

# Polycaro

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

Edition 90, juin 2025  
Bureau de dépôt: Gand X - P309201



## Interview

STONE fait ses adieux à une icône, son successeur brûle d'ambition

## Interview

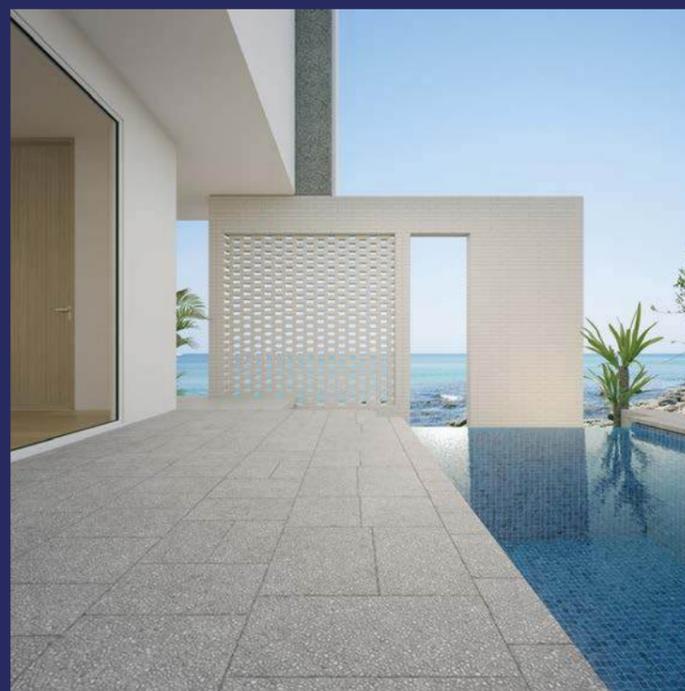
iSOX: Construire ou rénover une salle de bain ? Choisissez des matériaux écologiques !

## Événement

Découvrez Reno Summit 2026 : rénovation, restauration et réaffectation durables



# Chaque carreau compte.



## SOLUTION COMPLÈTE POUR LE CARRELAGE D'UN MUR OU D'UN SOL.

- ✓ Gamme complète et polyvalente
- ✓ Résultat durable et esthétique
- ✓ Confort thermique maximal
- ✓ Résultat final sans faille
- ✓ Garantie de 10 ans sur le projet

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



## Polycaro

**Une publication de**  
 OOLA bv  
 Nokeredorpstraat 55  
 9771 Kruisem (NOK)  
 +32 50 250 170  
 info@oola.be

**Rédacteur en chef**  
 Wim Vander Haegen

**Design**  
 OOLA bv

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

**Traduction**  
 Joalis bvba

**Imprimerie**  
 Perka nv  
 Industrielaan 12  
 9990 Maldegem  
 +32 50 716 071

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

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



## Technologie et durabilité

Comme tant d'autres secteurs de la construction, l'industrie de la pierre traverse elle aussi des changements radicaux, conséquence des avancées technologiques, des fluctuations de la demande sur le marché et des tendances économiques mondiales.

L'introduction de technologies avancées est en train de révolutionner l'industrie de la pierre, un secteur qui, historiquement, a toujours été étroitement lié au travail manuel, fonctionnant encore largement selon de méthodes traditionnelles. L'« ancien monde » vit actuellement une transformation fondamentale, portée, entre autres, par l'émergence de l'intelligence artificielle (IA). Dans l'industrie de la pierre aussi, l'IA exerce son influence à plusieurs niveaux, dont le plus visible est l'automatisation des processus de production. L'industrie utilise aujourd'hui des algorithmes avancés intégrés dans des robots et des machines, permettant de travailler la pierre (naturelle) avec une grande minutie. La taille, le polissage et la gravure, des tâches exigeant normalement énormément de temps et de travail, se font désormais plus rapidement et avec plus de précision. L'IA recourt à la reconnaissance d'image pour analyser la structure et la densité de la pierre. Sur base de ces données, la machine peut déterminer des lignes de coupe ultra précises, réduisant de ce fait le gaspillage et les coûts. Grâce à l'IA, les fabricants peuvent exploiter au maximum chaque fragment de pierre, garantissant ainsi une utilisation plus efficace des matières premières. Dans le contexte de la sensibilisation croissante à la problématique environnementale, l'IA joue en outre un rôle crucial en favorisant les pratiques durables. De plus en plus consciente des enjeux écologiques, l'industrie de la pierre privilégie davantage les pratiques durables et la réutilisation des matériaux. On observe même dans le secteur une tendance croissante à retirer d'anciennes pierres pour les recalibrer et les réinstaller, ou les concasser afin de les mélanger et en faire du terrazzo.

D'un point de vue technologique et écologique, cela peut sembler idyllique, mais malheureusement tout n'est pas rose au pays de la pierre. Les problèmes de transport et l'inflation, par exemple, ont encore un impact négatif par rapport à l'époque pré-coronavirus. Les délais de livraison des marchandises ont encore augmenté, de même que les prix, qui commencent à sérieusement s'envoler. Les conflits en Ukraine et au Moyen-Orient impactent eux aussi considérablement le secteur, faisant grimper les prix de l'énergie et allongeant les temps (et les coûts) de transport entre l'Asie et l'Europe. Sans oublier d'autres facteurs économiques mondiaux, comme les incertitudes entourant la politique commerciale et les fluctuations des droits de douane, qui se ressentent sur les prix tout au long de la chaîne d'approvisionnement.



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



Innovations.  
De la pratique pour la pratique.



f i schluetersystemsbenelux

Chez Schlüter-Systems, nous considérons l'innovation comme une réponse aux besoins de tous ceux qui travaillent chaque jour avec nos produits. Qu'il s'agisse de profilés bien pensés, de systèmes d'évacuation intelligents, de systèmes de chauffage efficaces ou d'aides à l'installation pratiques, les solutions de Schlüter-Systems sont le résultat d'une expérience pratique et garantissent le meilleur mélange de fonctionnalité, de précision, de design et de confort d'installation. [fr.schlueter.be](http://fr.schlueter.be)



De l'expérience de Mapei est née **UltraCare**, la ligne de produits professionnels pour le **nettoyage**, l'**entretien** et la **protection** des surfaces en céramique et en pierre naturelle. Un **système complet et efficace** pour entretenir les surfaces et préserver leur fonctionnalité dans le temps.



# Contenu

Année 25 - édition 90 - juin 2025



STONE fait ses adieux à une icône, son successeur brûle d'ambition 6



Restaurant Koumkan: un chef-d'œuvre de pierre naturelle et de design 15



Les axes déterminent la polyvalence et la complexité des scies à pont CNC 40



Découvrez Reno Summit 2026: l'événement de la rénovation, de la restauration et de la réaffectation durables 50

<p><b>6 Interview</b> STONE fait ses adieux à une icône, son successeur brûle d'ambition</p> <p><b>12 Projet</b> Opéra d'Oslo: un chef-d'œuvre d'harmonie architecturale en marbre</p> <p><b>15 Article</b> Restaurant Koumkan: un chef-d'œuvre de pierre naturelle et de design à l'hôtel Semiramis</p> <p><b>20 Projet</b> Ariostea &amp; Lindt Home of Chocolate: la céramique italienne rencontre le monde du chocolat</p> <p><b>25 Actua</b> RG Tegel s'associe à UTB</p> <p><b>26 Interview</b> Construire ou rénover une salle de bain? Choisissez des matériaux écologiques!</p> <p><b>31 Actua</b> Qualité invisible dans le bien-être de Thermen Berendonck</p>	<p><b>32 Article</b> Réalisation d'un escalier intérieur en pierre naturelle: la marche à suivre</p> <p><b>34 Article</b> Concevoir et réaliser un plan de travail de cuisine sans failles</p> <p><b>38 Article</b> Avantages et inconvénients des plans de travail en composite de quartz</p> <p><b>40 Article</b> Solutions complètes pour le carrelage de tout mur ou sol</p> <p><b>42 Article</b> Les axes déterminent la polyvalence et la complexité des scies à pont CNC</p> <p><b>46 Article</b> La bonne solution pour chaque application</p> <p><b>48 Actua</b> L'industrie et les partenaires de l'éducation s'associent pour renforcer les formations pratiques</p>	<p><b>51 Actua</b> Cersaie 2025 élargit le concept d'espace architectural</p> <p><b>52 Article</b> Découvrez Reno Summit 2026: l'événement de la rénovation, de la restauration et de la réaffectation durables</p> <p><b>54 Actua</b> Marmomac 2025: Le monde de la pierre naturelle se réunit à nouveau à Vérone</p> <p><b>56 Article</b> Système de terrasse modulaire qui s'adapte à toutes les situations et à tous les environnements</p> <p><b>58 Actua</b> Une procédure d'autorisation trop longue et trop complexe entraîne des pertes économiques</p>
---	---	--

# STONE fait ses adieux à une icône, son successeur brûle d'ambition

Lorsqu'une des entreprises les plus importantes du secteur annonce un changement dans sa structure de direction, cela soulève rapidement des questions. C'est le cas chez STONE, où le PDG Rinaldo Castelli passe le flambeau à Jeltsin Neckebroek après une longue et fructueuse carrière.

Texte : Wim Vander Haegen - Photos : oola media, STONE



Jeltsin est un jeune entrepreneur énergique qui a déjà fait ses armes dans la finance, mais qui n'avait pas vraiment d'affinités avec le secteur de la pierre. Jusqu'à présent, car le nouveau PDG et copropriétaire déborde de projets qu'il souhaite réaliser avec l'équipe expérimentée de STONE. Nous nous sommes entretenus avec l'ancien et le nouveau PDG, ainsi qu'avec le directeur des produits et du marketing, Kristof T'Sjoen. Il va sans dire que cette équipe est déterminée et qu'elle a une vision claire de la voie qu'elle veut emprunter.

La première question posée à nos interlocuteurs est de savoir pourquoi Rinaldo Castelli fait ses adieux à "son enfant" après presque 30 ans. "Pour répondre brièvement : l'âge commence à entrer en ligne de compte", dit Rinaldo en riant. "En outre, je n'ai pas d'enfants dans l'entreprise pour prendre la relève au sein de la famille. Ils ont choisi leur propre voie dans la vie professionnelle et je les soutiens à 100 %. J'ai atteint un âge où mon

horizon temporel n'est plus illimité. Dans le monde des affaires d'aujourd'hui, on ne peut plus se contenter de laisser les choses suivre leur cours. Il faut planifier, surtout quand on sait que beaucoup de choses changent dans notre secteur, aujourd'hui et à l'avenir. Lorsque j'ai rencontré les bonnes personnes, j'ai commencé à envisager mon départ de l'entreprise."

Par "bonnes personnes", on entend ici CIM Ventures, qui fait partie de la société d'investissement CIM Capital, ainsi que Jeltsin Neckebroek. "Je cherchais quelqu'un qui puisse développer ce qui existe aujourd'hui, car STONE est une entreprise saine qui se porte bien, même en ces temps de changements rapides. Je resterai en poste pendant un certain temps pour faciliter une transition en douceur, mais je suis convaincu que Jeltsin, avec l'équipe existante, poursuivra avec succès la philosophie de l'entreprise. Ils disposent de toutes les ressources nécessaires, y compris financières. C'est donc avec confiance que je prends congé."



© oola media

**D'une part, l'équipe de STONE reste à bord ; d'autre part, le nouveau PDG et le co-investisseur CIM Capital ne sont pas vraiment des noms connus dans le secteur. N'est-ce pas un inconvénient, Jeltsin ?**

"Bien que je sois un jeune trentenaire (rires), j'ai déjà pas mal d'expérience dans le monde des affaires, en particulier dans le domaine de la finance. Je suis également ingénieur civil de formation, le monde de la construction ne m'est donc pas étranger. J'ai tout de suite été très intéressé et mon intérêt n'a fait que croître après de nombreuses conversations avec Rinaldo. Il m'est rapidement apparu que je souhaitais vraiment poursuivre dans cette voie, mais que cela impliquait également un investissement. J'étais en mesure d'en assumer une partie, mais on ne peut pas porter seul une belle entreprise comme STONE. J'ai donc contacté CIM Capital et CIM Ventures qui, en tant que société de capital-investissement, a fait de la revitalisation et de la croissance des entreprises un de ses fers de lance. Ce ne sont pas seulement des capitaux puissants, mais aussi des personnes très sensées. Pour consolider ce projet et lui donner un avenir prometteur, il fallait des capitaux et nous les avons réunis ensemble."

**Vous ne vous contentez pas d'investir, vous assumez également le rôle de PDG ?**

Jeltsin : "C'est exact, mais je ne le fais pas seul. Je suis entouré de personnes extrêmement compétentes qui connaissent parfaitement l'entreprise, que ce soit en termes de marketing produit, de ventes ou de finances. C'est très important pour continuer à offrir un service de qualité à nos fournisseurs et à nos clients, mais aussi pour pouvoir croître. La croissance, en particulier dans le "monde de la pierre", signifie accumuler plus de capital et être capable de déployer plus de capital pour le



© oola media

recupérer sur une période de plusieurs mois ou parfois même de plusieurs années. J'ai une formation en gestion et en finance, Kristof s'occupe des produits, des ventes et du marketing. Mais ce n'est pas tout : avec Jurgen Nauwelaers à l'exportation et Marino Delmotte à la production, nous avons de véritables stars dans notre équipe. Je ne m'aventure donc pas seul en terrain inconnu, je suis bien entouré. Cela va-t-il me prendre beaucoup de temps ? Oui et ça me va très bien, j'ai n'ai plus de matelas depuis peu, je dors désormais sur du granit (rires)."

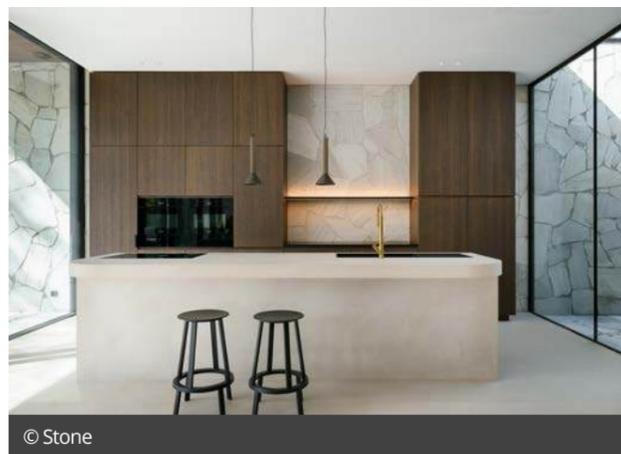
**On remarque une différence de stratégie, Rinaldo ?**

"C'est justement ce qui me plaît, depuis les premières discussions. L'équipe d'origine reste en place et le nouveau PDG apporte non seulement de l'argent frais, mais aussi des idées neuves. Cela signifie que l'expansion des réseaux autour des clients se poursuivra."

Jeltsin ajoute : "La combinaison d'investisseurs externes disposant de liquidités et de l'expérience de notre personnel contraste fortement avec ce qui se passe dans le secteur en termes de consolidation. Je fais ici référence à la dynamique du marché que nous observons en Belgique, où les entreprises qui voient non seulement leurs ventes, mais aussi leurs marges diminuer, procèdent à ce que l'on appelle un "buy and build". Dans ce cas, un plus un ne devient pas deux ou trois comme dans notre cas, mais seulement un et demi, parce qu'elles travaillent à court et moyen terme et doivent faire des économies considérables. Cette transaction se fait en fait sous forme d'actions. Les gens ne sont pas payés. Ils ne peuvent pas bénéficier d'une belle pension. Ils sont payés en "argent de Monopoly", pour ainsi dire. Dans les deux cas, il s'agit d'une histoire d'investissement, c'est vrai, mais il y a une nette différence de stratégie."



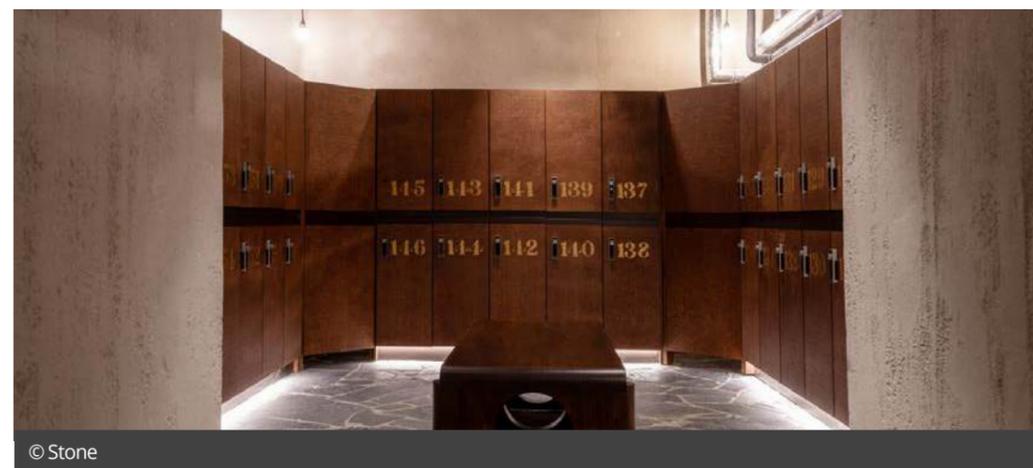
© Jonah Samyn



© Stone



© oola media - Rinaldo Castelli, Jeltsin Neckebroek et Kristof T'Sjoen (de g. à dr.)



© Stone



© Stone

## Nous savons tous que le marché est difficile aujourd'hui, quel est votre point de vue à ce sujet et comment STONE fait-il la différence ?

Jeltsin: "Si vous regardez nos projets, vous pouvez dire que nous allons plus loin, là où d'autres s'arrêtent. Lorsque d'autres décident qu'ils ne peuvent pas suivre parce qu'ils n'ont pas le savoir-faire ou les compétences, nous entrons en scène. Vous pouvez nous appeler les "forces spéciales" du secteur. Nous prenons en charge ce qui est trop difficile pour d'autres, en termes de projets, mais aussi en termes de personnalisation. Cela peut paraître présomptueux, nous le savons, mais les innombrables projets que nous avons déjà réalisés ont démontré à maintes reprises que nous réalisons effectivement des choses que d'autres ne peuvent pas faire."

## Comment se fait-il que STONE puisse faire cela et que d'autres ne le puissent pas ?

Kristof: "Cela tient à notre savoir-faire, mais aussi et surtout à notre gamme de produits unique. Nous prenons en charge des projets qui, en termes de taille et d'exclusivité, exigent différents produits, à la fois en pierre naturelle, en composite et en céramique. Des projets pour lesquels il existe une demande pour différents produits "assortis" provenant de différentes carrières, parfois très éloignées géographiquement. En

termes de connaissances, de suivi et d'expertise, c'est extrêmement difficile et c'est précisément là que nous pouvons tirer parti de notre énorme réseau. Il faut avoir de nombreuses relations, différents contrats et connaître beaucoup de monde pour pouvoir réunir tous ces produits différents. Et c'est précisément notre force commerciale. C'est notre mécanisme de défense, mais aussi notre force offensive. Nous pouvons proposer une combinaison de matériaux composites, de céramique et de pierre naturelle, provenant de fournisseurs de nombreuses carrières différentes, de notre propre marque, de notre label privé Stone, ... et ce, dans des quantités que d'autres ne peuvent pas atteindre."

## Cela tient également à votre passé, probablement ?

Rinaldo: "En effet, nos racines remontent à plus de 100 ans. En 1923, 1959 et 2006, la première pierre a été posée pour Bomarbre, Stone et Cerabos respectivement. En 2018, nous avons fusionné ces trois puissantes entreprises en une seule société bien établie : STONE. Le terrazzo, la pierre naturelle et la céramique sont trois matériaux et trois activités complémentaires au sein de STONE. En réunissant des entreprises leaders dans chacun de ces domaines, nous pouvons multiplier les croisements. Cela répond aussi à la façon de penser des architectes aujourd'hui. Ils ne pensent pas seulement en

termes de pierre naturelle ou de céramique. Ils recherchent un partenaire qui voit au-delà des frontières, et dans le domaine de la pierre, c'est exactement ce que fait STONE. Du "sur-mesure" plutôt qu'une simple solution de livraison et de transport", explique fièrement Rinaldo à propos du beau parcours déjà réalisé par STONE sous sa supervision.

Kristof le félicite. "Nous avons toujours essayé de fournir des solutions sur mesure à partir de nos propres forces, tant pour le marché des projets que pour la distribution. Ce faisant, nous respectons notre ADN, celui d'un fournisseur de solutions avec un portefeuille et une gamme de produits très étendus. Bien sûr, cela implique aussi une certaine complexité pour nous, car il faut connaître toutes les possibilités, en long, en large et en travers. Mais cela nous permet d'offrir une solution globale, indépendamment d'un matériau particulier. Cela nous donne un rayon d'action beaucoup plus large, nous permettant de développer des concepts qui répondent à la demande du marché, tant sur le plan technique qu'esthétique. Nous travaillons en étroite collaboration avec les architectes, les décorateurs d'intérieur et les clients que nous invitons à tester les matériaux. Pour nous, ils sont l'étalon le plus important pour savoir ce qui se passe aujourd'hui. Nous pouvons essayer de suivre les tendances, mais ce n'est l'objectif. STONE est une entité qui

préfère créer les tendances plutôt que de les suivre. Et nous pouvons le faire grâce à notre réseau d'architectes en Belgique et à l'étranger. Nous sommes les premiers à codiriger de telles choses. Parfois même avec une telle exclusivité qu'il n'existe pas encore de nom pour le nouveau concept, parce que nous voulons d'abord le tester avec notre réseau de personnes qui comprennent parfaitement le marché et le connaissent sur le bout des doigts. Pas seulement au niveau commercial mais aussi architectural."

