

Polycaro

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

Edition 83, septembre 2023
Bureau de dépôt Gand X – P309201



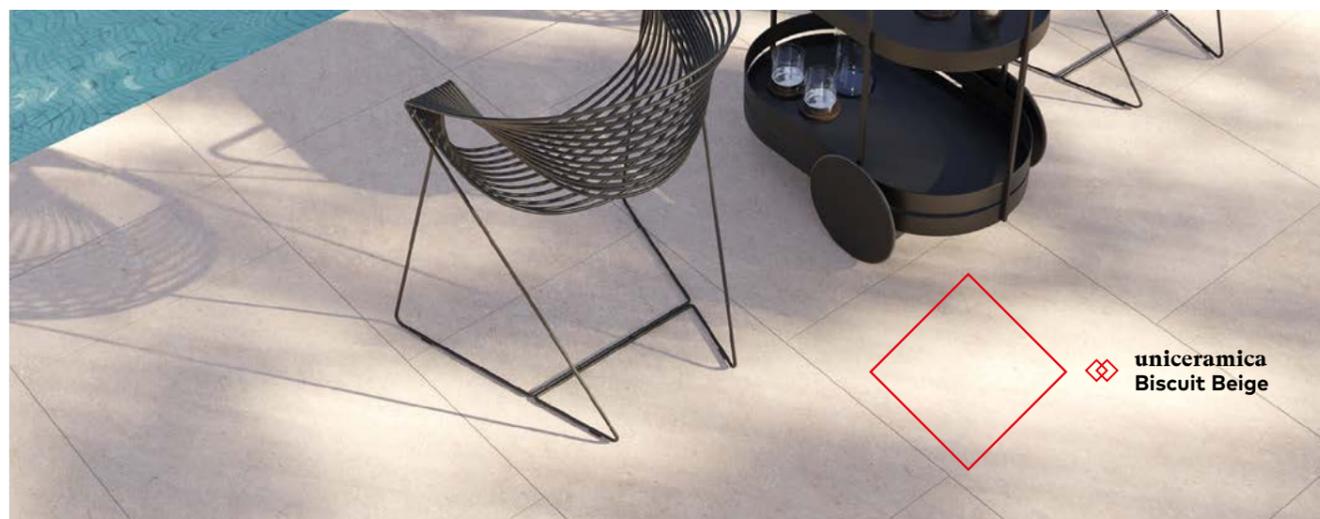
la réserve



 **uniceramica**
Salle d'exposition Harelbeke



 **uniceramica**
Romano Grigio



 **uniceramica**
Biscuit Beige

LAISSEZ-VOUS INSPIRER PAR LES CRÉATIONS D'UNICERAMICA

En tant qu'innovateur dans le domaine du dallage, Brachot s'engage pleinement dans sa gamme extérieure. La gamme de dalles en grès cérame pour l'extérieur s'est enrichie de plusieurs nouveaux modèles. Cette collection Uniceramica se caractérise par des dalles contemporaines de haute qualité et des margelles de piscine assorties à des prix compétitifs. Les dalles sont rectifiées, résistantes au gel et possèdent d'excellentes propriétés antidérapantes.

Découvrez Uniceramica dans notre salle d'exposition avec parc extérieur à Harelbeke. Pour plus d'information?



brachot.com



stoneasy.com

Une publication de

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

Rédacteur en chef

Piet Andries

Rédacteur en chef technique

Peter Goegebeur

Rédaction

Mario Baeck, Tim De Kock, Solange Tastenoye, Jacques Legros

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.

Voici venir l'automne, et avec lui l'appel du sud

C'est plutôt ironique, non ? Alors que pour beaucoup, les vacances, souvent sur la côte méditerranéenne, ne sont déjà plus qu'un vague souvenir, les professionnels de la pierre naturelle et du carrelage n'ont qu'une hâte : passer les Alpes. Je parle évidemment de leur voyage professionnel au salon Cersaie puis, dans la foulée, Marmomac, les deux grands-messes du secteur, dédiées respectivement à la céramique et à la pierre naturelle.

Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si c'est à ce moment-là que Polycaro tombe dans votre boîte aux lettres, car ces deux événements sont une référence, un guide pour notre secteur. Lors de la réalisation de ce numéro – un travail difficile mais qui vaut toujours la peine – l'ombre de ces deux rendez-vous prestigieux était omniprésente. L'entrée en matière la plus fréquente ? "Quand est-ce que vous y allez ?" Et en lieu et place du traditionnel "Au revoir !" : "On se voit à Cersaie !" Dès la rentrée, les premiers frissons d'impatience se font sentir. La fièvre de l'automne au lieu du printemps.

Le secteur n'a pas le temps de s'y attarder, mais en fait, nous devrions nous réjouir que ces salons, de même que le Natural Stone Show à Londres, Cevisama en Espagne et d'autres encore, continuent à rassembler importateurs, installateurs, architectes, journalistes et commerçants. Non pas tant pour leur côté fédérateur mais parce que les temps ne s'y prêtent plus guère. À cause du coronavirus, de la connectivité numérique, de l'évolution des médias et des modes de consommation, les foires et salons professionnels semblent avoir un avenir limité dans de nombreux domaines. Ils peinent à garder la tête hors de l'eau. L'année prochaine, par exemple, il ne sera plus indispensable de se rendre au salon de l'auto à Bruxelles, pour n'en citer qu'un.

Pourtant, les avantages d'un tel événement avec toute l'effervescence qui va avec, les sandwiches garnis, les halls bondés et généreusement éclairés, sont nombreux. Les rencontres en personne, notamment, ou encore le contact avec l'innovation et les nouveaux produits. Et les marques qui veulent se forger une image – au sens propre – ne peuvent pas se permettre de passer à côté. Tous ceux qui s'intéressent sérieusement aux évolutions et aux tendances de la céramique et de la pierre naturelle se doivent donc de réserver leur billet pour l'Italie. Car c'est là que tout continue de se jouer.

L'édition de cette année de Cersaie promet d'être époustouflante, puisque le salon fête son quarantième anniversaire. Un cap, auxquels les organisateurs ont décidé de donner l'éclat qu'il mérite avec une exposition thématique qui s'annonce à la fois élégante et instructive. En tant que magazine professionnel, nous restons au top de l'actualité et nous serons bien entendu présents. Il ne me reste d'ailleurs plus qu'à vous dire :

Allez, on se voit à Cersaie !



Piet Andries
Rédacteur en chef Polycaro
piet@oola.be

Partenaire en vedette



Ont collaboré à cette édition

Jan Spannenberg, Tomas Noel Pitarch, Gianni van Maldegem, Nick Vandeput, Olivier Hoorens, Dean De Coninck, Nelson Hendrick, Jeroen Demyttenaere, Virginie Vuegen

Showrooms.
Interior Concepts.
Displays.
Shop Design.



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

dermul

Contenu

Année 20 - édition 83 - septembre 2023



Interview Jan Spangenberg - page 8



Maak je op voor Marmomac 2023 - page 18



6 recente inzichten over de keramische markt - page 61



Interview Granigo - page 64

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

Lors de l'installation de carrelage en céramique, choisissez des colles et mortiers de jointement avec des émissions résiduelles de CO₂ entièrement compensées par des projets d'énergie renouvelable et de reforestation. Une décision juste pour les nouvelles constructions et les projets de rénovation de plus en plus durables en mettant l'accent sur le bien-être de l'environnement, de la planète et des générations futures.

Zéro impact sur le climat, toute la qualité de Mapei.

CO₂ NEUTRAL ZERO



EVERYTHING'S OK
WITH MAPEI

en savoir plus sur mapei.be



6	Jubilée 20 ans de Polycaro : continuons notre belle rétrospective	34	Interview VTI Ostende: une solide formation de carrelleur	58	Connaissances professionnelles Les terrasses extérieures en pierre naturelle: pas pour les amateurs
8	Interview Jan Spangenberg: "Le carrelage et la pâtisserie ont plus de points communs que vous ne le pensez"	40	Connaissances professionnelles Faut-il utiliser une natte de désolidarisation ou non pour poser des carreaux grands formats?	61	Interview 6 réflexions sur le marché de la céramique
18	Actua Préparez-vous pour Marmomac 2023	46	Article L'évolution des motifs de pose des carreaux de sol aux 19ème et 20ème siècles	62	Actua Réunion annuelle de l'EUJ
22	Interview Gianni van Maldegem: "Je veux ouvrir notre région au style asiatique"	52	La pierre à l'honneur La porosité, une propriété à prendre à la légère, ou pas...	63	Actua Et de sept pour la BITA
23	Actua La pierre frittée officiellement reconnue par la Commission européenne	54	Actua Idée: l'exposition StoryTiles	64	Interview Granigo: "Tout doit être parfait dès la première coupe"
29	Actua Cersaie 2023 fête son 40ème anniversaire avec un parcours spécial	55	Article Pourrez-vous désormais tout simplement déchirer votre contrat ?	68	Projet Un écrin de tranquillité dans la forêt de Bonheiden
32	Actua Ralentissement des ventes de carrelages céramiques en Italie	57	Actua Que recherche le Belge en matière de logement à l'heure actuelle?	70	Article Quand votre responsabilité est-elle effectivement engagée en tant qu'entrepreneur ?

20 ans de Polycaro : continuons notre belle rétrospective

2023 marque le 20ème anniversaire du Polycaro. C'est l'occasion de se remémorer les grands moments, de remonter le temps jusqu'à la toute première année où le magazine a atterri dans votre boîte aux lettres. Nous revenons ici sur le numéro trois, qui vous a accompagné pendant les mois d'août, septembre et octobre 2003. Le baiser en mosaïque de la couverture promettait déjà une lecture passionnante...

Texte et photos: Piet Andries

Polycaro osera même aller plus loin que la jolie blonde sur le canapé avec des lèvres rouges sur le mur en arrière-plan – on vous en dit plus dans un prochain numéro. Non, le carrelage n'a jamais été une profession ennuyeuse... La table des matières du troisième numéro en est une nouvelle preuve. Le cocktail d'histoires de fond, d'articles techniques, d'exemples pratiques et de tendances cool suscitait déjà un intérêt supérieur à la moyenne.

Le fondateur Erwin Ooghe figure même en personne dans cette même table des matières, immortalisé dans son rôle d'organisateur de Renospecto, le salon dédié au secteur de la rénovation, organisé à l'époque au Flanders Expo à Gand. Cette année-là, le salon annonçait accueillir une zone consacrée aux revêtements de toitures et de sol et ainsi qu'aux techniques de chauffage. Évoluant ainsi vitesse grand V avec son temps.

Grand format... ou pas

Aux côtés de l'actuel rédacteur en chef technique de Polycaro, Peter Goeghebeur, notre regard se pose sur l'article consacré aux carreaux grand format. "Vingt ans plus tard, il n'y a rien de nouveau sous le soleil", avançons-nous. Mais Peter nous fait remarquer d'emblée qu'à l'époque, on parlait de formats de 60 x 60 centimètres. Ce qui n'est rien du tout quand on sait qu'aujourd'hui, les clients n'hésitent pas à demander des méga carreaux de deux mètres sur deux. Il est intéressant de noter qu'à l'époque la tendance du "toujours plus grand" peinait à décoller. La raison ? "Il faut chercher du côté des prix", peut-on lire dans l'article. "La faible demande entraînait des coûts de production élevés, ce qui, en toute logique, limitait l'intérêt pour ces carrelages." Il semble en outre que cet article ait inauguré la tradition des articles informatifs avec une base technique, qui allaient faire la réputation de Polycaro par la suite

Merles blancs

"Les jeunes fiers de leur métier sont des merles blancs", laisse entendre Antoine Keulen en page 6. Antoine Keulen est une référence dans le métier, notamment parce que son entreprise a réalisé les finitions du centre commercial de Wijnegem. Mais dans son article, il se penche sur l'ambiance du secteur et évoque un contexte changeant, où il regrette ne plus jamais être contredit dans l'atelier, rappelant que ses anciens collaborateurs n'ont jamais hésité à lui faire remarquer ses erreurs à juste titre. Keulen est un artisan fier, passionné par le carrelage. "Quoi de plus beau que la fierté d'un sol bien posé?", conclut-il.

Pierre bleue... d'Irlande

Pour aider les carreleurs dans leurs tâches, le troisième numéro de Polycaro proposait un

autre outil utile : la check-list de Fecamo, cartographiant la chape en détail avant de commencer les travaux. Polycaro a ainsi contribué à éviter les débats à l'atelier, grâce à des arguments étayés scientifiquement.

Plus loin, nous tombons sur une publicité amusante de Brinstone, vantant la pierre bleue irlandaise comme s'il s'agissait de fines tranches de charcuterie. Voir les Irlandais oser défier ainsi notre fierté nationale pourrait s'expliquer par les problèmes d'approvisionnement en pierre bleue belge de l'époque. Ce qui nie cependant le CSTC dans un article dédié au sujet : "Il est injuste d'affirmer que la pierre bleue belge n'est pas toujours disponible, ou dans toutes les dimensions."

On ne tape pas avec la molette !

Nous terminerons par quelques perles, comme : "Qu'y a-t-il à dire sur un produit comme le carrelage en céramique ? Pas grand-chose à première vue, même si l'on peut faire énormément de choses avec ce produit essentiellement simple." Ou encore : "Un fournisseur ne doit pas se contenter de présenter de beaux produits. (...) parce qu'un bon produit nécessite également une bonne compréhension." Enfin, par rapport à la manière dont les carreleurs traitent leur coupe-carrelage, le spécialiste commentait : "Nous avons régulièrement des clients qui parviennent à casser quatre molettes par semaine. Cette molette n'est pas faite pour frapper le carreau pour le casser !" Ne nous remerciez pas pour le tuyau, c'est gratuit.

Dans le prochain Polycaro, nous jetterons un dernier coup d'œil dans le rétroviseur et laisserons la parole à quelques personnalités marquantes de ces 20 dernières années. Des questions ou des idées ? Envoyez-moi un courriel à piet@oola.be ou appelez le +32 50 250 170.



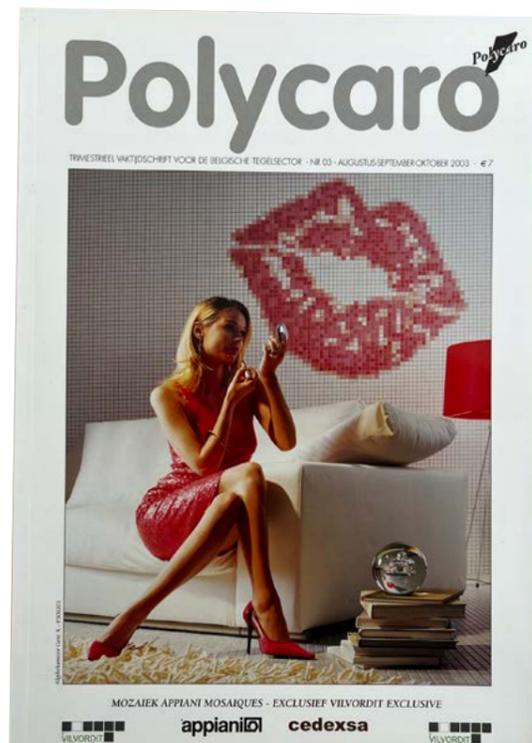
L'entreprise d'Antoine Keulen a participé à l'aménagement du centre commercial de Wijnegem.



Les grands formats d'hier sont devenus ordinaires.



Prendre soin de ses coupe-carrelages et autres équipements évite les mauvaises surprises.



BAKT

MAX

MAX

HEEL HOLLAND
BAKT

HEEL HO
BA

MAX



INTERVIEW JAN SPANNENBERG

“Le carrelage et la pâtisserie ont plus de points communs que vous ne le pensez”

Jan Spannenberg est peut-être le carreleur le plus connu des Pays-Bas. Tout le monde à Zwolle et dans les environs le connaît pour son travail dévoué en tant que carreleur, mais il s'est également fait connaître au niveau national en remportant la médaille d'argent lors du concours télévisé 'Holland Bakt'. Deux trajectoires apparemment distinctes, mais qui ont plus de points communs que ce que l'on pourrait croire à première vue. Comme l'optimisation des petits postes de travail, mais aussi l'utilisation de certains outils comme le peigne à colle ou un simple tuyau en PVC...

Texte: Piet Andries - Photos: Jan Spannenberg

Carreleur originaire de Zwolle, Jan Spanenberg (44 ans) a créé Spanenberg Wand- en Vloerafwerking, son entreprise indépendante de parachèvement des murs et sols il y a 15 ans. En tant que pâtissier amateur, il a également participé à l'émission "Heel Holland Bakt", la version néerlandaise du Meilleur Pâtissier, où il a réussi à se hisser à la deuxième place.

S'il a baigné dans la pâtisserie dès son plus jeune âge, il a également appris le métier de carreleur de façon autodidacte à l'adolescence. L'entreprise de carrelage Spanenberg est synonyme d'une approche personnelle et orientée solutions. Polycaro s'est donc assis à table avec lui pour un délicieux épisode de notre rubrique Tilers & Tools.

Comment avez-vous atterri dans le métier en tant que jeune adolescent?

À l'invitation d'un carreleur local, qui a remarqué que cela m'intéressait. J'avais 16 ans lorsqu'il m'a proposé de le rejoindre sur chantier. Je ne possède pas de formation technique particulière. Tout ce que je sais faire, je l'ai appris sur le tas. En véritable autodidacte. Comme beaucoup, j'ai d'abord perfectionné mes compétences comme salarié, dans trois entreprises de carrelage différentes, puis je me suis mis à mon compte en 2008.

Travaillez-vous toujours seul ou avez-vous également du personnel?

À une époque, j'ai employé deux jeunes, mais j'ai cessé de le faire. Vous vous croyez très riche en employant du personnel supplémentaire. Une camionnette supplémentaire, etc. Mais en fin de compte, cela apporte plus de soucis qu'autre chose. De telle sorte que le choix a été vite fait. Quand on travaille seul, peu importe de faire une petite heure en plus, vous êtes maître de votre travail. De toute façon, j'aime ce sentiment de plus grande liberté et de ne pas devoir être responsable d'autrui. Parfois, vous avez de la chance et tombez sur un bon collaborateur, mais d'autres ne travaillent pas comme vous. À la longue, cela commence à peser de devoir faire des petits efforts supplémentaires.

Vous réalisez aussi d'autres travaux d'intérieur, comme des sols époxy par exemple. Dans quelle proportion?

80% des sols que nous posons sont des carrelages. Mais les sols coulés ont bel et bien le vent en poupe. Avant, je devais sous-traiter ce travail à des hommes de métier que je ne connaissais pas toujours, mais pour des raisons de planification et de qualité, il est plus facile de le faire soi-même. L'entreprise s'est d'abord appelée Spanenberg Tegelwerken (Spanenberg Carrelages, ndt.), puis, depuis deux ans, Spanenberg Wand- en Vloerafwerking (Spanenberg Parachèvement de Murs et Sols, ndt.). Le carrelage reste l'activité principale, mais comme il est souvent combiné à du béton ciré



“

Certains carreleurs travaillent avec un système de nivellement, mais je ne suis pas partisan de cette méthode.

Jan Spanenberg
Carreleur

et de l'époxy, il est tout aussi pratique d'offrir un service all-in. Je dis toujours: "du carrelage dans les pièces humides et, pour le reste, peu importe".

Qu'est-ce qui vous motive à utiliser des carrelages pour les pièces humides?

On prétend que l'on peut tout aussi bien utiliser du béton ciré. Mais je ne le recommande pas, à cause des soucis que j'ai déjà vus, lorsqu'il arrive que le béton ciré se détache. Cela n'a pas d'importance pour les sols, mais bien pour les murs.

Comment procédez-vous, dès lors?

"Je commence par appliquer la colle dans la salle de bains. Pour cela, j'utilise la colle A59 d'un fabricant allemand, dont j'ai toujours six à sept sacs dans la camionnette. Je trouve cette colle miraculeuse. Liée au ciment, elle sèche rapidement. L'eau qu'elle contient cristallise très vite, de telle sorte que vous pouvez commencer à poser le carrelage 10 minutes après l'avoir appliquée. La technologie sous-jacente est compliquée, mais c'est un super produit insensible aux fissures et au retrait. Il est certes un peu cher, mais vu qu'il fonctionne parfaitement..."

"Il est important de traiter la salle de bains avec un produit à base de ciment et non de gypse, qui ne sera pas assez résistant à l'humidité. Ensuite, je fixe ma bande de renforcement avec une pâte, et j'applique un coating étanche à l'eau dans toute la salle de bains. En principe, on peut aussi travailler avec une membrane ou une natte, mais j'enduis totalement la salle de bains. Je le fais deux fois, afin que tous les petits trous soient bien obturés. En raison des deux composants à mélanger, le fabricant ne prescrit pas de natte - je crois d'ailleurs que d'autres en utilisent quand même. Je dis toujours: la marque que j'utilise provient d'une entreprise allemande typique, qui respire la 'gründlichkeit'. Avant de commercialiser un produit, celui-ci est testé de façon approfondie. Je ne jure que par cela."

"Enfin, j'applique les carreaux selon la méthode bien connue du buttering-floating ou double encollage, qui est tout simplement la meilleure. Certains carreleurs utilisent un système de nivellement, mais je ne suis pas partisan de cette méthode. En effet, en procédant de la sorte,

vous retirez les carreaux de leur lit de colle. Je ne dis pas que ce n'est pas une bonne méthode, mais cela ne me plait pas. C'est une question personnelle."

En tant que carreleur, vous êtes peut-être convaincu que les produits plus chers sont également meilleurs. Mais pouvez-vous aussi en convaincre le client?

Au risque de paraître un peu arrogant, cela se vend tout seul. Je travaille rarement en dehors de Zwolle et dépend donc fortement du bouche-à-oreille. Lorsque vous avez bonne réputation, le client ne sera pas vite tenté de dire que le devis est trop élevé. C'est une question de confiance. En tant que carreleur, vous devez d'abord vous porter garant des produits que vous utilisez. C'est un problème de luxe. Je veux dire par là que je ne dois pas me justifier auprès de mes clients pour l'utilisation de produits coûteux.

Quel est le projet complexe dont vous êtes le plus fier?

Une fois, j'ai réalisé un banc pour un spa, sur lequel les gens peuvent s'asseoir pour un massage des pieds. Réalisé en mosaïque de verre, il comportait aussi des marches. Un très beau projet. Que j'ai élaboré avec l'entrepreneur. J'ai assemblé les mosaïques, pris les mesures... Cela a été tout un travail. Les marches étaient correctes, mais pour les alcôves, il y avait une différence de quelques centimètres. Nous avons donc dû retirer une partie. Ensuite, le menuisier a réalisé le coffrage aux bonnes dimensions.

Vous parlez beaucoup de salles de bains. Est-ce votre spécialité?

Pas particulièrement, je réalise aussi beaucoup de sols, souvent en pierre naturelle. J'en ai encore réalisé un récemment en marbre blanc, pour l'annexe d'un client à Zwolle. Ce n'est pas donné, mais c'est magnifique. J'éprouve toujours une grande satisfaction à rénover ce genre d'anciennes pièces. On pourrait dire que c'est ma spécialité, car je n'effectue pratiquement que des rénovations. Dans ce domaine, il faut garder les idées claires et élaborer une approche, mais dans ce genre de vieilles maisons, les choses se déroulent toujours différemment de ce que vous aviez initialement prévu...

Les formats XXL forment actuellement un sujet brûlant dans le petit monde du carrelage. Je ne vous ai pas encore entendu dire quoi que ce soit à ce sujet.

Je garde ici mes distances (rires). J'en ai déjà posé, mais ce n'est pas mon truc. Vous savez quel est le problème? Les gens achètent une salle de bains et se font conseiller de tels carrelages grands formats, mais vous vous retrouvez ensuite avec des angles, de telle sorte qu'ils ne ressortent pas du tout. Dans la dernière salle de bains que j'ai réalisée, j'ai pu poser un seul carreau grand format dans son intégralité, tout le reste n'était que sciages et découpes. C'est sympa à faire, mais en tant que carreleur, il est tout de même préférable d'être impliqué dans un tel projet dès le début afin de pouvoir tout dessiner joliment sur mesure. Je préfère donc

laisser ces carrelages grands formats à mes collègues.

Quels outils utilisez-vous?

Un coupe-carrelage Rubi, un peu démodé mais de qualité. Ainsi qu'une scie à eau. Pour la colle, j'ai ma marque fixe. J'ai déjà testé d'autres produits, mais dans la région de Zwolle, on ne trouve plus toutes les marques.

Comment faites-vous pour continuer à vous démarquer par votre professionnalisme?

Il est important que les relations restent personnalisées, ce qui constitue l'avantage indéniable d'une entreprise unipersonnelle. En outre, vous devez pouvoir réfléchir avec le client et lui proposer des options, ce qui constitue assurément un facteur pour se démarquer. Il ne faut pas



Il y a beaucoup de points communs avec la pâtisserie, sauf que les carreaux sont plus durs sous la dent!

Jan Spanenberg
Carreleur



sous-estimer l'importance d'un tel projet pour le client. Cela le rend déjà assez nerveux. Vous pouvez l'encadrer quelque peu et lui montrer des photos de projets antérieurs pour le rassurer et le mettre à l'aise. Il s'agit avant tout de créer un climat de confiance.

Le site web indique que vous travaillez avec des matériaux de bonne qualité. Quels sont ceux que vous évitez?

Tout ce qui vient des magasins de bricolage! (rires). Je pense qu'il vaut la peine de payer un peu plus cher pour garantir une finition de qualité. Choisissez une marque, comme Sphinx, Mosa, Pastorelli, Novabell, etc., car au final, le résultat devra tenir des années. Il faut oser payer pour la qualité. Chez vous en Belgique, la pierre bleue joue un rôle de premier plan. Et bien, vous ne voudriez assurément pas de ces imitations chinoises au tiers du prix, n'est-ce pas?

Quel est, parmi les matériaux avec lesquels vous travaillez, celui que vous préférez?

En tête de la liste de mes matériaux favoris, on trouve le marbre de Carrare et la pierre bleue belge. Des matériaux intemporels et magnifiques. Le marbre de Carrare était déjà utilisé du temps des Romains et qui sommes-nous pour leur donner tort? Ce matériau existe depuis des siècles. Il y en a également dans ma propre cuisine.

Vous avez participé à l'émission 'Heel Holland Bakt', dont vous avez même été finaliste, et vous donnez

également des ateliers de pâtisserie. D'où vient cette passion?

Enfant, j'étais déjà fasciné par les talents de pâtissière de ma maman. C'était aussi quelque chose de particulier à l'époque: elle faisait de la pâtisserie le samedi pour le dimanche. Je trouvais cela particulièrement chouette. C'est pourquoi je fais cela depuis mon plus jeune âge. C'est aussi une activité à laquelle j'aime beaucoup consacrer du temps. Tout indépendant est très occupé, et j'ai en plus une famille, mais m'affairer en cuisine le soir me procure énormément d'énergie. Cela me permet de me vider la tête.

