique



Prenez contact par [simon@oola.be](mailto:simon@oola.be)  
ou appelez-nous sur le +32 50 250 170



Téléchargez  
le kit média 2024

# Galinier abrasifs



outils-granit.com

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

Fabricant.

Produit dans  
notre atelier.



# PRIMUS

## PRODUIRE SANS LIMITES

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

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



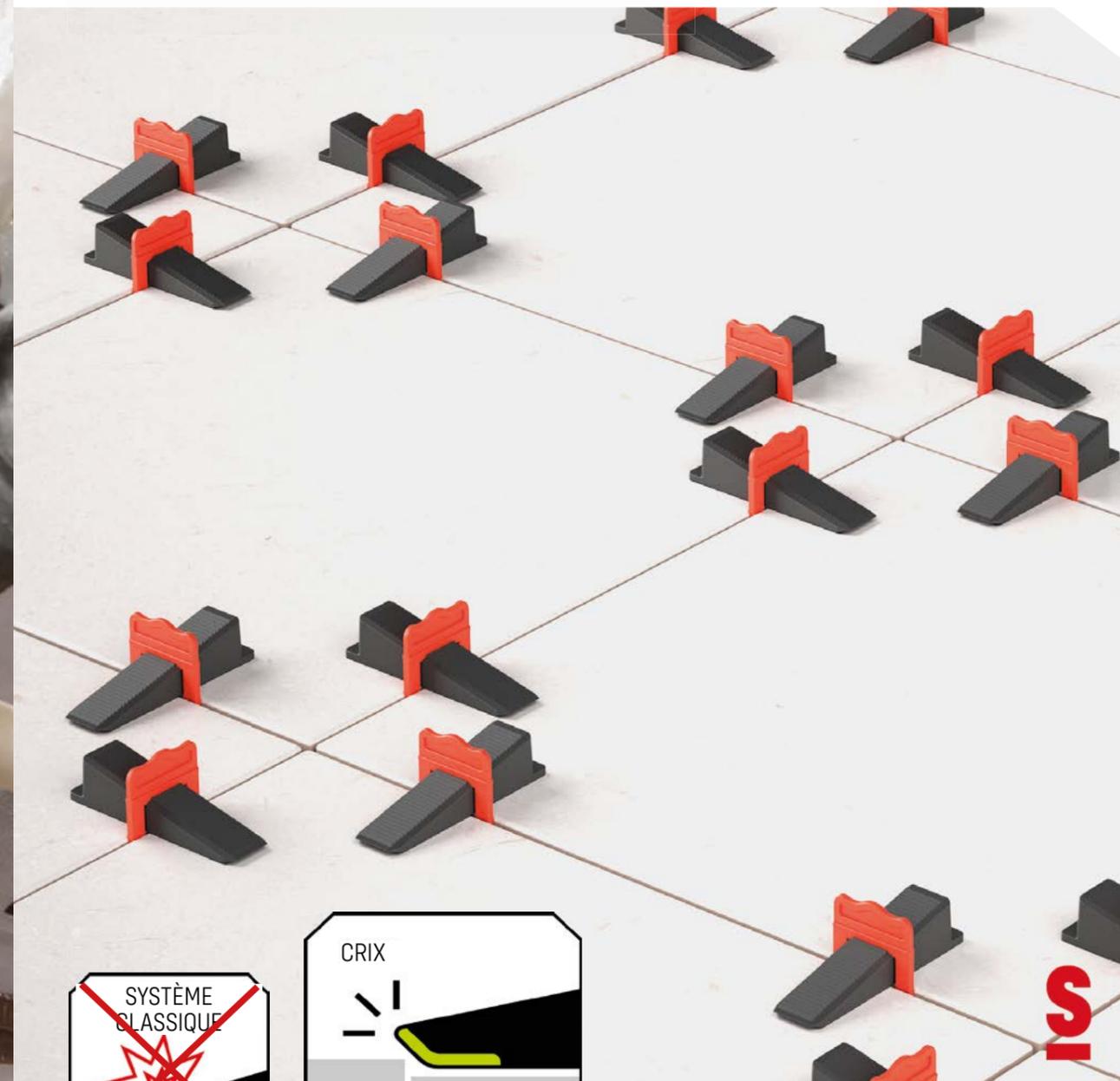
Primus 402

**Pieterman**   
GLAS- EN STEENTECHNIEK

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

**INTERMAC**

# CRIX<sup>®</sup>



## SYSTÈME DE NIVELLEMENT DES CARREAUX 2.0

Pour une installation rapide et facile



# Austral



**TAU** A CLASSY  
APPROACH TO  
PROGRESS

La puissance et la délicatesse des pierres précieuses transférées dans l'Austral.

Un bijou fait d'éclats et de petits points de lumière qui parviennent à capturer toute la beauté du lieu, transmettant élégance, sophistication et avant-garde.