## Architectes, promoteurs immobiliers, distribution... qui sont donc vos principaux clients, Kristof ?

Nous ne parlons pas en termes de "plus important". Chaque client mérite toute notre attention. Mais pour répondre à la question : nous avons en fait une double activité. STONE travaille à la fois de haut en bas et de bas en haut. Cela signifie que, d'une part, nous suivons l'architecte, l'architecte d'intérieur et tout le système en cascade du professionnel de la construction. Comme notre portefeuille de produits est extrêmement vaste et complexe, nous devons travailler de haut en bas pour le mettre sur le marché. Nous accordons donc beaucoup d'attention aux prescripteurs et aux clients pour que tous ces matériaux arrivent sur le marché. La majeure partie de notre portefeuille n'est pas distribuée ; elle est trop complexe et trop vaste pour cela. En revanche, à un moment

donné, nous normalisons des sélections de ce portefeuille ou nous les mettons à la disposition d'un public plus large. C'est là qu'intervient l'approche ascendante, où nous passons à la distribution. Nous nous appuyons sur un réseau relativement large de distributeurs qui voient la valeur ajoutée d'une collaboration avec STONE. L'un peut parfaitement mener à l'autre. Une sélection de matériaux standardisés dans la distribution peut servir de satellites pour des cas plus complexes. Les distributeurs peuvent venir ici avec leurs clients ou les recommander. Ils se rendent compte qu'ils ne peuvent pas présenter tout ce que nous faisons ici dans leur salle d'exposition. Ce n'est pas non plus nécessaire ni ce que l'on attend. S'ils sont confrontés à cette situation, ils peuvent faire appel à nous et nous nous faisons un plaisir de les aider."

## Bien que STONE soit également bien connu des consommateurs (finaux), le profil de STONE est toujours celui d'un acteur B2B ?

Kristof: "Le fait d'être connu par les clients de nos clients ne signifie pas que l'on ne peut pas communiquer en B2C. Même s'il s'agit en fin de compte d'une forme de communication limitée, car ce n'est pas là que se situe notre objectif principal. Auparavant, les gens devaient se rendre dans une belle résidence, un bel établissement Horeca, un centre de bien-être ou un hôtel pour

voir ce que STONE peut faire. Aujourd'hui, cela peut se faire "de chez soi", partout dans le monde, via les médias sociaux. Et bien sûr, ces personnes sont également les bienvenues ici, dans la salle d'exposition, pour découvrir le potentiel de nos solutions pour leur situation personnelle. Nous les encourageons même à venir. La salle d'exposition met l'accent sur le produit, car les gens aiment "toucher", pas seulement voir des photos. Vous ne trouverez pas non plus ici dix cuisines et vingt salles de bains, il s'agit uniquement du matériau lui-même, de son aspect, de son toucher et des couleurs possibles. Mais nous travaillons avec un réseau intermédiaire de professionnels pour réaliser des ventes et des projets. Il s'agit plutôt d'une communication B2C au sens large, afin de créer un effet d'attraction pour nos clients directs."

## Kristof, comment pourrions-nous décrire votre vision du marché actuel ?

"Comme nous l'avons déjà brièvement évoqué, ce n'est certainement pas un marché facile. J'ai commencé à travailler ici en 2008 et depuis lors, nous avons connu une succession de crises financières et autres. On peut subir cela passivement, mais ce n'est pas ce que représente STONE. Chaque crise offre des opportunités et des défis et nous sommes heureux de les relever. Pour chacun des matériaux que nous vendons, il existe des points sensibles spécifiques. Le monde de la

céramique est une industrie gigantesque avec un volume important à éliminer dans des délais très courts. Tout doit aller beaucoup trop vite, ce qui entraîne parfois une certaine confusion dans les relations avec les clients. De plus, dans ce secteur, nous avons le système de distribution classique avec toutes ces marques, avec beaucoup d'échelons intermédiaires, mais aussi avec beaucoup d'importations parallèles qui compliquent les choses. Comment gérer cela ? C'est à chacun d'en décider. Le terrazzo est très spécifique. Il s'agit plutôt d'un marché de niche, certainement de nos jours, mais nous connaissons tous les acteurs. STONE est de loin l'acteur le plus spécialisé. Ce qui est parfois difficile à trouver ailleurs, nous l'avons en interne car nous disposons d'un réseau mondial."

### Il est évident que vous êtes également confrontés à des casseurs de prix ?

Kristof: "C'est vrai, mais nous savons aussi que si on continue à compresser les prix, cela aura tôt ou tard une répercussion qualitative. Nous gérons cela à notre manière en continuant à nous concentrer sur une qualité et un service de haut niveau. Et puis il y a la pierre naturelle, dont le marché a énormément évolué ces dernières années. Les prix des conteneurs, par exemple, sont montés en flèche, ce qui signifie que les chaînes d'approvisionnement doivent être organisées différemment. Avant, STONE se concentrait sur des pays comme l'Inde, la Chine, le Vietnam et le Brésil. Nous avons dû réfléchir à la manière de nous approvisionner plus localement et de mieux contrôler les délais de mise sur le marché. Et comment nous concentrer éventuellement davantage sur certains matériaux où nous pouvons mieux contrôler ce type d'effet de stress. Pour chacun de ces matériaux, la complexité s'est accrue. Du côté des ventes, nous constatons que la distribution est particulièrement sous pression. Ce n'est pas seulement le cas pour les carreaux et la pierre naturelle, c'est le cas partout. Il faut donc examiner l'organisation du réseau de distribution et la façon de gérer cette situation."

### Comment STONE parvient-il à se frayer un chemin dans ce domaine ?

Kristof: "En se concentrant sur les dossiers pour lesquels notre gamme de produits unique et sa complexité apportent une valeur ajoutée. Et pour être honnête, cela ne suit pas toujours le système de distribution classique. Ce n'est pas une démarche de "box moving" classique. Nous avons trouvé nous-mêmes comment aborder ce type de dossiers le plus efficacement possible. Nous essayons de faire participer toute la chaîne, depuis les architectes et les clients jusqu'aux entrepreneurs généraux, en passant par les entrepreneurs exécutifs, dès le début. Si l'on compare avec la mode, nous optons pour le "couture" plutôt que pour le "prêt à porter" où les prix sont soumis à une forte pression. Notre gamme de produits bien pensée assure une diversification saine, ce qui nous rend moins sujets à ce que l'on appelle la dynamique du marché. C'est

aussi une question d'expérience. Et nous l'avons en interne, en particulier avec Rinaldo, qui est dans le métier depuis un peu plus longtemps (rires)."

"Cela nous permet d'évaluer de manière critique ce qui se passe autour de nous. Nous avons également toujours été prêts à nous adapter à des situations de marché changeantes, après une évaluation adéquate. Cette stratégie s'est avérée rentable. Dire que le marché est difficile n'est pas vrai. Le marché est simplement en train de changer. Aujourd'hui, le volume le plus important passe du B2C au B2B et vous ne pouvez qu'essayer de prendre plus de volume dans ce paysage qui se rétrécit et la plupart des acteurs le font en jouant sur les prix. Nous n'avons pas besoin de ce changement car nous avons une longue expérience du B2B. Pour nous, la situation du marché n'est pas un problème, mais plutôt une opportunité d'aller plus loin. La dernière recrue de notre salle d'exposition en est un bon exemple. Beaucoup d'autres entreprises engageraient probablement un vendeur ou une vendeuse

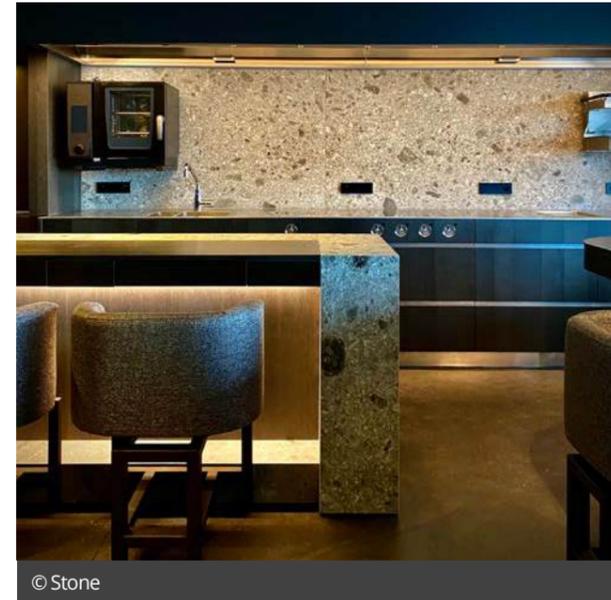


© Stone

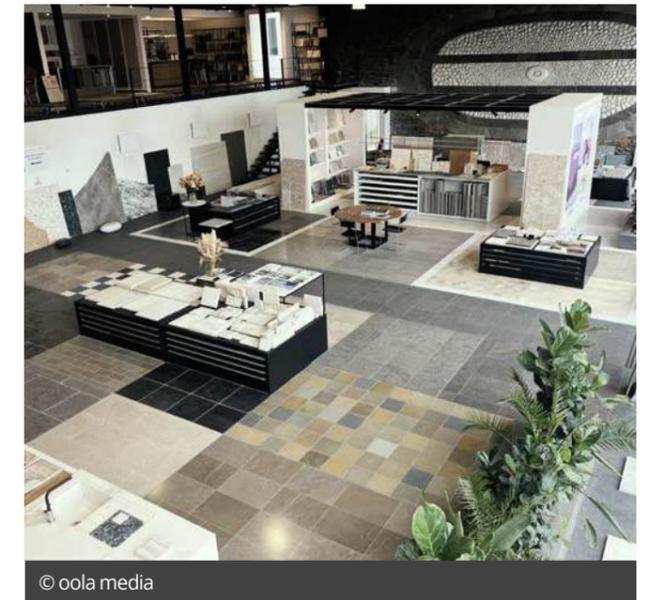


© Stone

"ordinaire". Nous avons choisi quelqu'un qui a un master en architecture. Quelqu'un qui connaît les besoins et les souhaits de nos clients professionnels. Cela montre une fois de plus que nous allons plus loin que les autres. Non seulement parce que nous essayons de vendre quelque chose, mais aussi parce que nous disposons de l'expertise nécessaire. Les entrepreneurs avec lesquels nous travaillons sont également de plus en plus confrontés à la complexité croissante de la construction contemporaine. Cela nous oblige à réfléchir en profondeur pour leur fournir les bons matériaux et l'assistance technique nécessaire à la réalisation de leurs projets. Nous savons non seulement quel fournisseur est la meilleure option, mais aussi ce que cela implique sur le plan technique. Les carrières sont-elles assez grandes ? Peuvent-elles respecter les délais de livraison ? Peuvent-elles assurer cette qualité ? Oui, nous le savons. Parce que nous avons de l'expérience avec tous ces acteurs dans le monde entier."



© Stone



© oola media

### Marché résidentiel ou marché des projets : où en est-on et quelle est votre stratégie pour l'avenir ?

Kristof: "Cette question se pose également pour nous. La réponse est très complexe, car qu'est-ce qu'un projet et qu'est-ce qui n'en est pas ? Nous avons ici des particuliers pour une villa privée qui sont suivis exactement de la même manière que nous le faisons, par exemple, pour une école, un hôpital ou un projet immobilier. Aujourd'hui, l'accent est mis sur le marché des projets, ce qui ne peut être autrement étant donné le portefeuille de nos matériaux. Mais nous avons aussi besoin de la distribution. Nous avons choisi de construire un réseau limité de distributeurs qui incarnent notre philosophie d'entreprise auprès d'un public plus large. L'un ne va pas sans l'autre. Au fur et à mesure que nous traitons des dossiers plus spécifiques, nous constatons que cela s'infiltré dans la distribution. Par exemple, nous avons toujours été des spécialistes du quartzite brésilien. Une spécialisation essentiellement confinée dans des dossiers très spécifiques, mais à un moment donné, nous voyons que ce que nous avons construit peut également intéresser un public plus large et, par conséquent, passer par la distribution. Qu'il s'agisse d'un projet immobilier ou d'un projet résidentiel, vous avez besoin des deux canaux pour mettre certains produits sur le marché. Il y a une différence avec les "grands acteurs", en particulier dans le domaine de la céramique, qui font du "box moving" classique. Ils travaillent avec 200 salles d'exposition et services d'échantillons et arpentent les routes pendant des jours pour aller placer des panneaux partout. Ce n'est pas notre objectif. Notre mélange de matériaux ne sert pas cet objectif, ce n'est pas dans notre ADN. Nous travaillons avec une gamme de produits et un réseau de distribution sélectionnés avec soin pour donner à nos clients la garantie qu'ils seront réellement assistés et protégés."

### Y a-t-il d'autres orientations marketing que vous souhaitez explorer, Jeltsin ? Nous pensons au numérique...

L'énergique Jeltsin était déjà prêt à répondre. "Cela recèle en effet une grande opportunité pour STONE et cela m'a énormément enthousiasmé lorsqu'il est devenu clair que j'allais prendre la relève de Rinaldo. Auparavant, les gens devaient se rendre physiquement sur place pour voir nos réalisations et se rendre compte de leur beauté. Il fallait en effet prendre la voiture ou le vélo pour aller les voir. Jusqu'à présent, le marketing numérique était très limité, voire inexistant. C'est quelque chose qui va beaucoup changer à l'avenir, disons très bientôt. Pourquoi ? Parce que nous avons un beau portefeuille de réalisations et que la technologie numérique permet aux gens de voir très précisément ce que nous avons réalisé. Comment cela se traduira concrètement en ventes, c'est le rôle du lead marketing, et ça, c'est le domaine de Kristof."

"Jusqu'à présent, nous avons essentiellement travaillé de manière quasi individuelle. Nous avons très peu utilisé la communication de masse. Nous avons toujours établi des relations avec des personnes qui nous invitaient autour de la table, qui nous envoyaient des dossiers et qui nous demandaient de les aider à trouver des solutions. À l'avenir, compte tenu de l'étendue de notre portefeuille, nous souhaitons également nous concentrer davantage sur la démonstration de ce que nous pouvons faire et apporter aux projets. Nous voulons inspirer les gens, à la fois de haut en bas et de bas en haut, donc aussi dans la distribution. Nous voulons démontrer la valeur ajoutée de l'approche STONE" et du mélange et de l'assortiment des matériaux."

Rinaldo Castelli quitte peut-être STONE, mais il ne s'agit pas d'un "adieu" définitif. Il restera volontiers disponible pour partager sa riche expérience, même si, après cette longue conversation, nous sommes convaincus que sa succession est entre de bonnes mains. Ces messieurs se reverront sans doute dans l'un des restaurants haut de gamme aménagés avec les matériaux STONE ...

### Une boutique raffinée pour les grands chefs

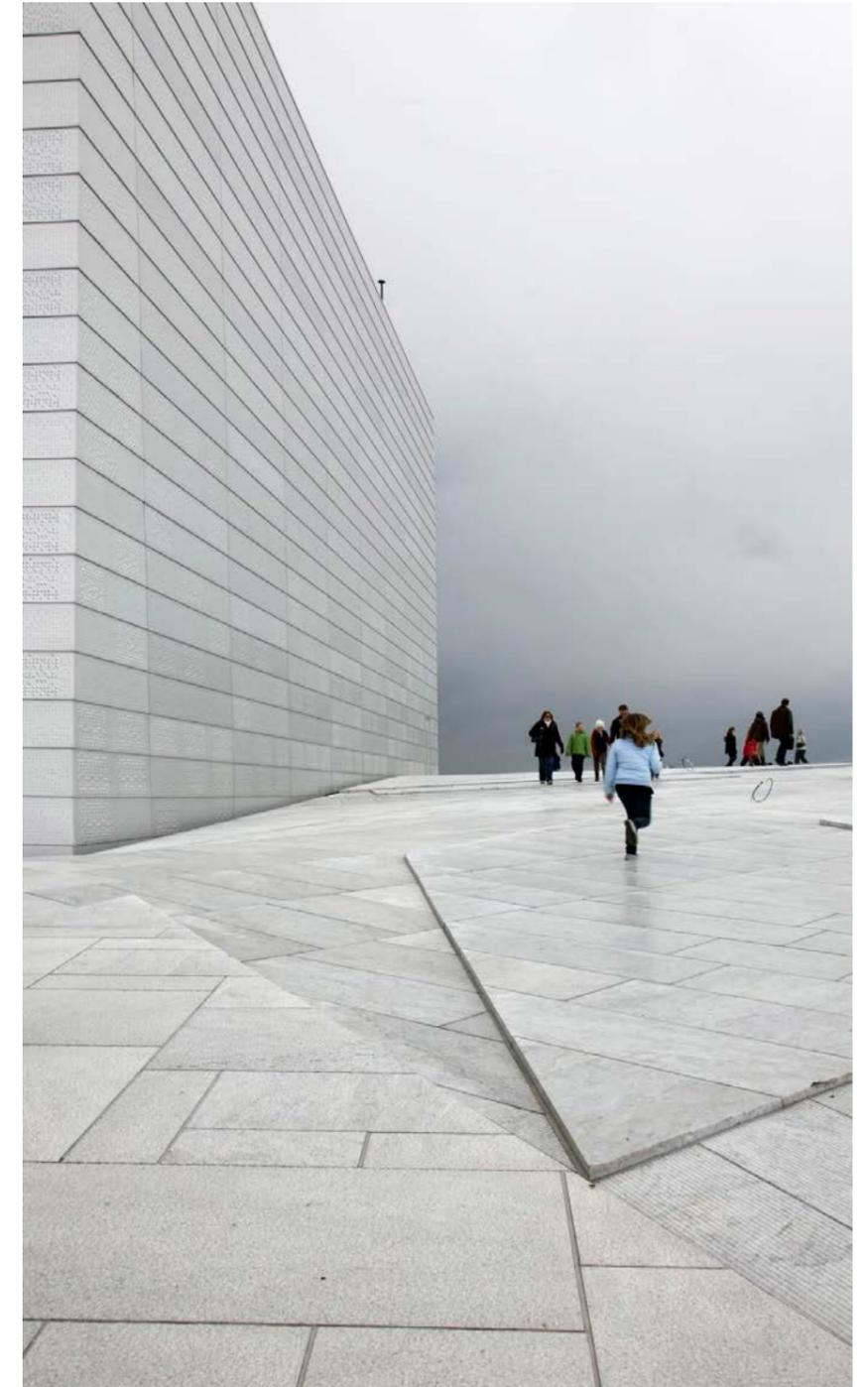
Nos trois interlocuteurs aiment comparer leur approche et le showroom de Zulte à un grand restaurant. Non pas que les meilleurs plats y soient servis, ce n'est pas le but de STONE, mais vous y trouverez les "ingrédients" nécessaires à la réalisation de ces délices "culinaires". "Nous avons la chance d'avoir de nombreux restaurants de haut niveau dans notre portefeuille. Dans le passé, nous avons eu le privilège d'aider de nombreux grands chefs à meubler leurs établissements. Vous pouvez considérer notre salle d'exposition comme une épicerie fine offrant les meilleurs ingrédients. Nous proposons des articles très spécifiques, voire exclusifs, qu'ils ne trouveront nulle part ailleurs. Nous allons suggérer au chef ce qu'il peut faire avec certains de ces ingrédients, mais nous n'allons pas créer les menus nous-mêmes. Nous fournissons les possibilités, les "composants" et c'est aux chefs de les exploiter à leur guise."

## STONE

### Stone Olsene

Grote Steenweg 13  
9870 Zulte (Olsene)  
Belgique

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



PROJET

# Opéra d'Oslo : un chef-d'œuvre d'harmonie architecturale en marbre

Texte : Wim Vander Haegen - Photos : Snøhetta

Depuis son ouverture en 2008, l'Opéra d'Oslo est devenu une icône de l'architecture moderne et de la transformation urbaine. Conçu par le cabinet d'architectes norvégien Snøhetta, le bâtiment allie magistralement matériaux naturels, formes innovantes et accessibilité au public. L'utilisation de la pierre naturelle, en particulier du marbre blanc de Carrare, qui sert à la fois l'esthétique et la fonctionnalité, est au cœur de cette conception.

## Structure architecturale : un jeu de matériaux

L'Opéra d'Oslo est composé de trois matériaux principaux : la pierre naturelle, le bois et le métal. Le marbre blanc de Carrare forme le "tapis" du bâtiment, s'étendant sur le toit et l'entrée, créant un paysage continu et accessible. Originnaire d'Italie, ce marbre est connu pour sa pureté et sa durabilité, conservant sa couleur et son éclat même dans les conditions climatiques changeantes de la Scandinavie.