Y a-t-il des points communs entre la pâtisserie et le carrelage? Dans les deux cas, le travail millimétré et l'esthétique jouent un rôle important...

Il y a en effet plus de points communs qu'on ne le pense. Comme vous dites, les deux doivent être symétriques et sobres. Ils doivent également être soignés, ordonnés et propres. La seule différence, c'est que les carreaux sont un peu plus durs sous la dent (rires). Vous trouverez par exemple dans mon armoire de cuisine un peigne à colle et des couteaux à enduire que j'utilise uniquement pour la pâtisserie. C'est avec ceux-ci que je compacte mes gâteaux! Tandis que le peigne à colle me permet de réaliser de jolis motifs. Je les ai aussi emmenés à la télévision. L'un des juges m'a demandé si je faisais cela pour le show et pour l'émission, mais ce n'était pas le cas. Il m'a répondu qu'il irait lui-même chercher des outils de carrelage au magasin. Vous savez ce qui fonctionne aussi très bien au niveau figuratif? Les tuyaux en PVC...

On ressent une tendance. Y a-t-il d'autres croisements?

L'aménagement du lieu de travail. Vous savez, tout le monde est un peu autiste, mais on peut aussi utiliser cela à son avantage. Pour moi, c'est très naturel, quand j'arrive quelque part, je fais tout de suite un plan dans ma tête pour mes affaires. En tant que carreleur, vous devez souvent travailler dans des espaces réduits, comme pour la pâtisserie, et je savais donc comment utiliser ceux-ci. Pendant le tournage de l'émission télé, j'ai même mis du matériel dans les bacs à fleurs décoratifs! Mais l'expérience de la planification m'a aidé. Durant le concours, j'étais très souvent le premier à avoir fini les épreuves.

Serait-il possible que vous troquiez le pot de colle contre un chapeau de pâtissier?

Pas pour l'instant. Mais à 44 ans, je commence à ressentir quelques douleurs dues aux travaux de carrelage, notamment au niveau de l'épaule et des chevilles. Franchement, je ne sais pas si je tiendrai jusqu'à 60 ans. J'ai commencé à donner des ateliers de pâtisserie. A ma grande surprise, le premier affiche déjà complet! Il ne faut donc jamais dire jamais.

Enfin, quelles évolutions observez-vous actuellement dans le secteur du carrelage?

On accorde à nouveau beaucoup d'attention au rétro. Les anciennes mosaïques font leur retour. Idem pour les couleurs pastel. Cela rend en tout cas les choses plus agréables.



PARTNER CONTENT TAU CERAMICA

La renaissance du colosse aux pieds d'argile...

Tel un phénix renaissant de ses cendres, la marque de céramique espagnole Tau Cerámica a aujourd'hui plus que retrouvé son lustre d'antan. Sous l'impulsion du groupe Pamesa qui l'a rachetée en 2016, elle affiche désormais une croissance fulgurante qu'elle doit, outre à la qualité de ses produits et de son service, avant tout et surtout à son envie d'innover en permanence, comme nous l'explique ci-après Tomas Noel Pitarch, area manager Belux-France.

Texte: Jacques Legros - Photos: Tau Cerámica

Si la marque espagnole emblématique Tau Ceramica peut aujourd'hui se targuer d'être, à travers Pamesa, le **1er groupe céramique d'Europe** et le 4ème fabricant de céramique dans le monde, ce colosse aux pieds d'argile revient tout de même de loin. Inventeur du carrelage CORTEN – le premier carreau à émail métallique du marché –, cette marque historique du marché de la céramique connue depuis plus de 30 ans des professionnels et même des particuliers a connu une crise importante dans les années 2010, qui a vu passer l'entreprise de 1.200 à 150 employés au 1er juin 2016, **jour de son rachat par le groupe industriel Pamesa.**

Grâce à des investissements payants, notamment dans un nouveau showroom de 3.000 m² et dans un nouvel outil industriel optimisé au maximum, la suite arbore plutôt des allures de conte de fée, le chiffre d'affaires étant passé de 27 millions d'euros en 2016 à 160 millions en 2022...

Trois marques: Tau Ceramica, Mythage et Ascale

Le groupe Tau Ceramica commercialise aujourd'hui trois marques, à savoir **Tau Ceramica** forte de trois catalogues (sols, murs et produits d'entrée de gamme), **Mythage** (petits formats à prix compétitifs) et **Ascale** (plaques grands formats en 6, 12 et 20 mm d'épaisseur). Le groupe crée ses collections en se basant sur les tendances décoratives qui arrivent pour toujours proposer des contenus innovants.

Le concept **Feel&Mix** créé en 2016 constitue justement l'outil parfait pour les tendances actuelles aux mélanges de matières basés sur

des produits qui donnent des effets très naturels. Ou, à l'inverse, des produits innovants au style unique pouvant lancer de nouvelles tendances.

Produits phares

Marque premium du groupe avec les formats les plus haut de gamme ainsi que les dernières innovations techniques permettant de créer des collections plus techniques et d'atteindre un niveau de design supérieur, Tau Ceramica peut s'appuyer sur plusieurs produits phares.

"Si la référence la plus connue de Tau reste et restera le **CORTEN**, une gamme métallique complète avec des nouveaux émaux métalliques, et donc nouveaux effets, s'est constituée ces dernières années avec les collections **METAL, BROOKLYN** ou **MADISON**. La collection **TORNARES**, créée avec le bureau d'architecture ERRE, est quant à elle en train de marquer une différence sur le marché et se complètera avec de nombreux nouveaux formats et couleurs qui seront présentés à Cersaie en septembre. Enfin, la collection XTRA6 lancée récemment et proposant des formats disponibles en 6 mm marque aussi le début d'une nouvelle gamme qui va continuer à se développer. Idem pour le programme **COLORS** qui apporte des couleurs toniques et qui se développe sur de multiples collections", explique Tomas.

Philosophie et service

Mais même les produits les plus réussis et novateurs ne sont rien sans une philosophie mûrement réfléchi et sans la qualité du service. "Depuis son rachat en 2016, Tau Ceramica a



Notre vision? Guider le secteur de la céramique à travers une expérience d'achat empathique qui aide le vendeur à vendre et l'acheteur à décider

Tomas Noel Pitarch
Area manager regio Belux-France

Tau Ceramica (Groupe Pamesa) en chiffres

- 4ème fabricant de céramique dans le monde
- 1er groupe de céramique d'Europe
- 25% de la production du secteur en Espagne
- 131.000.000 m² déjà produits
- Présent dans plus de 150 pays
- 1.135.000.000 € de chiffre d'affaires l'an dernier



Nous transformons la nature pour créer des solutions en céramique qui permettent à nos clients de se développer et se différencier

Tomas Noel Pitarch
Area manager regio Belux-France

effectivement mis en place une philosophie baptisée **Feel&Mix**", poursuit Tomas.

"Ce concept est basé sur la manière dont travaillent les architectes et décorateurs avec une gamme chromatique et le mélange des matières qui collent parfaitement avec les tendances actuelles en décoration. Nous créons des outils en ce sens afin que le distributeur et même le client final puissent bénéficier d'une facilité d'association des produits. Quant au service, nous avons la chance de pouvoir compter sur une équipe humaine qui place **le service clientèle en haut de nos priorités** – ce service est d'ailleurs quasiment toujours salué par nos distributeurs – ainsi que sur **un niveau de disponibilité et une capacité de production rapide** qui permettent aux distributeurs de travailler en toute confiance", explique Tomas.

De jolies références

Outre faire honneur à son glorieux passé, la **qualité, l'innovation, la flexibilité et le service** ont permis à Tau Ceramica de réaliser ces dernières années de nombreuses références de premier plan. Outre des réalisations chez nous comme le **Circus Casino Resort** à Namur, la piscine d'Athus ou encore le centre commercial de Belle-Île à Liège, les références majeures à l'étranger sont évidemment légion, comme vous pourrez le constater sur www.tauceramica.com.

"La plus marquante est peut-être le stade **El Estadio de la Ceramica du club de foot espagnol de Villareal**, un stade entièrement habillé de céramique qui abrite également le restaurant gastronomique **Ceramista**. Bref, une très jolie vitrine pour nos produits ainsi que lorsque nos clients nous rendent visite...", ajoute Tomas.

Évolution du marché de la céramique

En tant qu'acteur de premier plan, Tau Ceramica est aussi idéalement placé pour discerner les évolutions et tendances sur le marché de la céramique. "Nous avons connu ces dernières

années **une évolution fulgurante des volumes céramiques qui a malheureusement ralenti cette année** sur plusieurs marchés. Mais au contraire de nombreux confrères, nous poursuivons toujours notre progression, précisément grâce à nos innovations et à notre service", explique Tomas.

"Les plus grandes menaces ne sont pas liées à nos concurrents asiatiques ou aux typologies de matériaux différentes, mais bien à la maîtrise des coûts de nos matières premières, que nous essayons de contrôler au maximum malgré la situation mondiale actuelle. Nous regardons ce qui se passe autour de nous, mais essayons surtout de faire la différence pour les prochaines années à travers nos investissements. Le défi écologique est évidemment lui aussi permanent dans nos projets, car c'est un besoin obligatoire pour demain, mais aussi déjà pour aujourd'hui", souligne Tomas.

Gestion environnementale

"Dans ce domaine, Tau Ceramica s'est engagé dans l'optimisation de la gestion de l'eau, basée sur les principes de réutilisation et d'optimisation de celle-ci dans les différents processus. De plus, nous privilégions l'application constante de critères d'efficacité énergétique dans nos installations et activités. Nous possédons **l'unité de fabrication ayant le plus de panneaux photovoltaïques installés en Europe** (plus de 11.000) et avons entamé des tests de production à partir d'hydrogène pour réduire les besoins en gaz. TAU céramique possède un système de gestion environnementale afin d'identifier et minimiser l'impact de ses opérations sur les émissions atmosphériques, les eaux résiduaires, les déchets et la pollution sonore. Et nous disposons aussi d'EPD pour toutes les familles de produits que nous commercialisons."

Une nouvelle ère

"Si le renouveau de Tau Ceramica ne s'est initié qu'en 2016, force est de constater que ce que nous avons déjà construit en si peu de temps est

incroyable (et les chiffres des ventes le prouvent), mais **ce qui nous différencie précisément, c'est notre envie de toujours innover**", insiste Tomas.

"Nous voulons continuer à faire la différence aussi bien via l'expérience dans notre showroom et via nos outils de travail à fournir à nos distributeurs que via de nouvelles innovations techniques sur nos collections. Le **projet de digitalisation TAU 2.0** marquera aussi l'entrée dans une nouvelle ère. Ces investissements très forts pour préparer l'avenir avec des outils de productions toujours plus efficaces, mais aussi l'amélioration des possibilités logistiques doivent continuer à nous faire évoluer sur nos marchés en apportant de nouvelles solutions à nos partenaires distributeurs."

Rendez-vous à Cersaie

"Tous nos nouveaux produits, de même que nos nouvelles techniques de fabrication ainsi que cette nouvelle ère de la commercialisation et présentation à travers la digitalisation de l'expérience de vente, vous pourrez les découvrir sur un stand plus que high-tech au salon Cersaie à Bologne du 25 au 29 septembre, mais aussi sur divers salons spécialisés comme **Architect@Work**", conclut Tomas Noel Pitarch..

TAU
ceramica

Tau Ceramica
Carrer del Toll, 18,
12200 Onda, Castellón
Espagne

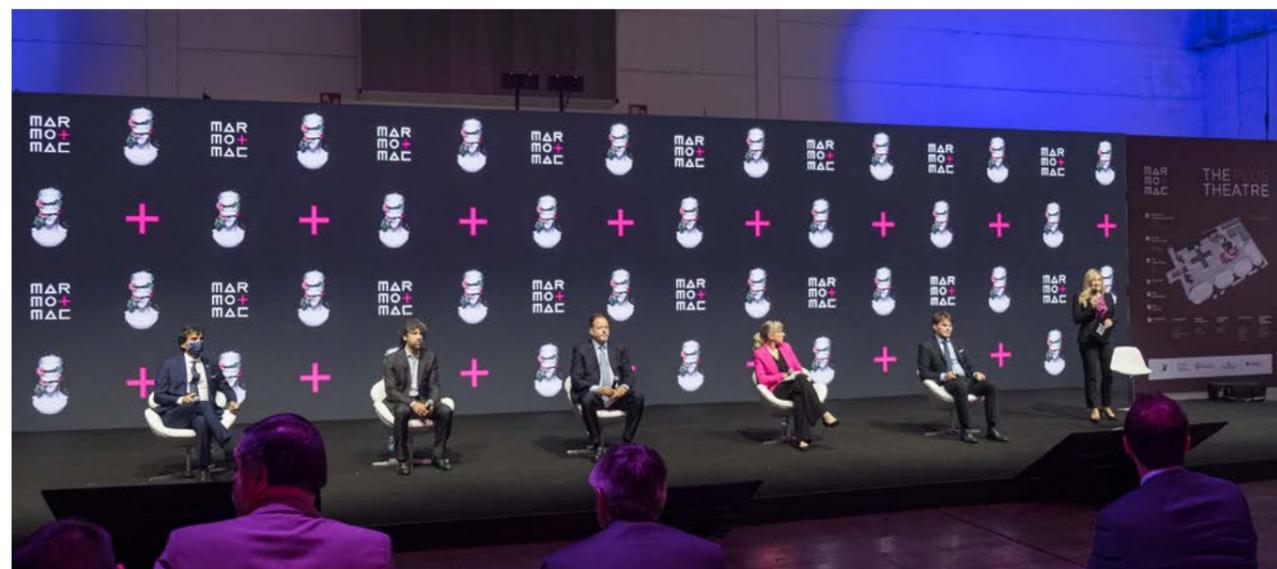
+34 964 56 54 84
tau@tauceramica.com
www.tauceramica.com



Préparez-vous pour Marmomac 2023, le salon de la pierre naturelle de l'année

Marmomac, le salon de la pierre naturelle le plus important au monde, a ouvert sa billetterie en ligne pour l'édition 2023. Ci-après, jetons un coup d'œil rapide au programme que nous réserve ce salon qui se tiendra du 26 au 29 septembre. La liste des exposants et les workshops enrichissants montrent que le salon vaudra le déplacement

Texte: Piet Andries - Photos: Marmomac



Pour sa 57ème édition, Marmomac entend confirmer son rôle de plateforme de premier plan pour les professionnels du secteur de la pierre naturelle. Une plateforme qui vise non seulement à faciliter le networking et l'échange de connaissances, mais aussi à mettre les innovations sous les projecteurs.

Le monde entier a les yeux rivés sur Marmomac. Comme le salon l'a démontré l'an dernier, lorsque plus de 1.200 entreprises exposantes et 47.000 professionnels ont participé, venus de pas moins de 132 pays, mettant ainsi clairement fin à la période d'impasse dans laquelle le coronavirus avait plongé le secteur.

Concilier business et culture du produit

Cela appartient heureusement au passé. Depuis toujours, visiter Marmomac permet de prendre le pouls des dernières tendances du marché mais aussi de dialoguer avec un public compétent constitué à la fois de clients, de partenaires, de distributeurs, d'entrepreneurs, d'architectes et d'architectes d'intérieur.

Comme le déclare Raul Barbieri, directeur du salon: "outre son profil très international, Marmomac doit

également son succès au choix de concilier business et culture de produit. Un avantage concurrentiel qui formera aussi l'élément central de l'édition 2023".

Nouvelles machines, nouvelle conception

Les visiteurs désireux de découvrir cette rencontre entre l'architecture, le design et le produit trouveront un point de départ intéressant dans le hall 10. Celui-ci aura pour thème central la relation entre les machines et la pierre naturelle. Il explorera et expliquera comment la dernière génération d'équipements influence la conception et la fonctionnalité de la pierre naturelle. Outre visiter les stands des exposants, vous pourrez donc également y assister à des exposés et workshops dans la zone Forum.

Comme exemple concret de cette influence mécanique, épinglons l'expo Herbarium Mirabile de Raffaello Galio, qui présentera une série d'œuvres en marbre inspirées du règne végétal. Des outils numériques et logiciels sur mesure donnent ici à la pierre une variété fascinante de formes botaniques. Nul doute que cette expo

attirera la grande foule, même si la recherche de nouvelles techniques au niveau des machines par Galio peut encore, pour l'instant, être qualifiée de très expérimentale.

Venez découvrir les entreprises dans le hall 1

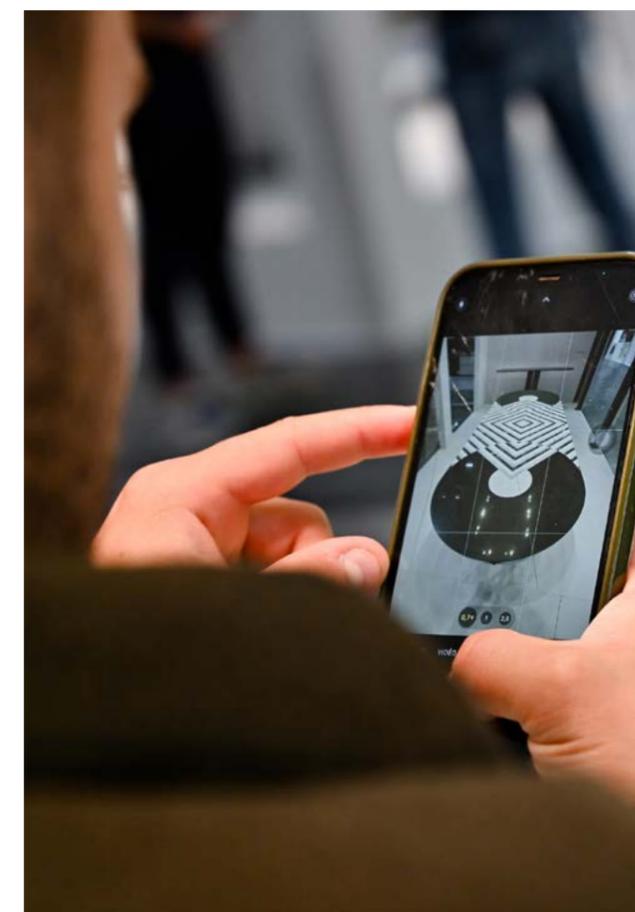
Vous trouverez également dans le hall 10 Marmomac meets Academies, des projets d'étudiants axés sur les couches de pierre ultra-minces et l'impression 3D, ainsi que Material Match Up, une vitrine comparable à l'inspiration que fournissent habituellement les moodboards. Pour faciliter les échanges a été spécialement aménagé un bar à vin qui servira également de lieu de rencontre.

A l'opposé de ce hall d'inspiration se trouvera le hall 1, à orientation plus commerciale. Les entreprises dévoileront ici leurs projets et concepts, que les architectes pourront voir sous forme d'applications concrètes et ramener chez eux sous forme d'idées. L'événement disposera également d'une application fournissant des informations en temps réel.



Concilier business et culture du produit, tel est l'avantage concurrentiel de Marmomac

Raul Barbieri
Directeur commercial de Marmomac



Infos pratiques

Quand?
Du 26 au 29 septembre 2023

Où?
VeronaFiere, Verona

Prix de l'entrée?
À partir de 28 euros (en ligne) ou 35 euros (sur place)

En savoir plus?
www.marmomac.com

Brachot: des matériaux et des finitions marquants sous les feux

Depuis plus de 120 ans, Brachot se positionne comme créateur de tendances en pierre naturelle et en matériaux reconstitués, avec le site de Harelbeke – anciennement connu sous le nom de Beltrami – en tant que spécialiste de renom dans le domaine des dalles. Tout cela, grâce à l'importance accordée à l'innovation créative et à la qualité. Brachot ne recule devant aucun défi : revêtements de sol et de mur, pavage, allées et terrasses, finitions intérieures et extérieures uniques. Tout est possible, avec un grand nombre de projets sensationnels à la clé : l'hôtel La Réserve avec le restaurant La Rigue à Knokke (revêtement de sol et de mur, tranches), le Scheldekaai à Anvers (pavage), Molen De Vis... La liste des projets de référence de Brachot est longue et impressionnante. Nous vous présentons rapidement quelques projets.

Texte: Brachot

Brachot dispose d'une large gamme, dans tous les formats et finitions possibles. Nous ne nous limitons pas à la gamme standard, au contraire, nous recherchons sans cesse les nouveautés sur le marché. C'est ce qui rend Brachot si unique. Grâce à la baisse des prix des conteneurs, la pierre naturelle reste un choix durable, en plus d'être un matériau rapidement disponible. Nous sommes heureux de pouvoir répondre à la demande.

Découvrez ce trésor caché : Tesoro Veneziano

Cette belle pierre calcaire, originaire de la lointaine Istrie, en Croatie, ressemble à s'y méprendre au marbre et a été largement utilisée pour la construction de Venise. Venise a été construite sur des sols marécageux, la solidité des constructions fut donc un véritable défi. Les constructeurs vénitiens ont enfoncé des poteaux de bois profondément dans le sol et ont utilisé le Tesoro Veneziano pour protéger ceux-ci des marées. Avec sa résistance aux conditions

météorologiques et sa faible porosité, il s'agissait de la pierre de fondation parfaite. Nul besoin d'y apposer un enduit complexe, cette pierre se voulait solide et fière. Les Vénitiens connaissent la force magique du Tesoro Veneziano et utilisaient cette pierre pour construire de beaux palais et églises, qui ne cessent d'ébahir les visiteurs encore aujourd'hui.

Ce type de pierre hors du commun a également été utilisé pour la rénovation du prestigieux hôtel La Réserve à Knokke (BE), dans une finition sablée et brossée. La structure linéaire horizontale du Tesoro Veneziano rend cette pierre naturelle encore plus unique ! En vous baladant dans les magnifiques salles, couloirs et terrasses de La Réserve, prenez le temps de découvrir le secret du Tesoro Veneziano dans ses diverses applications. Dans l'hôtel La Réserve, le Tesoro Veneziano est aussi à l'origine d'une beauté incroyable.

Muschelkalk intemporel

Imparfait en apparence, mais doté d'une surface douce et d'une palette de couleurs chaudes, le Muschelkalk est et reste le choix idéal pour les projets qui se veulent intemporels. Lorsque vous optez pour le Muschelkalk, vous vous connectez à la nature, aux fossiles de coquillages, de mollusques, de plantes ou de coraux, pris au piège dans la pierre. Cette structure unique, associée aux tons blanc, beige et gris clair, apporte une touche chaleureuse dans votre intérieur. Brachot se démarque sur le marché en offrant ce matériau dans différentes finitions, spécifiquement développées dans le Stone Lab de Brachot Harelbeke.



Lavabo: Marron Napoleon - Sol: Tesoro Veneziano

Copyrights: Photographie: Jean-Pierre Gabriel - Développement: Bart Versluys, Marc Coucke - Architecte: Glenn Sestig, Restaurant La Rigue, Hotel La Réserve - Marbrier jardinière, sol & lavabo: Potier Stone - Marbrier pilares: Natuursteenbedrijf Vanneste



Sol: Muschelkalk Eibelstädter - brossato



Sol: Muschelkalk Eibelstädter - brossato

Copyrights: Photographie: Valerie Clarysse - Projet: Moulin De Vis - Carreleur: Verbeke en zonen



Grâce à la baisse des prix des conteneurs, la pierre naturelle reste un choix durable, en plus d'être un matériau rapidement disponible. Nous sommes heureux de pouvoir répondre à la demande

Hannelore Schotsaert
Brachot



© Valerie Clarysse - Brachot Harelbeke - L'espace d'exposition Uniceramica

Uniceramica : dalles d'extérieur en grès cérame

Les dalles d'extérieur en grès cérame sont des matériaux qui ont la cote. Ces dalles en grès cérame contemporaines de la marque Uniceramica répondent aux tendances actuelles en matière de décoration intérieure. Grâce à notre large expérience et expertise dans la pierre naturelle, nous sommes idéalement placés pour développer nos propres couleurs et modèles en grès cérame. Les modèles sont répartis en cinq collections : Naturals, Tea-time, Cemento, Bluestone et Legno. Chez Brachot Harelbeke, cette gamme est mise à l'honneur dans son propre espace d'exposition Uniceramica. Les modèles de qualité sont d'ailleurs disponibles dans deux types de margelles de piscine.

Le matériau est facile d'entretien et résiste aux taches. Vous bénéficiez en outre d'un très bon rapport qualité-prix.



Jardinière et sol: Tesoro Veneziano



L'entrée de l'hôtel La Réserve - Pilares: Pietra Biccì - Sol: Tesoro Veneziano



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

Brachot, crafting value for future generations

Brachot Deinze - tranches
E3-laan 86
9800 Deinze
België

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

Brachot Harelbeke - dalles
Venetiëlaan 22
8530 Harelbeke
België

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



Avoir un rendez-vous ?

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

Brachot Brugge - pavage
Gotevlietstraat 62
8000 Brugge
België

+32 50 50 18 38
info.brugge@brachot.com
www.brachot.com

Gianni van Maldegem: "Je veux ouvrir notre région au style asiatique"

Nous nous sommes rendus au VTI d'Ostende, qui forme les élèves au métier de carreleur dans le cadre d'une formation en alternance, pour rencontrer Gianni van Maldegem. Un jeune homme ambitieux et passionné qui allie son amour du métier à un projet solide ! "Beaucoup de gens pensent que c'est un travail difficile pour un salaire de misère, mais pas du tout."

Texte: Peter Goegebeur

Gianni, comment en êtes-vous venu à suivre la formation "Carrelage" ici à Ostende ?

"Je suis originaire de Wilrijk, j'ai déménagé à Bredene à l'âge de huit ans et j'ai poursuivi mes études à Ostende. Rétrospectivement, l'enseignement à plein temps dans la filière 'Comptabilité', ce n'était pas vraiment mon truc. En fait, je voulais faire quelque chose de mes mains. C'est ainsi que je me suis retrouvé à apprendre le beau métier de "carreleur" ici au VTI."

Vous avez maintenant 19 ans et vous êtes en dernière année. Avez-vous déjà des projets après votre diplôme ?

"Oui, je veux créer mon entreprise de carrelage le plus rapidement possible. J'ai même déjà un nom : "MALDI", dérivé de "Van Maldegem Gianni". J'ai d'ailleurs utilisé ce titre comme base pour mon travail de fin d'étude, ma monographie. La maquette que je dois défendre devant le jury à la fin de mes études reflète mon véritable rêve. Je me suis principalement concentré sur les carreaux de céramique des pays asiatiques. Pour moi, on a plus ou moins fait le tour de ce que l'Europe a à offrir et j'aimerais apporter un style différent à notre région. Une autre culture que nous connaissons encore trop peu. Que je veux présenter dans un autre segment, disons une autre dimension, par le biais de mes réalisations."