À l'intérieur du bâtiment, le chêne crée une atmosphère chaleureuse et accueillante, en particulier dans le foyer et le hall principal. Les façades du toit sont composées d'éléments métalliques, principalement en aluminium, qui contribuent à l'aspect moderne du bâtiment.

### Le marbre, élément fonctionnel et esthétique

L'utilisation du marbre de Carrare n'est pas purement esthétique ; il joue un rôle crucial dans la fonctionnalité du bâtiment. Le revêtement en marbre reflète la lumière du soleil et l'eau, ce qui permet au bâtiment de changer d'apparence tout au long de la journée et d'interagir de manière dynamique avec son environnement. De plus, le marbre résiste aux rigueurs du climat scandinave, ce qui contribue à la durabilité de la structure.

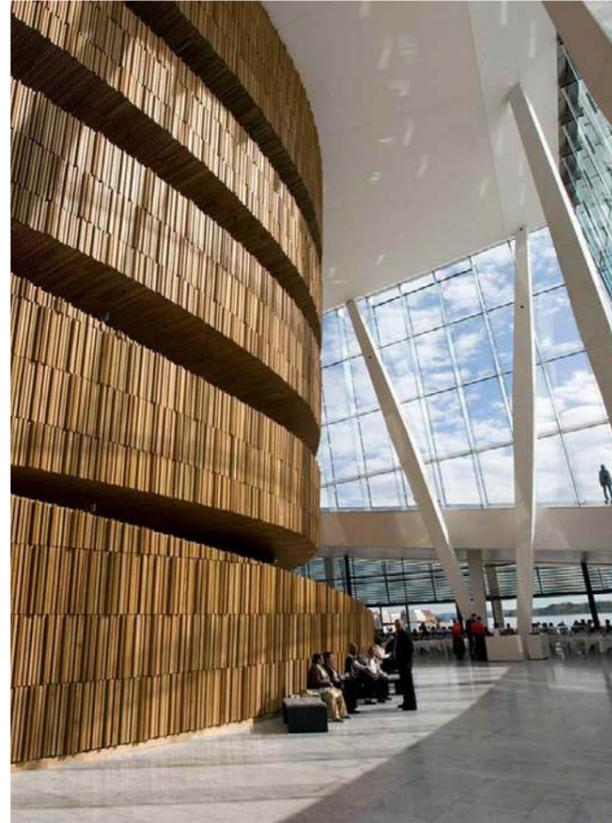
Le toit de l'opéra, recouvert de marbre, est conçu comme une place publique qui invite les visiteurs à se promener et à profiter de la vue sur l'Oslofjord. Cette approche de l'accessibilité publique reflète le concept norvégien d'"allemansretten", le droit de se déplacer librement dans la nature, et l'applique à l'architecture urbaine.

### Intégration de l'art et de l'architecture

L'Opéra d'Oslo n'est pas seulement une tribune pour les arts de la scène, c'est aussi une œuvre d'art en soi. Le bâtiment abrite huit projets artistiques réalisés par 17 artistes, l'art étant parfaitement intégré à l'architecture. L'exemple le plus frappant est peut-être le toit en marbre, conçu par les artistes Kristian Blystad, Kalle Grude et Jorunn Sannes, qui se profile comme une œuvre d'art de 20 000 m<sup>2</sup>.

### Conclusion

L'opéra d'Oslo est un modèle d'harmonie entre la pierre naturelle, l'architecture et l'espace public. L'utilisation du marbre blanc de Carrare est à la fois un choix esthétique et une solution fonctionnelle qui contribue à la durabilité et à l'accessibilité du bâtiment. Pour les professionnels de la pierre naturelle, l'Opéra d'Oslo est un exemple inspirant de la façon dont les matériaux traditionnels peuvent être utilisés dans des conceptions architecturales innovantes et modernes.



ARTICLE

# Restaurant Koumkan: un chef-d'œuvre de pierre naturelle et de design à l'hôtel Semiramis

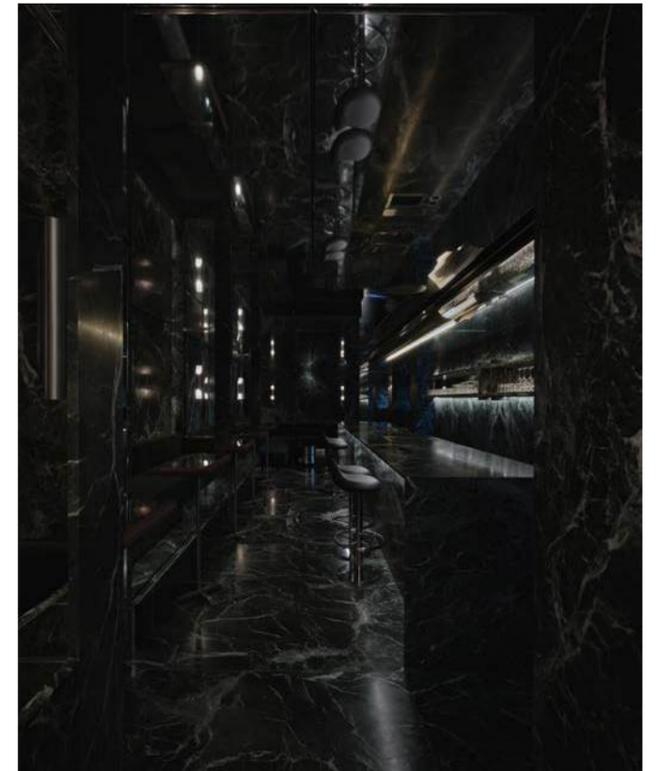
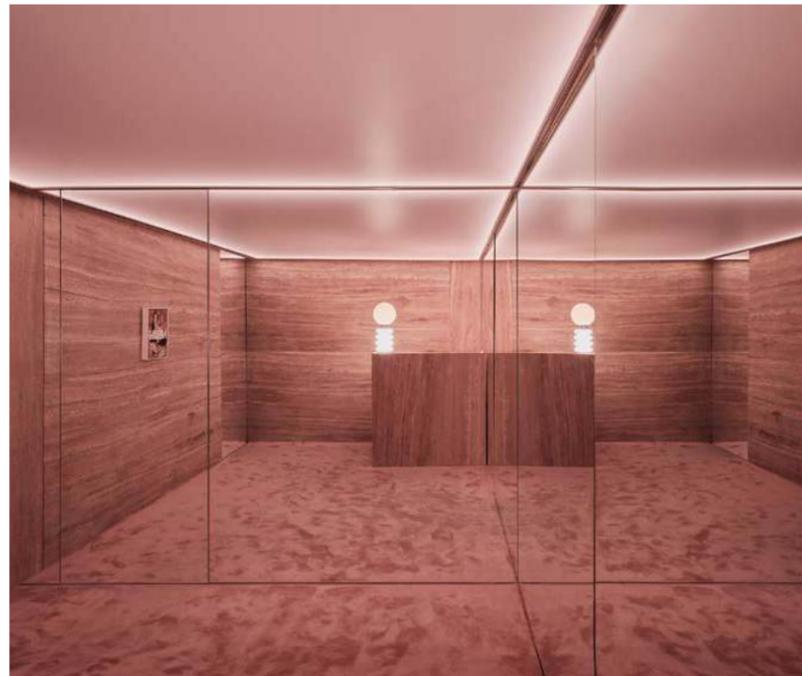
Texte : Wim Vander Haegen - Photos : Manhattan Projet



L'emblématique hôtel Semiramis, conçu à l'origine par Karim Rashid, se trouve dans le quartier verdoyant de Kifisia, à Athènes. L'hôtel a subi une transformation majeure, avec le bar lounge et le restaurant Koumkan créés par les architectes Andreas Kostopoulos et James McNally de MPNYC. Ce projet allie l'art, le design et la pierre naturelle d'une manière unique.

### Un voyage à travers la pierre naturelle

En entrant au Koumkan, le visiteur est accueilli par un imposant escalier en travertin qui mène à un foyer rose tendre. Les murs sont habillés de travertin de couleur blush, créant une atmosphère calme et poétique. Cette pierre naturelle constitue la base du design et guide les visiteurs à travers différentes pièces aux ambiances variées.



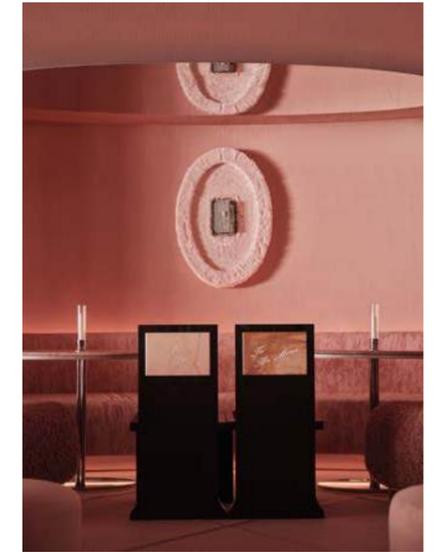
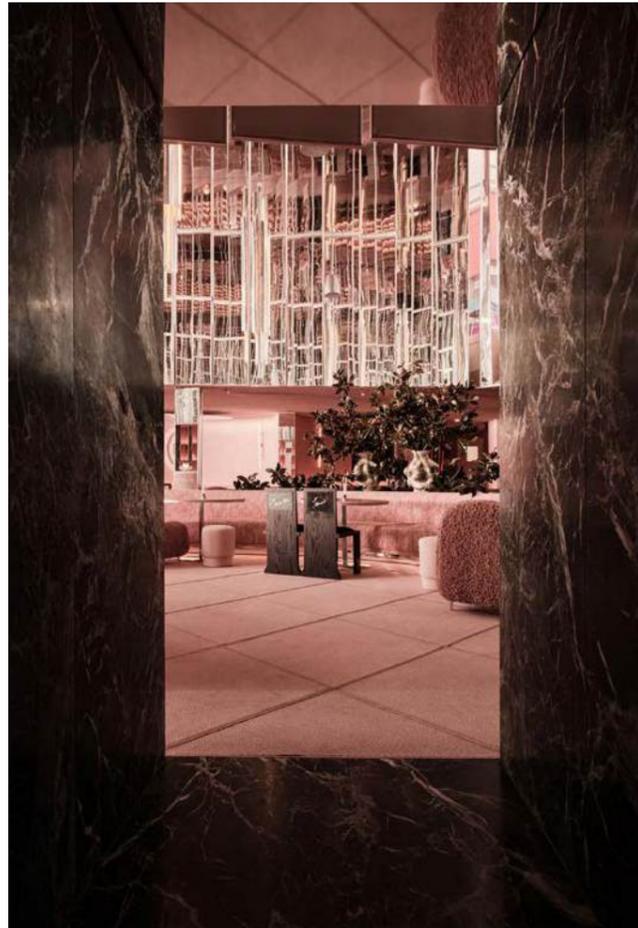
Le bar "Parlor" est entièrement revêtu de marbre vert provenant de Tinos, une île grecque. Ce marbre, considéré à l'origine comme un matériau résiduel en raison de ses veines irrégulières, a été réutilisé pour le dessus du bar, les banquettes, la cabine du DJ et même les repose-pieds. Les plafonds en miroir renforcent la présence sculpturale du marbre et créent un espace presque théâtral au luxe minimaliste.

Le cœur du Koumkan est la "Grande Salle", un salon, bar à cocktails et restaurant surmonté d'un plafond en miroir kaléidoscopique. On y trouve un "banana bar" en travertin rose, qui sert d'ancrage à la pièce et fait vivre les matériaux. On trouve également du travertin au sol de la salle "Grotto", un salon semi-couvert qui communique avec la piscine de l'hôtel. Les murs sont revêtus de terre cuite en chevrons, créant un cadre d'inspiration méditerranéenne où les convives côtoient les baigneurs.

### Un pont entre tradition et innovation

Au Koumkan, la pierre naturelle est plus qu'un choix visuel ; c'est un pont entre les époques, les cultures et les esthétiques. Le marbre vert et le travertin reflètent à la fois l'identité géologique de la Grèce et l'évolution du style du design mondial. Grâce à cette intégration minutieuse, l'espace honore la tradition tout en embrassant l'innovation.

Koumkan n'est pas seulement un établissement Horeca ; c'est un hommage aux matériaux naturels, où l'architecture, l'art et le design s'unissent pour raconter une histoire expérientielle aux multiples facettes - enracinée à Athènes, mais avec une aura qui résonne bien au-delà.



# Ariostea & Lindt Home of Chocolate: la céramique italienne rencontre le monde du chocolat

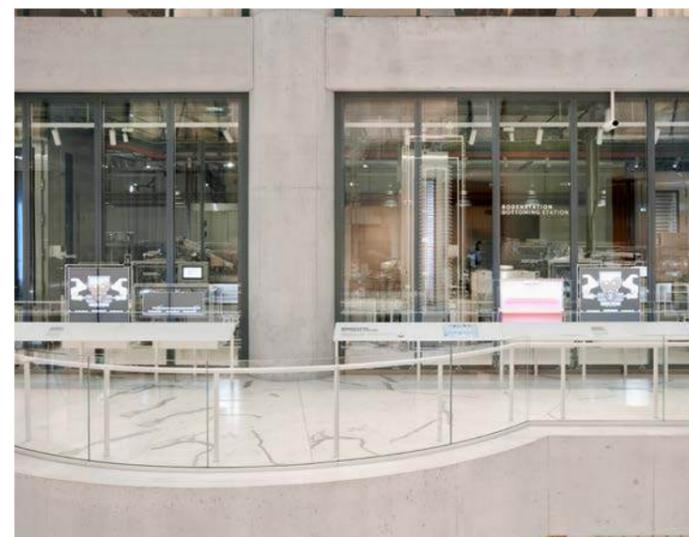
Les dalles Statuario Altissimo définissent les espaces de Lindt Home of Chocolate à Zurich, en créant des atmosphères suspendues dans le temps où se rencontrent la matière, l'architecture et le design.

Texte : Wim Vander Haegen - Photos: Lindt

Lindt Home of Chocolate de Zurich est un véritable temple du chocolat et un point de référence international pour les amateurs. Situé à côté du siège de Lindt & Sprüngli et des sites de production historiques datant de 1899, il plonge ses visiteurs dans un parcours immersif qui raconte l'histoire, le processus de production et la valeur culturelle du chocolat. Musée suisse dédié à cette gourmandise et centre de recherche ouvert au public, il allie expérience sensorielle et vulgarisation, en offrant un voyage fascinant entre tradition et innovation.

Conçue par le cabinet suisse Christ & Gantenbein, la structure se caractérise par un langage essentiel qui reprend la géométrie des sites de production. Une extrémité découpée, avec des concavités, définit l'atrium principal et crée une place publique, soulignant ainsi le dialogue entre l'architecture et l'espace environnant. À l'intérieur, le cœur du projet est l'atrium monumental - un espace imposant de 64 mètres de long, 15 mètres de haut et 13 mètres de large - où s'entrelacent des colonnes à évasement en béton, des passerelles suspendues et des escaliers en colimaçon aux dimensions généreuses. Grâce à la synergie entre un design d'avant-garde et une attention rigoureuse aux détails de construction, les éléments structurels s'intègrent dans les ascenseurs, les rampes et les terrasses pour créer un environnement fluide et dynamique. Dominé par la spectaculaire fontaine de chocolat de 9 mètres de haut, l'atrium introduit à l'expérience du musée. Le bâtiment, articulé sur trois étages, abrite une exposition interactive et attrayante au premier étage, tandis que le troisième étage est utilisé pour les bureaux, les salles de réunion et une chocolaterie qui propose des cours et des événements.

Dans le cadre du projet, Ariostea a été choisie pour fournir les matériaux céramiques, contribuant ainsi de manière significative à la définition des espaces intérieurs. Pour la réalisation de Lindt Home of Chocolate, 3 000 mètres carrés de Statuario Altissimo Silk ont été fournis dans le format 300x150 cm, découpé sur mesure par la suite. Plus précisément, 2 168 mètres carrés ont été utilisés pour les sols, tandis que les 832 mètres carrés restants ont revêtu la cage d'escalier. La pose a été effectuée selon un schéma à fond perdu, en utilisant des dalles de 300 cm de long dans les formats 300x90, 300x75 et 300x60 cm, disposées l'une



après l'autre pour créer un effet harmonieux et continu. Évoquant l'un des marbres les plus précieux de la tradition italienne, les surfaces Statuario Altissimo expriment une élégance classique réinterprétée dans un style contemporain, grâce à la pureté du blanc et aux veines grises prononcées qui apportent de la profondeur aux pièces.

Matériau extrêmement performant, la céramique technique d'Ariostea allie une résistance à l'usure et aux chocs à un aspect raffiné, s'adaptant ainsi parfaitement à des contextes prestigieux et très fréquentés tels que Lindt Home of Chocolate. Son imperméabilité en garantissant l'hygiène et la facilité de nettoyage, une

condition essentielle pour le bien-être des personnes. Sa durabilité préserve l'intégrité esthétique et fonctionnelle des surfaces au fil du temps, offrant une solution sûre et fiable.

L'utilisation de Statuario Altissimo dans ce projet montre comment l'innovation et la recherche peuvent donner naissance à des espaces de grande valeur culturelle. Les surfaces en grès cérame d'Ariostea dialoguent avec la lumière et la géométrie des espaces, amplifiant ainsi la perception de continuité et de profondeur.



ACTUA

# La patrimoine et la durabilité unis dans la restauration de la Porte de Menin



La restauration de la Porte de Menin à Ypres, réalisée entre 2023 et 2025, a permis de redonner toute sa splendeur à ce monument de guerre emblématique. L'accent a été mis sur la préservation et la rénovation des éléments du bâtiment, tout en respectant la valeur historique et les détails architecturaux.

Texte : Wim Vander Haegen

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

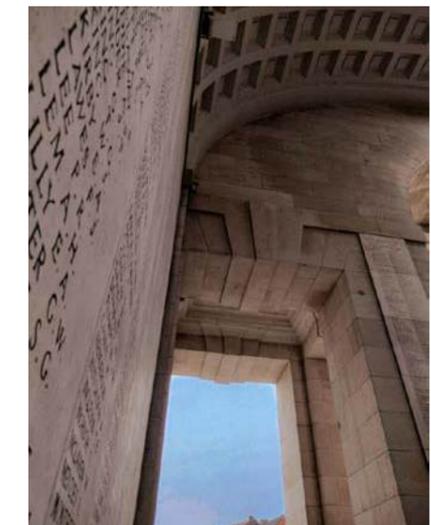
### Les colles carrelage en poudre fortes, polyvalentes et flexibles de Forbo Eurocol

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

**Forbo Eurocol Nederland B.V.**  
 Industrieweg 1-2, 1520 AC Wormerveer  
 T +31 (0)75 627 16 00  
 info.eurocol@forbo.com, www.eurocol.nl  
 Conseils techniques +31 (0)75 627 16 30

**forbo** Eurocol is part of the Forbo Group

**eurocol**



### Restauration dans le respect du patrimoine

Les façades en brique et en pierre naturelle ont été soigneusement nettoyées, réparées et rejointoyées. Les éléments décoratifs, dont le lion et le sarcophage sur le toit, ont été minutieusement restaurés. Des restaurateurs de pierre spécialisés ont minutieusement inspecté les panneaux portant le nom des soldats disparus et ont effectué des restaurations ou des corrections là où cela s'avérait nécessaire.

Le toit et son étanchéité ont été entièrement rénovés. Le monument a ensuite été doté d'un toit vert, ce qui a renforcé sa valeur écologique. Il est extraordinaire qu'un monument historique tel que la Porte de Menin fasse l'objet d'une intervention aussi durable. Cette rénovation allie

de manière unique la durabilité et le patrimoine culturel.

### Rénovation intérieure et technique

À l'intérieur, les voûtes et les plafonds en béton ont été repeints après le retrait des enduits contenant de l'amiante. Les escaliers métalliques des tours ainsi que les oculi, les balustrades et les éclairages ont été restaurés et réparés là où c'était nécessaire.

L'ensemble de l'éclairage a été renouvelé avec des éclairages LED économes en énergie et conçus pour mettre en valeur l'architecture du bâtiment. En outre, des passerelles ont été installées pour permettre l'inspection, l'entretien et la traditionnelle remise de coquelicots.

### Planification et exécution

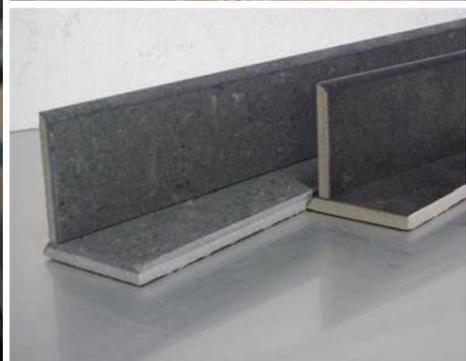
La restauration a coûté environ 6 millions d'euros et a été réalisée par Group Monument-Vandekerckhove d'Ingelmunster, avec Bressers Architects comme partenaire. D'une part, les travaux ont été financés par la Commonwealth War Graves Commission (CWGC) et ses six États membres. D'autre part, le projet a pu compter sur le soutien du gouvernement flamand et de la ville d'Ypres.

Grâce à cette restauration, la Porte de Menin est prête pour son centenaire en 2027 et reste un mémorial digne des plus de 54 000 soldats du Commonwealth disparus lors de la Première Guerre mondiale.