C'est en effet une réflexion unique. Mais vos parents n'auraient-ils pas préféré vous voir faire des études universitaires plutôt qu'un métier manuel ?

"Si, bien sûr, comme la plupart des parents. Malheureusement, aujourd'hui un 'ouvrier' est encore considéré comme inférieur. Pourtant, je suis convaincu que lorsque vous travaillez dans la construction, particulièrement en tant que carreleur, vous pouvez faire un travail qui a du sens, un impact durable et bien gagner votre vie. Si vous vous appliquez et que vous apprenez à maîtriser tous les détails du métier et que vous êtes passionné par cet art, les gens paieront volontiers pour le résultat ! J'effectue



© Peter Goegebeur - Gianni a dix-neuf ans, mais il sait déjà précisément ce qu'il veut apporter au métier de carreleur.

actuellement un stage chez mon maître de stage Nick Vermote, qui est un ancien élève de mon professeur Nick Vandeput, qui était à l'époque son propre maître de stage ! Il m'apprend toutes les ficelles du métier dans les moindres détails. C'est une personne exceptionnelle qui aime transmettre ses connaissances et son expérience et qui n'hésite jamais à partager ses trucs et astuces avec moi."

Avez-vous quelque chose à ajouter pour les jeunes de votre génération ?

"N'hésitez pas à choisir la filière "Construction et Finition". La plupart pensent qu'il s'agit d'un travail difficile pour un salaire de misère. Mais pas du tout ! Il y a des choses dans votre vie que vous n'auriez jamais cru pouvoir apprécier. Prenez mon exemple. Quand j'étais plus jeune, je n'aurais jamais imaginé me passionner autant pour le métier de carreleur. Et maintenant, je ne voudrais pas faire autre chose ! Mais il faut explorer, apprendre et expérimenter pas à pas. Comme dans tout, il faut apprendre à marcher avant de vouloir courir !"



La pierre frittée officiellement reconnue par la Commission européenne

La Commission européenne a adopté un document d'évaluation reconnaissant la pierre frittée, mieux connue sous le nom de dekton, comme une nouvelle catégorie de produits. Ce document en définit les caractéristiques et exclut ainsi toute confusion avec d'autres matériaux céramiques.

Texte: Piet Andries



La reconnaissance du dekton en tant que nouvelle catégorie de produit doit éviter toute confusion avec d'autres matériaux céramiques.



La pierre frittée, ou dekton, portera le marquage CE



La Commission européenne caractérise la pierre frittée comme suit : "un produit industriel constitué d'un mélange humide de minéraux, sans utilisation de résine ou de ciment. Le matériau est façonné à froid par vibration sous vide et, après séchage, consolidé par frittage à des températures comprises entre 1.100 et 1.200°C. Elle est produite sous forme de grands panneaux et présente une grande résistance aux rayures, aux fluctuations de température, au feu, à l'eau salée, à l'humidité, aux rayons UV, etc."

"La pierre frittée peut être utilisée en architecture et en design pour diverses applications intérieures ou extérieures et peut être installée à l'aide d'adhésifs, de collages structurels ou de fixations mécaniques". La pierre frittée est mieux connue dans l'industrie sous le nom de dekton, qui présente en effet des caractéristiques nécessitant très peu d'entretien.

Processus de production réversible

Les instances européennes soulignent également la réversibilité de la fabrication de la pierre

frittée et son impact positif sur la durabilité et l'environnement. Aucun dérivé du pétrole n'intervient dans le processus de fabrication et, une fois son cycle de vie achevé, le matériau peut être ramené à son état d'origine. La pierre frittée est donc particulièrement précieuse pour la construction et le design. Enfin, elle est également compatible avec de nombreuses certifications mondiales de qualité et de durabilité.

Faciliter la commercialisation

Le document d'évaluation sera bientôt publié au Journal officiel de l'Union européenne (JOUE). Il contient la liste des propriétés essentielles et spécifie les méthodes de test nécessaires pour vérifier les performances de cette surface innovante.

Cette reconnaissance officielle représente une avancée importante car elle met en lumière les différentes caractéristiques des catégories de produits 'pierre frittée' et 'céramique'. Elle permet ainsi d'éviter les chevauchements, la confusion et l'utilisation abusive des différents termes.

Les surfaces répondant aux exigences du nouveau document d'évaluation européen peuvent désormais porter le marquage CE, ce qui va faciliter leur circulation à l'intérieur des frontières de l'Union européenne.

“

Le parc de machines a évolué avec l'entreprise qui, des seuils en pierre bleue, a évolué de plus en plus vers le parachèvement intérieur

Olivier Hoorens
Directeur d'HHN



PARTNER CONTENT GRANITE & MARBLE TECHNOLOGY

Olivier Hoorens, HHN: “Le tailleur de pierre est devenu un programmeur”

Les tailleurs de pierre disposant également d'un département pour l'aménagement d'allées et de terrasses ne sont pas très nombreux. HHN a pourtant développé une telle compétence au fil des ans. En compagnie d'Olivier Hoorens, directeur de l'entreprise, Polycaro a abordé la nature particulière de cette approche, les défis à relever dans le secteur et l'importance d'un parc de machines qui évolue avec l'entreprise.

Texte & photos: Piet Andries

De l'extérieur vers l'intérieur. S'il fallait retracer l'évolution de l'entreprise HHN, établie de façon stratégique le long d'un grand axe en bordure de Ninove, ce mouvement résumerait bien l'entreprise. D'abord spécialisée dans les allées, terrasses et parkings, HHN s'est frayé un chemin dans le monde de l'aménagement intérieur, où son département 'parachèvement' a entamé une croissance saine. Cela a débouché sur une grande salle d'exposition qui fait office de portail d'entrée pour l'atelier. Cette entreprise familiale de la région du Pajottenland repose donc sur trois piliers solides: les travaux d'extérieur, les carrelages et escaliers, et enfin la pierre naturelle. Une combinaison que l'on ne retrouve pas à tous les coins de rue.

Chaque division au sein d'HHN possède sa propre équipe, avec des professionnels qui se chargent de leur métier spécifique et les connaissances qui vont avec. La pose de pavés, le sciage et le polissage s'effectuent sous l'œil attentif et avec l'assistance du patron, Olivier Hoorens, un ingénieur industriel qui, après ses études, a suivi les traces de son père.

Polycaro l'a rencontré dans son bureau pour aborder le caractère propre de l'entreprise, l'interaction entre l'homme et les machines ainsi que les défis à relever au quotidien. Le plus gros d'entre eux? La réponse ne vous surprendra nullement: "trouver du personnel est devenu extrêmement problématique."

Olivier, quelle âge a votre entreprise?

Olivier: "Elle date de 1999. Après l'avoir reprise à mon père, je l'ai initialement dirigée avec mon frère. C'est d'ailleurs lui que représente le second H du nom de l'entreprise, le N faisant référence Ninove. Il s'occupait du département 'pierre naturelle', mais est malheureusement décédé il y a huit ans. Nous avons acquis l'emplacement actuel cinq ans après la création de l'entreprise. C'est aussi à ce moment-là qu'a commencé l'élargissement de notre parc de machines. Le déménagement a en fait permis

une réorientation, un point de départ sur lequel nous avons recommencé à nous développer. Il y a cinq ans, nous sommes entrés dans la dernière phase, avec l'aménagement d'une salle d'exposition de carrelages, assortie de son service de pose. Le département pierres naturelles a également évolué. Si auparavant, l'accent était surtout mis sur la pierre bleue, il repose principalement aujourd'hui sur les plans de travail de cuisine."

Même si les différents piliers n'ont pas changé, l'entreprise évolue clairement avec les tendances.

Olivier: "Ces dernières années, cela s'est surtout vu dans le département 'carrelages céramiques'. Nous sommes passés de deux à six carreleurs, de telle sorte que la taille de ce département a triplé en un an et demi. Au total, nous sommes aujourd'hui une vingtaine. Purement au niveau du personnel, le département 'pierre naturelle' est le plus petit, mais en termes de chiffre d'affaires, c'est une autre histoire, car la valeur intrinsèque est plus élevée. Le département 'travaux d'extérieur' reste toutefois le plus important. Bien entendu, il est très différent de carreler la cour de récréation d'une école ou le garage d'une maison privée. Pendant un petit temps, nous avons même posé du parquet. Les voisins avaient une entreprise de parquet et, un beau dimanche, sont venus se plaindre du bruit que nous faisons. En rigolant, nous avons alors proposé de les racheter. Et cela s'est fait (rires). Mais nous n'avons pas conservé cette activité de parquet bien longtemps. Cela n'a pas très bien marché. En fait, c'est la seule déception dont nous puissions nous plaindre. Aucun souci pour le reste."

Le large éventail que vous proposez résulte-t-il d'une stratégie délibérée?

Olivier: "Il a surtout grandi de manière organique. A un moment donné, mon père a visité un établissement Intercarro et a trouvé que cela marchait bien. Il les a alors contactés et nous avons construit une salle d'exposition

renfermant une gamme de produits Intercarro. Mais vu qu'il ne faut pas dépendre d'un seul fournisseur, Gavra est rapidement venu s'ajouter. Les représentants nous ont alors appris qu'un service de pose pouvait représenter une valeur ajoutée. En effet, il est possible de trouver un carrelage moins cher ailleurs, mais si vous devez en plus chercher quelqu'un pour le poser, cela reste un obstacle. C'est ainsi que les choses se sont enchaînées."

Tous les hommes de métier restent-ils toujours fidèles à leur propre domaine d'activité?

Olivier: "Oui, en grande partie. Mais lors des périodes très chargées, lorsque deux réalisations avec des carrelages céramiques coïncident par exemple, il arrive que certains passent temporairement d'une équipe à l'autre. L'avantage de notre stratégie globale réside dans le fait que nous proposons tout sous un seul et même toit. Lorsque quelqu'un veut non seulement une allée, mais aussi un sol carrelé ou un escalier intérieur, cela joue au niveau du temps et de la planification. La satisfaction du client est plus grande. Nous essayons de tout faire nous-mêmes. Nous pouvons découper nous-mêmes des carreaux grands formats pour un projet de douche et les hisser à l'étage avec le camion. Nous ne devons pas faire appel à un sous-traitant pour cela. Pour un particulier, cela joue un peu moins, mais pour un promoteur immobilier, combiner intérieur et extérieur est plus déterminant. Avec le temps - et cela fait maintenant 20 ans que nous sommes actifs -, les gens savent que vous pouvez vous appuyer sur tous ces piliers. C'est comme cela que les affaires se développent. Le bouche-à-oreille fonctionne également très bien. Il est vrai que vous restez confiné dans la région, mais cela ne me dérange pas. Qui a envie de perdre son temps sur le ring de Bruxelles tous les jours?"

HHN peut s'appuyer sur une clientèle au profil très diversifié. Y a-t-il des travaux que vous refusez?

5 AXIS MACHINE EVOLUTION

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



design

Attractive, innovative and totally integrated design

technology

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

connection

LAN connection, USB port remote service system

control panel

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



Olivier: "Les travaux de voirie, l'aménagement de trottoirs, etc. Ces travaux sont calculés vraiment au centime près. Si vous crevez un pneu du camion sur ce genre de chantier, vous perdez littéralement votre culotte sur un tel projet, si je puis dire. Donc, plutôt les refuser. La devise de HHN est que nous préférons demander un ou deux euros de plus qu'un collègue, tant que cela nous procure la certitude de pouvoir fournir du travail de qualité"

Quel est actuellement le plus gros défi dans vos secteurs?

Olivier: "Le personnel. Les machines sont là. Les matériaux sont là. Les clients sont là. Mais il y a trop peu de personnel. La formation de carreleur est en train de disparaître en Belgique, et tous les collaborateurs de notre département 'travaux d'extérieur' ont plus de 50 ans. Cela en dit long. On constate également que les connaissances se dégradent."

Revenons aux carrelages. Les grands formats provoquent-ils aussi les plus gros tracas?

Olivier: "Bien sûr. Principalement parce que l'architecte veut toujours garder ces éléments aussi grands que possible, sans découpes. Et si vous n'avez pas assez de panneaux en stock, il faut facilement deux mois pour en commander un nouveau. Même problème si vous en cassez un. Vous êtes alors coincé. Et il est difficile de convaincre un client de commander un panneau en réserve. Peu d'entre eux sont enthousiastes à l'idée de payer 500 euros uniquement au cas où..."

"Ces carreaux sont quoi qu'il en soit plus chers qu'un format de 60 x 60 cm. Mais il peut toujours y avoir de la casse. Vous découpez, déplacez, manipulez et transportez ces carreaux sur chantier, vous les hissez, vous les posez..., et soudain, crac. L'offre toujours croissante ne

facilite naturellement pas les choses. Il est impossible d'avoir toutes les couleurs en stock."

Réduire l'offre constitue-t-il une option?

Olivier: "Nous l'avons déjà fait. En partie par nécessité aussi, car à la longue, les clients ne s'y retrouvent plus et sont submergés par le stress du choix."

En ouvrant le site web d'HHN, vous êtes directement plongé dans l'action et voyez une débiteuse à pont à l'ouvrage. Quel rôle jouent ici les machines?

Olivier: "Nous sommes parfois confrontés à des matériaux difficiles à travailler. Le Dekton en fait partie, car il présente un niveau de contraintes très élevé. En raison de sa complexité, nous avons investi dans une découpeuse jet d'eau, que nous pouvons aussi utiliser pour la céramique. Certains fabricants prescrivent également des traits de coupe cintrés, ce qui est impossible à réaliser avec une débiteuse à pont classique. Le parc a évolué avec l'entreprise qui, des seuils en pierre bleue, a évolué de plus en plus vers le parachèvement intérieur. Cela a commencé avec une débiteuse à pont et une station d'épuration d'eau. Mais directement un modèle haut de gamme programmable pouvant tout faire."

"Puis, avec l'arrivée des éviers et plans d'évier massifs, une machine CNC à cinq axes est venue s'ajouter. Pour la pierre bleue est ensuite venu s'ajouter un polissoir, de telle sorte que nous n'avons plus dû acheter des tranches usinées. Et pour faire face à l'augmentation de la production avec le même nombre d'hommes dans l'atelier, une autre machine à cinq axes avec manipulation par vide est arrivée. Récemment, nous avons encore acheté une dernière débiteuse. Le parc de machines est complété par une polisseuse de chants."

Y a-t-il des tendances qui favorisent l'achat de certaines machines?

Olivier: "Le secteur a évolué - depuis huit à dix ans environ - vers les onglets collés. Auparavant, cela se faisait sur des machines à table rotative, mais les têtes rotatives d'aujourd'hui sont environ sept fois plus productives. Cela fait une fameuse différence. Vu qu'elles fonctionnent de manière autonome, un seul opérateur peut piloter deux machines. Cela nécessite toutefois une transition digitale. On remarque que les opérateurs plus jeunes et plus orientés logiciels la réclament également. Ils sont moins enclins à travailler sur une machine analogique toute la journée. Le tailleur de pierre n'est plus un tailleur de pierre, mais bien un programmeur. Attention, ce n'est pas un employé de bureau. Il doit toujours avoir une certaine 'carrure' pour pouvoir déplacer la pierre, et il doit aussi sentir le matériau. Car le travail de la pierre, ce n'est pas de la menuiserie"

Quelles sont les principales qualités que vous recherchez chez une machine?

Olivier: "Tout de même la robustesse, la solidité et la facilité d'utilisation. Ce que propose une marque italienne comme GMM. Ces machines sont résistantes. Et puis, il y a le service. En cas d'incident ou de panne, vous voulez toujours avoir quelqu'un à l'autre bout de la ligne et ne pas être baladé d'un service à l'autre. En construction, vous suivez une chaîne et vous voulez limiter les retards autant que possible."

En conclusion, supposons que les prix de l'énergie exposent une fois de plus au point de ne pouvoir faire tourner qu'une seule machine. Laquelle choisiriez-vous?

Olivier: "Ouille..., c'est une question difficile. Je dirais alors une débiteuse à pont. Finalement, il vaut mieux se retrouver avec une débiteuse qu'avec une découpeuse jet d'eau. Tout commence en effet par le sciage."

Levelit
TILING TO PERFECTION

BELGIAN QUALITY
www.levelit.eu

3L
mm

DÉCOUVREZ NOS NOUVEAUX
CROISILLONS 3L mm POUR DES
CARREAUX D'UNE ÉPAISSEUR DE 22 À 30 MM

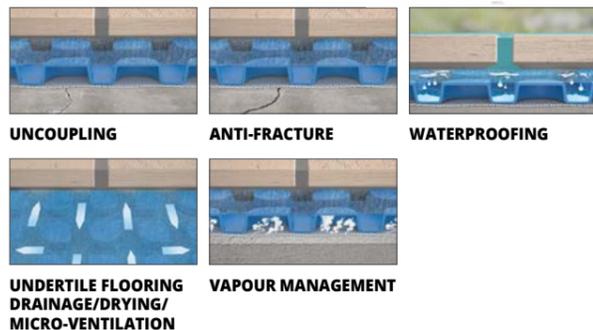
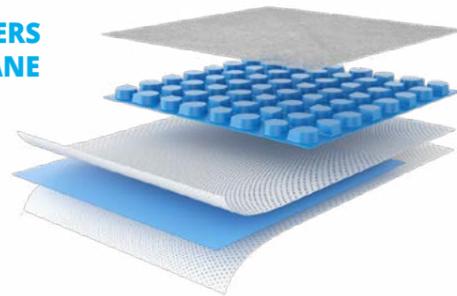


With an eye always oriented towards the future

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

PATENTED

**5 LAYERS
MEMBRANE**



PRODESO® DRAIN SYSTEM

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

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



ACTUA CERSAIE 2023

Cersaie 2023 fête son 40ème anniversaire avec un parcours spécial

Le salon Cersaie, qui se tiendra du 25 au 29 septembre, s'apprête à vivre une édition festive. Pour célébrer le 40ème anniversaire de l'exposition internationale de la céramique et du mobilier de salle de bains, les organisateurs proposent un parcours qui retrace l'histoire du salon. Mais les grandes vedettes restent évidemment les produits, les fabricants et les workshops pratiques.

Texte: Piet Andries



Infos pratiques

Quand?
Du 25 au 29
septembre 2023

Où?
BolognaFiere,
Bologna

Heures d'ouverture
Lun-Jeu: 9h - 17h
Ven: 9h - 18h

Plus d'infos ?
www.cersaie.it

Au cours des quarante dernières années, Cersaie s'est imposé comme l'événement incontournable pour les professionnels de l'industrie de la céramique, les architectes et les autres parties prenantes. Le salon a lieu aux mêmes dates que Marmomac, son homologue pour le secteur de la pierre naturelle, mais commence un jour plus tôt. Comme au premier jour, le rendez-vous est fixé à Bologne.

C'est presque un miracle que la salon puisse avoir lieu cette année, car la région a été durement touchée par des inondations dont les répercussions sont encore perceptibles. Le quartier historique de la céramique, Faenza, a lui aussi été lourdement impacté. "Cersaie 2023 marque le début de la relance. Le salon incarne le retour de la confiance", a laissé entendre le président de la Confindustria Ceramica, Giovanni Savorani.

Voyage dans le temps
Qu'est-ce qui vous attend ? Cersaie braquera les projecteurs sur les tendances et les produits du secteur du carrelage céramique et du mobilier de salle de bains. C'est une occasion unique de découvrir les tout derniers matériaux et innovations. Le

thème majeur de l'édition 2023 est un voyage à travers le temps et l'espace.

Pour simuler ce voyage dans le temps, les organisateurs ont imaginé une idée originale pour les visiteurs. Un 'parcours d'anniversaire' sillonnera les halls, remontant le temps au fil des décennies, traçant un tableau d'ensemble mettant joliment en valeur la créativité du salon italien. Comme ce défilé de mode présentant des vêtements confectionnés en carrelages, organisé dans les années 1980, par exemple. Ou cette autre édition, avec les sièges ludiques de 'Sit down, please', devant lesquels les visiteurs sont restés ébahis, ou encore le train visionnaire de "Cer-Stile"... Ce ne sont là que quelques exemples jalonnant la Route 40 qui illustrent les efforts de Cersaie pour stimuler l'inspiration, en plus de proposer un lieu de rencontre et d'échange pour les professionnels.

Concept global ambitieux
Pour l'édition 2023, le salon propose une toute nouvelle façon de présenter son offre de carrelage céramique et de meubles de salle de bains. Les produits feront partie d'un concept global ambitieux qui englobe l'espace, la qualité de vie et la durabilité.

Pour bien comprendre ce que cette philosophie signifie, il faudra se rendre sur place.

Par ailleurs, le salon est aussi une formidable occasion d'échanger et de découvrir des produits, grâce aux expositions comme Top Star et Bologna Arte Architettura ou aux diverses conférences, rassemblées dans le programme Keynote Lectures.

Les carreleurs à l'honneur
Les carreleurs sont les bienvenus aux workshops de Tiling Town. Les collègues y abordent un large éventail de méthodes et de solutions, qu'il s'agisse de la logistique liée aux carreaux grand format, des risques et de la gestion de litiges avec les clients ou de l'apprentissage de nouvelles techniques. Mais vous y trouverez également une oreille attentive pour vos questions et préoccupations personnelles.

Cersaie 2023 occupera cinq pavillons, pour une superficie totale de 140.000 mètres carrés. Le salon affiche complet pour cette édition anniversaire, qui va donc dépasser les 624 exposants de l'année dernière. Quatre entreprises participantes sur dix proviennent de l'étranger, ce qui vient souligner l'importance du salon sur la scène internationale.

wedi lance une solution de parachèvement prête à l'emploi

Les 10, 11 et 12 octobre 2023, les Brabanthallen à Den Bosch accueilleront la 'Semaine nationale de l'énergie'. Sur le stand n° 040 dans le hall PREFAB, wedi présentera, en collaboration avec ses partenaires DEKO, Tegelgroep Nederland et Mosa, une solution de construction unique pour murs et sols. Le spécialiste en matériaux de construction lancera ainsi une nouvelle innovation dans le domaine de la construction industrielle et modulaire.

Texte et photos: wedi



New Designs for 2024



Marble Grey Beige

Marble White

Marble Grey Brown

Marble Black

Le produit

Le panneau de construction en XPS armé de qualité supérieure de wedi revêtu de carreaux signés Mosa ou Tegelgroep Nederland convient comme système de construction léger pour murs et sols dans lequel pourront avoir été intégrés préalablement, selon les souhaits, les conduits, câbles électriques et évacuations, y compris l'écoulement vertical ou horizontal. La cellule humide constitue l'un des éléments les plus complexes et, dans la pratique, il s'avère souvent difficile de garantir la qualité de son exécution, mais ce système unique ainsi que le programme de formation gratuit rendent celle-ci beaucoup plus facile.

Grâce à un procédé de construction rapide et silencieux, les utilisateurs livreront directement des sols et murs carrelés avec des lignes de joints parfaitement alignées et une étanchéité à l'eau répondant aux exigences les plus élevées, et dotés d'une isolation thermique. De plus, ils pourront réaliser un projet avec un système de construction pour des murs et sols légers dans lequel pourront avoir été intégrés préalablement, selon les souhaits, les conduits, câbles électriques et évacuations, y compris l'écoulement vertical ou horizontal. Les travaux

s'effectuent conformément aux directives KOMO (URL35-101) et DIN18534 et le projet bénéficiera gratuitement d'une garantie assurée de 15 ans sur l'étanchéité.

Chez DEKO, un processus automatisé en usine revêt le panneau de construction wedi avec les carreaux correspondants de Mosa ou

Tegelgroep Nederland. Des lasers mesurent en continu la largeur des joints et la planéité du panneau. Cette précision optimale garantit des panneaux de qualité constante. Lors de la production, les panneaux carrelés pourront éventuellement être agrémentés de pénétrations et/ou de bords biseautés avant d'être emballés de manière professionnelle et livrés sur chantier par le département logistique. Le poseur formé par nos soins commencera par appliquer le jeu d'adaptateurs, après quoi les panneaux carrelés pour murs et sols pourront être posés de niveau en une fois.

À propos de wedi

Wedi a vu le jour en 1983 et exerce aujourd'hui ses activités dans 36 pays à travers le monde. L'entreprise fournit des systèmes de construction, des éléments design et des fabrications individuelles. En tant que leader en matière d'innovation, wedi propose des solutions intelligentes aux problèmes de construction tant courants que plus rares. Pour tous les nouveaux développements, l'entreprise collabore étroitement avec des architectes, les partenaires de la chaîne, des revendeurs spécialisés et des carreleurs.



wedi GmbH
Hollefelderstraße 51
D-48282 Emsdetten
L'Allemagne

+49 2572 1560
info@wedi.de
www.wedi.net

En un mouvement de main, une **nouvelle** salle de bain !



Scannez pour
ACCES GRATUIT

Grâce à l'unique système d'adaptateurs en 1 mouvement de main

- étanche avec 15 ans de garantie assurée
- système tout fait de construction à sec efficace
- selon la directive KOMO



Salon
Prefab



Brabant-
hallen
Den Bosch



Stand
C040
Hall 1

Ralentissement des ventes de carrelages céramiques en Italie

Selon les derniers chiffres de la Confindustria Ceramica, les ventes de carreaux céramiques en Italie ont chuté de 10 % au cours des premiers mois de 2023, tandis que les exportations ont même diminué d'un quart. Cependant, l'année dernière n'a pas été mauvaise du tout. Les ventes avaient augmenté de 16,5 % par rapport à 2021. Mais : "un retour à des valeurs plus basses était tout à fait prévisible après la performance extraordinaire des six premiers mois de 2022", déclare Giovanni Savorani, président de la Confindustria Ceramica.

Texte: Piet Andries



2022 a été une excellente année pour l'industrie des carrelages céramiques en Italie. Le marché a atteint une valeur de 7,2 milliards d'euros et un volume de 449 millions de mètres carrés (-1,4 %). Les exportations représentaient plus de 83 % des ventes totales, soit une augmentation de pas moins de +14,8 %.

Cette belle courbe semble aujourd'hui retomber. On note un ralentissement des ventes au cours du premier trimestre 2023 (-10 %), ce qui, selon la Confindustria Ceramica, est en partie dû à certains événements extraordinaires, tels que les inondations désastreuses dans la région de Romagne. L'organisation parle d'un "événement aux proportions inimaginables, qui a coûté la vie à 15 personnes, détruit des provinces entières et interrompu les activités de production de certaines de nos entreprises pendant plusieurs jours", même si celles-ci sont désormais toutes à nouveau opérationnelles.

À plus grande échelle, ce recul découle principalement de la hausse continue des taux d'intérêt, de l'inflation élevée, de la fin de la hausse de la

consommation post-confinement et de la détérioration de la confiance des consommateurs.

Concurrence de la Chine et de l'Inde

La Confindustria se dit confiante dans l'avenir, notamment en raison de la baisse des prix du gaz et de l'électricité, mais pointe également du doigt plusieurs défis. Outre la concurrence de plus en plus féroce de la Chine et de l'Inde, l'organisation ne voit pas l'intérêt du système d'échange de quotas d'émission (Emission Trading System) imposé par l'UE. "Bien que le système ETS ait été mis en place avec un objectif louable (la décarbonisation), il s'avère inefficace et contre-productif pour la protection de l'environnement. Il a également un effet récessif sur l'industrie", a déclaré le président de la Confindustria Ceramica, Giovanni Savorani, qui poursuit : "Le système nuit aussi à la compétitivité de notre industrie, car nos usines ont déjà atteint les niveaux d'efficacité maximum pour l'instant et les solutions technologiques alternatives ne semblent pas viables à l'heure actuelle."

Bref, le chemin de la transition vers plus de durabilité semble encore semé d'embûches.



Les solutions technologiques alternatives ne sont pas viables à l'heure actuelle.

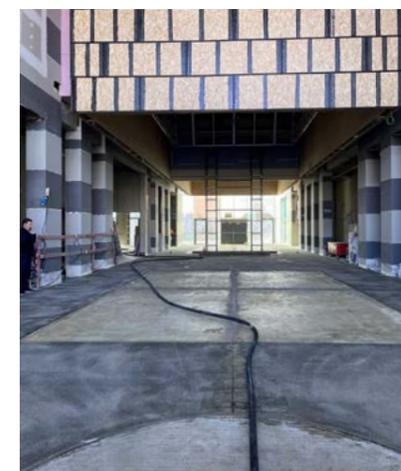
Giovanni Savorani
Président de la Confindustria Ceramica

L'industrie italienne de la céramique dans son ensemble se compose de 259 entreprises avec 26.500 salariés directs et un chiffre d'affaires de 8,7 milliards d'euros. Les activités de production menées en Europe et en Amérique du Nord par les filiales des entreprises italiennes du secteur de la céramique génèrent au total plus d'un milliard d'euros.

Weber et l'hôtel La Réserve: la rencontre du savoir-faire et de l'élégance

Mi-juillet dernier, La Réserve, le seul hôtel cinq étoiles de la côte belge, a ouvert ses portes à Knokke avec comme porte-drapeau le nouveau restaurant de Peter Goossens. La rénovation de cet hôtel fut une prouesse, menée à bien grâce notamment à l'expertise de Weber.

Texte: Piet Andries - Photos: Weber Belgium



Joyau de notre côte, La Réserve est un hôtel légendaire où ont séjourné des stars comme Frank Sinatra et David Beckham. Il a aujourd'hui retrouvé son lustre d'antan grâce aux entrepreneurs Marc Coucke et Bart Versluys, qui l'ont rénové de façon radicale en un temps record de six mois. Pour les projets d'une telle allure se chiffrant à plusieurs millions, tout compromis est exclu. C'est pourquoi l'expertise et la qualité des produits de Weber ont été mises à contribution pour la reconstruction du revêtement de sol dans le lobby de l'hôtel. Avec, à la clef, un résultat final impeccable.

"Aucun millimètre de tolérance

Joliment veiné, le carreau de pierre naturelle gris foncé Tesoro Veneziano utilisé constitue un choix prestigieux mais pétri de caractère pour le hall d'entrée. Il s'inscrit parfaitement dans l'ensemble de l'hôtel.

Le carreleur chargé des travaux, Andy Deman d'ADM Stone-Art, nous explique: "Il s'agit d'un magnifique projet, livré par Potier Stone, pour lequel nous avons mis tout en œuvre. Le revêtement de sol suit un plan de pose, car nous avons eu recours à un mélange de formats standard et de sur-mesure, ce qui a permis d'obtenir des lignes de joints parfaites." Mais comme pour toute rénovation, il y a aussi eu des défis. "L'ancien revêtement de sol se composait de

différents matériaux", poursuit Andy, "allant de la moquette au carrelage en passant par du parquet. Cela a entraîné de grandes différences de niveau dans la chape, de l'ordre de 5 à 50 millimètres. C'est pourquoi je me suis tourné vers les spécialistes de chez Weber, comme je le fais d'ailleurs toujours pour les projets plus complexes."

Dean De Coninck, Key Account Manager Flooring chez Weber, a proposé une solution efficace: "pour remédier au problème, nous avons proposé notre masse d'égalisation universelle liée au ciment et renforcée de fibres **weberfloor 4310**, livrée par notre propre camion-pompe pour un résultat d'une planéité parfaite. Aucun millimètre de tolérance n'était permis. Le résultat devait être lisse comme un miroir."

Les supports scellés ont en outre été traités avec le primaire époxy **weberfloor 4712**, associé au sable de dispersion **weberfloor 4935**, tandis que les parties à base de ciment ont été traitées avec le primaire acrylique **weberfloor 4716**.

La sécurité avant tout

Pour la mise en œuvre, Andy a fait confiance à l'expertise du conseiller technique Weber, **Nelson Hendrick**. "Lorsque nous choisissons des produits chez Weber, nous accordons la priorité à la sécurité. On ne voudrait en effet pas qu'un

tel hôtel doive fermer son lobby à cause d'un problème de revêtement de sol. Les produits adéquats étaient ici une natte de désolidarisation, à savoir la membrane ultra fine **webersys flex roll**, surmontée de notre colle à carrelage **webercol plus** - en version blanche, naturellement, en raison de la pierre naturelle."

Non seulement **webercol plus** offre comme avantage une adhérence élevée, mais sa très haute flexibilité (S1) a également permis de poser sans risque des carreaux de pierre naturelle de différents formats. Bref, la colle idéale pour ce projet de prestige. Pour les joints, enfin, Andy a utilisé **webercolor premium**, le mortier de jointoiement hautes performances de Weber. Noblesse oblige...



Weber Belgium
Oostvaardijk 10
1850 Grimbergen
België

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

VTI Ostende: une solide formation de carreleur

En général, les jeunes ne soucient pas directement du choix de carrière qu'ils devront poser plus tard. Mais à Ostende, c'est différent! Nous nous sommes rendus au VTI et sommes arrivés à la conclusion que l'enthousiasme et l'appétit des jeunes sont à la fois bien présents et intacts.

Texte: Peter Goegebeur



Le groupe scolaire Petrus & Paulus Oostende crée un climat scolaire chaleureux. En étroite collaboration avec diverses parties, telles que Collège, SJO, VTI et CLW, il vise à faire éclore des talents et, ce faisant, à créer une valeur ajoutée pour la société. Avec comme slogan 'L'unité dans la diversité'.

Mais c'est surtout son message qui donne à ce groupe scolaire son image professionnelle: "Notre mission et notre vision forment le phare, et nos valeurs sont notre boussole. Tous les acteurs scolaires ont pour mission d'élaborer les bons itinéraires. Ensemble, nous avançons comme une seule et même flotte vers la même destination, mais avec des bateaux ou formations différents." Nous nous sommes concentrés sur un de ses départements, à savoir le VTI ou Institut Technique Libre, où Polycaro s'est penché sur la formation de 'Carreleur'.

Apprentissage et travail à temps partiel

Depuis l'année académique 2019-2020, l'enseignement flamand a lancé la 'formation en alternance' en tant que parcours à part entière dans l'enseignement secondaire. La formation en alternance est un système qui marie apprentissage à l'école et sur le lieu de travail. Depuis septembre 2022, les élèves de l'enseignement pour adultes peuvent également suivre une formation en alternance au Centre d'enseignement pour adultes. Les conseillers en formation soutiennent les apprenants pour la composante 'lieu de travail' de ces formations en alternance uniques. Le programme comprend deux jours à l'école, à savoir un jour de formation professionnelle et un jour de formation générale. Les trois autres jours sont passés et encadrés directement sur le lieu de travail chez un employeur.

"Ici, à l'école, les apprenants reçoivent les bases. Sur le terrain, ils peuvent alors se familiariser avec les nouveaux matériaux comme les carrelages XXL, par exemple, et les technologies innovantes", a déclaré l'instructeur principal Nick Vandeput, "En plus des techniques qu'ils expérimentent 'sur le terrain', les relations avec les clients et les collègues sont également importantes pour eux. Ils ne peuvent pas acquérir ce genre de compétences directement à l'école.

Chez un entrepreneur agréé

Pour former un apprenant suivant une formation en alternance sur le lieu de travail, l'entrepreneur doit être agréé. En effet, dans le cadre d'une formation en alternance, l'apprenant acquerra une grande partie des compétences sur le lieu de travail. Afin de pouvoir mener à bien la formation, un lieu de travail instructif et de qualité s'avèrera dès lors très important mais aussi



nécessaire pour garantir à l'apprenant un avenir durable.

Pour être agréée, l'entreprise qui accueille un apprenant doit remplir plusieurs conditions. Vu que l'apprenant acquerra une grande partie des compétences dans l'entreprise, il est important qu'il s'agisse d'un lieu d'apprentissage de qualité où l'apprenant bénéficiera de possibilités d'apprentissage suffisantes. L'entreprise doit donc être en ordre en termes d'organisation, d'équipement professionnel et de conditions de sécurité pour permettre la formation de l'étudiant sur le lieu de travail, conformément au programme de formation

Désigner un mentor

En outre, l'entreprise qui accueillera l'apprenant doit avoir disposer de moyens financiers suffisant pour assurer la pérennité de ses activités. Cette exigence est motivée par un souci de stabilité de l'entreprise afin que l'apprenant puisse y effectuer sa formation. Cela concerne, par exemple, la solvabilité, la viabilité économique et les conditions de sécurité.

En outre, il va de soi que l'entrepreneur ne doit pas avoir fait l'objet de condamnations qui pourraient compromettre la formation ou qui seraient de nature à empêcher l'entreprise de garantir un bon cadre d'apprentissage pour

l'apprenant. Comme, par exemple, des condamnations liées au droit du travail ou à l'ONSS.

Il faut également désigner au moins un mentor qui sera responsable de la formation et de l'encadrement de l'apprenant sur le lieu de travail. Cette personne a également des obligations. Vu qu'il s'agit d'une tâche importante requérant de nombreuses compétences, avoir suivi une formation de mentor est obligatoire avant de pouvoir effectuer les contrôles nécessaires sur le lieu de travail.

Atelier de pratique

Un espace a été aménagé au VTI d'Ostende pour les carreleurs afin de permettre aux apprenants d'apprendre toutes les techniques de base dans une simulation d'une salle de bains, notamment. "Outre l'apprentissage des outils, nous réalisons des chapes et une section de plafonnage comme support, afin qu'ils puissent poser des carreaux sur le support réalisé par eux-mêmes, précédé ou non d'un système d'étanchéité, par exemple", poursuit l'instructeur Nick Vandeput. "Nous accordons également beaucoup d'attention aux balcons et aux terrasses lors de la saison spécifique. Mais tout est assez basique. En effet, pour la pratique, nous ne disposons que d'un jour par semaine à l'école, mais ils peuvent ensuite facilement continuer dans les règles de l'art sur le lieu de travail."

« Naturellement, certains clients s'offusqueront de voir un novice poser leur carrelage, mais il incombe à l'entrepreneur de les encadrer

Nick Vandeput
Instructeur VTI Oostende

Lorsqu'on lui demande si les employeurs sont aujourd'hui encore prêts à emmener un jeune inexpérimenté chez les clients exigeants d'aujourd'hui, Nick Vandeput répond spontanément: "Les employeurs doivent donner à nos jeunes volontaires la possibilité de maîtriser le métier de carreleur aussi bien qu'ils le peuvent. Par conséquent, il est important que l'entrepreneur prenne le temps de s'engager et qu'il assiste l'apprenant issu de la formation en alternance avec patience et des conseils pratiques corrects." Il ajoute encore que "la formation en alternance est très intéressante et étroitement liée au monde professionnel, dont les entrepreneurs - comme moi, d'ailleurs - perçoivent la valeur ajoutée. Les apprenants qui ne sont pas encore prêts à travailler peuvent mûrir sur les bancs d'école et toujours entrer dans ce système efficace plus tard."

L'objectif de la journée au VTI

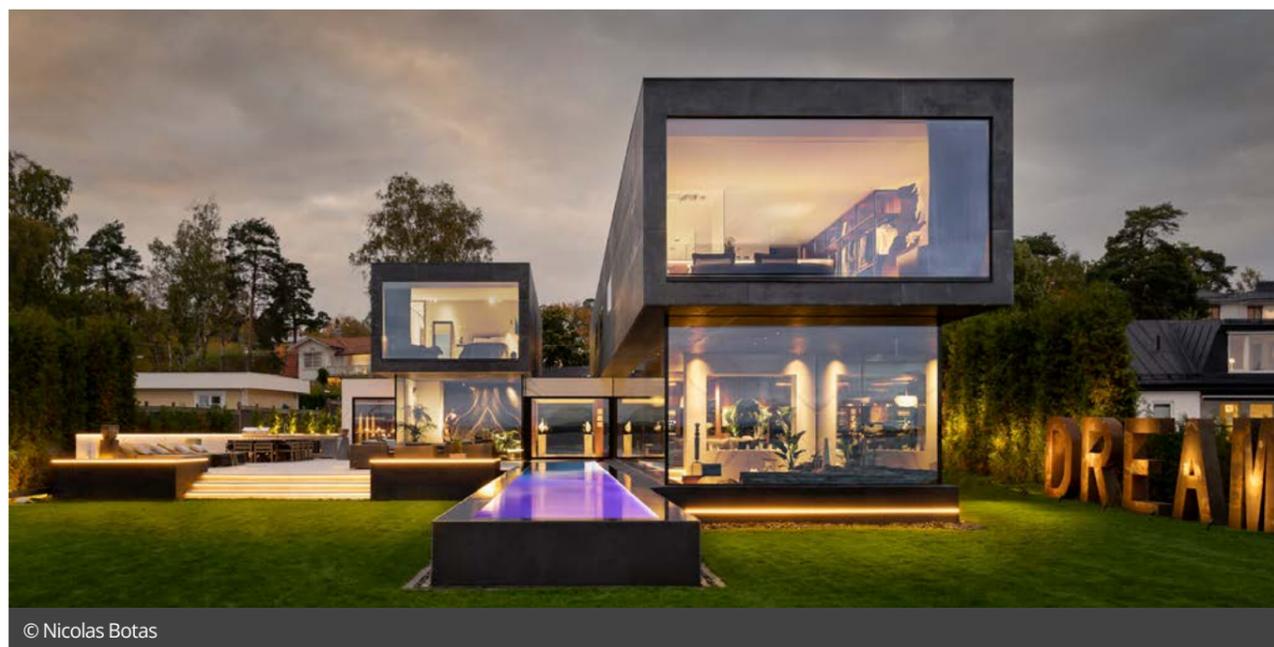
Trop souvent, les nouvelles techniques de construction innovantes ne sont pas communiquées à temps, estime l'instructeur en carrelage Nick Vandeput. Il suffit de penser aux moyens de levage modernes, aux métrés numériques, à la technologie 3D, etc... "L'apprenant lui-même doit également être ouvert, à l'instar de ceux qui veulent apprendre les vraies ficelles du métier sur le lieu de travail. En tant qu'instructeur, vous devez toujours faire face à des apprenants ayant des niveaux différents que vous devez essayer d'orienter individuellement dans la bonne direction et vers une vision appropriée."

N'est-il pas perturbant pour le maître d'ouvrage, c'est-à-dire le client, qu'un novice pose son carrelage? "Certains pensent en effet de cette manière, mais il faut tout de même donner aux jeunes une chance de montrer leur savoir-faire. L'entrepreneur doit les encadrer suffisamment. "Lorsque le résultat final est bon, il n'y aura jamais de problème. Certains clients ne sauront généralement même pas que les travaux ont été effectués par un apprenti carreleur. Et c'est de toute façon un honneur pour notre école."

The Dream Villa, la maison de vos rêves à Stockholm

Au travers d'une infinité de fenêtres, on aperçoit le calme de la mer Baltique, donnant l'impression que l'eau soutient la maison. Dans un style architectural rationnel et simple, cette villa insensée met l'accent sur des volumes symétriques et une palette de couleurs discrètes. Avec The Dream Villa à Stockholm, en Suède, le rêve de l'architecte Benjamin Calleja et de l'architecte d'intérieur Patricia Ramos est devenu réalité. Nous jetons un coup d'œil à l'intérieur.

Photos: Nicolas Botas & Mia Borgelin



© Nicolas Botas

Dans toute la maison, tant à l'extérieur (façade et piscine) qu'à l'intérieur (presque dans chaque pièce), le marbre a été largement utilisé, laissant en quelque sorte l'influence de la nature traverser la propriété. Le bois, les fenêtres en verre à l'infini et les textures chaudes relient la propriété à la mer.

Au rez-de-chaussée, les matériaux choisis renforcent le sentiment d'harmonie dans l'espace, où l'esthétique méditerranéenne fusionne avec le design industriel scandinave. "Nous avons utilisé de grandes fenêtres allant du sol au plafond pour ouvrir tout le rez-de-chaussée sur la mer, mais nous avons utilisé une façade en marbre élaborée pour créer une intimité du côté de la rue. Cela permet à la maison de s'ouvrir complètement vers l'extérieur, vers le ciel et la mer", explique l'architecte Benjamin Calleja.

Dans la conception équilibrée de l'intérieur, le confort prime sur l'esthétique pure dans chaque pièce. Dans la cuisine, les salons, les chambres, la salle de cinéma, la salle de sport et le parking souterrain, l'ordre et la praticité règnent en maîtres. Au dernier étage, les chambres spacieuses et ouvertes bénéficient d'une vue sur Stockholm. Ces pièces ont été aménagées dans des tons plus neutres (blanc, gris et noir), avec un éclairage chaleureux et des textiles légers en coton et en lin.

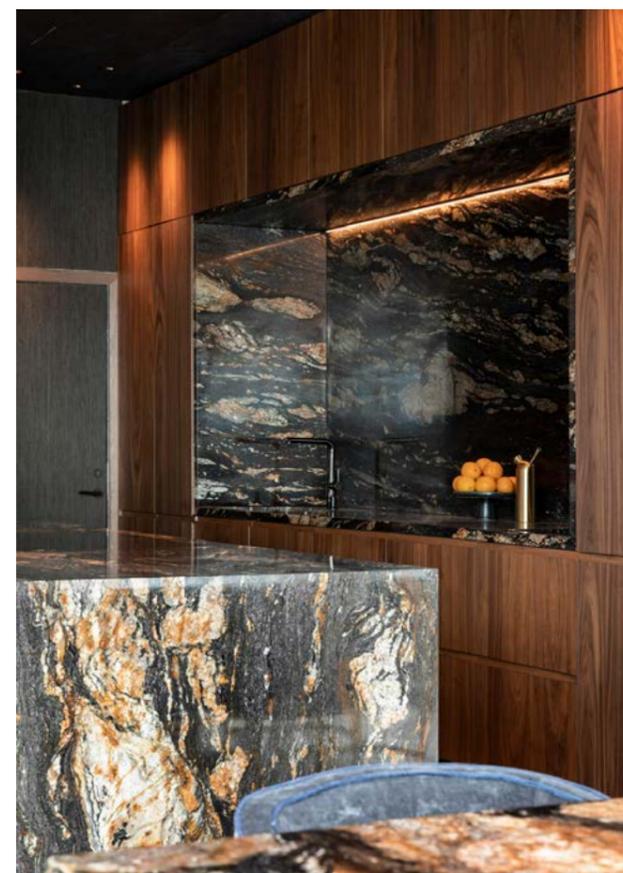
Il va sans dire que cette maison porte bien son nom, grâce aux couleurs des marbres choisis. "Avec The Dream, nous voulions créer un projet unique sur le marché scandinave", conclut M. Calleja.

Tous les matériaux dans ce projet proviennent du PORCELANOSA Group.

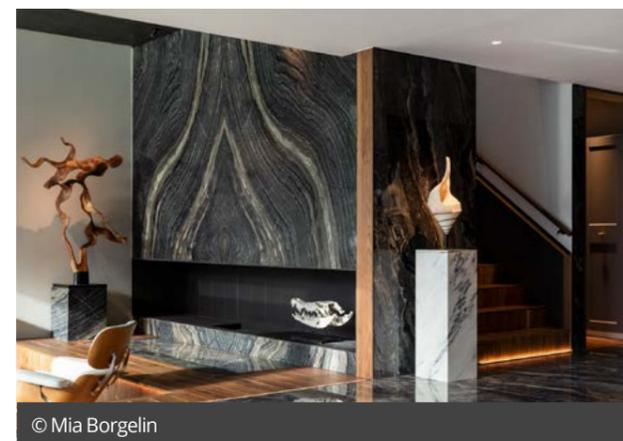


Nous avons utilisé de grandes fenêtres allant du sol au plafond pour ouvrir tout le rez-de-chaussée sur la mer, mais nous avons utilisé une façade en marbre élaborée pour créer une intimité du côté de la rue

Benjamin Calleja
Architecte



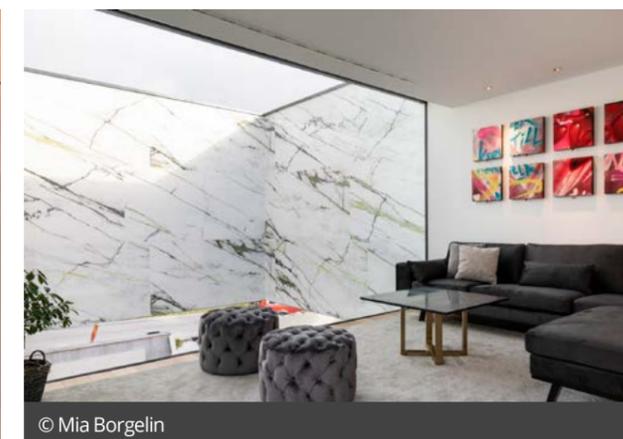
© Mia Borgelin



© Mia Borgelin



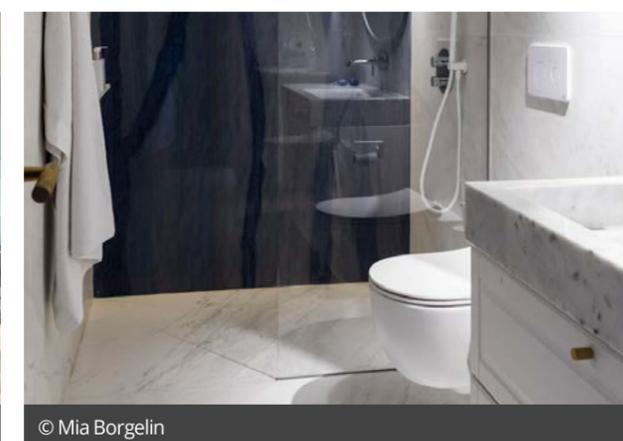
© Mia Borgelin



© Mia Borgelin



© Mia Borgelin



© Mia Borgelin



**DG SPRI
DECOUPES**



TOUS TRAVAUX DE MARBRERIE

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



CONTACTEZ-NOUS
POUR TOUTE DEMANDE
D'INFORMATION
COMPLEMENTAIRE

APPELEZ LE
0474 99 16 99



PLINTHES ALL INCLUSIVE

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

PARTNER CONTENT TRUSTONE

Plus-value de TruStone pour les détaillants

Il est important que les détaillants rejoignent l'Initiative TruStone : un ensemble d'accords au sein du secteur néerlandais et flamand de la pierre naturelle pour créer, conjointement avec les ONG, les syndicats et les gouvernements, un secteur responsable. De plus en plus de détaillants et leurs clients veulent savoir d'où viennent les produits en magasin et dans quelles conditions ils ont été fabriqués. Les détaillants avec une bonne histoire ont un avenir plus stable.



Tous les acteurs de la chaîne complexe de la pierre naturelle ont la responsabilité de respecter les droits de l'homme et l'environnement dans leurs chaînes de production internationales. TruStone donne aux détaillants des conseils sur la façon de s'acquitter de cette responsabilité.

Répondre aux situations de risque

De plus en plus de détaillants sont conscients de leur rôle dans la chaîne de la pierre naturelle en tant que dernier maillon vers le consommateur. "La responsabilité sociale des entreprises au niveau international est une condition préalable à la survie à long terme," dit Ron van den Berg, PDG de Bruynzeel. "Avec notre participation à TruStone, nous montrons que nous prenons la RSE au sérieux. Nous aurons plus facilement accès aux informations sur l'origine de la pierre naturelle. Elle soutient notre gestion des risques et nous permet, par l'intermédiaire de nos partenaires de la chaîne, d'identifier et gérer les risques dans les domaines des droits de l'homme, des conditions de travail et de l'environnement. Cela a également un effet positif sur notre réputation auprès des clients et cela aide à recruter de nouveaux employés."

Outils de communication pour les détaillants

L'Initiative TruStone a distribué un ensemble de supports d'information aux détaillants adhérents. Cela leur permet de se distinguer des autres détaillants en exprimant qu'ils sont attentifs à une production responsable. Il s'agit d'un ensemble d'autocollants pour vitrines, d'autocollants pour les produits dont la provenance a été étudiée et de fiches d'information sur l'alliance. L'ensemble a été développé par une équipe représentant tous les participants à l'alliance et est mis à disposition gratuitement. Van den Berg: "Ces moyens de communication nous permettent de montrer notre engagement en matière de durabilité. C'est également un excellent moyen d'engager la conversation avec les clients qui souhaitent faire un choix en connaissance de cause dans le magasin et veulent en savoir plus sur l'origine de la pierre naturelle."

Réseau

L'Initiative TruStone vise la transparence et la traçabilité au sein de la chaîne de la pierre naturelle, essentielles pour pouvoir contribuer à l'amélioration de la chaîne. "Grâce à TruStone,

nous avons accès à un réseau de fournisseurs de pierre naturelle aux Pays-Bas et en Flandre qui se sont engagés à contribuer à l'amélioration des conditions sociales et environnementales. Cela nous facilite l'achat de produits durables. De plus, nous échangeons des connaissances et des meilleures pratiques dans le cadre de l'alliance, et nous luttons contre les abus à l'aide des partenaires de la chaîne. Tout cela est difficile à réaliser en tant qu'entreprise individuelle, mais ensemble, nous y parviendrons," déclare Van den Berg.