## 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

ACTUA

# RG Tegel s'associe à UTB

Grande nouvelle pour RG Tegel : "Nous avons le plaisir de vous informer d'une étape importante de notre histoire : nous nous associons à United Tiles Belgium (UTB), le plus grand groupe professionnel de carrelage en Belgique. Nous allons poursuivre nos activités ensemble sous la bannière d'UTB, un groupe qui, comme nous, est attaché à la qualité, à la fiabilité et aux relations à long terme."

Texte : Wim Vander Haegen



### Nouvelles opportunités

UTB est un jeune nom porté par des visages familiers : c'est le nouveau groupe né à la suite de l'acquisition d'Intercarro par le groupe Sedco, Daldecor et Tegelcentrum. "Cela en fait un partenaire solide et tourné vers l'avenir, avec un solide ancrage local et un impact national. RG Tegel s'inscrit parfaitement dans cette histoire - l'importance que nous accordons au client, au service et aux connaissances techniques fait de nous un partenaire idéal. Notre position de leader sur le marché, avec un chiffre d'affaires annuel de 77 millions d'euros, 14 filiales physiques et une présence dans 217 showrooms, nous permet de servir encore plus rapidement un public plus large dans toutes les

régions du pays. Cela offre de nouvelles opportunités, une plus grande stabilité et une coopération plus efficace. UTB veut se profiler comme un partenaire fiable et tourné vers l'avenir - aujourd'hui et demain.

### Continuité dans l'approche et la culture

Toute l'équipe de direction de RG Tegel, Caroline Vergauwen, Katleen Lemmens, Jonathan Daniels et Nick D'Joos, rejoindra la direction d'UTB et, avec le CEO Jef Huet et le COO Cedric Thimmesch, deviendra un actionnaire actif d'UTB, aux côtés de la famille Donners-Schelfhout qui restera l'actionnaire de référence. Cette complémentarité offre non seulement une

valeur ajoutée stratégique, mais aussi une continuité dans l'approche et la culture.

Pour les clients de RG Tegel, peu de changements dans les opérations quotidiennes. "Nos partenaires continueront à travailler avec les mêmes personnes, au même endroit, avec le même dévouement, et ce avec notre nouveau responsable des achats, Dieter Cochez, que nous aimerions vous présenter bientôt. Nous tenons à remercier tous nos clients pour la confiance qu'ils ont accordée à RG Tegel au cours des dernières années. Nous nous réjouissons de poursuivre la route à leurs côtés et de continuer à bâtir des liens solides avec eux au sein d'UTB."



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



# Construire ou rénover une salle de bain ? Choisissez des matériaux écologiques !

La préparation d'une salle de bain ou d'une pièce humide commence par le choix des matériaux et des systèmes de construction appropriés. Depuis plus de 10 ans, iSOX propose une gamme complète de systèmes innovants et de haute qualité pour la construction de murs et de sols étanches, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Avec THE GREEN WATERPROOF, iSOX a lancé une gamme de produits étanches respectueux de l'environnement. « Avec iSOX, nous voulons faire la différence et réduire les émissions de CO<sub>2</sub> du secteur de la construction », explique Niels Buyl, Conseiller Technique chez iSOX.

Photos : iSOX

## Projet de rénovation

Dans le cadre d'un projet de rénovation à grande échelle dans le sud-ouest de la Flandre, 300 logements sociaux vont être équipés de salles de bains rénovées, à raison de 50 par an.

Le choix s'est porté sur les solutions durables d'iSOX THE GREEN WATERPROOF. Nous sommes allés écouter l'histoire du concessionnaire en construction Bjorn de la société de vente en gros de revêtements de sol 4floors, et de l'entrepreneur Kevin Decavel.

## 4floors, partenaire de la première heure

Trouver les bonnes solutions dans la construction implique souvent de voir plus loin que l'offre standard. Pour Bjorn Maes, qui a lancé son entreprise indépendante 4floors presque en même temps qu'iSOX, le déclin s'est produit dès le premier jour.

« Nous avons découvert iSOX lors d'un de nos premiers projets à l'étranger », explique Bjorn. « Nous cherchions une solution spécifique, et iSOX nous a immédiatement proposé la réponse adéquate. Depuis, la confiance n'a fait que grandir. »

## Service sur mesure

Pourquoi les produits iSOX ont-ils trouvé leur place dans la gamme de 4floors ? Bjorn n'a pas à y réfléchir longtemps : « Le service est notre priorité absolue. Nous pouvons compter sur les collaborateurs d'iSOX, tant sur le plan pratique que technique. Et c'est justement cela qui fait la différence lorsque vous voulez vraiment aider vos clients. » Et ce support technique n'est pas une promesse en l'air. « Pour les défis inhabituels, nous pouvons valider notre approche grâce à leurs conseils. Cela nous donne une certitude supplémentaire et la confiance nécessaire envers l'entrepreneur et le client final. »



## La durabilité avec une valeur ajoutée

La gamme « verte » d'iSOX, THE GREEN WATERPROOF, remplit désormais également les rayons. « Je veux agir de manière consciente et durable envers la roche sur laquelle nous vivons tous », explique Bjorn. « Et si je peux contribuer à cela, aussi petite qu'elle soit, en proposant des alternatives plus écologiques, je considère que c'est ma tâche, voire mon devoir. »

Ce qui rend cette initiative encore plus forte ? « iSOX a veillé à ce que ce choix écologique n'ait aucune incidence sur les prix. Cela rend la transition évidente pour moi et mes clients. »

## Un atout belge

Le fait qu'iSOX soit une entreprise belge joue certainement un rôle. « Le soutien local, de l'accessibilité à la fiabilité des livraisons, est leur plus grand atout. » iSOX offre également un support à ceux qui préfèrent le faire eux-mêmes. « Le catalogue technique d'iSOX, qui présente des systèmes de construction complets, est très pratique pour informer et convaincre les clients finaux. »

Mais je compte surtout sur leurs collaborateurs, qui sont une mine d'or !

## Du test à la valeur sûre

Et les entrepreneurs ? « Ceux qui travaillent une fois avec iSOX deviennent rapidement des adeptes grâce au service et à l'assistance complète. Les produits sont de haute qualité, faciles à utiliser et techniquement solides. C'est ce qui fait la différence. »

La gamme est-elle complète ? « Avec les ajouts récents, oui. Et si nous rencontrons un problème, nous savons qu'iSOX réfléchira avec nous. Ce n'est plus un fournisseur, c'est un partenaire. »

## L'entrepreneur Kevin Decavel partage son expérience

Dans le secteur de la construction, chaque choix compte. Non seulement en termes de qualité et de finition, mais aussi en matière de durabilité. L'entrepreneur Kevin Decavel sait ce qu'il veut : des matériaux solides, faciles à utiliser, avec une vision tournée vers l'avenir. C'est pourquoi il travaille avec iSOX, et depuis peu également avec leur gamme écologique, THE GREEN WATERPROOF.

## L'histoire d'iSOX

Depuis plus de 10 ans, iSOX propose une gamme complète de systèmes innovants et de haute qualité pour la construction de murs et de sols étanches, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur.

## The Green Waterproof

En 2025, iSOX a lancé la gamme écologique « THE GREEN WATERPROOF ». L'entreprise belge propose ainsi des produits de construction fabriqués avec une réduction drastique des émissions de CO<sub>2</sub> ou avec des matériaux recyclés.

## Botament comme partenaire

Le partenaire allemand Botament, spécialisé dans la chimie de la construction, joue un rôle pionnier dans la production de béton sans ciment et la fabrication de colles à carrelage, de revêtements, d'apprêts, etc. avec une réduction drastique du CO<sub>2</sub> pendant la production.

## Une promesse verte

Ajoutez à cela la garantie d'étanchéité à 100 %, la haute résistance à la compression, les propriétés isolantes et la grande facilité d'utilisation. Avec iSOX THE GREEN WATERPROOF, vous obtenez la crème de la crème des systèmes de construction écologiques pour les pièces humides et les façades.



**Les matériaux d'iSOX sont faciles à appliquer, sans rien perdre de leur solidité. Pour moi, en tant que professionnel, c'est essentiel.**

Kevin Decavel  
Entrepreneur

## Une découverte via le savoir-faire

« J'ai découvert iSOX grâce à 4 Floors, un distributeur de carrelage réputé pour sa qualité. Ils m'ont recommandé iSOX pour des applications comme les piscines et les douches, mais aussi pour les colles, rigoles et autres matériaux de construction. J'ai suivi leur conseil, car je respecte leur expertise, et je ne l'ai jamais regretté. »



### Un choix logique pour une construction durable

Kevin a fait le choix conscient de passer à la gamme THE GREEN WATERPROOF d'iSOX. « Dans le secteur du bâtiment, nous devons prendre nos responsabilités vis-à-vis de l'environnement. iSOX prouve qu'on peut parfaitement allier durabilité et qualité. Et le prix ? Il est resté le même, ce qui rend cette solution encore plus intéressante. »

### Ambassadeur de la qualité

L'enthousiasme de Kevin pour iSOX, il ne le garde pas pour lui. « J'ai déjà recommandé la gamme écologique d'iSOX à plusieurs collègues et architectes. L'alliance entre durabilité, bon prix et qualité belge est tout simplement un argument convaincant. En tant qu'entrepreneur, cela nous permet de faire forte impression. »

### Confiance locale

Enfin, l'origine du produit joue aussi un rôle. « Le fait qu'iSOX soit une entreprise belge me donne encore plus de confiance. Des circuits courts, une communication rapide et des produits développés pour notre marché. Que demander de plus ? »

### L'innovation avec impact, Niels d'iSOX raconte

Niels Buyl, conseiller technique chez iSOX, ne laisse aucun doute sur la direction que prend l'entreprise : innovation et durabilité vont de pair. Avec passion, il explique comment iSOX parvient à réduire drastiquement les émissions de CO<sub>2</sub> grâce à de nouveaux matériaux et systèmes, sans faire de compromis sur la qualité ou les performances.

### Du XPS au XPS circulaire

« Nous avons réexaminé notre panneau de construction en XPS, avec lequel iSOX a fait ses débuts », explique Niels. « Notre objectif était de réduire l'empreinte écologique sans compromettre les performances. Le résultat ? Un noyau en XPS composé à 85 % de polystyrène recyclé post-consommation et à 15 % post-production. Cela permet de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> de 20 % par rapport à notre panneau standard, tout en conservant une étanchéité à 100 %. »

### Gamechanger: panneau de construction PET pour usage extérieur

Au cours de la même recherche, iSOX est tombé sur une autre innovation : un noyau en mousse PET. « Nous avons rapidement décidé d'en faire également un panneau de construction », explique Buyl. « Et ce fut une véritable révolution : 2,5 fois plus résistant à la pression que le XPS, résistant à des températures allant jusqu'à 150 °C (contre 70 °C pour le XPS) et avec une dilatation minimale. Sans même nous en rendre compte, nous avons lancé le premier panneau de construction pour applications extérieures, idéal pour le revêtement d'escaliers, les façades ou le collage de plaquettes de parement sous les débords de toit. »

### De nouvelles colles à carrelage redéfinissent la norme

iSOX opte également pour une approche écologique en matière de colles à carrelage. « Avec BotaGreen GreenHero et GreenRocket, nous accueillons deux toutes nouvelles colles à carrelage dans lesquelles une partie du ciment et des

### Caractéristiques écologiques

- **Natte d'étanchéité iSOX Green 0,2** : 60 % de matières premières recyclées post-consommation
- **Panneau de construction iSOX Green PET** : âme en PET 100% recyclé
- **Panneau de construction iSOX Green reXPS** : âme en mousse composée à 100 % de matériaux recyclés
- **BotaGreen Primer** : Plus de 30 % de matières premières recyclées et organiques
- **BotaGreen GreenHero (C2TES1)** : réduction d'environ 30 % des émissions de CO<sub>2</sub> liées aux matières premières
- **BotaGreen Megaflo** : égale respectueuse du climat avec la technologie Green Boost, réduction de 20 % des émissions de CO<sub>2</sub> liées aux matières premières
- **BotaGreen Multiproof** : 30 % de matières premières recyclées, zéro déchet lors de l'utilisation



liants a été remplacée par des matières premières respectueuses de l'environnement. Il en résulte une réduction de 30 % des émissions de CO<sub>2</sub> », explique Niels. Le développement de ces nouvelles colles à carrelage n'a pas été sans difficultés, mais MC Bauchemie, la société mère de Botament et pionnière dans le développement du béton sans ciment, a persévéré. Et le travail a porté ses fruits. « Avec BotaGreen GreenHero & GreenRocket, nous disposons actuellement des meilleures colles à carrelage du marché. » Niels semble convaincu : « Nous osons dire que nous avons réinventé la colle à carrelage. Sa maniabilité et sa polyvalence sont sans précédent. Tous les carreleurs qui l'utilisent sont convaincus. »

### Pionnier avec des partenaires

Pour le lancement sur le marché, iSOX collabore avec des magasins de construction et de carrelage sélectionnés. « Nous recherchons des partenaires qui souhaitent nous accompagner dans cette histoire », « Nos commerciaux les soutiennent activement et nous nous adressons également aux architectes. »



**Même si l'accent est mis sur la durabilité, nous ne perdons pas de vue notre cœur de métier.**

Niels Buyl  
Conseiller technique chez iSOX

### L'étanchéité reste notre priorité N°1

Niels conclut : « Les dégâts causés par une mauvaise étanchéité dans les salles de bains et les douches restent considérables. C'est pourquoi nous tenons à informer les entrepreneurs de nos systèmes complets innovants wet room solutions. Durable et fiable, voilà ce que signifie iSOX. »



Scannez et découvrez plus

**iSOX**  
THE GREEN WATERPROOF

iSOX  
Pitantiestraat 120  
8792 Waregem  
België

+32 (0)56 70 66 61  
info@isox.be  
isox.be

**ISOX**  
THE GREEN WATERPROOF

**35%**  
DE RÉDUCTION  
DE  
**CO2**

Vous contribuez à la durabilité.  
**MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION  
ÉCOLOGIQUES POUR  
LES VRAIS PROFESSIONNELS**

Solutions de produits écologiques pour  
la préparation et la rénovation  
des pièces humides.

**PIONNIER EN EUROPE**

**UTILISATION OPTIMALE DES MATÉRIAUX**

**100% ÉTANCHE**

**QUALITÉ SANS COMPROMIS**

**CONFORT D'UTILISATION MAXIMAL**



www.isox.be

Suivez-nous



**BotaGreen**  
Die ökologische Marke von Botament

ACTUA

# Qualité invisible dans le bien-être de Thermen Berendonck

Une expérience unique; c'est le principe pour une journée de bien-être chez Thermen Berendonck à Wijchen (près de Nimègue, Pays-Bas). L'état parfait de tous les espaces de bien-être est une exigence de base. Onze produits Bostik assurent une apparence idyllique des murs et des sols dans les saunas, piscines intérieures et extérieures, bains de sel et salles de repos. Des qualités de produit invisibles particulières deviennent visibles grâce à l'apparence unique des murs et des sols.

Texte : Wim Vander Haegen - Photos: Bostik

## Le projet

Ultrabath d'Urk a carrelé la plupart des espaces de bien-être et a utilisé des produits Bostik pour la préparation, le collage et la finition. Sjon van Dokkum d'Ultrabath appelle cela le projet ultime de leurs dix-sept ans d'existence. Les produits doivent résister à de grandes variations de température et assurer une longue durabilité. Chaque tache ou carreau détaché perturbe l'image unique de Thermen Berendonck. La préparation, la fixation et la finition sont tout aussi importantes que le choix des carreaux, souvent originaires de pays comme l'Inde.

Pour des projets complexes comme celui-ci, Bostik soutient l'applicateur avec des connaissances et des conseils de projet. En concertation, la meilleure approche et les solutions durables ont été recherchées. Les experts de Bostik se rendent également sur le projet pour un soutien pratique.

## Produits appliqués

Onze produits Bostik contribuent à l'expérience de bien-être ultime. Pour chaque question et chaque projet de carrelage, la solution la plus durable est recherchée en collaboration avec le professionnel du bâtiment.

## Préparation

- **Ardagrip Classic:** Apprêt pour substrats poreux.
- **Stucco W-140:** Mortier de nivellement léger à prise rapide.
- **Ardatec Membrane:** Mat d'étanchéité et de découplage déformable et pontant les fissures.

## Collage

- **Ardaflex Marmor:** Mortier mince flexible pour carreaux d'ardoise.
- **Ardaflex Flexmortel:** Colle pour carreaux de céramique.
- **Ardaflex Turbo:** Colle en poudre rapide pour carreaux de céramique.
- **Ardaflex S2 Premium:** Mortier mince pour grands carreaux de sol.

## Finition

- **Ardacolor Flex:** Mortier de jointoiement pour revêtements muraux et de sol en céramique.
- **Ardacolor Xtrem Easy:** Résine époxy colorée à haute résistance.



Scannez et  
découvrez plus  
Scannez le code QR  
pour des informa-  
tions détaillées  
sur le projet

# Réalisation d'un escalier intérieur en pierre naturelle : la marche à suivre

La réalisation d'un escalier est une tâche complexe qui doit tenir compte de nombreux critères. Il est donc essentiel d'étudier la conception de cet ouvrage au plus tôt. Pour cela, il convient de respecter certains principes de dimensionnement généraux, et ce d'autant plus lorsque l'escalier est destiné à recevoir une finition en pierre naturelle.

Texte : M. Van Beneden - Bron : Buildwise

## Règles de dimensionnement

Les escaliers sont généralement dimensionnés pour garantir à la fois confort et sécurité. Pour les escaliers intérieurs, cet objectif peut être atteint grâce à la formule de Blondel :

$$2H + G = 600 \pm 30 \text{ mm}$$

avec :

H : la hauteur des marches

G : le giron, c'est-à-dire la profondeur des marches.

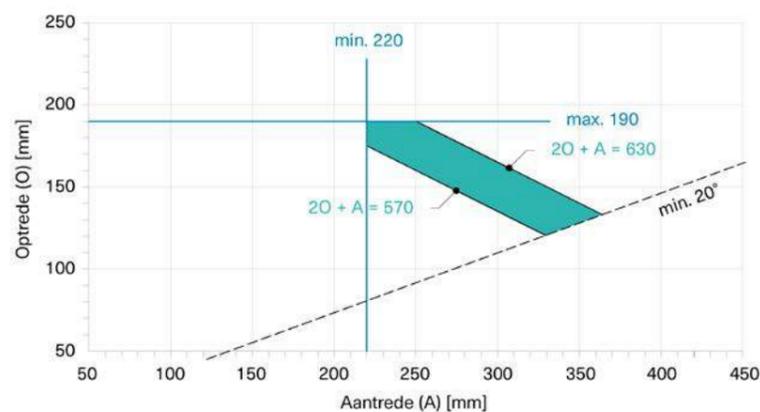
Cependant, cette formule seule ne suffit pas pour concevoir correctement un escalier. Selon la révision actuelle de la NIT 198 dédiée aux escaliers en bois, elle doit être associée à :

- un pourcentage de pente
- une dimension minimale pour le giron (minimum 220 mm pour assurer une surface d'appui suffisante)
- une dimension maximale pour la hauteur des marches (maximum 190 mm pour éviter de trébucher).

L'application de ces valeurs permet d'obtenir une pente maximale de 40,8°, alors que la pente minimale exigée est de 20°.

Pour les escaliers servant de voies d'évacuation dans des bâtiments soumis aux normes 'incendie', des exigences dimensionnelles plus strictes sont à respecter. Ainsi, un giron d'au moins 200 mm et une hauteur de marche de 180 mm entraîneront une pente maximale de 37°.

La zone verte dans le graphique ci-dessous illustre la plage recommandée pour le dimensionnement du giron et de la hauteur des marches, compte tenu de la formule de Blondel et des critères de sécurité.



1 Aanbevolen waarden voor de dimensionering van een trap.

## Réalisation de la structure portante et pose de la finition en pierre naturelle

Bien que la réalisation de la structure portante de l'escalier incombe à l'entreprise de gros œuvre et non au marbrier, la pose de la finition en pierre ne peut se faire sans une rectification du support en béton.

Cette étape préliminaire consiste à ajuster la hauteur des marches à l'aide de sable stabilisé composé de ciment blanc, ce dernier étant utilisé pour ne pas tacher la pierre. Toutefois, on se limitera à un remplissage maximal de 50 mm sous les marches et de 30 mm à l'arrière des contremarches (voir figure 2). Si des ajustements plus importants s'avèrent nécessaires, il conviendra d'en informer le maître d'ouvrage.

Voici quelques points à considérer avant de poser la finition :

- les chutes de personnes se produisent principalement au sommet et au pied de l'escalier (voir l'article Buildwise 2024/03.01 dédié à l'éclairage des escaliers). Il est donc important de prêter attention aux dimensions de la première et de la dernière marche, qui peuvent varier en fonction des finitions des paliers
- il est crucial de vérifier que les pierres comportent un chanfrein de 2 à 3 mm sur toutes les arêtes visibles. Si un filet est présent sous la pierre, il doit être retiré pour toutes les parties saillantes, comme le nez de marche
- bien que la réalisation de marches très profondes puisse éviter la nécessité de prévoir un nez de marche, ce dernier est souvent recommandé pour des raisons de sécurité et pour protéger les contremarches. Pour des giron compris entre 220 et 240 mm, des nez compris entre 25 et 40 mm sont habituellement recommandés. Dans tous les cas, il convient de ne pas dépasser une aleur de 50 mm.