TruStone  Internationaal MVO SER

Initiatief TruStone
Bezuidenhoutseweg 60
2594 AW Den Haag
Nederland

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

**DG SPRI
DECOUPES**

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



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

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

Texte & photos: Peter Goegebeur



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

Fonctionnement d'un système de désolidarisation

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

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

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

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

Carreaux qui se décollent

La plupart des conseillers recommanderont dans ces cas l'utilisation d'une natte de

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

De plus, les clients aspirent à des joints (trop) étroits, souvent disproportionnés par rapport au format des carreaux. Selon les spécialistes, le carreleur pourra exclure en grande partie, voire complètement, de tels dommages en utilisant une natte de désolidarisation. Qu'il posera



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

directement sous les carreaux. Cependant, la question est de savoir dans quelle mesure l'exactitude de cette affirmation a été scientifiquement et techniquement démontrée.

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

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

“

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

Peter Goegebeur
Rédacteur en chef technique Polycaro

La propriété essentielle de la natte est évidemment sa fonction de désolidarisation, grâce à laquelle les contraintes, les déformations horizontales et verticales et les vibrations ne sont que partiellement (voire pas du tout) transférées de la chape au sol carrelé, ce qui réduit le risque de fissuration et/ou de décollement du revêtement.

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

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

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

Pourtant, l'utilisation d'un système de désolidarisation pourrait réduire drastiquement le risque de problèmes. Le prix associé à ces systèmes constitue souvent le plus gros souci. Non seulement le

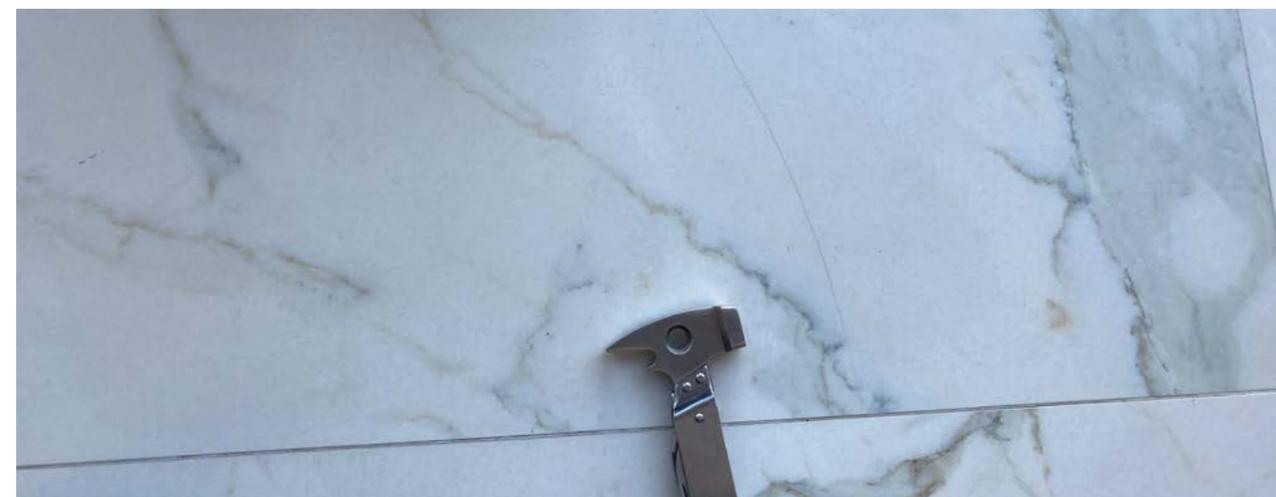
matériau mais aussi sa pose représentent un coût supplémentaire non négligeable au mètre carré... Il sera donc conseillé d'examiner, en fonction des circonstances sur place, s'il sera nécessaire ou non d'utiliser un système de désolidarisation. Objectivement, l'aspect technique devrait primer sur l'aspect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

Comment poser correctement une natte de désolidarisation?

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

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

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



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

Trois méthodes permettent d'appliquer une natte de désolidarisation:

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

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

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

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

Cas d'expertise

Polycaro a été convié à une expertise dans le Brabant wallon où un carrelage intérieur dans un



cabinet d'ophtalmologie, constitué de carreaux grands formats minces, présentait des fissures ci et là. Selon les informations de l'architecte, le plancher présentait la structure suivante:

- 1 ± 10 cm d'isolation PUR au rez-de-chaussée et ± 5 cm au premier étage.
- 2 Un circuit de chauffage par le sol traditionnel.
- 3 Une chape de ± 10 cm d'épaisseur avec treillis d'armature 50/50/2.
- 4 Une natte de désolidarisation multicouche.
- 5 Un lot d'un peu moins de 200 m² de carreaux céramiques au format 100/100/0,6 cm, de type 'Bla UGL' (un carreau pressé arborant un coefficient d'absorption d'eau inférieur à 0,5%, non émaillé) sur un lit durci de colle à carrelage à base de ciment.

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

Que dit Buildwise?

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



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

Peter Goegebeur
Rédacteur en chef technique Polycaro

conférer à la chape sa capacité de mouvement maximale avant de poser le revêtement de sol."

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

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

Un taux d'humidité résiduelle 'théoriquement impossible'

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

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



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

chape ayant été 'piégée' entre la natte et l'écran isolant.

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

Conclusions provisoires

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

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



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

Peter Goegebeur
Rédacteur en chef technique Polycaro

Une position inconfortable pour le carreleur

Incapable de donner des réponses concluantes à des questions cruciales, le carreleur concerné se retrouve dans une position inconfortable. Des possibilités de réparation sont actuellement encore envisagées car, dans ce cabinet d'ophtalmologie où travaillent plusieurs médecins, il faudrait réaliser des travaux totalement sans poussière.

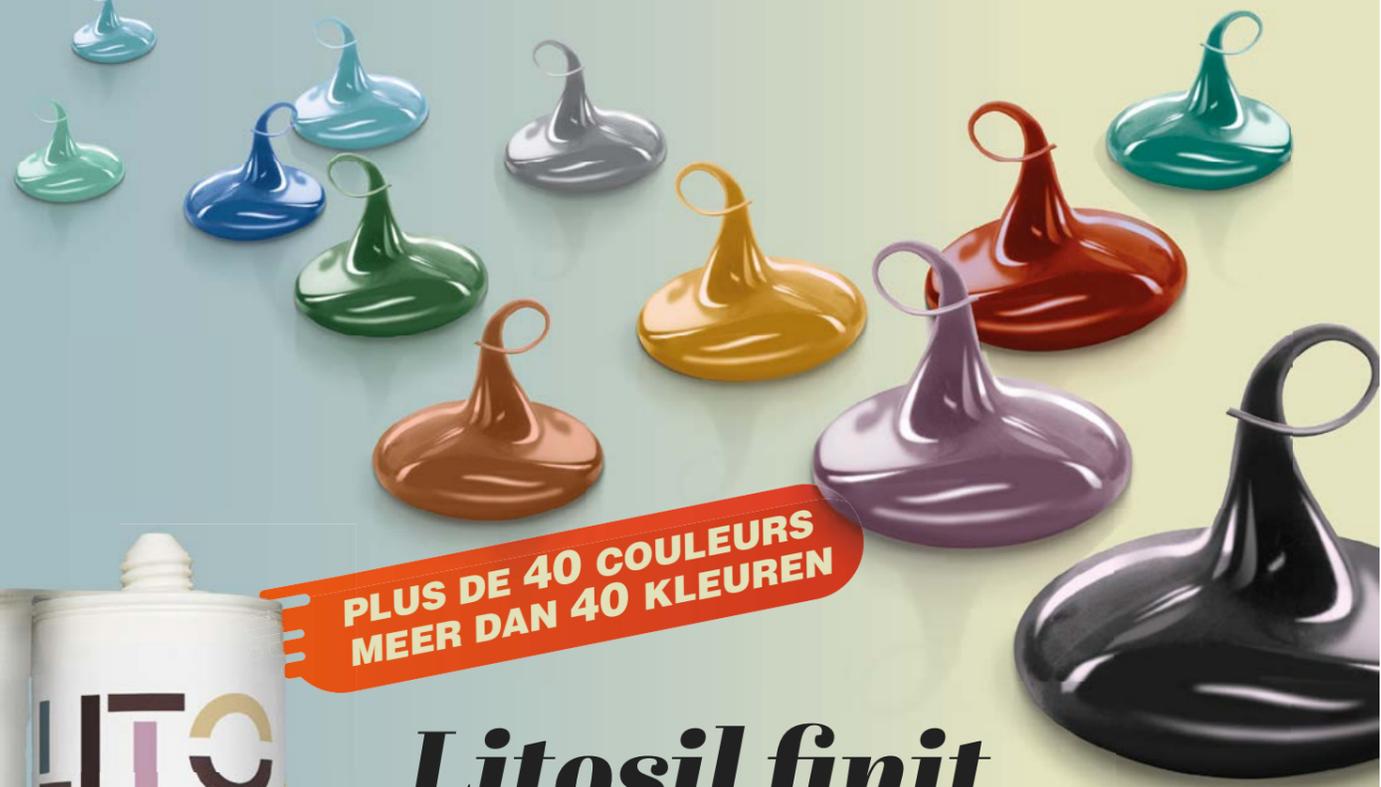
Recarreler l'ensemble de l'espace n'est pas souhaitable, d'autant plus que cela pourrait impliquer un montant à payer énorme en raison de la fermeture et évacuation forcées du cabinet pendant les activités de renouvellement de l'ensemble de la structure du plancher. La question reste donc de savoir comment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

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

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

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

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



**PLUS DE 40 COULEURS
MEER DAN 40 KLEUREN**

Litosil finit avec style

Litosil zorgt voor een stijlvolle afwerking

LITOSIL est un mastic silicone hautement élastique. Spécialement conçu pour s'accorder sur le plan chromatique aux mortiers de jointement et époxy de Litokol.

LITOSIL is een zeer elastische siliconenkit. Het product is speciaal ontworpen om qua kleur gecombineerd te kunnen worden met de cement- en expoxymortels van Litokol.

 Aspect lisse
Een glad resultaat

 Résistant, durable parfaite adhésion - Sterk, duurzaam en een perfecte hechting

 Résistant aux moisissures et aux bactéries - Bestand tegen schimmels en bacteriën

 Résistant au vieillissement et aux rayons UV - Bestand tegen veroudering en UV-straling

SANS SOLVANTS - ZONDER OPLOSMMIDDELEN

Nombreux domaines d'application: sols et murs, en intérieur et en extérieur.
Talrijke toepassingsmogelijkheden: vloeren en wanden, zowel binnen als buiten.



MADE IN ITALY

nous sommes présents au cersaie Bologna | 25-29 septembre 2023 | Hall 31 - Stand A35
Wij zijn aanwezig op Cersaie Bologna | 25-29 september 2023 | Hal 31 - Stand A35

À très basse émission de VOC comme le prévoit le label GEV-Emicode et les normes françaises. Met een heel lage VOS-emissie, zoals voorzien door de GEV-Emicode en de Franse normering.



www.litokol.it



ACTUA LITOKOL

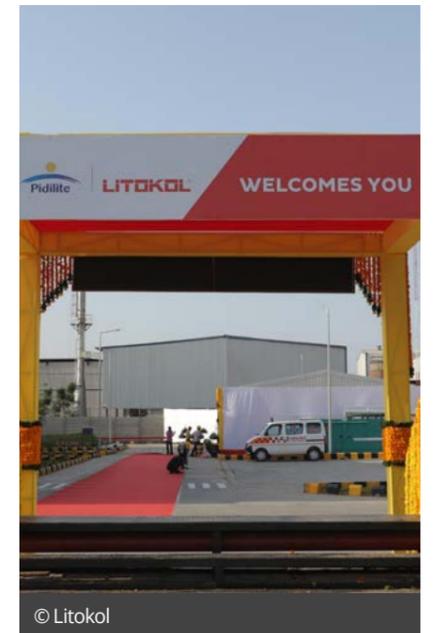
Litokol inaugure une nouvelle usine en Inde

Dans le cadre d'un plan de développement, qui vise des investissements de production et des partenariats internationaux dans les nouveaux marchés en croissance, en juin dernier, Litokol a inauguré une nouvelle usine à Gujarat en collaboration avec Pidilite, l'un des plus grands groupes chimiques en Inde.

Texte & photos: Litokol



© Litokol



© Litokol

Litokol SpA, actif depuis plus de 50 ans dans les adhésifs, les mastics et les produits spéciaux pour la céramique et la construction, après avoir signé un accord de coentreprise en 2019 avec le groupe chimique Pidilite Industries Ltd, a inauguré début juin un nouveau site de production à Amod dans l'État indien du Gujarat.

L'inauguration a eu lieu en présence de Fabio Plazzi, PDG de Litokol, et du directeur général de Pidilite Industries Ltd Bharat Puri ainsi que le consul général adjoint de Mumbai, Luigi Cascone.

Le jour même de l'inauguration de la nouvelle usine de Litokol, Pidilite a profité de l'occasion pour inaugurer deux autres nouvelles installations de production, également liées au monde de la pose et de la pierre naturelle. La nouvelle usine de Litokol en Inde est dotée d'une installation de production technologique avancée, où sont fabriqués des époxydes, des polyuréthanes et d'autres produits réactifs à deux composants pour les industries de la céramique et du bâtiment. La production

indienne se concentrera sur le produit d'étanchéité époxy Starlike® EVO ou le coulis époxydique le plus avancé du marché, fruit d'un processus constant d'évolution et de plusieurs brevets internationaux.

Suite à ce transfert de savoir-faire et de technologie made in Italy, Pidilite Industries prend en charge la distribution commerciale exclusive sur le marché indien, grâce à son réseau établi et à la gamme élargie de la marque ROFF, spécialisée dans les produits céramiques et de construction.

« La coentreprise avec Pidilite Industries nous a permis d'atteindre un objectif important, à savoir la création d'un premier site de production en Inde, le pays dont le potentiel de croissance est le plus élevé au monde aujourd'hui », a déclaré Fabio Plazzi, PDG de Litokol. Il ajoute : en confiant notre expérience et notre technologie à Pidilite, en tant que partenaire « best in class », nous sommes fiers du succès que nos produits haut de gamme remportent dans le monde entier. Dans une perspective à long

terme, ce résultat est la reconnaissance la plus concrète d'une recherche et d'un développement de pointe, axés sur nos secteurs cibles, dans un monde qui, aujourd'hui plus que jamais, récompense la spécialisation et l'innovation ».

Bharat Puri, directeur général de Pidilite Industries Limited, abonde dans le même sens : « Chez Pidilite, nous nous efforçons en permanence d'innover et d'ouvrir la voie dans toutes nos catégories de produits et dans toutes nos offres. Roff, notre marque pionnière, est un véritable changement qui vise à révolutionner l'industrie de la pose en Inde. La coentreprise avec Litokol souligne notre engagement à redéfinir les normes industrielles et à fournir des solutions globales.

Grâce à notre solide réseau de distribution et à cette compétence globale, nous fournirons à nos clients des solutions innovantes et durables. Ce partenariat marque une étape importante alors que nous avançons avec confiance vers un avenir fructueux ».

Du tapis de carreaux de sol au carrelage XXL: l'évolution des motifs de pose des carreaux de sol aux 19ème et 20ème siècles

Si, de nos jours, les formats des carreaux ne sont pratiquement jamais assez grands, une plongée dans l'histoire de l'industrie du carrelage nous apprend cependant que c'était jadis précisément tout le contraire. Il y a quelques décennies, les motifs de pose à petits carreaux de même que les mosaïques étaient à la mode et très prisés. Dans ce nouvel épisode consacré à l'histoire du carrelage, nous vous expliquons de façon détaillée comment cela se justifiait du point de vue stylistique.

Texte et illustrations: dr. Mario Baeck

Aujourd'hui, les carreaux céramiques (super grands formats, aux dimensions allant jusqu'à 160 x 320 cm, sont extrêmement populaires comme revêtements de sol mais aussi comme revêtements muraux. Ils sont prisés pour faire paraître les petites pièces plus grandes. Le nombre de joints étant réduit, cela confère à l'ensemble un aspect plus apaisant. Et qui dit moins de joints, dit aussi une plus grande facilité d'entretien.

Dans les années '60, par contre, les éléments en céramique et en mosaïque de verre dominaient. Pour être à la mode et esthétiques, les revêtements de sol et muraux devaient être constitués d'éléments les plus petits possibles. Au cours de la période 1930-1960, les carreaux flammés et porphyrés étaient très demandés, de même que les carreaux agrémentés d'émaux artistiques. Et avant 1930, les carreaux décoratifs posés sans joint dominaient, et ce depuis les années 1860.

Les goûts et les tendances en matière d'intérieur évoluent donc dans le monde du carrelage depuis très longtemps. Dans cet article, nous nous pencherons sur l'évolution des motifs de sol depuis l'apparition des carreaux de sol céramiques industriels. L'évolution des couleurs et des tendances intérieures est donc très ancienne dans le monde du carrelage

1860-1929: tapis de carreaux de sol en grès cérame pressés à sec

L'énorme succès des carreaux de sol décoratifs incrustés au 19ème et durant le premier quart du 20ème siècle ne s'explique pas seulement par le fait que les fabricants commercialisaient des modèles qui étaient plus que de bonne qualité technique. Ceux-ci répondaient en effet

également sans problème aux exigences de l'époque pour un plan de sol esthétique. À quoi ressemblait ce motif de sol idéal? Dans son ouvrage 'Grammaire des arts décoratifs.

Décoration intérieure de la maison' publié en 1882, l'influent historien de l'art français Charles Blanc, largement lu, indique qu'il est important que le sol soit traité comme une surface plane.



Fig. 2. Motif de carreau de sol avec monogramme du Christ dans un catalogue commercial non daté de la S.A. des Carreaux Céramiques de Chimay à Forges 1897-1903 (collection M. Baeck).



Deux motifs de carreaux de sol d'un catalogue commercial de la Compagnie Générale des Produits Céramiques (Société Anonyme) à Saint-Ghislain 1888 (collection M. Baeck). L'aspect peu apaisant du motif à droite contraste fortement avec celui de gauche.

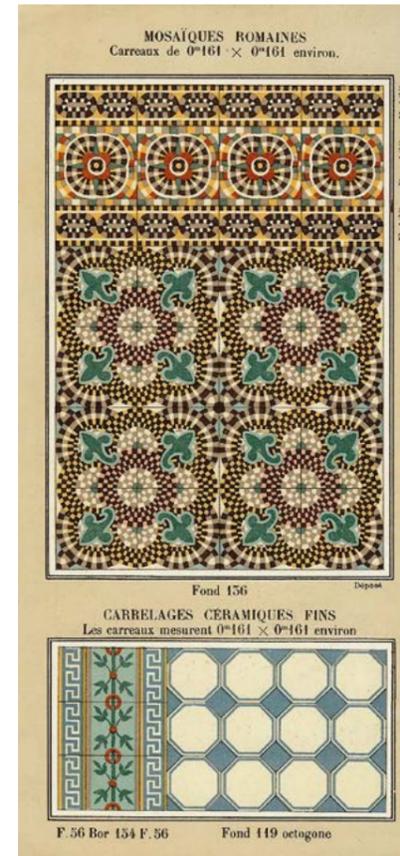


Fig. 3. Deux propositions de motifs de carreaux de sol issues d'un catalogue commercial des Carrelages Céramiques de Chimay, Maufroid Frères & Sœur 1905 (collection M. Baeck).

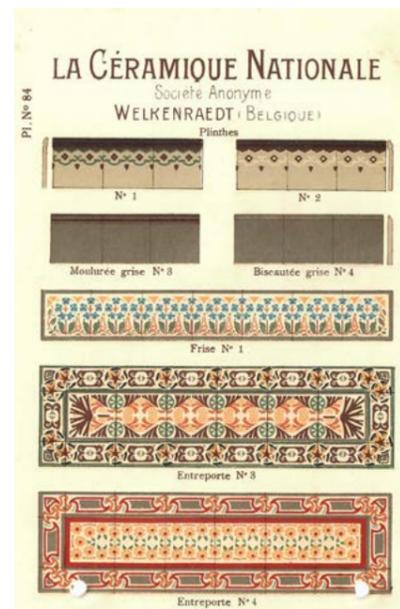


Fig. 4b. Plusieurs propositions pour les 'entreportes' et plinthes de La Céramique Nationale de Welkenraedt vers 1910 (collection M. Baeck).

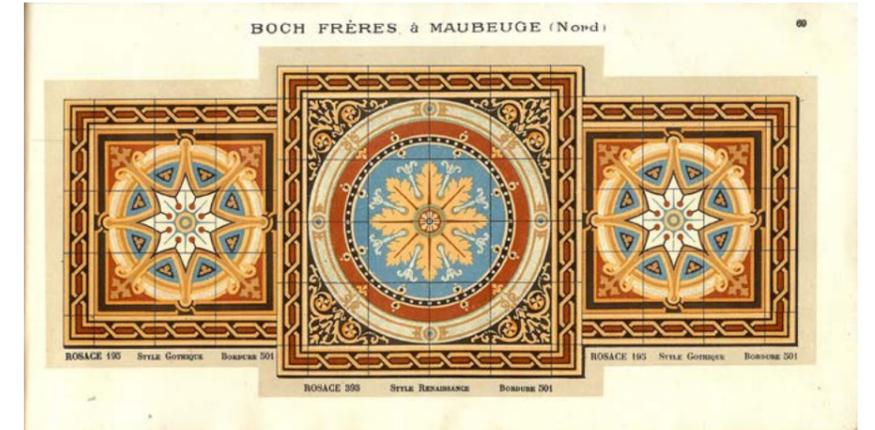


Fig. 4. Deux propositions pour un motif de 'rosace' centrale issues de l'offre de Boch Frères (collection M. Baeck).

Celui-ci ne peut pas présenter des effets de perspective dérangeants. Il rejette ainsi très explicitement les motifs de sol pourtant très populaires généralement constitués de carreaux hexagonaux et simulant une succession de cubes. Ces motifs remontent à l'Antiquité, apparaissent dans nos régions dès le Moyen Âge et sont proposés dans les catalogues de carrelages belges et étrangers jusqu'après la Première Guerre Mondiale.

Le décor du carreau proprement dit doit, de préférence, être exempt de personnages humains, de motifs religieux ou d'emblèmes de la noblesse. De tels concepts sont donc assez rares, même si l'on en rencontre occasionnellement.

Même si les carreaux de sol étaient alors posés sans joint, il est tout de même expressément recommandé d'éviter que le dessin ne domine le tracé des joints et, si possible, d'opter pour un schéma de pose à joints en quinconce. En plus des raisons esthétiques, c'est aussi plus robuste au niveau technique. La combinaison de petits et grands éléments est considérée comme plus légère et plus séduisante qu'un motif en damier plus ennuyeux avec des carreaux d'un seul et même format. Les carreaux octogonaux se marient parfaitement avec des carrés ou des triangles.

Au niveau de l'ensemble du sol, le plan général du carrelage devait être proportionnel à la pièce. Il était préférable d'harmoniser la répartition du concept de sol aux sens de circulation. Il était ainsi conseillé non seulement de prévoir une bordure sur les bords, mais aussi d'accentuer le sens de circulation, surtout dans un vestibule, une église ou tout autre bâtiment public, et de prévoir des intersections ou des éléments ronds aux endroits où ces sens de circulation se rencontrent.

Dans les pièces rondes, octogonales ou carrées, on opte pour un concept en forme d'étoile,

éventuellement agrémenté d'une 'rosace' au centre. Dans les pièces rectangulaires, la longueur doit être proportionnelle à la largeur. Une attention particulière est également accordée à la transition entre les différentes pièces, avec des créations spécifiques pour les 'entreportes'. Des plinthes assorties sont également proposées.

Une attention particulière est également accordée à la bonne association des tons et couleurs. Il est par exemple recommandé de procéder avec une couleur dominante, et de limiter de préférence la variation de couleur à deux ou trois couleurs explicites – ou à maximum trois ou quatre couleurs pour un effet légèrement plus riche.

Ces opinions sont partagées par de nombreux autres auteurs en Belgique et à l'étranger. Il n'est dès lors pas surprenant que pratiquement tous les fabricants aient tenu compte de ces recommandations pour composer leur offre.

Même si la présentation de carreaux à motif de forme carrée sous la forme d'un tapis de sol à large bordure autour d'un plan central prédomine clairement, la plupart des fabricants proposent aussi des motifs réalisés avec des carreaux arborant d'autres formes géométriques et une alternance au niveau des formats.

Les photos d'intérieurs anciens montrent aussi clairement que ces tapis de carreaux de sol rendaient les véritables tapis de sol superflus aux yeux des architectes et des utilisateurs. On en trouve de bons exemples dans la Maison Flamande à Watermael-Boitsfort, construite pour son propre compte par l'architecte de premier plan Charle-Albert dans les années 1870-1887.

Dans diverses pièces du château où de tels tapis de carreaux de sol ont été posés, aucun tapis de sol ordinaire n'avait été utilisé à l'origine car ces tapis de sol étaient probablement considérés

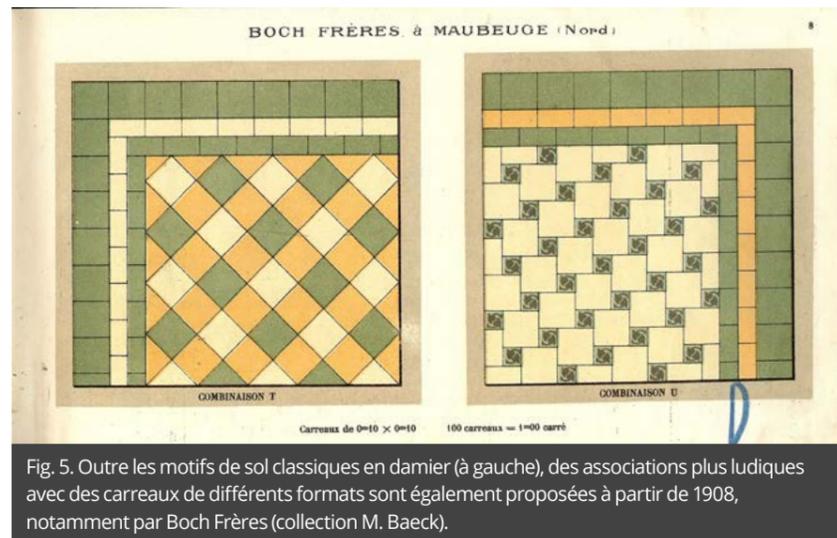


Fig. 5. Outre les motifs de sol classiques en damier (à gauche), des associations plus ludiques avec des carreaux de différents formats sont également proposées à partir de 1908, notamment par Boch Frères (collection M. Baeck).



Fig. 6a. Le Salon de la Maison Flamande de Charle-Albert a été doté d'un tapis de carreaux haut en couleur qui rendait les tapis de sol superflus.

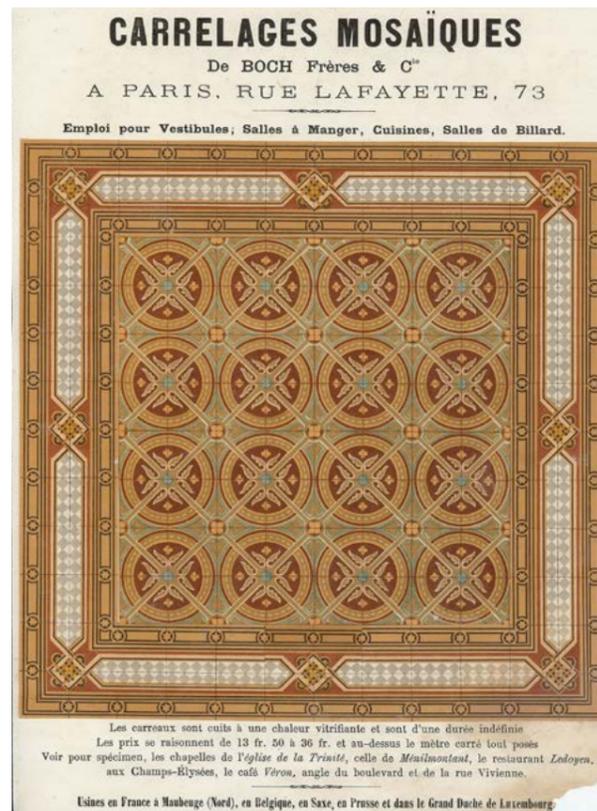


Fig. 6b. Boch Frères a fait de la publicité en France pour le modèle 119 utilisé ici dès 1868 (photo Maison Flamande, collection Sint-Lukasarchief)

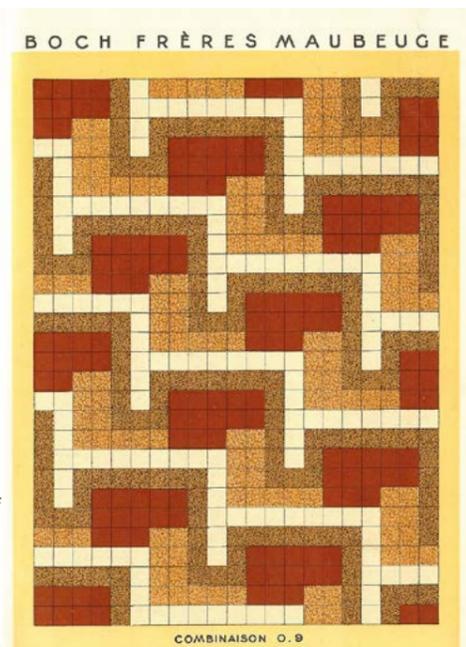


Fig. 7b. Un motif géométrique moderne issu de l'offre de Boch Frères datant de 1935

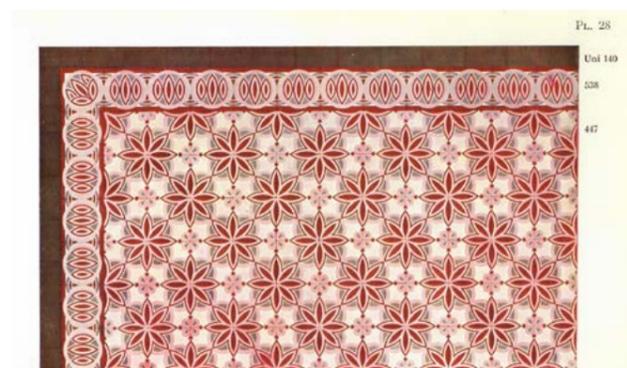


Fig. 7a. Un des rares exemples de concepts connotés Art Déco de Gilliot & Cie datant de 1925 environ.

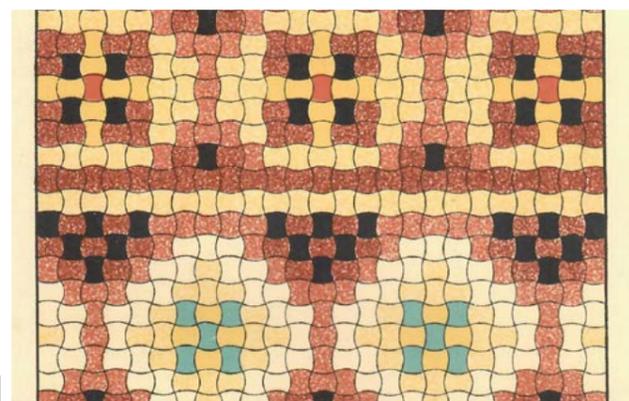


Fig. 7c. Un motif de sol avec diabolos.



Fig. 8. Un carrelage en mosaïque ludique domine l'intérieur de la galerie bruxelloise Ravenstein (photo M. Baeck).

comme trop poussiéreux. Faisant ainsi ressortir au maximum les propriétés décoratives des sols en carreaux incrustés.

1930-1960: motifs de sol géométriques

Même si l'on constate déjà bien avant la Première Guerre Mondiale une plus grande sobriété dans les tapis de carreaux de sol présentés dans des catalogues commerciaux de certains fabricants belges – par exemple chez Boch Frères à partir de 1908, à La Céramique Nationale de Welkenraedt à partir de la réorganisation de 1910 –, cette tendance ne deviendra vraiment dominante qu'à partir de 1930 environ. Directement après la guerre, il n'y avait effectivement pas de temps pour innover au niveau de la forme en raison de la forte demande de

matériaux pour la reconstruction dans tout le pays. À la fin des années '20 ont été développés plusieurs motifs Art Déco, mais cette offre est très limitée.

L'Album 12 des Manufactures de Céramiques d'Hemixem, Gilliot & Cie, datant de 1925 environ, propose par exemple divers concepts modernes en plus des nombreux concepts d'avant-guerre. Cette nouvelle offre est cependant totalement absente du luxueux catalogue Gilliot dans la lignée des présentations de l'entreprise aux Expositions Universelles de 1935 à Bruxelles et 1937 à Paris. Les carreaux d'ornement sont totalement absents des 11 propositions de projets pour sols. Outre plusieurs sols en mosaïque constitués de carreaux de mosaïque de 2 x 2 et/ou 3 x 6 cm, il s'agit de sols constitués de carreaux unis, mouchetés ou flammés au format 10 x 10 ou 13 x 13 cm.



Fig. 9. Un des derniers modèles de la gamme de Welkenraedt Ceramic (collection M. Baeck).

Cette tendance s'est alors généralisée et on la retrouve dans toutes les usines de carrelage belges. L'aspect décoratif des motifs de sol est ici obtenu par des combinaisons géométriques ingénieuses de carreaux monochromes, porphyrés ou flammés, tandis que des formes de carreaux plus ludiques sont proposées – comme les diabolos, déjà commercialisés en Belgique avant 1914 par La Céramique Nationale de Welkenraedt. À cette époque, les motifs de sol associant carreaux carrés ou octogonaux et petits carreaux incrustés à motifs sont également très populaires.

Après 1945-1970: tessères de mosaïque prémontées

Au début de cette période, la production des carrelages de sol en céramique a continué de suivre le style de la fin des années '30. Dans les années 1950-1960, des carreaux monochromes,

flammés ou tachetés étaient encore régulièrement posés selon des motifs géométriques.

Bien vite cependant, les dimensions des carreaux ont été réduites à de petits éléments de mosaïque prémontés en usine selon des schémas de pose innovants et dans des couleurs 'modernes' destinées à des applications intérieures et extérieures. Ces éléments étaient appliqués dans les hôtels et restaurants, dans les galeries commerciales et les cages d'escalier des plus gros complexes, dans les milieux hygiéniques des piscines et salles d'opération ainsi que pour la construction d'églises modernes.

Un exemple bien conservé de tels revêtements de sol et murs généralement non-figuratifs est visible dans la rotonde de la galerie Ravenstein à Bruxelles (Alexis et Philippe Dumont, 1954-1958).

Fin des années '50, la plupart des usines de carrelage belges sont devenues déficitaires et ont commencé à fermer les unes après les autres. Il était en effet difficile de rivaliser sur un marché de plus en plus international, les carreaux de sol en céramique perdant aussi beaucoup de parts de marché par rapport aux autres revêtements de sol.

Seule la S.A. La Céramique Nationale, rebaptisée Welkenraedt Ceramic, est restée la dernière grande usine belge de carreaux de sol à proposer des carreaux en grès cérame de haute qualité jusqu'à sa fermeture le 27 novembre 2000. Outre des carreaux rustiques en différents formats, elle proposait aussi majoritairement des carreaux dans des couleurs terre et aux formats un peu plus grands de 20x20 ou 30x30 cm, d'une épaisseur de seulement 10 à 11 mm. Ceux-ci correspondaient parfaitement à l'offre internationale de l'époque.

L'exclusif Club Nàutic Port d'Aro a choisi les dalles outdoor de Rako

Platja d'Aro est l'un des centres touristiques de la Costa Brava qui connaît un développement impressionnant. Au sud de la plage locale Platja Gran d'Aro se trouve le Port d'Aro. De nombreux propriétaires de bateaux vivent ici et profitent de la proximité de la Méditerranée, et des qualités exclusives du Club Nàutic Port d'Aro. RAKO, un spécialiste de carreaux techniques, a fourni des carreaux d'extérieur non émaillés de haute qualité : la série Piazzetta dans les coloris gris et beige pour le bâtiment du club rénové à Port d'Aro.

Texte: RAKO - Photos: Kees Bootsman / RAKO



© Kees Bootsman

Le bâtiment principal du "Club Nàutic Port d'Aro" à Platja d'Aro a un accès direct sur la promenade du port de plaisance. Depuis les terrasses du bâtiment de trois étages on a une vue imprenable sur la couleur bleu turquoise de la Méditerranée. Port d'Aro est actuellement en cours de développement pour devenir un port durable et respectueux de l'environnement. Ces dernières années des travaux ont été entrepris afin de faire briller de mille feux l'endroit, et de rendre chaque visite inoubliable.

Lors de l'évolution du projet, le Club Nàutic Port d'Aro a également décidé de rénover le bâtiment de son club. Le bâtiment abrite, entre autres, un restaurant, la capitainerie, des salles de membres exclusives et les installations sanitaires pour les invités de jour dans la marina. Le

cabinet d'architecture ABX Arcquitectura était responsable de la conception de la rénovation ; le projet a été achevé début de l'été 2023. Il s'intègre désormais harmonieusement dans l'environnement ; de plus, l'accessibilité a été revue et l'efficacité énergétique a été considérablement améliorée.

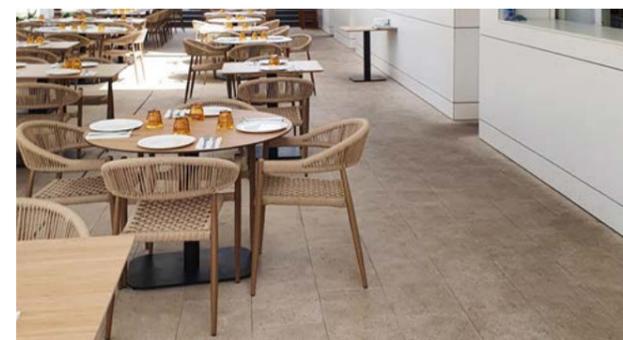
Le fabricant de carrelages Lasselsberger avec la marque RAKO de Pilsen en République tchèque a fourni un total de 1 500 mètres carrés de carrelages outdoor de la série Piazzetta. Dans les coloris beige et gris, ils complètent également l'aspect luxueux du clubhouse à l'étage. Cependant, pour des raisons de conception, ABX Arcquitectura n'a pas utilisé la Piazzetta au format 60 x 60 cm, mais en 60 x 30 cm. Ils ont été commandés dans le format

standard auprès du partenaire RAKO Máxima Cerámica d'Onda et ont été recoupé et rectifié au format désiré par une entreprise régionale.

Les architectes ont choisi RAKO pour plusieurs raisons : Les dalles devaient permettre une transition fluide de la jetée publique à l'espace privé, club-house et capitainerie. La pierre naturelle grise de la promenade publique du port se marie désormais parfaitement avec les carreaux de sol extérieurs gris non émaillés de la série Piazzetta (classe antidérapante R11/B). La gamme Piazzetta a été choisie en coloris beige pour décorer la terrasse arrière du restaurant et le bord de la piscine extérieure du club (classe anti-dérapante R11/B), ce qui souligne également le design architectural.



© Kees Bootsman - RAKO a fourni ici des carreaux de la série Piazzetta en gris et beige pour l'aménagement de qualité de l'espace extérieur.



© Kees Bootsman - Dans la zone de la terrasse arrière du restaurant et de la piscine extérieure du club, la Piazzetta de RAKO est posée en beige. Cela souligne également parfaitement le projet architectural.



© Kees Bootsman - RAKO a fourni, par l'intermédiaire de son partenaire régional Máxima Cerámica d'Onda en Espagne, un total de 1 500 mètres carrés de carreaux d'extérieur de la série Piazzetta. En gris et beige, elles complètent l'aspect luxueux du club house également au sol.



© Kees Bootsman - Pour des raisons de conception, le bureau d'architectes abx arcquitectura n'a pas utilisé les carreaux de la série Piazzetta en format 60 x 60 cm, mais en 60 x 30 cm.



© Kees Bootsman - Les architectes ont opté pour RAKO pour plusieurs raisons. Les carreaux devaient notamment permettre une transition sans rupture entre la jetée publique et le terrain privé abritant le clubhouse et la capitainerie. De plus, une haute résistance au glissement (R11) était exigée.

RAKO

Brand of lasselsbergergroup

LASSELSBERGER, s.r.o.
Cornelis Bootsman

Telefoon

+31 299 323250

Mobiel

+31 653 430 184

E-mail

Cornelis.Bootsman@rako.eu

La porosité, une propriété à prendre à la légère, ou pas...

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

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



Vue microscopique sous polariseurs croisés d'un calcaire du Bassin parisien. Les zones noires représentent les pores entre et dans les grains.

De compact à poreux

Chaque pierre contient des cavités dans une certaine mesure, même si celles-ci sont parfois microscopiques. Ces cavités, ainsi que les fissures éventuelles, forment la porosité de la pierre. On émet une distinction entre porosité ouverte (ou porosité efficace) et porosité totale. La porosité ouverte représente la fraction volumique des pores connectés mutuellement à la surface extérieure. Ceux-ci peuvent donc se remplir d'air et d'eau.

La porosité totale représente tous les pores, y compris ceux qui sont fermés et donc inaccessibles. Pas étonnant dès lors que l'on parle principalement dans la pratique de porosité ouverte. La quantité de pores fermés est insignifiante par rapport aux pores ouverts.

La porosité peut varier fortement entre les variétés de roche, mais parfois aussi au sein d'une même variété de roche. Les roches métamorphiques comme le gneiss et le marbre ainsi que les roches magmatiques intrusives comme le granit sont souvent peu poreuses (< 2% du volume) en raison de leurs conditions de formation, la (re) cristallisation s'effectuant dans les profondeurs des couches terrestres. Les roches sédimentaires, comme le calcaire et le grès, se forment par des processus diagénétiques. Elles présentent des degrés de compacité différents, et sont dès lors souvent plus poreuses. Dans leur forme compacte, les calcaires, comme la

pierre bleue, et les grès sont peu poreux (< 2% du volume), mais pour d'autres grès, la porosité peut atteindre jusqu'à environ 25% – et même jusqu'à 50% pour certains calcaires.

Au toucher, les calcaires compacts sont plus durs et les calcaires poreux, comme la pierre blanche, sont plus tendres. De par sa texture compacte, une pierre de taille aura une faible porosité, tandis qu'on escomptera précisément du 'tuffeau' une porosité élevée.

Dégradation et contrôle de la qualité

La porosité est l'une des propriétés de base d'une pierre et pourra, si elle est élevée, avoir une très grande influence sur d'autres propriétés importantes comme le transport et la rétention d'eau. Une porosité plus élevée aura généralement une influence défavorable sur la dégradation de la pierre naturelle, mais il est important de comprendre que ce rapport n'est pas proportionnel. La dégradation sera aussi fortement déterminée par les conditions, la minéralogie et la résistance d'une pierre.

La taille des pores individuels exercera également une influence au moins aussi importante que la porosité totale. Les pores de grande taille absorberont rapidement l'eau, mais sècheront aussi facilement. Les petits pores absorberont l'humidité plus lentement, mais la retiendront plus longtemps.



Une part très importante de la porosité ouverte ne peut donc pas être directement observée à l'œil nu

Tim De Kock
Géologue à l'Université d'Anvers

Cela pourra avoir une influence sur la résistance au gel, par exemple. La situation la plus défavorable sera une pierre arborant à la fois des pores de grande taille qui absorberont l'eau rapidement et de nombreux pores fins qui retiendront l'eau absorbée.

La taille des pores individuels comprend plusieurs ordres de grandeur. De moins de 0,1 µm à plusieurs centimètres. De nombreuses variétés de pierres poreuses possèdent des pores d'une taille inférieure à 50 µm. Par souci de clarté, il s'agit pratiquement de la limite de ce qui est visible à l'œil nu. Une part très importante de la porosité ouverte ne pourra donc pas être observée directement à l'œil nu, même si les connaisseurs de la pierre naturelle expérimentés pourront évidemment bel et bien estimer cette porosité sur la base du type de pierre et de la texture.

La porosité ouverte constitue l'une des propriétés de base sur les fiches techniques. Elle pourra donc s'utiliser pour procéder au contrôle de la qualité en comparant les échantillons à la valeur déclarée.

Loi d'Archimède

La porosité d'une roche est définie comme la fraction volumique des pores par unité de volume de la pierre. Pour déterminer la porosité (ouverte), on mesurera donc les deux volumes. Pour ce faire, les pores d'un échantillon seront

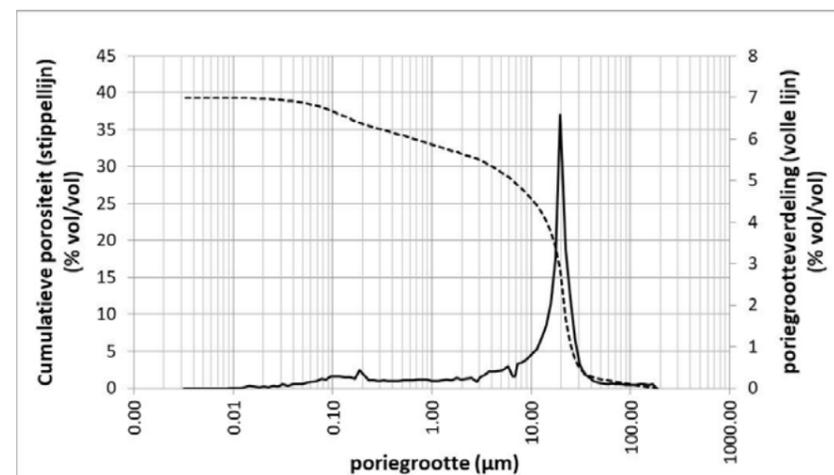
saturés d'eau sous vide, afin que les pores ouverts soient totalement remplis. La différence de masse entre la pierre sèche et la pierre saturée sera alors indicative du volume d'eau, puisque la densité de l'eau est connue. La détermination du volume de pierre repose sur la loi d'Archimède.

Cette loi stipule que la force ascendante que subit un corps dans un liquide ou un gaz est égale à la masse du volume déplacé de ce liquide ou de ce gaz. La pierre saturée sous vide sera pesée dans l'air et sous l'eau. Et à partir de la différence de ces masses pourra être déterminé le volume d'eau déplacé, qui sera égal au volume en vrac de pierre. Cette méthode d'essai est décrite dans la norme EN 1936 (2007) - Méthodes

d'essai des pierres naturelles - Détermination des masses volumiques réelle et apparente et des porosités ouverte et totale. Un échantillon présentera généralement des dimensions de l'ordre de 5 à 10 cm.

La détermination de la distribution granulométrique des pores est plus complexe et repose sur l'intrusion de mercure. Du mercure, un métal liquide 'non-mouillant', sera ici injecté dans un échantillon sous haute pression. Plus un pore est petit, plus la pression nécessaire pour y introduire le mercure sera élevée. Ainsi, en mesurant le volume de mercure injecté en fonction de la pression, vous pourrez établir la distribution granulométrique des pores. Cette méthode repose sur plusieurs hypothèses théoriques, comme des pores cylindriques, et est sujette à des artefacts, comme des rétrécissements à l'entrée des pores.

Mais les résultats sont précieux et aident à comprendre l'impact de la porosité totale sur d'autres propriétés ainsi que la dégradation. En raison de ce principe, l'échantillon sera ici très petit, avec des dimensions de l'ordre d'un centimètre. Le prélèvement de l'échantillon devra donc s'effectuer d'une manière mûrement réfléchie.



Distribution granulométrique des pores d'un calcaire poreux du Bassin parisien.

PRODUITS PREMIUM.

Pour carrelage et pierre naturelle

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

La valeur ajoutée de LITHOFIN est :

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

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

■ La solution professionnelle

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

www.lithofin.be • www.lithofin.nl

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

Le salon Openbare Ruimte les 27 & 28 / 09

L'espace public est plus urgent que jamais. Durabilité, biodiversité, inclusion de la nature, circularité, mobilité, caprices climatiques, santé... Autant de termes avec lesquels l'environnement que nous partageons fait chaque jour la une des informations. Pour tous ceux qui sont professionnellement concernés par la conception, l'aménagement, l'entretien et/ou la gestion de l'espace public, visiter le salon professionnel Openbare Ruimte, les 27 et 28 septembre au Jaarbeurs Utrecht, vaudra donc assurément la peine.

La prochaine édition se dirige vers un nouveau record en termes de nombre d'entreprises présentes. De plus, le programme d'exposés permettra de faire le plein de connaissances et de nouvelles idées. Il y aura donc bientôt beaucoup à voir et à découvrir. Vous trouverez de plus d'informations sur www.openbare ruimte.nl.

Idée: l'exposition StoryTiles donne une tournure moderne aux motifs classiques

Les carrelers ou les décorateurs d'intérieur qui souhaitent joindre l'utile à l'agréable pendant leurs week-ends peuvent se rendre à l'exposition StoryTiles au musée néerlandais du carrelage. La collection de Marga van Oers donne une tournure moderne et intéressante aux motifs classiques. On parie que toute la famille appréciera la sortie ?

Les carreaux de faïence sont une tradition bien ancrée aux Pays-Bas, mais si vous pensez qu'ils se limitent aux motifs de grand-mère en bleu de Delft, vous allez avoir une belle surprise lorsque vous visiterez la collection StoryTiles.

Cette exposition est accessible jusqu'au 1er octobre au musée du carrelage d'Otterlo, et vaut largement le détour pour les professionnels qui s'intéressent aux carrelages ou à la décoration d'intérieur et qui souhaitent découvrir une version plus moderne de ce produit traditionnel.



En 2013, Marga van Oers a ouvert un atelier au bord de l'IJ. Depuis lors, ses carrelages sont vendus dans plus de 20 pays.

Sincères condoléances

C'est avec une grande tristesse que nous devons faire nos adieux à Patrick Vyvey, dont nous nous rappellerons toujours avec admiration la force, la compassion et l'amour qui le caractérisaient. Patrick a travaillé pendant 22 ans chez TYLES et est hélas décédé bien trop tôt d'une insuffisance cardiaque, 2 ans après sa pension.

Patrick était représentant pour les provinces de Limbourg, de Liège, de Namur et de Luxembourg. Auparavant, il avait travaillé chez Lambrechts Nicolaers à Tongres et chez Vinckier à Dixmude.

La rédaction de Polycaro remercie Patrick Vyvey pour les services qu'il a rendus à l'industrie et souhaite à toute la famille beaucoup de courage pour cette perte.



Met zeer grote bewondering voor zijn kracht, bezorgdheid en liefde, moeten wij afscheid nemen van

Patrick Vyvey

Echtgenoot van
Marlène Reggers

Voorzitter Davidsfonds Tongeren

° Diksmuide, 3 december 1958
† Tongeren, 24 mei 2023

Dit melden u met droefheid
Marlène Vyvey - Reggers
Joris en Eline Vanormelingen - Vyvey

zijn echtgenote
zijn kinderen

Marnix en Daisy Landuyt - Vyvey
Yves en Mildred Vanwetswinkel - Vyvey
Wim en Gretel Van Isacker - Vyvey
Everard en Marie-Paule Reggers - Clerinx
en hun kinderen en kleinkinderen

zijn zussen, schoonzus, schoonbroers, neven en nichten
Alle aanverwanten van de families Vyvey, Reggers,
Desodt en Lenaerts

Het afscheid zal plaatsvinden in intieme kring.

U kan Patrick een laatste groet brengen bij Uitvaartzorg Driesen, Rutterweg 12 te Tongeren, op **dinsdag 30 mei 2023 van 18.30 tot 19.00 uur** in aanwezigheid van zijn familie.

Bloemen noch kransen, maar liever een gift aan: 'Kom op tegen kanker' op rekeningnummer **BE03 4886 6666 6684** met als mededeling **390047385 + GIFT**

Schriftelijke rouwdeelneming:
Uitvaartzorg Driesen, Rutterweg 12/1, 3700 Tongeren,
t.a.v. Familie Vyvey - Reggers.

DIT BERICHT GELDT ALS ENIGE KENNISGEVING.

Pourrez-vous désormais tout simplement déchirer votre contrat ?

En tant qu'entrepreneur, vous êtes bien évidemment amené à établir des contrats avec vos fournisseurs et vos clients. Et vu l'importance d'accords clairs, les contrats écrits s'imposent. Notre droit des contrats a récemment fait l'objet d'un dépoussiérage, avec parfois des modifications quelque peu inattendues ! Nous vous proposons ici un bref aperçu des plus importantes.

Texte: Solange Tastenoeye

Notamment, en quoi consiste la « responsabilité précontractuelle » ?

La nouvelle législation préserve la « liberté contractuelle ». Cela signifie qu'en dehors des cas prévus par la loi, chacun est libre de conclure ou non un contrat et de choisir son cocontractant. Les parties contractantes peuvent mener des « négociations précontractuelles » en ce sens. Au cours de ces négociations précontractuelles, elles peuvent être amenées à engager leur « responsabilité non contractuelle » l'une envers l'autre. Cela signifie que dans le cas où l'un des négociateurs dissimulerait certaines informations, transmettrait de fausses informations ou romprait purement et simplement les négociations, il pourrait en être tenu pour responsable !

Ce qui est nouveau, c'est que la loi impose désormais dans ce cas des sanctions. Ainsi en cas de rupture fautive des négociations, cette responsabilité implique que la personne lésée soit remise dans la situation dans laquelle elle se serait trouvée s'il n'y avait pas eu de négociations. Lorsqu'une confiance légitime dans la signature du contrat a été suscitée, cette responsabilité peut impliquer la réparation de la perte des avantages nets attendus du contrat non conclu.