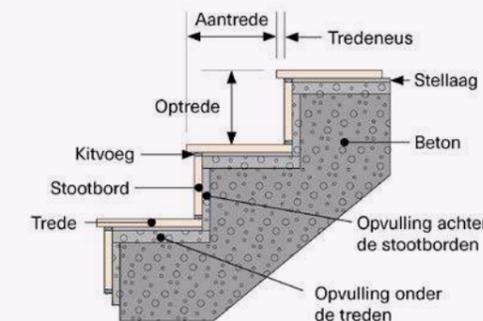
La pose de la finition commence par l'application de la pierre de la marche (sur un mortier-colle, par exemple), suivie de celle de la contremarche. L'espace entre le béton et la contremarche est ensuite comblé, et ces étapes sont répétées jusqu'au sommet de l'escalier.

## Dimensionnement des finitions

Le dimensionnement des pierres ne peut être basé uniquement sur les dimensions du giron et de la hauteur des marches de la structure portante, car celles-ci seront quelque peu différentes une fois les finitions appliquées. Ainsi, pour déterminer les dimensions correctes des pierres, il convient :

- pour la longueur de la pierre de la marche, d'ajouter le giron de la structure portante, la longueur du nez de marche et l'épaisseur de la pierre de la contremarche
- pour la hauteur de la contremarche, de soustraire – de la hauteur de la marche de la structure portante – l'épaisseur de la pierre de la marche et l'épaisseur du joint compris entre la marche et la contremarche.

Ainsi, si le giron de la structure portante est de 210 mm, avec un nez de marche de 40 mm et une contremarche de 30 mm d'épaisseur, la longueur finale sera de 280 mm après la pose des pierres, ce qui représente une augmentation d'environ 30 %.



2 Opbouw van een natuurstenen trap op een betonnen draagstructuur.

2 mm!

Toutes les dimensions des marches d'un escalier (giron, hauteur et nez) doivent être identiques, avec un écart maximum de  $\pm 2$  mm par rapport aux dimensions prévues. Cette tolérance stricte permet de garantir la sécurité de l'ouvrage.

Lorsque l'escalier est encadré par deux murs, un joint suffisant doit être prévu entre les marches et les murs pour prévenir les dommages causés par la dilatation de la pierre (voir la NIT 213, § 3.3.1.5). Si un côté est libre, la dilatation pose moins de problèmes, ce qui permet une plus grande flexibilité dans le choix des finitions. Une coordination préalable des travaux est essentielle pour définir les finitions entre les marches et les murs, surtout en cas de pose sans plinthe.

# Concevoir et réaliser un plan de travail de cuisine sans failles



La solidité d'un plan de travail de cuisine est un aspect essentiel à prendre en compte lors de sa conception. Sa résistance dépend directement du choix du matériau, de l'épaisseur du plan de travail et du type de support utilisé. Il convient de prêter attention à la nécessité ou non de le renforcer ou de le supporter en fonction notamment de l'épaisseur du matériau choisi. Il est également crucial de veiller à la réalisation des découpes, pour éviter fissures et cassures, et de respecter les distances recommandées entre les découpes et les bords.

Texte : D. Nicaise - Source : Buildwise

## Épaisseur du plan de travail

L'épaisseur d'un plan de travail joue un rôle central dans sa solidité, son esthétique et sa durabilité. En général, les plans en pierre ont une épaisseur standard de 3 cm, tandis que ceux en composite et en céramique présentent une épaisseur courante de 2 cm. Cependant, d'autres valeurs peuvent être envisagées en fonction du design souhaité, des contraintes techniques ou du budget. Un matériau plus mince, bien que plus léger et souvent moins onéreux, présente un risque accru de fissuration.

Lorsqu'une épaisseur inférieure à celle recommandée est choisie, il est indispensable de renforcer le plan au moyen d'un cadre ou d'un panneau de support. Cette précaution devient d'autant plus cruciale lorsque le plan de travail couvre de grandes surfaces ou comporte de nombreuses découpes, telles que celles pour un évier ou des plaques de cuisson.

L'épaisseur recommandée du complexe revêtement-cadre ou revêtement-panneau de support est alors de 40 et 30 mm respectivement pour la pierre naturelle et le composite (voir tableau A). À l'inverse, si l'épaisseur du plan de travail dépasse les valeurs recommandées, il peut être nécessaire de renforcer la structure porteuse pour assurer sa stabilité.

## Structure porteuse

Assurer un support adéquat est essentiel pour garantir la durabilité du plan de travail. Ce dernier ne doit jamais être utilisé comme structure porteuse principale. Un principe fondamental lors de l'installation est de veiller à ce que le meuble sous-jacent serve de structure porteuse, offrant une surface parfaitement de niveau. Un support inadéquat peut compromettre la durabilité et la qualité du plan sur le long terme.

## A Doorgaans aanbevolen dikte van het werkblad in functie van het gekozen materiaal.

Materiaaltype	Aanbevolen minimale dikte van het materiaal [mm]	Aanbevolen minimale dikte op een versterkte draagstructuur [mm]	Dikte van het geheel [mm]
Natuursteen	30	20	40
Composiet	20	12	30
Keramik	20	12	33



## Découpes et rayon d'angle

Les découpes pour éviers, plaques de cuisson ou autres équipements fragilisent la structure du plan de travail. Une gestion inadaptée de ces découpes est susceptible d'entraîner des fissures, des cassures ou une installation défectueuse. Ainsi, pour les matériaux fragiles tels que le marbre ou la céramique, il est fortement recommandé de recourir à des machines de découpe de haute précision, telles que les machines à jet d'eau ou les machines à commande numérique (ou CNC pour Computer Numerical Control). Ces outils permettent d'effectuer des découpes nettes, réduisant dès lors les risques de dommages et garantissant une finition précise.

Par ailleurs, étant donné que les angles vifs, en particulier dans les découpes, constituent des points de vulnérabilité, car ils concentrent les tensions et représentent souvent le point de départ des fissures, il est essentiel d'arrondir ces angles. Avant de procéder à une découpe, il est conseillé de forer un trou avec un rayon adapté dans chaque coin, créant ainsi un rayon naturel dès le début du processus (voir figure 1). Cette technique permet d'éliminer les angles vifs et de renforcer la résistance du plan de travail. Le tableau B ci-contre établit le rayon minimal recommandé pour chaque type de découpe, indépendamment du matériau.

Il est à noter que plus le rayon est grand, plus il peut répartir les contraintes sur l'ensemble de la masse.

## Distances entre les découpes

L'espacement des découpes est un élément crucial pour assurer la résistance du plan de travail. Chaque découpe diminue la résistance globale de la pierre. Plus elles sont nombreuses ou de grande taille, plus il devient impératif de veiller à soutenir adéquatement le plan. Des découpes situées trop près des bords ou dans des zones non soutenues risquent d'affaiblir le plan de travail et de provoquer des fissures. Une planification minutieuse de l'emplacement des découpes est donc essentielle pour éviter les zones de faiblesse.

## B Aanbevolen minimale radius voor elk type uitsparing, ongeacht het materiaal.

Type uitsparing	Minimale radius [mm]
Binnenhoek: kookplaat of enkele gootsteen	10
Binnenhoek: dubbele gootsteen of gootsteen met druipblad	15
Binnenhoek ter hoogte van een kolom, muur ...	5-10
Binnenhoek voor een L-vormig werkblad (als er geen voeg mogelijk is)	10

Pour les éviers encastrés et les plaques de cuisson, il est recommandé de laisser une quantité suffisante de matériau autour des découpes afin d'éviter d'affaiblir la résistance du plan de travail.

## Porte-à-faux

Les porte-à-faux d'un plan de travail de cuisine désignent les portions du plan qui s'étendent au-delà des meubles ou de la structure sous-jacente. Ils offrent un espace de travail ou une table supplémentaire, mais constituent également un point où des tensions sont susceptibles de s'accumuler en raison du poids du matériau et de l'usage quotidien. Un surplomb ne doit jamais excéder un tiers de la longueur totale latéralement, ni un tiers de la largeur du plan. Si ce dépassement est supérieur, il devient crucial de soutenir le matériau avec des pieds ou d'une plaque de renfort, par exemple.



# L'importance du protocole de démarrage pour les planchers chauffants carrelés



Un bon protocole de démarrage du chauffage par le sol est essentiel pour éviter des fissures ou des décollements. Il importe donc d'augmenter et de diminuer la température du système lentement et par paliers, afin de créer progressivement des contraintes dans le plancher. Il convient en outre de suivre ce protocole dans son intégralité avant de poser le revêtement de sol.

Texte: T. Vangheel - Source: Buildwise

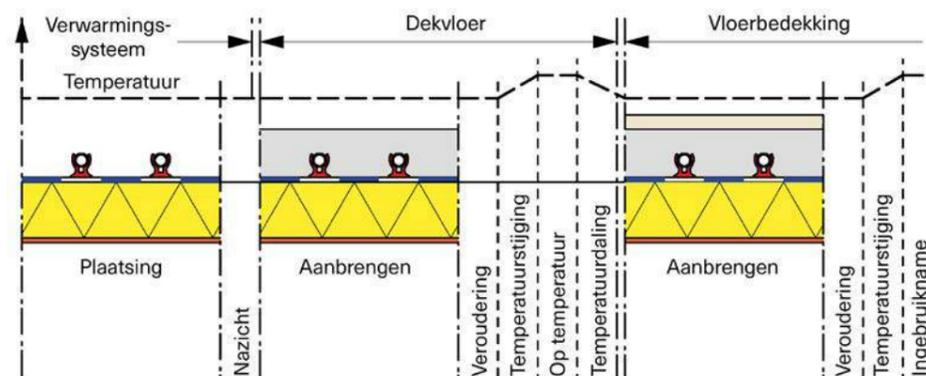
## Le protocole de démarrage existant

Un système de chauffage par le sol ne peut pas être mis en service simplement après l'installation. Une mise en service progressive est essentielle pour éviter les dommages au sol tels que les fissures ou le décollement. Le protocole de mise en service standard est décrit dans la NIT 273 de Buildwise et comprend les étapes suivantes :

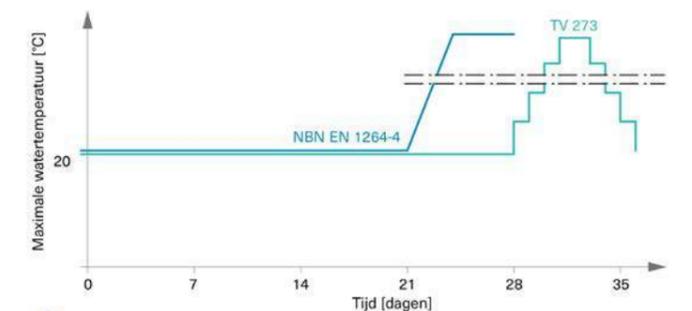
- **Temps d'attente** : après l'application de la chape, il faut attendre suffisamment longtemps avant de mettre en marche le chauffage par le sol. Ce temps d'attente est d'au moins 28 jours pour les chapes à base de ciment et d'au moins 7 jours pour les chapes à base de sulfate de calcium ;
- **Augmentation lente de la température** : le démarrage du chauffage par le sol doit se faire progressivement. La température

de l'eau présente dans le système doit être augmentée de 5 °C par jour, en partant d'une basse température (environ 20 °C). Ce processus est à poursuivre jusqu'à ce que la température maximale de service soit atteinte. Attention, celle-ci doit rester inférieure à la température maximale admissible pour le liant de la chape ;

- **Maintien de la température** : la température maximale doit être maintenue au moins 4 jours ;
- **Diminution lente de la température** : il faut ensuite diminuer la température lentement, à raison de 5 °C par jour ;
- **Contrôle** : après avoir augmenté et diminué la température, il y a lieu d'inspecter le sol, afin de détecter le moindre signe de pathologie (fissures, par exemple) ;



1 Coördinatie van de werkzaamheden.



2 Vergelijking van de curves uit TV 273 en de norm NBN EN 1264-4 voor de maximale watertemperatuur in functie van de tijd.

- **Documentation** : il est recommandé de documenter le déroulement du protocole de démarrage (dates, graphiques, observations, etc.).

Ce n'est qu'après avoir suivi le protocole de mise en chauffe dans son intégralité et effectué un essai de pression que le revêtement de sol peut être posé.

## Comparaison avec la norme NBN EN 1264-4

Depuis plusieurs années, la norme européenne NBN EN 1264-4 décrit les exigences techniques et les méthodes d'essai pour les systèmes de chauffage par le sol utilisant l'eau comme fluide caloporteur. Cette norme propose également un protocole de mise en chauffe structuré. Toutefois, il diffère à plusieurs égards de celui décrit précédemment. La première différence réside dans l'absence d'augmentation progressive de la température : 3 jours après le coulage de la chape, la température de l'eau doit être portée à sa valeur maximale en une seule fois et maintenue pendant 4 jours. Une deuxième différence concerne l'absence de phase de diminution de la température. Celle-ci permet pourtant de prévenir l'apparition de fissures.

Par conséquent, on peut conclure que la courbe de température prescrite par la norme ne correspond pas à une évolution idéale de la température, avec apparition et dissipation progressives des contraintes dans la chape.

## Protocoles de démarrage préprogrammés dans les thermostats

De nombreux thermostats proposent désormais plusieurs protocoles de mise en chauffe préprogrammés. Ces profils de température reposent généralement sur les recommandations énoncées dans les normes (NBN EN 1264-4, par exemple) et d'autres documents de référence, tels que les Notes d'information technique ainsi que les instructions des fabricants et des organisations professionnelles. Elles se basent aussi sur les pratiques de construction de nos pays voisins.

## Ce qu'il faut retenir

- Suivre le protocole de mise en chauffe des sols chauffants permet de réduire considérablement l'apparition de pathologies telles que des fissures et des décollements. Parfois, le bâtiment n'est pas encore connecté au réseau électrique au moment de démarrer le protocole.
- Une bonne planification des travaux et une bonne communication entre l'installateur, l'électricien, le carreleur et le poseur de chape sont donc primordiales.
- Étant donné qu'il existe plusieurs protocoles de mise en chauffe et qu'ils sont également très différents les uns des autres, il est utile de convenir de la courbe de température à respecter. Il importe de veiller à ce que l'augmentation et la diminution de température n'entraînent pas de variations de température excessives à court terme, car celles-ci pourraient provoquer la fissuration de la chape.
- Idéalement, il faudrait suivre un protocole de mise en chauffe progressive pour chaque remise en route du système après une longue période d'arrêt. Cela permettrait de réduire les risques d'endommagement du revêtement de sol et de son support.
- Enfin, il est important que le carreleur obtienne la confirmation que la procédure de démarrage a été menée à bien avant de poser le revêtement de sol.

# Avantages et inconvénients des plans de travail en composite de quartz

Les plans de travail en composite de quartz, également appelés comptoirs de cuisine en quartz ou plans de travail en composite, sont fabriqués à partir de l'un des minéraux les plus durs au monde et peuvent ajouter une touche élégante et pratique aux cuisines et aux salles de bains. Les surfaces lisses et sans joints allient la robustesse de la pierre à la finesse de la technologie moderne. Mais comment le quartz composite se compare-t-il à d'autres choix populaires, tels que le granit ou le marbre ?

Texte: Wim Vander Haegen

## Esthétique et polyvalent

Les plans de travail en quartz sont généralement composés de 90 à 95 % de quartz broyé, un minéral dur naturel, et de 5 à 10 % de résines ou de polymères (plastique) et de pigments. Ce mélange est coulé dans des moules, chauffé et comprimé à haute pression pour former des panneaux, ce qui donne un matériau solide et compact. L'une des propriétés les plus remarquables du quartz est sa polyvalence esthétique. Bien que le matériau puisse imiter l'aspect de la pierre naturelle comme le granit ou le marbre, il offre également une variété de couleurs et de motifs que l'on ne trouve pas dans la pierre naturelle. Cela est dû aux pigments ajoutés au cours de la production, allant des tons naturels subtils aux teintes audacieuses et modernes.

## Finitions

La façon dont le plan de travail est poli au cours du processus de production détermine son aspect : brillant, mat ("adouci") et brossé ("satiné"). Plus la surface est lisse, plus elle est brillante et plus la couche supérieure est dense.

- Une  **finition brillante**  présente l'avantage d'avoir une surface bien scellée, ce qui la rend moins sensible aux taches.
- Une  **finition mate**  (adoucie ou satinée) présente un aspect robuste, mais est plus sensible aux taches car la couche supérieure est moins polie et a donc une structure plus ouverte. Plus le plan de travail est utilisé longtemps, plus cette sensibilité s'atténue.

## Qualité

Un comptoir de cuisine en composite allie les meilleures propriétés du plastique et de la pierre naturelle. La qualité du matériau composite est principalement déterminée par la proportion de pierre naturelle, de résine et de plastique. La

qualité des finitions en quartz s'est considérablement améliorée au fil des ans, de sorte qu'il existe aujourd'hui de très nombreuses options. Pas de veinage, peu ou beaucoup de veinage, il y en a pour tous les styles. C'est un matériau solide comme le roc, imperméable, résistant aux rayures, aux chocs et à la chaleur. À haute température, le composite peut toutefois se décolorer. De grandes variations de température entre le froid et le chaud peuvent également provoquer des fissures dans le pire des cas. L'ampleur de ce que l'on appelle le "choc thermique" dépend de la qualité du plan de travail en composite. Quoi qu'il en soit, il est toujours recommandé d'utiliser des accessoires de protection tels que des dessous de plat. Un comptoir de cuisine en composite est également un peu moins résistant aux taches qu'un plan de travail en acier inoxydable (inox).

## Durabilité

Ces dernières années, la production de plans de travail en quartz s'est clairement durabilisée. De nombreuses marques intègrent désormais des matériaux recyclés, tels que du quartz ou du verre de récupération. Cette approche réduit les déchets et fait du quartz une option écologique par rapport aux matériaux traditionnels. La durabilité du quartz signifie également qu'il n'a pas besoin d'être remplacé aussi souvent que d'autres matériaux, ce qui réduit encore son empreinte carbone.

## Coût

Le prix moyen se situe entre 600 euros et 700 euros le mètre carré, bien qu'il existe des solutions moins chères et plus chères. Les modèles plus chers ont généralement une couleur et une texture plus riches. Les comptoirs en quartz n'étant pas poreux, il n'est pas nécessaire de les traiter ("sceller") chaque année. En revanche, les comptoirs en quartz nécessitent un



investissement initial plus important que d'autres solutions telles que les blocs de bois ou les comptoirs carrelés. En raison de leur poids et de la précision requise pour un ajustement parfait, ils nécessitent également l'intervention d'un expert pour l'installation.

## Entretien

Pour nettoyer les plans de travail en composite, une simple solution d'eau et de détergent doux suffit. Le plan de travail doit être bien séché après chaque nettoyage. Pour un nettoyage plus approfondi, vous pouvez éventuellement utiliser du vinaigre naturel dilué dans de l'eau. Le nettoyage au vinaigre permet de désinfecter la surface sans affecter le matériau. Pour les taches plus tenaces, il existe des nettoyeurs spécialement conçus pour le quartz qui nettoient efficacement sans endommager la surface. Évitez les produits de nettoyage très alcalins comme le chlore, les déboucheurs de canalisations, les tablettes pour lave-vaisselle, les nettoyeurs pour four et les décapants pour peinture. Ces agents peuvent décolorer le pigment du composite.



© Global Fair - Finition brillante



Architonic - La durabilité du quartz signifie aussi que le composite de quartz doit être moins souvent remplacé



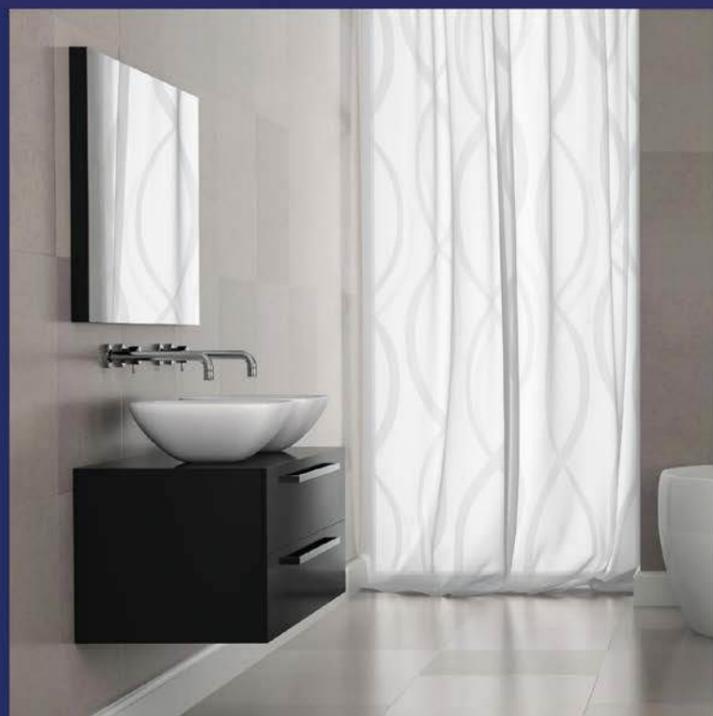
Stone King - Le composite de quartz est très performant par rapport à d'autres matériaux

**Quartz vs. marbre:** les comptoirs en marbre sont synonymes de luxe et ne se démodent jamais. Toutefois, le marbre est lui aussi plus poreux que le quartz, ce qui le rend plus sensible aux taches et aux substances acides. Le quartz peut imiter l'aspect du marbre sans nécessiter le même entretien, ce qui est idéal pour les personnes qui aiment l'aspect du marbre mais veulent en simplifier l'entretien.