Comment établir un contrat valide ?

Le contrat est l'expression de la simple « volonté » des parties. La validité d'un contrat dépend du respect des conditions suivantes:

- 1 l'accord libre et conscient de chaque partie ;
- 2 la capacité de chaque partie à conclure des contrats ;
- 3 un objet déterminable et un objet licite (l'objet d'un engagement est une prestation, qui peut consister à faire ou à ne pas faire quelque chose, à donner quelque chose ou à garantir quelque chose) ;
- 4 une cause licite (la prestation est illicite si elle crée ou maintient un état de fait contraire à l'ordre public ou à des dispositions légales impératives).

Ces 4 conditions de validité sont évaluées au moment de la conclusion du contrat.

Attention aux « vices de consentement » !

Dans la pratique, il n'est pas rare que le consentement soit entaché d'un « vice de consentement ». Il peut s'agir d'une « erreur » (si une partie fait une déclaration inexacte sur un élément déterminant pour la conclusion du contrat par l'autre partie) ou d'un « dol » (si une partie a été trompée par des subterfuges délibérément utilisés par son cocontractant).

Le législateur a désormais ajouté un nouveau vice de consentement, à savoir l'« abus de circonstances ». Il y a « abus de circonstances » lorsque, lors de la conclusion d'un contrat, il existe un déséquilibre manifeste entre les prestations par suite d'un abus par l'une des parties, lié à la position de faiblesse de l'autre partie. En ce cas, la partie faible peut prétendre à l'adaptation de ses obligations par le juge.

Nouveauté : la « théorie de l'imprévision »

Le changement le plus radical apporté à la législation par ce nouveau droit des contrats est sans aucun doute la théorie dite « de l'imprévision » ou, comme elle est nommée dans la nouvelle loi : le « changement de circonstances ».

En principe, tout contrat établi doit être exécuté. À partir du moment où il a été conclu par les deux parties, il ne peut donc pas être tout simplement déchiré. Mais certaines circonstances peuvent faire obstacle à l'exécution du contrat, comme par exemple une situation de « force majeure » : un événement absolument imprévisible qui rend l'exécution d'un contrat impossible.

Dans la pratique, il existe aussi des circonstances qui, à défaut de rendre l'exécution d'un contrat totalement impossible, en rendent cependant l'exécution « plus difficile ». Il peut notamment s'agir des coûts en constante augmentation des matériaux ou de l'énergie. Cette « théorie de l'imprévision » n'implique

donc pas une impossibilité d'exécuter le contrat, ce qui est le cas avec la force majeure.

La nouvelle législation prévoit désormais la possibilité d'une renégociation pour « changement de circonstances ». Cela signifie que chaque partie doit respecter ses engagements, même si leur exécution s'avère plus onéreuse que prévu, mais la partie débitrice peut demander au créancier une renégociation du contrat. Cette action est possible sous certaines conditions, à savoir:

- un changement de circonstances rend l'exécution du contrat excessivement onéreuse ;
- ce changement était imprévisible lors de la conclusion du contrat ;
- ce changement n'est pas imputable au débiteur ;
- le débiteur n'a pas assumé ce risque ; et
- ni la loi ni le contrat n'excluent cette possibilité.

Les parties sont en outre tenues de continuer à remplir leurs obligations pendant la durée des renégociations. Dans le cas où les renégociations échouent ou sont rejetées dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande de l'une des parties, soit modifier soit résilier le contrat.

Attention !

Cette possibilité de renégociation n'est pas une obligation. Cela signifie que les parties contractantes peuvent modifier, renforcer voire même exclure cette « théorie de l'imprévision ».

De plus, ces nouvelles règles s'appliquent aux nouveaux contrats établis après le 1er janvier 2023. Les contrats antérieurs à cette date restent soumis aux anciennes règles du Code civil, à moins que les parties n'en aient décidé autrement. Cela signifie que les anciennes règles ont encore de beaux jours devant elles !

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

Fabricant.

Produit dans
notre atelier.



Que recherche le Belge en matière de logement à l'heure actuelle?

Comment le Belge gère-t-il l'instabilité des prix de l'énergie, l'inflation et la hausse des taux d'intérêt lorsqu'il s'agit de choisir un nouveau logement? Matexi, le plus grand développeur de quartiers du pays, a identifié les tendances principales observées chez les Belges cette année en matière d'habitat. Pour ce faire, il s'est basé sur les souhaits les plus récurrents de ses clients.

Texte & photos: Matexi



Après la crise de l'énergie, les Belges investissent dans des biens écoénergétiques et durables

Même si le gros de la crise énergétique est derrière nous, les Belges en ont tiré des leçons. Nous sommes aujourd'hui prêts à payer plus pour des logements à haut rendement ainsi que pour des équipements durables tels que des panneaux et chauffe-eau solaires et des pompes à chaleur. Les systèmes de compteur intelligent permettant de surveiller la consommation et de mieux la répartir, maintenant que le tarif capacitaire est entré en vigueur, sont également de plus en plus populaires.

Ce réflexe durable s'observe aussi pour la gestion de l'eau: afin de se prémunir de la sécheresse, davantage de personnes demandent une citerne d'eau de pluie plus grande. La récupération et l'utilisation maximales de l'eau de pluie revêtent également davantage d'importance pour les résidents d'immeubles à appartements. La vision durable va même au-delà de l'habitation proprement dite: une borne de recharge pour les voitures électriques est ainsi devenue incontournable de nos jours. Sans oublier le côté esthétique, car les gens veulent aussi que leur borne ait un joli design.

Chaque centimètre carré doit être exploité...

Bien que le Belge soit prêt à payer plus pour des installations d'énergie durables, il se montre économe lorsqu'il s'agit de remplir son espace intérieur. Nous allons vivre de manière plus compacte et donc à une échelle plus petite, chaque centimètre carré doit dès lors être exploité efficacement. Cela signifie que le grenier sera systématiquement aménagé en chambre supplémentaire ou espace de travail (avec un escalier fixe). Ou pensez à un garage faisant office de deuxième remise ou d'abri à vélos, et non plus réservé à la voiture. Par ailleurs, nous ne verrons

plus souvent de cuisine séparée: l'îlot est la norme aujourd'hui. Dans cette habitation compacte, le Belge souhaite toutefois profiter d'une abondance de lumière naturelle. Il prévoit donc de la place pour de grandes baies vitrées et des puits de lumière au plafond.

... mais le confort reste primordial

Malgré une gestion plus réfléchie de la surface habitable restreinte, le confort et la facilité d'utilisation continuent d'être des fils rouges essentiels. Le Belge préfère ainsi un parquet en vinyle au stratifié ou au parquet traditionnel, car son entretien est plus aisé et il grince et cliquette moins que le stratifié. Le confort prime aussi dans la salle de bains: le Belge préfère une grande douche à l'italienne plutôt qu'un modèle avec une porte. La douche a par ailleurs détrôné la baignoire, considérée désormais comme un complément éventuel à celle-ci.

Le quartier doit être vert et à la dimension des cyclistes et des piétons, sans voiture dans le champ de vision

Quand on examine le type de quartier dans lequel le Belge souhaite vivre, on s'aperçoit que la durabilité occupe à ce niveau aussi une place de plus en plus importante. Le Belge privilégie des quartiers verts à circulation restreinte avec des aires de stationnement en périphérie du quartier ou en sous-sol pour faire disparaître les voitures de la vue. Il est cependant crucial que les infrastructures essentielles – telles que les magasins de proximité, les gares ou les arrêts de bus – soient facilement accessibles à pied ou à vélo.

Source: Matexi. Plus d'infos: www.matexi.be





Scannez et découvrez plus

Scannez le code QR et lisez l'article complet en ligne

La terrasse de la piscine présentait des taches, c'est pourquoi le client a tiré la sonnette d'alarme.

CONNAISSANCES PROFESSIONNELLES

EXPERTISE

Les terrasses extérieures en pierre naturelle: pas pour les amateurs

On se demande parfois pourquoi les travaux de pose de pierre naturelle en extérieur entraînent encore et toujours si souvent des problèmes. Le fournisseur est alors souvent injustement pointé du doigt, mais plusieurs facteurs importants interviennent également lors de la mise en œuvre du matériau. Polycaro a cherché à savoir quel était généralement la source du problème.

Texte & photos: Peter Goegebeur

Dès que le soleil pointe le bout de son nez, notre attention se porte spontanément sur le jardin, la terrasse, voire éventuellement la construction d'une piscine. Bref, des pensées relaxantes. Il n'en allait pas autrement chez le particulier concerné par le cas pratique abordé ci-après. Désireux de renouveler sa terrasse de jardin, celui-ci avait opté pour un lifting complet de son jardin avec piscine et terrasse attenante en pierre bleue.

Le propriétaire avait choisi de faire appel à un entrepreneur de jardins pour s'occuper de toutes les facettes de la rénovation du jardin. Ce qui devait permettre au maître d'ouvrage de centraliser tous les travaux et d'avoir un seul et même interlocuteur. "Facile, un jeu d'enfant!" Du moins, c'est ce qu'il pensait...

Avec la faillite du sous-traitant chargé du cabanon de piscine, la 'loi de Murphy' allait commencer à sévir. A l'instar de toutes les margelles autour de la piscine, pratiquement toutes les dalles en pierre bleue (tout de même 120 m² réalisés avec un format 80 x 80 x 2 cm) présentaient de nombreuses taches. Il était temps de tirer la sonnette d'alarme.

Après avoir contacté le poseur – il s'est avéré plus tard que celui-ci n'était pas un véritable carreleur –, on a constaté que ce sous-traitant avait posé toutes les dalles en pierre naturelle sur des plots de mortier gris. La volonté de l'entrepreneur principal de remplacer toutes les dalles endommagées a aggravé la situation. Les dalles remplacées étaient de couleur beaucoup plus foncée et présentaient également des taches en surface. Le moment était venu de faire des recherches sur Internet et de quérir un 'troisième' avis.

Appel à un spécialiste

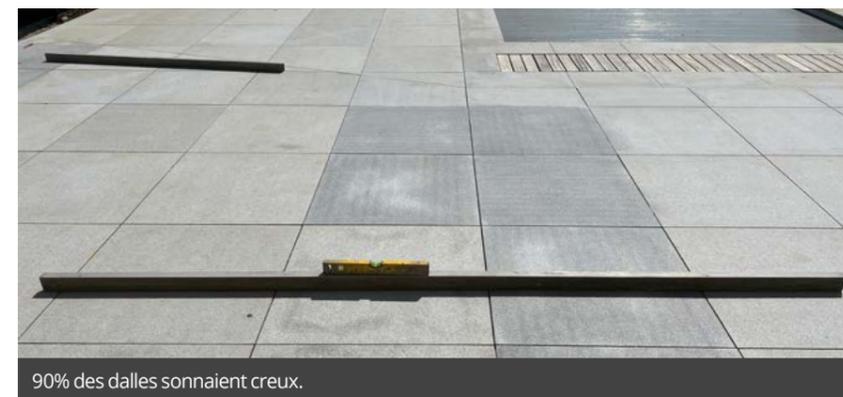
Après les travaux de réparation, le propriétaire avait totalement perdu confiance en son entrepreneur et s'est mis en quête de documentation pertinente sur la pose correcte de terrasses sur terre-plein. Après quelques recherches, il est tombé sur le manuel 'Le Carreleur' de Constructiv (anciennement FFC - Fonds de formation professionnelle de la Construction).

Dans lequel il a pu lire que la façon de travailler de son entrepreneur de jardins était tout sauf conforme aux directives de pose décrites dans ce manuel. Dans ce cas, la seule façon de découvrir la vérité consistait à faire appel à un tiers, de préférence un spécialiste en la matière, un expert en carrelage.

Fiche technique

Après avoir demandé l'attestation DoP ou la fiche technique, impossible de produire celles-ci immédiatement.

L'attestation DoP (Declaration of Performance): conformément au Règlement européen 'Produits de Construction', l'industrie en amont (fabricants, importateurs et distributeurs) est obligée, depuis le 1er juillet 2013, de fournir une telle déclaration



90% des dalles sonnaient creux.

de performances. Cette attestation fournit des informations sur les principales performances du produit et son utilisation escomptée. Cette déclaration de performances prouve que le produit satisfait aux performances requises pour des applications spécifiques lors de son lancement sur le marché et de sa distribution ultérieure. Cela s'avère tout aussi important pour la responsabilité du producteur.

La fiche technique, quant à elle, est une sorte de passeport de la dalle ou carreau qui renseigne toutes ses performances comme, dans le cas présent, la résistance au gel, le coefficient d'absorption d'eau, la résistance à la rupture, etc.

Après avoir insisté, l'expert a finalement obtenu une fiche générale de la pierre bleue fournie, mais sans dénomination spécifique ni numéro de référence. Après quelques recherches, l'expert a réussi à savoir de quelle pierre il s'agissait réellement: une pierre bleue asiatique, en provenance de Chine. Bref, du calcaire pur!

Investigation sur place

Vu que l'expert ne souhaitait pas se prononcer uniquement sur la base du matériel photographique préalablement reçu par courrier électronique, une expertise a été organisée sur le chantier proprement dit. À sa grande surprise, le dallage posé depuis l'automne 2022 n'avait pas encore été jointoyé. Certaines zones étaient en effet de couleur beaucoup plus foncée et les joints de dilatation avaient été incisés en diagonale. Après avoir testé la surface de contact, 90% de toutes les dalles contrôlées sonnaient creux. Outre des taches très visibles, les parties qui avaient déjà été remplacées émettaient elles aussi, ci et là, des sons creux.

En outre, l'expert a constaté les anomalies suivantes:

- La structure de la terrasse se composait uniquement d'une chape au ciment de 25 cm d'épaisseur, non-armée et coulée directement sur terre-plein.
- Il n'y avait pas de natte de désolidarisation drainante sous les dalles (grands formats!).
- Les découpes avaient été bâclées. Après avoir contrôlé l'alignement avec une latte de 2 mètres, il s'avérait que la ligne de joints

déviait et présentait des écarts jusqu'à 5 millimètres.

- Les joints de dilatation avaient été intégrés en diagonale, ce qui n'aurait par essence été d'aucune utilité pour le dallage en cas de dilatation ou retrait. De plus, ceux-ci avaient été réalisés beaucoup trop minces (2 à 3 mm maximum).
- La pente (inclinaison) de la terrasse était inférieure à 1% (1 centimètre par mètre), alors que celle-ci doit de préférence être de 1,5%.

Formation de flaques

Ce dernier phénomène signifie que l'eau de pluie stagnera sur place et s'infiltrera lentement à travers les joints. En cas de dalles n'ayant pas été collées en plein à 100%, l'humidité se frayera un chemin à travers les cavités sous celles-ci, ce qui pourrait expliquer la formation globale de taches. L'utilisation de ciment gris dans le mortier qui réagit avec le calcaire constitue généralement une seconde cause de formation d'efflorescences, ce qui était également le cas ici.

L'expert a décidé, en s'appuyant sur l'exécution non-professionnelle, de refuser intégralement les margelles de piscine incorrectement posées ainsi que la totalité de la terrasse à partir du coffrage de l'ensemble.

Morale de l'histoire? A chacun son métier...! Dans ce cas, il était archi-évident que l'entrepreneur de jardins concerné n'était pas compétent pour poser un revêtement de sol durable en dalles de pierre naturelle en extérieur...

Pierre naturelle ou... pierre naturelle ?

L'étude de cas ci-dessus montre qu'il est extrêmement important de connaître les caractéristiques d'une pierre naturelle afin d'estimer correctement ses utilisations et affectations possibles. L'erreur classique est qu'en raison de la couleur foncée de la pierre bleue, les entrepreneurs pensent souvent qu'ils ne doivent pas être aussi respectueux des directives de pose et comparent spontanément ce calcaire à un granit dur.

Passons en revue les différentes variétés dans l'article complet en ligne, à lire sur polycaro.be. Scannez le code QR à la page à gauche pour accéder directement l'article complet en ligne.



6 réflexions sur le marché de la céramique

Au niveau technique, le secteur de la céramique est en top forme. Malheureusement, on ne peut pas en dire autant du marché, qui traverse une période compliquée. Quelles sont les perspectives et les influences marquantes ? Polycaro s'est penché sur la question et lève un coin du voile pour vous en donner un avant-goût

Texte: Piet Andries

Les derniers chiffres de la Confindustria Ceramica sont sans appel. En 2023, les exportations du berceau de la céramique ont diminué d'un quart et les ventes de carrelages en céramique ont chuté de 10 %. Les Italiens mettent cela sur le compte des catastrophes naturelles qui ont frappé l'épicentre céramique du pays, ce qui est compréhensible. Mais ce n'est pas le seul facteur, comme le révèle notre enquête auprès de plusieurs importateurs et négociants importants de Belgique et des Pays-Bas. Le secteur est aux prises avec des défis de taille, mais il entrevoit également des possibilités et des opportunités de relance.



L'incertitude apporte toujours son lot de questions. Quels mouvements le marché va-t-il suivre ? Comment se porte le secteur de la céramique par rapport aux autres matériaux ? Et quelles sont les tendances et les développements qui vont façonner l'avenir des matériaux de finition en céramique ? En prélude à une analyse plus approfondie, nous vous proposons six observations :



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

- 1 Le marché a explosé pendant la pandémie de coronavirus, une période faste pour de nombreux projets, mais il en subit aujourd'hui le contrecoup.
- 2 En raison de la faiblesse actuelle du marché, de nombreux distributeurs ont des stocks élevés. Certains estiment que le système de vente qui consiste à accorder des remises plus importantes sur la céramique doit être repensé.
- 3 La progression de nouveaux marchés, tels que l'Inde et l'Arabie Saoudite, est clairement perceptible, ce qui a pour effet d'élargir l'offre, notamment vers le bas, sous l'impulsion d'une guerre des prix. Cela vient exacerber la nervosité.
- 4 Un nouveau décalage entre l'offre et la demande est en train de se creuser, qui pourrait durer jusqu'au milieu de cette décennie.
- 5 La plupart des personnes interrogées s'accordent à dire que le secteur de la céramique connaît actuellement un pic d'innovation technique. Les tendances ? Des motifs de plus en plus réalistes imitant la pierre naturelle grâce à la technologie 3D, un retour à des couleurs plus chaudes et les grands formats comme nouveau standard.
- 6 L'image bon marché des carrelages céramiques n'est pas justifiée. Abordable ne veut pas dire au rabais

Donnez votre point de vue?

Notre baromètre du marché de la céramique en Belgique et aux Pays-Bas n'est pas encore terminé. Vous souhaitez nous faire part de vos réflexions ou de votre point de vue ?

Le questionnaire est disponible sur demande par mail via piet@oola.be.

Réunion annuelle de l'EUF chez un nouveau partenaire en Irlande

La Fédération irlandaise du carrelage, qui a récemment rejoint la Fédération européenne du carrelage (EUF), a invité tous ses collègues des différents pays membres à Cork les 8 et 9 mai 2023, pour l'assemblée générale annuelle de l'EUF. Encadré par Dominic Ryan, fondateur de la "National Tiling Association Ireland", et son collègue Jason Pierce, cet événement a permis de franchir un nouveau cap vers l'harmonisation et l'échange d'informations au niveau international.

Texte: Peter Goegebeur



L'association irlandaise a plus de 30 d'expérience dans le domaine du carrelage. Selon ses experts, les produits proposés sur le marché évoluent constamment. Et plusieurs anciens systèmes ne sont plus utilisés. Là aussi, leur objectif est de soutenir les professionnels de l'industrie en leur fournissant des informations techniques précises afin qu'ils puissent maîtriser au mieux les matériaux innovants nécessaires à la réalisation de leurs tâches.

"Leur préoccupation est de s'assurer que les matériaux et les équipements utilisés par nos carreleurs professionnels sont adaptés à l'usage auquel ils sont destinés", a déclaré le président irlandais. "Rejoindre l'EUF ouvre de nouvelles perspectives et renforce la confiance au niveau international dans les compétences et les connaissances disponibles. Le CT (comité technique), dirigé par notre collègue belge Peter Goegebeur, représente une valeur ajoutée précieuse pour nous. L'échange d'informations techniques avec son équipe de professionnels européens apporte énormément à nos carreleurs irlandais."

L'une des autres priorités de cette réunion était l'approbation et la signature des nouveaux statuts de l'EUF. Avec plusieurs changements notables, notamment au niveau des centres de

formation spécialisés, qui peuvent désormais adhérer en tant que membres à part entière. Des conditions spécifiques ont été établies pour donner un nouvel élan à la technologie et à la coopération au sein de l'enseignement professionnel. Pour cela, l'EUF a créé une nouvelle catégorie d'affiliation pour les organisations éducatives de l'industrie du carrelage afin d'améliorer les échanges et/ou de mieux concilier les connaissances pratiques et les méthodes d'enseignement. Une décision plébiscitée par le secteur, tout particulièrement par la BITA, qui a été la première à s'inscrire.

Le rapport du Comité technique débutait par cinq questions :

- 1 Comment pouvons-nous nous entraider au sein d'un comité technique européen et en faire profiter les carreleurs nationaux ?
- 2 Que peut-on attendre de ce type de CT international ?
- 3 Quels sont les problèmes communs sur le chantier qui peuvent faire l'objet d'un brainstorming ?
- 4 Sommes-nous ouverts à l'innovation en collaboration avec les centres techniques et scientifiques nationaux ?



- 5 Existe-t-il des possibilités et est-il opportun d'échanger de jeunes carreleurs avec d'autres pays ?

Le Conseil d'administration et le Comité consultatif de l'EUF ont donné leur accord final sur la révision des directives XXL de l'EUF, qui étaient en discussion depuis des années en raison de certaines divergences au niveau des pratiques locales, comme la pose sur des supports critiques - à laquelle certains pays ne veulent pas se risquer. Aujourd'hui, les directives européennes de base pour la pose des carreaux XXL sont finalisées et approuvées.

Il y avait aussi depuis longtemps une volonté de resserrer encore les liens avec les partenaires et prestataires sectoriels du secteur du carrelage, l'innovation étant le fil conducteur de l'industrie. La réunion s'est achevée par le discours du président de l'EUF : "Ensemble sur la voie du succès", suivi par une visite exclusive dans une célèbre distillerie de whisky. Ensuite, les discussions se sont prolongées, abordant, entre autres, les intérêts des carreleurs européens et des entreprises apparentées.

Puis nous avons profité de la soirée et de l'hospitalité légendaire de l'Irlande, patrie du "What's the craic?", de la Saint- Patrick et de l'Irish coffee...

Et de sept pour la BITA

Le septième "BITA DAY" s'est déroulé à La Gand Poste d'Ostende. L'objectif des fondateurs Bert Uittenhove et de notre rédacteur en chef technique Peter Goegebeur est toujours de former et de perfectionner les carreleurs dans les règles de l'art et avec le savoir-faire nécessaire, avec une base scientifique solide. Et cela depuis sept ans !

"Pendant toutes ces années, mon équipe a déployés des efforts que personne n'a pu égaler et encore moins surpasser à ce jour", déclare Peter Goegebeur, qui a fondé la Belgian Innovative Tile Academy en 2016. "Tous ceux qui ont essayé de copier notre concept ont compris que le regroupement de l'expérience, de l'expertise et de la passion pour notre métier ne se transforme pas

d'un claquement de doigts en une recette qui fonctionne !", poursuit-il en riant.

La BITA repose sur un conseil d'administration de 15 personnes, incluant des Belges et des Néerlandais, et s'efforce d'offrir une approche innovante aux professionnels du carrelage, qu'ils soient expérimentés ou débutants. Cette année, l'académie est également devenue officiellement membre de l'EUF (European Union of National Tile Associations), qui promeut l'innovation au niveau international.

La BITA suit de près et teste les nouveaux outils, systèmes, matériaux et produits ainsi que les techniques de placement inhabituelles. Les résultats sont résumés dans un rapport qui est présenté et discuté au Conseil consultatif et au Comité technique de la BITA peu de temps après.

Nouveau manuel en cours de réalisation

Le prochain cycle d'innovation aura lieu au salon international du carrelage Cersaie à Bologne (IT). Comme à son habitude, la délégation de la BITA sera présente au grand complet, notamment à la Città della Posa, la cité de la pose, où son partenaire et collègue Assoposa lèvera bien plus qu'un coin du voile sur les innovations en la matière. L'équipe se rendra ensuite sous le soleil de l'Espagne pour découvrir un tout nouveau processus de production.

La BITA est reconnue par Constructiv en tant que centre de formation CP214 et met actuellement la dernière main à la section 'XXL' de la version révisée du manuel général de 'Carrelage', qui sera publiée en deux langues début 2024. La présentation des différents volumes pourrait bien être la cerise sur le gâteau lors du huitième anniversaire de la BITA.



La prochaine réunion de la BITA aura lieu lors du salon Cersaie en Italie.

Les Vlaams-Nederlandse Natuursteendagen auront lieu à Amsterdam cette année

Cette année, la huitième édition des Vlaams-Nederlandse Natuursteendagen (Journées flamandes et néerlandaises de la pierre naturelle, ndt.) se tiendra les 12 et 13 octobre à Amsterdam, sur le thème des projets urbains complexes - notamment les églises et les bâtiments publics. Pourtant, c'est le lion du Palais de Justice de Bruxelles qui orne l'affiche de l'événement - et il y a une bonne raison à cela.

S'il ne s'agit pas d'un rendez-vous régulier pour toutes les entreprises de pierre naturelle, les Vlaams-Nederlandse Natuursteendagen constituent néanmoins une plateforme intéressante pour les

professionnels du secteur. En effet, cet événement de deux jours est axé sur l'échange de connaissances et le réseautage. Outre un contenu enrichissant, il offre aussi un lieu pour les rencontres professionnelles.

Lors de cette huitième édition, les conférenciers et les spécialistes aborderont l'utilisation de la pierre naturelle dans les bâtiments monumentaux, comme les églises et les infrastructures publiques. Outre l'impact du changement climatique, ils approfondiront l'aspect commercial de ces projets, de même que la gestion des coûts. Aujourd'hui, tout le monde se met à 'regarder par-dessus l'épaule' des entrepreneurs et certains n'en ont pas l'habitude. L'événement passera également en revue les techniques modernes, comme l'utilisation de drones pour les prises de vue.

Il y a aussi d'autres thèmes au programme, comme la relation entre l'extracteur et le transformateur de pierre, les choix de restauration (avec en exemple le Palais de Justice de Bruxelles, d'où le lion sur l'affiche) et les schémas de dégradation du marbre. Le public cible de ces journées consacrées à la pierre naturelle est très large. L'événement de deux jours s'adresse aux tailleurs de pierre, mais aussi aux architectes, aux entrepreneurs, aux professionnels du patrimoine et aux fonctionnaires.