**Quartz vs. stratifié:** les plans de travail en stratifié sont une option économique et offrent une grande variété de couleurs et de motifs. Toutefois, le stratifié est plus sensible aux rayures et à la chaleur et n'est pas aussi durable que le quartz. Si le stratifié peut aujourd'hui imiter avec précision l'aspect de la pierre ou du bois, il n'a pas la profondeur et la texture du quartz, dont le toucher et l'aspect sont plus proches de ceux de la pierre.

**Quartz vs. bois** ("billot de boucher"): les comptoirs en bois peuvent ajouter de la chaleur et une beauté naturelle à la cuisine. Contrairement au quartz, ils nécessitent un entretien régulier. Ils doivent notamment être poncés et huilés pour éviter les dommages causés par l'eau et la chaleur.

# Solutions complètes pour le carrelage de tout mur ou sol



Le carrelage d'un sol ou d'un mur nécessite un savoir-faire, une préparation minutieuse et des produits adaptés. Quels sont le poids et la taille des carreaux que vous souhaitez utiliser ? S'agit-il de carreaux de sol ou de mur ? Quelle sera leur fonction/charge ? Quel est leur tesson ? Allez-vous travailler avec de l'argile, du grès, de la pierre naturelle, du marbre ou de la mosaïque en verre ? Le support est-il suffisamment lisse, propre, sec, stable et présente-t-il une porosité normale ? Pour éviter tout risque, il faut appliquer le bon apprêt, la bonne colle, le bon ciment ou enduit de jointoiement et les bonnes techniques. Avec sa gamme pour la pose de carrelage, Bostik offre aux professionnels tout ce dont ils ont besoin pour la pose de carreaux. En trois étapes claires, vous avez la garantie d'un bon résultat : le prétraitement du support, le collage des carreaux et la touche finale du carrelage avec les joints et les étanchéités.

Texte & Photos : Bostik



## Le bon choix pour chaque projet de carrelage

Qu'il s'agisse de carrelage un grand salon, une salle de bain luxueuse, un centre commercial ou une piscine : chez Bostik, nous comprenons les exigences uniques de chaque pièce et nous sommes heureux de vous aider dans votre démarche. Bostik est là pour vous, avec les conseils de ses experts en carrelage et un plan clair et complet, étape par étape.

## Ceux qui choisissent la pose de carrelage de Bostik choisissent:

- Une gamme complète de produits assortis.
- Un résultat durable et esthétique qui resplendira de nombreuses années.
- Une contribution au confort thermique pour un cadre de vie agréable.
- Un résultat final sans faille grâce à l'assistance technique.
- Une garantie de 10 ans sur le projet pour une plus grande tranquillité d'esprit.

## Chaque carreau compte!

Les carreleurs font confiance à Bostik depuis des années en raison de sa qualité constante et

de sa gamme étendue pour chaque étape du processus de pose de carreaux : préparation, collage, finition.

À l'étape 1, vous utilisez le bon nettoyant, le bon apprêt, une membrane hydrofuge et un mortier de lissage ou un produit d'égalisation. L'étape 2 - le collage - consiste à appliquer une dispersion ou une colle à base de ciment en fonction du carreau et du support. Enfin, à l'étape 3, la finition est parfaite avec un mortier de jointoiement et un produit d'étanchéité.

## Support technique

Avec la pose de carrelage de Bostik, vous êtes non seulement assuré de disposer de produits de haute qualité conformes aux normes européennes les plus strictes, mais aussi d'une équipe d'experts qui se tient à votre disposition pour veiller à ce que chaque projet aboutisse à un résultat final parfait, à chaque fois. Pour les projets à partir de 350 m<sup>2</sup>, vous pouvez faire appel à l'assistance technique de Bostik. En appliquant les bons produits dans le bon ordre, les carreleurs sont assurés d'un résultat durable et bénéficient d'une garantie de 10 ans sur les projets Bostik.

Nous vous invitons à consulter le site [ElkeTegelTelt.nl](http://ElkeTegelTelt.nl). Vous y trouverez une multitude d'informations (sur les produits), y compris des brochures, des articles d'information, un tableau pratique des points de rosée et des vidéos d'instruction.



**Bostik Benelux**  
Denariusstraat 11  
4903 RC Oosterhout  
Nederland

+32 9 255 17 17  
verkoop.benelux@bostik.com  
[www.bostik.com/belgium](http://www.bostik.com/belgium)

# Les axes déterminent la polyvalence et la complexité des scies à pont CNC

Dans le monde du traitement de la pierre, la scie à pont CNC est une machine indispensable pour permettre un usinage sur mesure. La machine garantit des coupes et des formes précises et permet au tailleur de pierre de travailler de manière ciblée, en économisant du temps et de la main-d'œuvre. En fonction de l'application envisagée, nous avons le choix entre des scies à pont à 3, 4 et 5 axes, chacune ayant ses caractéristiques et ses points forts.

Texte : Wim Vander Haegen



© Helios - Taglio-inclinato



© Biesse - Scie à pont CNC série Master

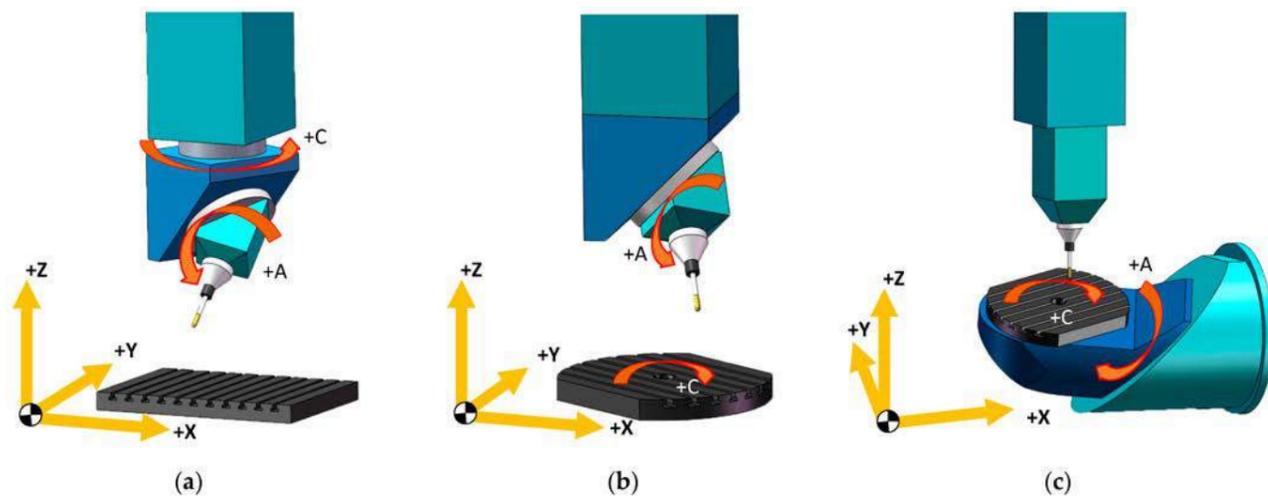
## Qu'est-ce que l'usinage CNC ?

CNC est l'abréviation de Computer Numerical Control (commande numérique par ordinateur) et désigne l'utilisation de machines automatisées contrôlées par des codes informatiques pour usiner des matériaux tels que le métal, le bois et la pierre. Le nombre d'axes d'une machine détermine la complexité et la flexibilité des opérations qui peuvent être effectuées.

- 1 Usinage CNC à trois axes :** dans les machines CNC à 3 axes, la scie à pont se déplace selon trois axes principaux : horizontal (X), vertical (Y) et en profondeur (Z). Ces machines conviennent pour des opérations simples telles que la coupe de lignes droites, le perçage de trous ou le fraisage de surfaces planes. Pour le travail de la pierre, cela signifie que ces machines sont utilisées pour des tâches standard telles que la découpe de dalles de pierre sur mesure ou la réalisation de coupes simples et droites. Les machines à 3 axes sont rentables et efficaces pour les projets de base, mais elles conviennent moins bien aux conceptions complexes qui nécessitent des angles multiples ou des travaux de détail. L'une de leurs limites est que l'angle de l'outil de coupe reste uniforme, ce qui rend plus difficile la découpe de parties du matériau sur des zones difficiles d'accès de la pièce à usiner. Il peut également être nécessaire d'effectuer plusieurs réglages pour une pièce, ce qui réduit considérablement la productivité..
- 2 Usinage CNC à quatre axes :** la machine CNC à 4 axes ajoute une dimension supplémentaire en introduisant un axe rotatif. L'opération continue de tourner le long de l'axe X (également appelé axe A). Cet axe supplémentaire permet à l'usinage CNC à 4 axes de fonctionner dans des situations où des trous doivent être percés ou découpés. La pièce peut être tournée, ce qui est idéal pour l'usinage de formes cylindriques ou courbes. Dans l'usinage de la pierre, cela est particulièrement utile pour créer des colonnes rondes, des arêtes arquées ou d'autres formes géométriques complexes. Ces machines offrent donc une plus grande polyvalence que les variantes à trois axes et

constituent un excellent choix pour les projets qui exigent plus de détails et de précision, sans la complexité d'une machine à cinq axes.

- 3 Usinage CNC à cinq axes :** les machines CNC à cinq axes sont le "sumum" de la précision et de la polyvalence. En plus des trois axes linéaires (X, Y, Z) et d'un axe rotatif, elles ajoutent un deuxième axe rotatif. Lors d'une opération d'usinage CNC à 5 axes, la broche et l'outil de coupe se déplacent sur trois axes. Cependant, il existe d'autres rotations sur l'axe X (appelé axe A), l'axe Y (appelé axe B) et l'axe Z (appelé axe C). Les machines à 5 axes peuvent utiliser deux de ces axes de rotation, selon leur configuration. Il est ainsi possible d'usiner une pièce sous presque n'importe quel angle sans avoir à la repositionner. Pour le travail de la pierre, cela signifie que les machines à 5 axes sont utilisées pour les projets les plus complexes et les plus détaillés, tels que la création de sculptures ornées, de gravures complexes ou de détails architecturaux avec un haut degré de précision. Si ces machines offrent une flexibilité inégalée, elles s'accompagnent également de coûts plus élevés et d'une courbe d'apprentissage plus poussée. Comme la machine à 5 axes peut être utilisée à différentes fins (fraisage, tournage, etc.), il suffit d'une seule machine pour travailler sur plusieurs pièces.
- 4 Usinage CNC 3+2 axes :** le processus d'usinage 3+2 axes est un sous-type du processus d'usinage 5 axes et constitue une sorte de "juste milieu" entre la machine simple à 3 axes et la machine complexe à 5 axes. Il est parfois appelé "usinage positionnel à 5 axes". Dans l'usinage 3+2 axes, l'angle de l'outil de coupe ne change pas lorsque la broche ou la table tourne autour des deux axes supplémentaires. Par conséquent, l'outil de coupe n'est pas toujours perpendiculaire à la pièce et ne réalise pas toujours des coupes parfaites. Pour remédier à ce problème, il existe une forme d'usinage 3+2 axes appelée "usinage 3+2 axes indexé". Dans cette forme, l'angle de l'outil de coupe peut être réglé manuellement entre les coupes.



Principe des axes sur les machines CNC multi-axes

### Les "axes" en bref

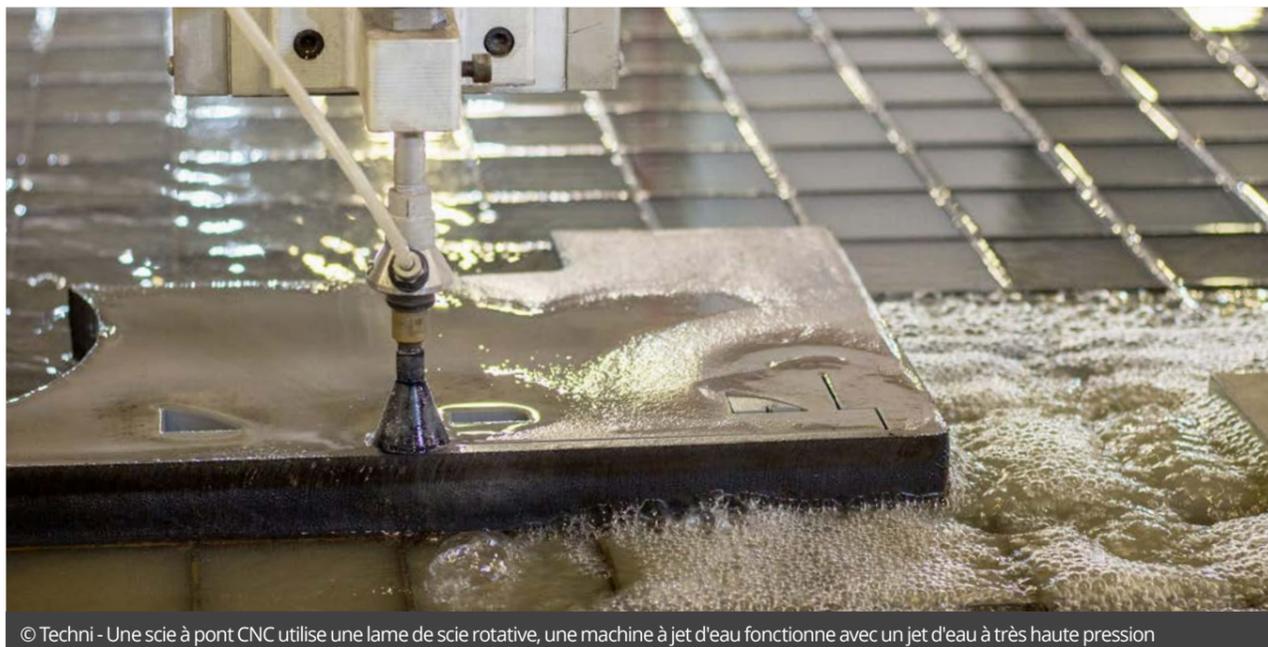
Les axes XYZ indiquent la direction du mouvement de la machine CNC. L'axe X indique les mouvements vers la gauche et vers la droite. L'axe Y indique les mouvements vers l'avant et vers l'arrière et l'axe Z indique les mouvements vers le haut et vers le bas. Les usinages CNC à 4 et 5 axes fonctionnent sur cet axe avec un effet de rotation sur la partie de l'axe. Pour les usinages CNC à 4 axes, un effet de rotation est observé sur l'axe X, tandis que pour les usinages CNC à 5 axes, un effet de rotation est observé sur deux des axes. En résumé :

- **Axe X** (longitudinal) : contrôle le mouvement de la lame de scie sur la longueur du matériau.
- **Axe Y** (latéral) : contrôle le mouvement de la lame de scie le long de la largeur du matériau.
- **Axe Z** (vertical) : contrôle le mouvement de la lame de scie vers le haut et vers le bas et détermine la profondeur de coupe.
- **Axe A** (inclinaison) : contrôle l'angle d'inclinaison de la lame de scie, permettant des coupes en biais.
- **Axe C** (rotation) : contrôle la rotation de la pièce à usiner, ce qui permet de réaliser des coupes courbes ou des contours.

### Critères de sélection

Dans la production de pierre, les usinages CNC à 4 et 5 axes prédominent. Ils sont utiles pour fabriquer des moules avec des cavités profondes, créer des formes 3D complexes et usiner les surfaces inclinées d'une pièce sans compromettre la précision. Lors du choix, trois éléments principaux doivent être pris en compte :

- 1 **Budget**: il va sans dire que les machines à 5 axes sont plus chères que les 4 axes, qui sont quant à elle plus chères que les 3 axes.
- 2 **Exigences spécifiques** : pour les pièces complexes, il est préférable d'opter pour l'usinage CNC à 5 axes. Pour les projets visant à produire des pièces simples et de petite taille, les 3 et 4 axes sont idéaux.
- 3 **Procédures d'exploitation** : plus le nombre d'axes est élevé, plus l'opération est complexe. Les tâches de base peuvent être réalisées avec une machine à 3 axes, tandis que les machines à 4 axes offrent un équilibre idéal entre polyvalence et coût. Pour les conceptions les plus complexes et le travail détaillé de la pierre, une machine à 5 axes est le choix incontesté.



© Techni - Une scie à pont CNC utilise une lame de scie rotative, une machine à jet d'eau fonctionne avec un jet d'eau à très haute pression

### Principales différences

- **Technologie de coupe** : une scie à pont CNC utilise une lame de scie rotative, tandis qu'une machine à jet d'eau fonctionne avec un jet d'eau à très haute pression.
- **Précision** : les machines à jet d'eau peuvent découper des détails plus complexes et plus fins que les scies à pont.
- **Applications et matériaux** : les scies à pont sont idéales pour les matériaux durs tels que le marbre et le granit, tandis que les machines à jet d'eau peuvent également découper des matériaux plus tendres ou plus fins sans les endommager.
- **Effets thermiques** : les machines à jet d'eau coupent sans chaleur, ils sont donc adaptés aux matériaux sensibles aux changements de température. Les scies à pont, en revanche, peuvent générer de la chaleur lors de la coupe.
- **Vitesse** : les scies à pont CNC sont souvent plus rapides pour les coupes droites et simples, tandis que les machines à jet d'eau prennent plus de temps pour les conceptions complexes.



Breton - Les machines associant scie à pont (CNC) classique et jet d'eau sont en progression

Là encore, le choix entre une scie à pont CNC et un jet d'eau dépend des besoins spécifiques. Pour les coupes droites et les vitesses de production élevées, la scie à pont CNC constitue une excellente solution. Pour les conceptions complexes ou les matériaux sensibles à la chaleur, le jet d'eau est le meilleur choix. En collaboration avec le fournisseur, effectuez au préalable une analyse approfondie des processus et des matériaux afin de réaliser le meilleur

investissement possible pour votre entreprise de pierres naturelles.

Vous ne devez pas nécessairement choisir l'une ou l'autre, car il existe aujourd'hui des machines qui offrent les deux solutions à la fois.

# Lithofin®

## Betoncoating -black-

Kleurversterkende coating

Gebruiksklare coating op acrylaatbasis. Verbeterd het uitzichten maakt betonsteen oppervlakken gemakkelijker te reinigen. Vormt een beschermende film en kleurt het oppervlak in een elegante zwarte tint.

Scellant à base d'eau pour raviver les couleurs

Vitrification prête à l'emploi à base d'eau améliore l'aspect et rend les surfaces en blocs de béton plus faciles à entretenir. Forme un film protecteur et colore la surface d'une élégante teinte noire.





Nieuw!  
Nouveau!

The Professional Solution

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

www.lithofin.be

# La bonne solution pour chaque application

Il y a exactement 50 ans, le fondateur Werner Schlüter lançait sur le marché le Schlüter-SCHIENE, qui est devenu bien plus qu'un simple profilé. C'est aujourd'hui un véritable référence, avec son propre segment de marché, qui est synonyme de sécurité et de précision pour la pose de carreaux. Schlüter-Systems est un partenaire renommé pour l'ensemble du secteur du carrelage, grâce à ses profilés et systèmes de haute qualité. Avec plus de 12 000 produits, la gamme offre l'assurance d'un travail bien fait dans tous les aspects liés à la pose de carreaux et de pierres naturelles. Schlüter-Systems reste fidèle à la devise de son fondateur Werner Schlüter : "De la pratique, pour la pratique", ce que Jeremy De Vos, de Carrelages De Vos à Binche, apprécie.

Texte & Photos : Schlüter-Systems



© Schlüter-Systems – BEKOTEC-THERM

système pour chauffage par le sol à base d'eau



© Schlüter-Systems – BEKOTEC-THERM, système pour chauffage par le sol à base d'eau



Scannez et découvrez plus

Scannez le code QR pour plus d'infos sur Schlüter-Systems



Scannez et découvrez plus

Scannez le code QR pour plus d'infos sur Carrelages Devos

## Un point de contact unique

Jeremy, descendant d'une entreprise familiale qui existe depuis trois générations, ne manque pas d'expérience. "J'ai repris l'entreprise de mon père et mon grand-père était également carreleur professionnel depuis 1958. Nous intervenons aussi bien dans les nouvelles constructions que dans les rénovations, à l'intérieur comme à l'extérieur, et nous utilisons notre savoir-faire pour créer n'importe quel mur ou sol en fonction des goûts personnels du client et de la maison. Nous travaillons non seulement directement pour le client final, mais aussi pour plusieurs entreprises générales de construction, auxquelles nous offrons un service complet de rénovation et de transformation intérieure. C'est facile pour le client : il n'y a qu'un seul point de contact pour l'ensemble de son projet."

## Rénovation de salles de bains

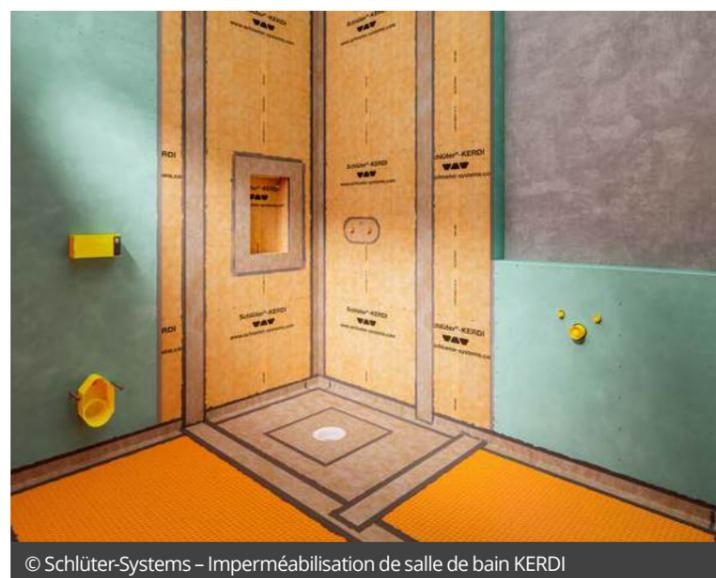
En quoi consiste exactement ce "service" ? "De la pose de revêtements de sol - céramique, pierre naturelle ou parquet - à l'intérieur et à l'extérieur de l'habitation au terrassement, en passant par le chauffage par le sol à eau et électrique et l'isolation thermique et acoustique. Si nécessaire, nous nous chargeons également des travaux de démolition. Bref : nous fournissons un service de A à Z, y compris des travaux de plomberie ou d'électricité si nous réalisons un projet de salle de bains, par exemple. Bien que nous puissions réaliser un vaste programme, la rénovation de salles de bains est l'une de nos spécialités."

## Chauffage par le sol

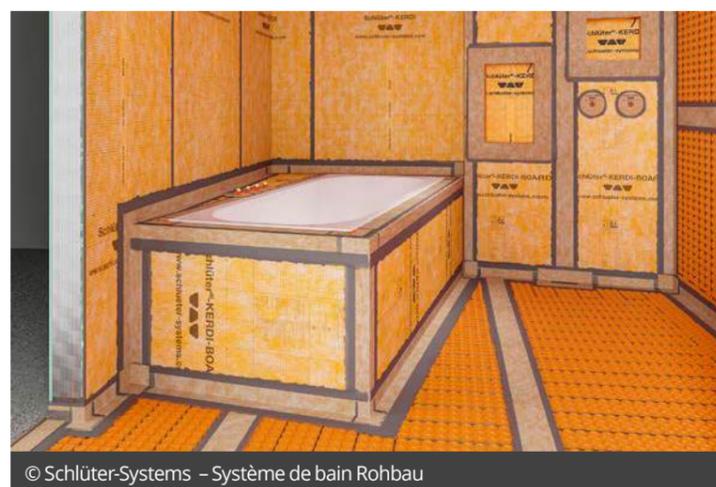
Lorsque nous nous entretenons avec Jérémie, lui et mon associé sont en train de rénover entièrement une maison. "Nous avons commencé par enlever l'ancien sol, puis nous avons installé le chauffage par le sol en utilisant le système Schlüter-BEKOTEC-THERM à base d'eau. Dans cette maison, nous nous occupons également de l'ensemble de la conception de la salle de bains et de la terrasse. Tout cela est possible parce que nous disposons nous-mêmes de l'équipement nécessaire : un camion porte-conteneurs, une grue de 2,6 tonnes, un télescopique, une mini-pelle qui peut passer par des portes d'un mètre de large... bref, nous sommes bien équipés."

## De la pratique

Depuis combien de temps Jeremy travaille-t-il avec Schlüter Systems ? "Depuis toujours, j'ai rejoint mon père en 1999. J'avais à peine 15 ans à l'époque. Mon père travaillait déjà avec les produits Schlüter-Systems. Au



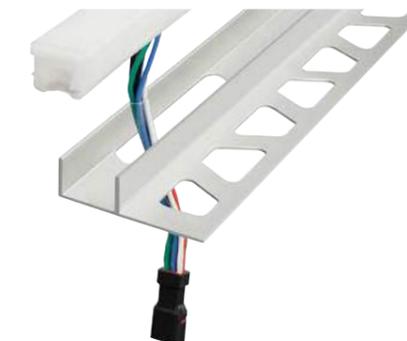
© Schlüter-Systems – Imperméabilisation de salle de bain KERDI



© Schlüter-Systems – Système de bain Rohbau



© Schlüter-Systems – LIPROTEC : profilés avec module LED



© Schlüter-Systems - LIPROTEC avec connecteurs enfichables plug & play pratiques

début, il n'y avait pas beaucoup de produits, mais au fil des ans, il y en a eu de plus en plus. Chaque fois qu'il y a une nouveauté, nous nous y intéressons directement, car nous savons qu'elle a été développée à partir de la pratique, pas sur une planche à dessin. Il y a toujours une concertation étroite avec les carreleurs professionnels. Rien n'arrive sur le marché "comme ça", tout est très bien pensé. Pour la salle de bains, nous travaillons avec LIPROTEC parce que le client exige certains accents lumineux à cet endroit. Ce que nous pouvons lui proposer grâce aux profilés avec module LED qui garantissent une installation facile, notamment grâce aux connecteurs enfichables plug & play."

## Qualité supérieure

Quels sont les avantages d'un système Schlüter ? "D'un point de vue qualitatif, on est sur du haut de gamme, ce qui n'a même plus besoin d'être prouvé. Ce sont des systèmes éprouvés, chaque installation se déroule toujours à la perfection. Et si nous avons besoin

d'informations, il me suffit d'appeler Dimitri ou Rudy, qui travaillent tous deux comme conseillers technico-commerciaux chez Schlüter-Systems. Je connais Rudy depuis longtemps. Ensemble, nous trouvons toujours une solution, que ce soit à l'extérieur pour la construction correcte de balcons et de terrasses ou à l'intérieur pour la rénovation de salles de bains et l'installation de systèmes de chauffage par le sol. Sans oublier l'étanchéité, qui est toujours impeccable grâce à Schlüter-Systems."

## Formation professionnelle

Il n'y a pas que le service sur chantier, Jérémie s'est aussi déjà rendu au siège d'Iserlohn (en Allemagne) pour une formation. "C'est très intéressant pour le professionnel, car on apprend non seulement à utiliser les nouveaux produits dans la pratique, mais on découvre aussi la conception et la fabrication des produits. C'est toujours utile, car de nos jours, on a rarement l'occasion de visiter des usines. Je n'ai malheureusement pas le temps de le faire

plus souvent, mais je ne peux que le recommander à tous les acteurs du secteur, surtout pour les nouveautés arrivant sur le marché. Ils essaient toujours d'évoluer avec de nouveaux profils et de nouvelles finitions. Et comme je l'ai dit, toujours dans l'optique d'arriver à la bonne solution pour chaque application selon vos besoins en tant que carreleur."



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

+32 14 44 30 80  
benelux@schlueter.de  
fr.schlueter.be



ACTUA

# L'industrie et les partenaires de l'éducation s'associent pour renforcer les formations pratiques

À la demande de la ministre flamande de l'enseignement, Zuhair Demir, plusieurs secteurs industriels unissent leurs forces à celles des réseaux et des organes d'enseignement pour mettre en place de meilleures formations pratiques. Cela concerne les domaines d'études ayant une finalité professionnelle ou une double finalité, l'ancien enseignement professionnel et technique. Grâce à un plan d'action spécifique, les partenaires de l'industrie et de l'éducation souhaitent accroître l'attrait de ces programmes d'études afin de répondre au besoin croissant de talents ayant une formation technique et pratique.

Texte : Wim Vander Haegen - Photos : © Domotex

## Plan d'action global

Dans le cadre du Forum flamand de l'industrie, la plateforme de consultation structurelle entre le gouvernement flamand et les quatre plus grandes fédérations industrielles Agoria (technologie), essenscia (chimie et sciences de la vie), Fedustria (bois, meubles et textiles) et Fevia (alimentation), la ministre Demir a demandé aux secteurs de l'industrie de renforcer davantage la coopération entre les entreprises et les écoles. Un plan d'action global, élaboré en collaboration avec Voka, le réseau flamand des entreprises, permet de jeter des ponts solides entre l'enseignement et le marché du travail.

## Des engagements concrets

Le plan comprend diverses initiatives visant à élever la formation pratique à un niveau supérieur et à accroître l'afflux de jeunes talents. Le monde de l'entreprise et celui de l'éducation proposent des engagements concrets, articulés autour de cinq thèmes centraux : le positionnement et la revalorisation des programmes d'études, le développement des cursus, les partenariats avec l'industrie, les frais de scolarité et l'infrastructure, et la politique du personnel. Quelques exemples illustrent cette démarche.



EuroSkills - Pour chaque formation, on examine et sélectionne la forme de coopération la plus pertinente



EuroSkills - Le plan d'action offre aux élèves des formations pratiques la meilleure préparation à une carrière passionnante

- **Partage d'une infrastructure de pointe** : grâce au partage d'ateliers modernes et de matériel pédagogique provenant d'écoles, de centres de formation et d'entreprises, nous offrons un environnement d'apprentissage et une infrastructure de pointe qui correspondent à la réalité du marché de l'emploi.
- Le programme d'études est dispensé dans le cadre d'un partenariat solide entre les secteurs de l'industrie et les prestataires de services éducatifs, selon une **approche progressive**. Les attentes et les ambitions de l'industrie et de l'éducation sont ainsi transposées dans les classes de manière équilibrée.
- **Professionnalisation des enseignants** : des efforts accrus sont déployés pour professionnaliser les enseignants pratiques, tant sur le plan des matières que de la didactique. Les secteurs de l'industrie et les prestataires de services éducatifs se renforcent mutuellement dans ce domaine.
- **Des parcours adaptés** pour les élèves qui présentent un risque de décrochage scolaire.
- **Engagement en faveur de diverses formes d'apprentissage sur le lieu de travail** : davantage d'élèves ont la possibilité d'acquérir une expérience pratique en entreprise. À cette fin, les partenaires utilisent diverses formes d'apprentissage sur le lieu de travail, telles que les visites d'entreprises, les stages, les cours dispensés par des enseignants invités et la formation en alternance. Pour chaque formation, on examine et sélectionne la forme de coopération la plus pertinente.

### Un partenariat solide

Ce partenariat étroit entre l'enseignement et l'industrie devrait non seulement accroître l'afflux de jeunes talents dans des domaines d'études axés sur la pratique, mais aussi garantir que les diplômés disposent des compétences adéquates lorsqu'ils entrent sur le marché du travail. De cette manière, ils participent, par leurs compétences et leurs aptitudes, à la compétitivité de l'industrie flamande compétitive et l'aident à affronter l'avenir.

Kris Bosch et Nele Plas, conseillers en éducation et marché du travail chez essenscia : "En raison des évolutions démographiques et technologiques, le secteur chimique, pharmaceutique et plastique a besoin de talents techniques bien formés. Avec ce plan d'action, nous renforçons la coopération avec l'enseignement afin d'augmenter l'afflux de jeunes dans les domaines d'études orientés vers la pratique qui offrent de nombreuses possibilités d'emploi."

Le plan d'action rassemble de nombreux fers de lance sur lesquels les secteurs travaillent depuis des années : l'apprentissage en alternance, les septièmes années de spécialisation, le système d'enseignants invités, la coopération avec les centres de compétences sectoriels et les centres technologiques régionaux (RTC), etc. "C'est le début d'un partenariat à long terme, dans le cadre duquel nous ajusterons nos plans et nos actions si nécessaire."

### La meilleure préparation

"Avec ce plan d'action, chacun assume son rôle et nous offrons aux élèves des formations pratiques la meilleure préparation à une carrière passionnante", déclarent les prestataires de services éducatifs suivants : l'Enseignement catholique de Flandre, l'Enseignement communautaire GO!, l'Enseignement provincial de Flandre, le secrétariat de l'enseignement des villes et communes de la Communauté flamande et la plateforme de concertation des petits prestataires d'enseignement (OKO). "Dans le même temps, nous travaillons à rendre l'éducation attrayante pour les générations futures. De cette manière, nous participons à la mise en place d'un enseignement pratique de qualité, aux côtés du secteur."

Les partenaires de l'industrie et de l'enseignement demandent à présent à la ministre flamande de l'enseignement, Zuhal Demir, d'élaborer une politique d'accompagnement et de soutien solide autour des cinq thèmes du plan.

ACTUA

# Cersaie 2025 élargit le concept d'espace architectural

Cersaie a présenté l'affiche de la 42ème édition du Salon International de la Céramique et du Mobilier de Salle de Bains, qui se tiendra à Bologne du 22 au 26 septembre 2025. Intitulée "A Space For Architectural Design", l'image de cette année renforce l'identité du salon en tant qu'espace dédié au design architectural, un concept qui a défini l'événement au cours des dernières années, en mettant l'accent sur un design responsable et intégré pour les environnements intérieurs et extérieurs.

Texte : Wim Vander Haegen



### Vision multipolaire

La conception architecturale imprègne les espaces quotidiens et est intimement liée à la manière dont nous vivons, travaillons et voyageons. Le visuel 2025, une évolution du concept de l'année dernière, adopte une perspective plus large et tridimensionnelle, une vision multipolaire qui se déploie à travers de multiples strates et points de vue, capturant les besoins actuels et futurs de la vie contemporaine.

### Influences interculturelles

Les processus de mondialisation, de mobilité rapide et de migration ont créé des villes et des lieux où coexistent différentes cultures, traditions et modes de vie, créant des influences interculturelles qui engendrent de nouvelles habitudes et redéfinissent les priorités de l'environnement bâti. Le concept visuel conçu par Interpromex pour Cersaie 2025 représente symboliquement cette évolution à travers une composition de volumes à plusieurs niveaux et de surfaces colorées qui génèrent des espaces interconnectés et dynamiques.

### Un écosystème diversifié

L'image de l'affiche traduit cette vision en un récit graphique et conceptuel qui représente ce que Cersaie offre à ses visiteurs : un écosystème diversifié de solutions de conception allant des carreaux de céramique aux accessoires de salle de bains, en passant par les surfaces non céramiques, les accessoires de mobilier et les finitions d'intérieur. Ensemble, ces produits répondent aux besoins des architectes, des entrepreneurs, des décorateurs d'intérieur et des distributeurs du monde entier.

# Découvrez Reno Summit 2026 l'événement de la rénovation, de la restauration et de la réaffectation durables

Le jeudi 26 novembre 2026, le Reno Summit se tiendra à Flanders Expo Ghent. Reno Summit promet d'être un lieu de rencontre dynamique pour les professionnels du secteur de la rénovation, de la restauration et de la réutilisation durables.

Texte: oola media



## Pourquoi Reno Summit?

La Belgique est confrontée à l'un des parcs immobiliers les plus anciens d'Europe. Plus de 80% de nos bâtiments sont obsolètes et insuffisamment efficaces sur le plan énergétique.

Reno Summit répond à cette problématique en réunissant tous les acteurs clés du secteur de la rénovation : des architectes, des entrepreneurs, des experts en matière énergie, des décideurs politiques, des propriétaires immobiliers et des gestionnaires d'installations.

## Construire ensemble un immobilier tourné vers l'avenir

Reno Summit se concentre sur trois secteurs complémentaires :

- **La rénovation**: répondre aux objectifs climatiques, à la numérisation et à la construction circulaire.
- **La restauration**: préserver et transformer durablement le patrimoine de demain.
- **La réaffectation**: solutions innovantes contre l'inoccupation et l'utilisation changeante de l'espace.

Les visiteurs pourront être inspirés par des conférences sur la transition énergétique, la construction en bois, les matériaux biosourcés, la maintenance intelligente, la réutilisation et bien plus encore.

## Pourquoi participer au Reno Summit 2026 ?

- **Accès direct aux décideurs**: Rencontrez un mélange unique de professionnels, y compris des architectes, des entrepreneurs, des gouvernements, des décideurs

“

Selon les estimations de la Commission européenne, 85 % à 95 % du parc immobilier sera encore debout en 2050. Cette estimation souligne l'importance de la rénovation des bâtiments existants pour atteindre les objectifs climatiques de l'UE

Frans Timmermans  
Ancien vice-président exécutif de la Commission européenne



Scannez et découvrez Reno Summit



Rénovation



Restauration



Réutilisation

politiques, des gestionnaires de bâtiments, des gestionnaires d'installations, des installateurs, des rénovateurs, des concepteurs, des architectes d'intérieur, des experts en énergie, des consultants en bâtiment, des entreprises de maintenance, des clients, des propriétaires de bâtiments et des propriétaires de biens immobiliers.

- **Concept de stand "tout compris"**: bénéficiez d'un forfait de participation sans souci avec le montage et le démontage du stand, y compris des murs personnalisés à emporter chez soi après l'événement. Ce concept uniforme garantit une interaction maximale entre l'exposant et le visiteur.
- **Des prospects précieux en une journée**: en un temps record, vous générez des contacts de qualité et posez les bases de coopérations à long terme. Les visiteurs de Reno Summit recherchent activement des informations et s'impliquent dans des projets d'investissement concrets.
- **Démonstration de l'expertise**: utilisez l'espace de votre stand pour faire des démonstrations, présenter des produits et des innovations ou annoncer des actions.

Montrez comment vos solutions contribuent à une rénovation durable et efficace.

## Forte demande de solutions de rénovation et de restauration

Le secteur de la rénovation et de la restauration en Belgique est confronté à d'énormes défis et opportunités :

- **Obligation de rénovation**: les réglementations énergétiques plus strictes et l'obligation de rénovation pour les bâtiments anciens nécessitent des travaux de rénovation et de réaffectation.
- **Gestion du patrimoine**: la richesse des bâtiments historiques et des sites patrimoniaux en Belgique nécessite des techniques, des connaissances et des matériaux de restauration spécialisés.
- **L'inoccupation et la réaffectation**: l'inoccupation croissante des bâtiments crée une demande de concepts de réaffectation innovants.
- **Durabilité et construction circulaire**: L'accent mis sur la durabilité, la réutilisation

des matériaux et la construction circulaire crée des opportunités pour les entreprises proposant des solutions innovantes.

## Synergie avec Edubuild Summit

Le même jour, le hall voisin accueillera la 9e édition d'Edubuild Summit, l'événement unique pour les décideurs du secteur de la construction scolaire, des infrastructures sportives, des bâtiments semi-publics et l'espace public. Cette synergie permet d'atteindre encore plus de groupes cibles complémentaires.

## Présentez votre entreprise sur ce marché en pleine croissance

En participant au Reno Summit, vous positionnez votre entreprise comme un acteur clé de la transformation des bâtiments et répondez à la demande croissante de solutions de rénovation et de restauration durables.

Découvrez plus sur [reno-summit.be](https://reno-summit.be)

# Marmomac 2025: Le monde de la pierre naturelle se réunit à nouveau à Vérone



Du 23 au 26 septembre 2025, Vérone deviendra une fois de plus l'épicentre de l'industrie internationale de la pierre naturelle. C'est à cette occasion que Marmomac investira les halls d'exposition de Veronafiere, un rendez-vous annuel où producteurs, designers, architectes et artisans du monde entier se réunissent autour de leur passion commune : la pierre naturelle sous toutes ses formes.

Texte : Wim Vander Haegen - Photos: Marmomac



## Une référence internationale

Depuis des années, Marmomac est un rendez-vous incontournable pour tous les professionnels de la pierre naturelle. L'édition précédente a accueilli plus de 50 000 visiteurs venus de 140 pays, des chiffres qui soulignent une fois de plus à quel point cet événement trouve un écho auprès d'un public international. Un large éventail d'entreprises, des carrières aux transformateurs en passant par les constructeurs de machines, est attendu cette année encore.

## Marmomac regarde au-delà de l'Europe

2025 est une année spéciale pour Marmomac. En février, São Paulo a accueilli la toute première édition de Marmomac Brazil - une décision stratégique qui a permis à l'organisateur Veronafiere de tirer parti de l'importance croissante du marché brésilien de la pierre naturelle. Le salon a immédiatement attiré 15 000 visiteurs et a constitué un solide tremplin vers l'édition principale qui se tiendra à Vérone cet automne.

## À quoi peut-on s'attendre à Vérone ?

Bien que le programme détaillé pour 2025 n'ait pas encore été annoncé, les visiteurs peuvent d'ores et déjà s'attendre à quatre jours riches en expertise, en opportunités de réseautage et en inspiration internationale. Traditionnellement, Marmomac garantit un mélange solide de réunions d'affaires et de présentations de produits innovants. Dès que de plus amples informations seront disponibles sur les expositions ou les conférences, elles seront publiées par le biais des canaux officiels du salon.

## En pratique

Ceux qui veulent être présents peuvent déjà s'inscrire via ce lien. Vous y trouverez également toutes les informations pratiques concernant les billets, les services aux exposants et les nouvelles concernant le programme 2025.



# Systeme de terrasse modulaire qui s'adapte à toutes les situations et à tous les environnements

Une solution (d'extérieur) solide et esthétique pour l'installation de terrasses parfaitement planes sur n'importe quelle surface ? C'est tout à fait possible grâce aux plots de terrasse modulaires de SOLIDOR. Outre un haut degré de finition et de modularité, ces produits sont fabriqués à partir de matériaux durables, faciles à entretenir et écologiques.

Texte & photos: Solidor



## Confort d'utilisation et accessibilité

Le système modulaire peut être utilisé dans les situations et les environnements les plus complexes, offrant un large éventail de possibilités non seulement à l'exécutant, mais aussi au prescripteur. "Beaucoup de terrasses sont aujourd'hui installées sur plots", explique l'architecte Piet Goddeeris du Bureau Goddeeris Architects. "Cette solution offre en effet un grand confort d'utilisation et une excellente accessibilité. Les gens aiment passer de l'intérieur à l'extérieur "à plat" et sans obstacles, pour accéder facilement à leur terrasse ou à leur balcon, et vice versa. Et ce n'est pas seulement le cas pour les personnes âgées, les jeunes apprécient eux aussi cet avantage. Pour assurer cette "transition" sans problème, vous avez besoin d'une terrasse réglable, mais une

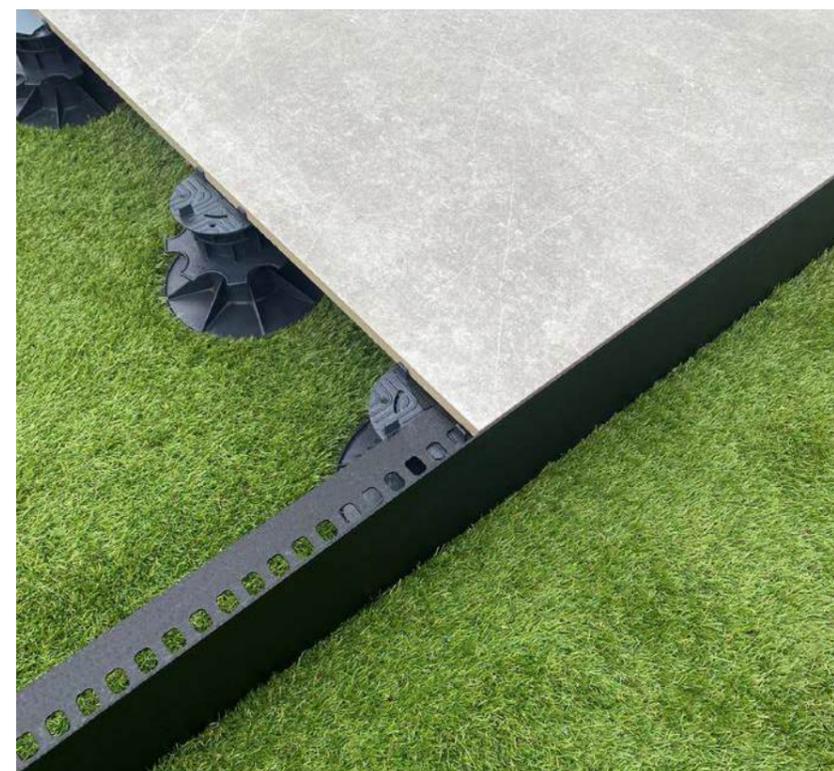
terrasse plane ne suffit pas. Vous devez également disposer d'une terrasse avec des joints ouverts afin que l'eau puisse s'écouler sous les dalles. C'est possible avec SOLIDOR."

## Profils de finition Sidesol

Les joints ouverts ont pour effet de laisser des "bords ouverts" qui doivent évidemment être finis proprement. "Là aussi, SOLIDOR propose la solution parfaite : Sidesol est un profil de finition d'une épaisseur de 2 mm qui a été spécialement conçu pour les terrasses sur plots et qui garantit une finition soignée des bords apparents. Auparavant, il existait un type de profil en acier inoxydable, mais cela demandait beaucoup de travail. Aujourd'hui, tout est beaucoup plus facile, car le système de plots de terrasse réglables SOLIDOR, combiné aux profils Sidesol, permet un



assemblage impeccable avec une finition ultra soignée. Grâce au connecteur SC, les différents profils peuvent être assemblés sans problème. De plus, vous avez le choix entre trois tailles de profils et différentes couleurs, telles que le noir, le gris et l'aspect acier Corten. Pour nous, cela signifie une certaine liberté de conception, notamment parce que cela permet d'utiliser divers formats de carrelage, et de créer des motifs différents."



## Écologique

Autre avantage : la durabilité, grâce à l'utilisation de 80 % d'aluminium recyclé localement. "Mais ce n'est pas tout", souligne Piet Goddeeris. "Les plots et les profils participent également au principe de démontabilité, ce qui représente un avantage en termes d'émissions de CO2. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous prescrivons le système SOLIDOR depuis longtemps, mais l'aspect innovant nous a également séduits dès le départ. De plus, le système évolue au fil du temps, toujours dans l'optique d'une terrasse encore plus stable. Et enfin, vous pouvez travailler avec une gamme de produits parfaitement assortis pour l'ensemble de la terrasse, ce qui représente un avantage supplémentaire. Il n'est pas nécessaire de traiter avec différents fournisseurs."

## Tout le monde est satisfait

Autre point important : les exécutants sont eux aussi satisfaits du système. "Il nous arrive souvent en tant qu'architecte de voir l'exécutant proposer un produit différent de notre proposition, avec lequel il préfère travailler. En soi, cela a une certaine logique, mais pour nous, c'est parfois ennuyeux, non seulement d'un point de vue esthétique, mais aussi et surtout en termes de responsabilités. Avec SOLIDOR, nous n'avons pas ce problème, car c'est un choix à la fois privilégié par l'exécutant et par nous-mêmes."

## A propos des plots de terrasse

Les plots de terrasse SOLIDOR sont disponibles en différentes versions. Le système se compose de divers éléments et accessoires, spécialement conçus pour répondre aux défis posés par les terrasses en dalles et les terrasses en bois. La combinaison des différents composants assure la modularité et la flexibilité, et garantit un niveau de finition élevé.

- La gamme Comfort se compose de plots de terrasse fixes (à partir de 10 mm) et réglables (à partir de 23 mm). Les plots réglables sont ajustables en continu de 23 mm à 100 mm de hauteur.
- La gamme Premium est un système modulaire de 17 mm à 150 mm.
- Structusol est un système innovant de support en aluminium compatible avec les plots de terrasse Comfort et Premium. Les différents connecteurs et extensions garantissent un montage aisé, tandis que les joints assurent une gestion optimale de l'eau.
- La gamme Firesol propose des plots de terrasse modulaires ignifuges, d'une hauteur de 35 mm à 220 mm. Firesol est difficilement inflammable et conforme à l'Euroclasse A1, dispose d'un anneau de blocage (= régulateur de niveau) et a une capacité de charge élevée (3.000 kg/m²).
- Les profils de finition de haute qualité Sidesol sont spécialement conçus pour la finition des bords apparents des terrasses posées sur des plots. Ces profils apportent non seulement une valeur esthétique, mais offrent également une longévité et une protection accrues aux plots et à l'installation de la terrasse.

Plus d'informations : [www.solidor.be](http://www.solidor.be)

## SOLIDOR

SOLIDOR  
Kouterstraat 11 B  
8560 Wevelgem  
Belgique

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

# Une procédure d'autorisation trop longue et trop complexe entraîne des pertes économiques

Dans notre pays, il faut en moyenne entre 20 et 30 mois pour obtenir un permis pour un projet de construction. Et ce, sans compter les procédures de recours, de plus en plus nombreuses. L'étude d'Embuild montre que 81 % des entreprises de construction voient leurs activités diminuer en raison de la longueur excessive des procédures d'octroi de permis. Parmi les entreprises qui réalisent des travaux d'infrastructure, ce chiffre atteint même 100 %.

Texte : Wim Vander Haegen

## Impact négatif

"Cependant, notre pays a besoin de 375 000 logements supplémentaires d'ici 2030 et notre infrastructure (routes, bâtiments, énergie) est très obsolète, ce qui impose une mise à niveau en profondeur", déclare Niko Demeester, PDG d'Embuild. "Un processus de délivrance de permis plus souple est essentiel à cet égard. Les chantiers peuvent certes, dans un premier temps, provoquer des nuisances, du bruit et de la poussière, mais ils aboutissent finalement à des améliorations fondamentales en matière d'habitat et de qualité de vie."

Cette longue procédure de permis a également un impact négatif sur l'activité des entreprises de construction et d'installation. Ainsi, 81 % des entreprises du secteur constatent une baisse de leurs activités pour cette raison. Selon Embuild, le traitement des permis doit être rendu beaucoup plus efficace et les procédures de recours ne devraient être autorisées que pour les personnes directement et personnellement affectées par un projet de construction particulier.

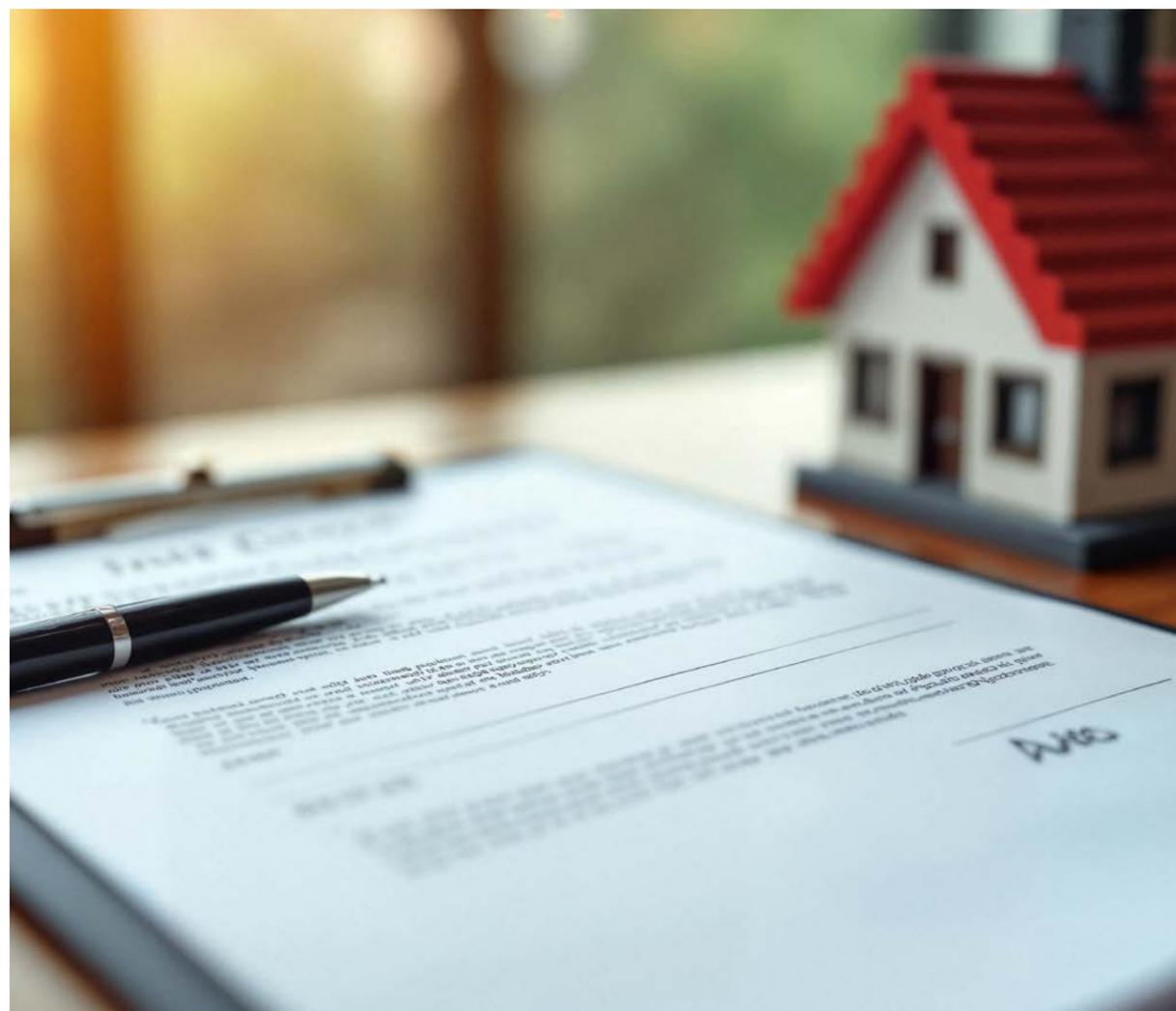
## Le syndrome NIMBY

Les permis de construire sont nécessaires pour pouvoir réaliser des projets de construction, mais en Belgique, la durée de traitement de la procédure de permis est extrêmement longue. Le délai d'obtention varie entre 20 et 30 mois, sans même prendre en compte les éventuelles procédures de recours. Celles-ci deviennent de plus en plus nombreuses, en raison du syndrome NIMBY (« Not In My Backyard ») ou même du syndrome BANANA (« Build Absolutely Nothing Anywhere Near Anything »). "C'est particulièrement néfaste, car nous faisons face à la plus grande mission de construction dans notre pays depuis la Seconde Guerre mondiale. Entre aujourd'hui et 2030, nous avons besoin chaque année de 75 000 logements supplémentaires pour pouvoir faire face aux évolutions démographiques (d'avantage de personnes seules, plus de familles monoparentales, plus de seniors qui restent chez eux). En outre, une grande partie de notre infrastructure est en fin de cycle de vie et nécessite également une opération de rattrapage. Un « Rebuild Belgium » s'impose."



**D'ici 2030, notre pays a besoin de 75 000 logements supplémentaires chaque année et notre infrastructure a également besoin d'une mise à niveau en profondeur... C'est impossible sans un assouplissement du processus de délivrance de permis**

Niko Demeester  
PDG d'Embuild



Les procédures de recours ne devraient être autorisées que pour les personnes directement et personnellement affectées par un projet



82 % des entreprises de construction voient leurs activités diminuer à cause de procédures de permis trop longues

## Pertes économiques

Le délai excessif de traitement des demandes de permis en Belgique a un impact économique énorme et irresponsable. L'insécurité juridique qui en découle coûte énormément d'argent à tous les acteurs impliqués dans l'exécution d'un projet de construction. 82 % de toutes les entreprises de construction voient leurs activités diminuer à cause de procédures de permis trop longues. Pour les entreprises spécialisées dans la rénovation de logements, ce chiffre s'élève à 72 %. En d'autres termes, une écrasante majorité des entreprises de construction et d'installation subissent des pertes économiques à cause de la procédure de permis complexe et longue.

## Simplification drastique

C'est pourquoi le secteur plaide pour une simplification drastique des règles en matière de permis et pour la suppression des visions contradictoires sur la densification entre les niveaux politiques régional et local. "Il est également nécessaire d'ajuster les procédures de recours. Seules les personnes directement et personnellement concernées par un projet devraient encore pouvoir introduire un recours. Un meilleur équilibre doit être trouvé entre l'intérêt privé d'un individu et l'intérêt général d'un projet. Comme cela a déjà été mentionné, notre pays a besoin de 75 000 logements supplémentaires chaque année d'ici 2030 et notre infrastructure doit aussi faire l'objet d'une mise à jour en profondeur. C'est impossible sans un assouplissement du processus de délivrance de permis."

# Partenaires du secteur

## 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 DEKTON

Cosentino City Antwerpen  
Kloosterstraat 96  
2000 Antwerpen  
België

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

## ISOX

ISOX  
Pitantiestraat 120  
8792 Waregem  
België

+32 (0)56 70 66 61  
info@isox.be  
isox.be

## BOSTIK

Bostik Benelux  
Denariusstraat 11  
4903 RC Oosterhout  
Nederland

+32 9 255 17 17  
verkoop.benelux@bostik.com  
www.bostik.com/belgium

## MAPEI

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

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

## TAU

TAU Ceramica  
Carrer del Toll 18  
12200 Onda, Castellón  
Spanje

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

## Pieterman

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

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

## LITOKOL

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

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

## dermul

Dermul  
Moortelstraat 5  
9160 Lokeren  
België

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

## Vanhulle

Tegelcenter Vanhulle  
Karreweg 54  
9870 Zulte  
België

+32 (0)9 242 91 70  
info@tegelcenter-vanhulle.be  
www.tegelcenter-vanhulle.be

## GMM

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

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

## Schlüter Systems

Schlüter Systems - Benelux bureau  
Schotelven 28  
2370 Arendonk  
België

+32 14 44 30 80  
benelux@schlueter.de  
fr.schlueter.be

## STORAX

Storax Belgium  
Bannerlaan 83 Unit B 2280  
Grobbendonk  
België

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

## weber

Weber Belgium  
Oostvaardijk 10  
1850 Grimbergen  
België

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

## RG

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

## DG DECOUPES

DG Decoupes  
Rue Saint-Donat 37  
5640 Mettet  
België

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

## BRACHOT

Brachot  
Venetiëlaan 22  
8530 Harelbeke  
België

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

## GALINIER ABRASIFS

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

## Bagnara

Bagnara  
Via Madonna del Riposo 34  
39057 Appiano  
Italië

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

## BRACHOT

Brachot  
E3-laan 86  
9800 Deinze  
België

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

## eurocol

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

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



### 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)  
Italië

+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



### Dumomat bv / Philip Dumoulin

Beversesteenweg 151  
8800 Roeselare  
België

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



Brand of Lasselsbergergroup

### LASSELSBERGER, s.r.o.

Cornelis Bootsman

Telefoon: +420 378 021 111  
E-mail: info@rako.eu  
Website: www.rako.eu



### G.M.T. bvba

Nieuwe Pontstraat 11  
9600 Ronse  
België

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



### Donatoni Machine Srl

Via Napoleone, 14 - 37015  
Sant'Ambrogio di Valpolicella  
Italië

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



### Odoo

Roderveldlaan 3  
2600 Antwerpen  
België

+32 3 361 54 30  
www.odoo.com



### CB-Machines

Bredabaan 411  
2930 Brasschaat  
België

+32 497 82 28 74  
info@cb-machines.com  
Volg ons op social media



### Cinnova

Paardemaat 29  
7942 KA Meppel  
Nederland

+31 5 22 78 47 02  
verkoop@cinnova.nl  
www.cinnova.nl



### Dumomat bv / Philip Dumoulin

Beversesteenweg 151  
8800 Roeselare  
België

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



### Burkhardt-Löffler LA GmbH

Postweg 12  
91799 Langenaltheim  
Duitsland

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



### BIESSE S.P.A.

Via della Meccanica 16  
61122 Pesaro  
Italië

+39 721 439100  
www.biesse.com



# Master

## Master Multi Up S MS

La machine la plus polyvalente de l'atelier

Master Multi Up S MS - le centre d'usinage multifonctions robuste à 5 axes conçu pour usiner tous les types de pierre naturelle, céramique ou composite, et apporter des solutions spécifiques pour les marchés des plans de travail de cuisine, de la décoration intérieure et de l'art funéraire.



GLAS- EN STEENTECHNIEK  
Découvrez la gamme de machines renouvelée de Biesse chez Pieterman.  
info@pgv-be.com  
+32 11 42 17 75  
www.pieterman-glastechniek.com

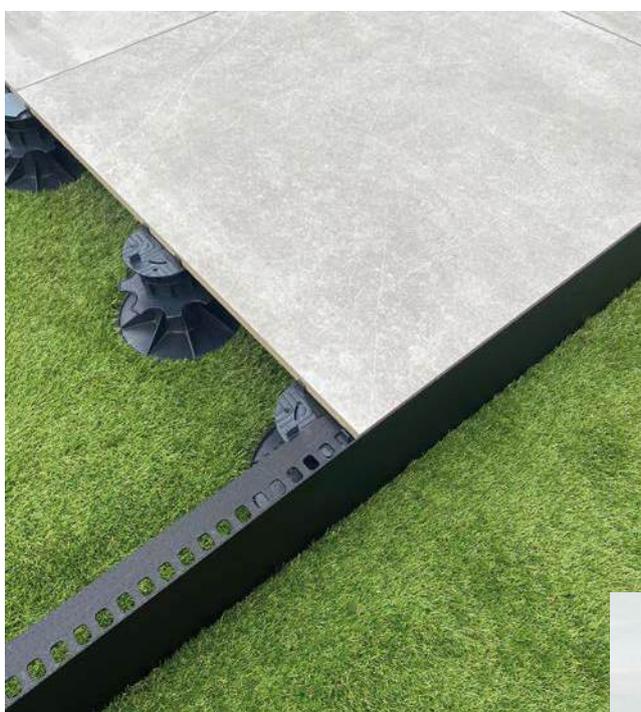


# SOLIDOR

## LEVELLING SOLUTIONS

### SIDESOL

LA FINITION LA PLUS ÉPURÉE ET DESIGN  
POUR VOTRE TERRASSE



- Ligne discrète et épurée de 2 mm le long du bord du carrelage
- Fixation invisible entre les deux éléments – façade toujours impeccable
- 3 couleurs, 3 hauteurs et angles préfabriqués

HAUTEURS DISPONIBLES :