Granigo: "Tout doit être parfait dès la première coupe"

Un réalisateur de projets de rêve, c'est ainsi que l'on pourrait décrire le transformateur de pierre naturelle Granigo, établi dans le Limbourg. L'entreprise aime servir de guide aux architectes exigeants, ne laisse jamais les contraintes temporelles empiéter sur la qualité et travaille avec le top des jets d'eau pour maintenir un niveau de qualité élevé. Polycaro s'est entretenu avec Virginie Vuegen, directrice du marketing, et Jeroen Demyttenaere, chef d'atelier. "C'est un travail plus délicat, mais la satisfaction n'en est que plus grande."

Texte & photos: Piet Andries

Granigo est bien connu dans la province du Limbourg. L'entreprise, basée à Lummen, a été créée au milieu des années 1990. Sous l'impulsion du nouveau repreneur, Gunter Hermans, qui a troqué un emploi dans le secteur bancaire contre une entreprise où il pouvait apporter sa marque personnelle, Granigo est devenue une entreprise alliant technologie moderne et authenticité naturelle. Avec succès.

L'atelier et les bureaux adjacents sont situés au bord du canal Albert, où ils contribuent à façonner l'image de l'entreprise. La vue est splendide. Les immenses baies vitrées laissent entrer un flot de lumière estivale dans le showroom et les bureaux. Le comptoir de la réception – un arc sculptural qui semble avoir été taillé d'une seule pièce – capte l'attention qu'il mérite en tant que pièce maîtresse. Et malgré la passion des professionnels actuels pour les carrousels Instagram surchargés d'images filtrées, le bâtiment de Granigo reste un élément majeur, déroulant le tapis rouge pour les architectes d'intérieur et les clients.

"Aujourd'hui, il est crucial d'offrir un cadre inspirant aux architectes et autres visiteurs, surtout si vous visez le segment supérieur du marché", affirme Virginie Vuegen, en charge des ventes et du marketing chez Granigo depuis 10 ans.

"Public essentiellement B2B"

Gunter ne peut pas être présent lors de l'interview. C'est donc Virginie, son bras droit, qui nous reçoit, accompagnée par Jeroen Demyttenaere, chef de l'atelier. L'atelier de Jeroen est parfaitement ordonné et étonnamment propre, son entrepôt constitue un

showroom en soi. Sur des étagères bien rangées, on trouve une impressionnante collection de dalles de pierre naturelle dont la dimension rappelle une place de marché.

La production est entièrement confiée aux bons soins et au jugement de Jeroen, qui est revenu à Granigo après une période d'absence et peut à nouveau reprendre les choses en main. Sa passion pour la pierre naturelle n'a cessé de croître depuis qu'il a quitté l'école à 18 ans pour son premier emploi. Chez Granigo, donc.



Si vous planifiez correctement le processus et que vous en discutez bien à l'avance, vous évitez bien des déceptions

Virginie Vuegen
Responsable marketing Granigo

Comme nous le disions, le bâtiment et l'emplacement constituent la première étape du parcours du client auprès l'entreprise. "Nous travaillons principalement avec un public B2B", explique Virginie, "mais nous mettons un point d'honneur à soigner les détails de A à Z, tant au niveau de l'offre que des mesures, de la

production et de l'installation. Chez Granigo, nous ne travaillons qu'avec nos propres installateurs. Toute notre équipe est présente sur place. Cette approche nous permet d'avoir un contrôle total sur chaque étape du processus".

Malgré cela, les clients ont la possibilité de prendre eux-mêmes les mesures, mais alors ils n'ont plus droit à la pose par l'équipe de Granigo. Si cela arrive-t-il souvent ? "Dans un cas sur dix, c'est le client qui prend les mesures", répond Virginie, qui ajoute que la proportion de clients privés n'est que de 5 %.

Segments supérieurs du marché

Comme c'est souvent le cas pour les entreprises de transformation de pierre naturelle, les architectes d'intérieur constituent la clientèle principale. Bien sûr, Granigo ne néglige pas non plus les réseaux sociaux pour illustrer son savoir-faire et son large choix de pierres naturelles, mais la société mise aussi sur les événements physiques, par exemple en invitant les architectes à un petit-déjeuner dans le showroom.

De telles initiatives permettent également d'attirer l'attention sur les innovations technologiques. Virginie nous montre un interrupteur



© Piet Andries - Chez Granigo, Virginie est responsable du marketing et Jeroen de l'atelier.



Scannez et découvrez plus

Scan le code QR et regardez plus de photos en ligne

ingénieusement intégré au plan de travail en composite de la cuisine d'exposition. Notre main semble errer sans but sur le plan de travail, et pourtant la lumière s'allume et s'éteint. Une touche de magie dans un ensemble resplendissant. Il arrive aussi à Granigo d'emmener un client dans l'une des usines italiennes ou espagnoles qui lui fournissent sa pierre naturelle. Une autre expression du souci du détail cher à l'entreprise.

Avec une telle approche, vous touchez naturellement les segments supérieurs du marché, où les exigences en matière de motifs, de veinage ou d'effets nuageux et de finitions innovantes sont élevées. "Granigo traite chaque client sur un pied d'égalité, mais nous sommes principalement actifs dans le haut de gamme - environ 80 %", ajoute Virginie, "La recherche du motif souhaité est donc la priorité. Le choix est donc la phase la plus importante de tout le processus".

Granigo n'achète pas sa pierre naturelle dans les carrières, mais s'approvisionne principalement auprès d'importateurs belges. "Si nous ne trouvons pas notre bonheur chez eux, nous allons chercher ce qu'il nous faut nous-mêmes,

en Italie. Pour nous, c'est aussi l'occasion de faire le plein d'inspiration, car l'offre y est illimitée", conclut Virginie.

Prendre le temps

"Dans cette branche du luxe, vous avez aussi souvent des projets globaux", ajoute Jeroen, "où l'on cherche des motifs et des dessins qui serviront dans la cuisine, mais aussi dans la salle de bains, le salon, etc. Cela apporte une dynamique différente dans la production, où la perfection prime sur l'urgence du volume. Ici, nous prenons le temps nécessaire, pour respecter les exigences de qualité." Cela ne ravit évidemment pas le client, qui doit souvent composer avec une succession de retards tout au long de son projet de construction, mais Granigo y pallie par une excellente planification.

"Si vous planifiez correctement le processus et que vous en discutez bien à l'avance, vous évitez bien des déceptions", ajoute Virginie, "même s'il y a toujours des imprévus, comme une pierre qui casse et qu'il faut recommander. Nous donnons à nos clients un délai acceptable d'une à trois semaines."

Mais la période du coronavirus a émué la confiance des clients. "Les récentes augmentations de prix n'y sont certainement pas étrangères", poursuit Virginie. "Nous le constatons au niveau de la durée de nos devis, qui sont nettement plus longs. Les changements de matériaux sont plus fréquents qu'avant à cause de ces prix. Même si l'augmentation du choix toujours y est certainement pour quelque chose. L'offre est devenue exubérante, particulièrement dans le secteur de la céramique. À cet égard, nous avons un rôle de guide important à jouer. Car aujourd'hui, de nombreux architectes ne savent plus où donner de la tête. C'est pourquoi nous les aidons et participons activement à la recherche de la bonne nuance ou de la couleur parfaitement choisie. Il est essentiel de respecter le choix de l'architecte".

La pierre naturelle représente environ 40 % de l'activité de Granigo, la céramique également, les 20 % restants sont constitués par le composite. Un ensemble plutôt bien équilibré.

Nouvelles tendances

Rester en phase avec les tendances en matière de design et les préférences des clients est un

PRIMUS

PRODUIRE SANS LIMITES

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

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

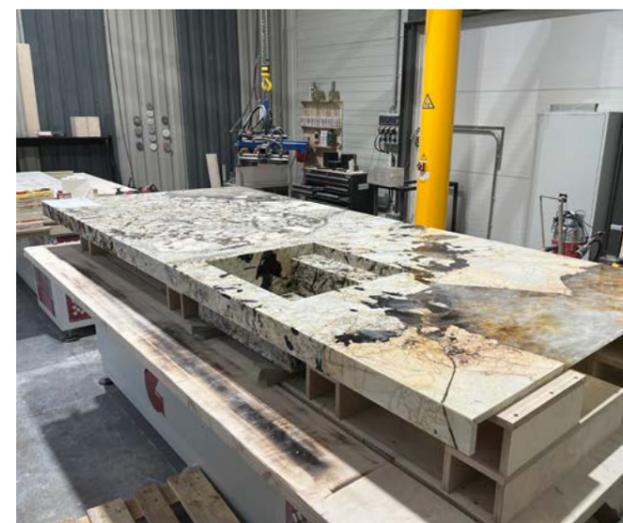


Primus 402

Pieterman 
GLAS- EN STEENTECHNIEK

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

INTERMAC



défi crucial pour les négociants et les transformateurs de pierre naturelle. L'évolution de l'architecture et de la décoration d'intérieur s'accompagne d'une modification de la demande des clients, qui recherchent des types de pierre, des couleurs, des finitions et des motifs spécifiques. Granigo constate une progression marquée du quartzite, en raison de son élégance et de sa facilité d'entretien. Le travertin calcaire est également en plein essor. "Il est très demandé", ajoute Virginie. "Parce que c'est un très beau produit, avec un excellent rapport qualité-prix."

Les transformateurs de pierre naturelle doivent observer et analyser constamment le marché pour identifier les styles émergents afin d'adapter leur offre de produits en conséquence. Cependant, Granigo aime aussi faire la différence dans l'atelier, avec sa propre approche centrée sur la maîtrise du jet d'eau.

"La plupart des transformateurs de pierre naturelle travaillent encore beaucoup par sciage", explique Jeroen, "mais chez Granigo, nous utilisons le jet d'eau – nous en avons deux

– pour presque tout, afin d'obtenir la plus grande précision possible pour les onglets et les motifs en livre ouvert. Avec une débiteuse à pont, on se retrouve vite avec une tranche d'un centimètre, ce qui nuit au dessin d'un motif en livre ouvert. Un jet d'eau est évidemment plus onéreux, plus fragile mais offre une stabilité dimensionnelle bien meilleure. Nous n'utilisons pas non plus beaucoup la polisseuse de chants, préférant le travail à la main. Nous avons la chance de pouvoir compter sur deux carreleurs qui excellent dans leur métier. C'est d'ailleurs dans l'ordre des choses : il faut d'abord apprendre à travailler la pierre manuellement avant de pouvoir programmer une machine. Sinon, on ne peut pas comprendre ce qui se passe. Comparé au composite, c'est un travail plus lent et plus délicat, mais la satisfaction n'en est que plus grande," poursuit Jeroen.

Investir dans les bonnes machines et les accessoires spécifiques s'inscrit dans la philosophie d'entreprise de Granigo. Jeroen : "Dans l'atelier, nous travaillons avec un disque diamanté dont il n'existe que deux exemplaires en Belgique. Ça a son prix, mais cela le vaut largement." Et où se

trouve l'autre ? "Chez mon ancien employeur, où j'étais également responsable de l'atelier", poursuit Jeroen en riant.

La première coupe

Juste avant notre visite, Granigo a achevé l'un de ses projets les plus ambitieux : une villa spacieuse à Curaçao, dont l'ensemble du mobilier, de la cuisine au meuble TV en passant par la salle de bains, a été réalisé en pietra bicci, une variété de travertin. "Un moment fort, tant pour l'équipe de vente que pour le dessinateur et la production", souligne Virginie. "Et une véritable course contre la montre, car le conteneur pour Curaçao ne pouvait pas attendre."

Ce sont des projets comme celui-ci qui contribuent à façonner l'avenir de Granigo. "J'espère que dans cinq ans, nous serons toujours aussi performants. Et grâce à notre qualité de finition élevée et à notre équipe solide, nous sommes prêts à mener à bien d'autres projets aussi ambitieux." Le secret de ce travail d'orfèvre ? "Il faut que tout soit parfait dès la première coupe", conclut Jeroen.

Un écrin de tranquillité dans la forêt de Bonheiden

La connexion avec la nature environnante est un élément essentiel de ce projet d'habitation au cœur de la ville boisée de Bonheiden. Pour cela, l'architecte a travaillé avec de grandes surfaces, alliées à une lumière abondante et des matériaux de finition parfaitement choisis. Comme la pierre céramique d'un blanc frais, au veinage subtil, de l'îlot de la cuisine.

Texte: Piet Andries

Comme l'essentiel était de créer une sensation de détente – le sous-sol abrite un espace de bien-être avec des équipements de fitness ainsi qu'un bureau – le choix s'est porté principalement sur des matériaux frais et légers. Comme en témoigne parquet brun clair et la couleur presque vive des carrelages, mais aussi l'élégance de l'îlot de cuisine dont la nuance blanche se prolonge sur le sol, créant une séparation esthétique avec la salle à manger. Un mur accentué avec des placards rehausse l'îlot de façon encore plus frappante.

L'îlot de cuisine, installé par la société Granigo de Lummen, mesure pas moins de 6 mètres de long et participe largement au cachet luxueux de l'intérieur. Le maître d'ouvrage et l'architecte ont choisi la pierre céramique pour sa couleur claire, mais aussi pour son confort d'utilisation. Depuis l'îlot, la personne qui cuisine a une vue magnifique sur le jardin et la forêt. Une véritable communion avec la nature, en effet.



© Robin van den Acker & Yannick Milpas - Avec ses six mètres de long, l'îlot participe au cachet luxueux de l'habitation.



© Robin van den Acker & Yannick Milpas



© Robin van den Acker & Yannick Milpas

RUBI coupe le câble!

Innovateur en matière d'outils pour carreleurs, RUBI est fier de présenter sa nouvelle gamme baptisée CAS (Cordless Alliance System). Equipés d'une batterie puissante, le malaxeur, la ventouse et la batte vibrante dotés de cette technologie garantissent une longue autonomie sans les inconvénients ni les désagréments d'un câble.

Texte: Piet Andries - Photos: RUBI

Les carreleurs qui aspirent à l'excellence dans leur travail sont constamment à la recherche de solutions novatrices pour encore élever davantage la qualité de leurs travaux de carrelage. Cela concerne non seulement le choix de la colle ou de la natte de désolidarisation appropriées, mais aussi l'outillage portatif.

Pionnier et fidèle partenaire du carreleur depuis déjà 70 ans, RUBI présente aujourd'hui la technologie CAS. Les outils arborant ce label simplifient le travail du carreleur et le rendent plus ergonomique, plus sûr et surtout plus rentable!

Chantier sans fil

L'homme de métier moderne aspirant à la mobilité et à la flexibilité - et ce, à juste titre, car cela permet de gagner un temps précieux -, RUBI contribue à la création du 'chantier sans fil'. Pour ce faire, la marque peut s'appuyer sur les composants appropriés de qualité supérieure. Fruit d'un partenariat entre experts, CAS utilise les batteries les plus puissantes du marché. Pouvant se targuer de plus de 30 années d'expérience dans la technologie des batteries, CAS est le leader du marché.

Les puissantes batteries 12 volts de CAS permettent à RUBI de garantir pour ses modèles sans fil une autonomie longue durée. Et pour les plus exigeants, il existe des batteries performantes de 18 volts, également disponibles séparément en différentes capacités ampère/heure (2,0/4,0/5,2 Ah). De plus, ces batteries sont compatibles avec plus de 35 marques et peuvent être utilisées sur plus de 300 machines différentes, offrant ainsi une interchangeabilité optimale.

Faible poids, grande facilité d'utilisation

Pour mélanger sans câble, RUBI présente le malaxeur 'Rubimix E-10 Energy'. Son puissant moteur sans charbons et sa batterie (18 volts, 5,2 A/h) garantissent un haut rendement. Son design ergonomique et son faible poids total augmentent la facilité d'utilisation.

Le nouvelle ventouse sans fil 'Octo-Plus Energy' de Rubi a plus que sa place dans l'arsenal de ventouses pour carreaux. Equipée d'une batterie de 12 volts (2Ah), cette ventouse s'adapte à tous



© RUBI - RUBI présente la technologie CAS. Les outils arborant ce label simplifient le travail du carreleur et le rendent plus ergonomique, plus sûr et surtout plus rentable!

les supports. Elle peut soulever jusqu'à 150 kilos sans problème et est équipée de capteurs de vide ainsi que d'un indicateur LED permettant de contrôler son fonctionnement en un clin d'œil. Sans oublier la prise parfaite. Grâce à sa poignée ergonomique bimatière (Soft Grip), l'Octo-Plus tient bien dans la main.

Vibrer n'a jamais été aussi facile

Poser parfaitement les carreaux dans la colle peut désormais également s'effectuer sans fil. La batte vibrante 'Rubi Triller Energy' fonctionne avec une batterie 12 volts (4Ah) et ne pèse que 4,8 kg. Elle dispose d'une fonction vibrante réglable, lui permettant de vibrer des carreaux d'une épaisseur de 3 à 100 millimètres. Son autonomie entre deux recharges est extrêmement longue.

Vous êtes du genre à préférer soulever, poser et vibrer des petits carreaux en une seule opération? Sans fil et légère, la Quake Energy et sa batterie 18 volts (2Ah) est taillée sur mesure pour vous: à la fois ventouse et batte vibrante réglable, elle brille par sa fiabilité, sa compacité et son ergonomie. Ici aussi, les poignées bimatières garantissent une facilité d'utilisation supérieure.

Surveillez de près la gamme d'outils sur batterie de RUBI. En effet, notre famille d'outils sans fil va encore fortement s'élargir dans un avenir proche!



© RUBI - Les puissantes batteries 12 volts de CAS permettent à RUBI de garantir pour ses modèles sans fil une autonomie longue durée



Rubi Benelux bv
Weidehek 70
4824 AS Breda
Nederland

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

Quand votre responsabilité est-elle effectivement engagée en tant qu'entrepreneur ?

En tant qu'entrepreneur, vous effectuez des travaux de construction pour un client/maître d'ouvrage et il peut arriver qu'on vous demande de répondre de problèmes ou de défauts dont votre client vous estime responsable. Mais est-ce vraiment le cas ? Quand la responsabilité de l'entrepreneur est-elle effectivement engagée ?

Texte: Solange Tastenoye

Obligations de l'entrepreneur

L'entrepreneur a un certain nombre d'obligations légales à respecter. Pour commencer, il est tenu d'exécuter effectivement le travail qu'il a accepté. Il doit faire ce pour quoi il s'est engagé. Et il doit exécuter ce travail correctement et dans les temps, sous peine d'être tenu pour responsable en cas de manquements.

Outre ces obligations, l'entrepreneur a également des obligations "moindres", qui n'en sont pas moins importantes dans la pratique. Comme le devoir de prudence, le devoir d'information et le devoir de réparation, par exemple. Ces obligations impliquent que l'entrepreneur doit livrer un certain travail au maître d'ouvrage et que ce travail doit répondre aux exigences fixées par ce dernier. Ce travail devra être effectué selon les règles et les bonnes pratiques de sa profession, et sans défauts.

Concrètement, le devoir d'information de l'entrepreneur signifie qu'avant la conclusion du contrat avec le maître d'ouvrage, il doit communiquer à ce dernier toutes les informations nécessaires et utiles qui peuvent être pertinentes. En effet, le contrat doit pouvoir être conclu en connaissance de cause. Si l'entrepreneur constate des défauts, des erreurs ou d'autres imperfections, il doit en informer le client préalablement ! Un homme de métier est supposé pouvoir identifier ces défauts grâce à ses compétences et ses connaissances professionnelles.

Avant et pendant l'exécution des travaux, l'entrepreneur doit également prendre toutes les mesures nécessaires pour exécuter les travaux au mieux et cela conformément au contrat conclu et aux règles de l'art.

Responsabilité décennale

Les entrepreneurs sont responsables pendant 10 ans de la destruction totale ou partielle des bâtiments qu'ils ont construits en raison de vices de construction ou d'un terrain inadapté. Cette

responsabilité concernent les "vices graves" qui compromettent la stabilité du bâtiment. On pense ici, par exemple, à des défauts au niveau des murs, de la toiture, etc. Cette responsabilité décennale s'applique à tous les travaux de construction. De plus, les parties concernées doivent être liées par un "contrat d'entreprise". En effet, cette responsabilité décennale est de nature contractuelle.

En outre, le vice constaté doit mettre en péril la solidité du bâtiment. Une simple "atteinte" à la stabilité de la structure suffit ; le bâtiment ne doit pas nécessairement être au bord de l'effondrement !

Cette responsabilité décennale ne s'applique donc ni aux vices apparents, ni aux vices cachés légers, ni aux matériaux utilisés lors de l'exécution des travaux ! Dernière condition pour l'application de la responsabilité décennale : le maître d'ouvrage qui souhaite invoquer la responsabilité de son entrepreneur doit apporter une preuve de la faute

"Vices apparents légers": l'entrepreneur est-il responsable ?

Dans le cas de "vices apparents légers" (par ex. une prise ou un robinet de travers), on considère qu'ils sont couverts à partir de la réception des travaux (lors de la réception définitive, en fait). Un tel défaut est visible (le client/maître d'ouvrage peut le voir et le constater lui-même lors de la réception) et se remarque immédiatement. Par conséquent, une fois la réception finale terminée, l'entrepreneur n'est plus responsable de ces vices apparents ! Dans la pratique, ce qui sera considéré comme un "vice apparent léger" devra être déterminé par le tribunal.

"Vices cachés légers": l'entrepreneur est-il responsable ?

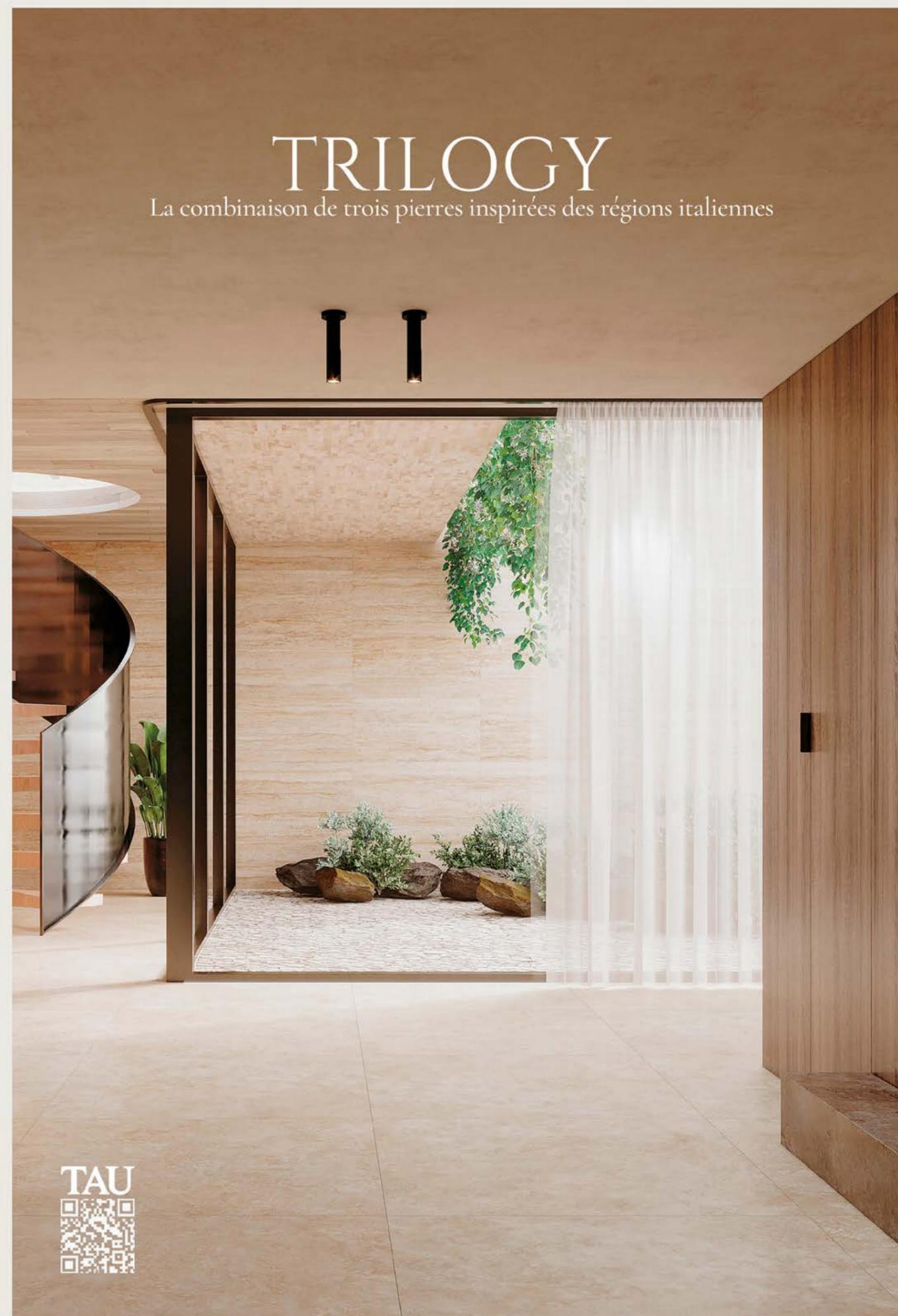
On entend par là les défauts qui ne sont pas directement visibles, et/ou et qui apparaissent plus tard. Il s'agit de vices moins graves, qui n'affectent pas la stabilité du bâtiment. L'entrepreneur ne

peut pas se décharger comme ça de sa responsabilité pour ces "vices cachés légers". Toutefois, il lui est possible de stipuler dans ses conditions générales, par exemple, un certain délai pendant lequel il reste responsable de ces défauts.

Quelques exemples pratiques

Dans la pratique, il y a souvent des désaccords sur la limite entre un "vice apparent léger" et un "vice apparent grave" ! Quels sont les défauts suffisamment graves pour tomber sous le coup de la responsabilité décennale de l'entrepreneur ? Dans la pratique, c'est aux tribunaux d'en décider. Nous vous proposons ici quelques exemples

- Une petite infiltration d'eau qui cause de légères taches d'humidité et qui n'a entraîné de putréfaction nulle part après neuf ans ne sera pas considérée comme un vice grave par les tribunaux. Cette infiltration minimale ne nuit pas à la stabilité du bâtiment, et ce sinistre ne relève donc pas de la responsabilité décennale de l'entrepreneur et de l'architecte.
- Une mauvaise étanchéité à l'eau ne relève pas non plus de la responsabilité décennale de l'entrepreneur, pour autant que cette étanchéité ne compromette ni les murs, ni la stabilité du bâtiment, ni l'occupation des murs.
- Le propriétaire constate que des morceaux de béton se détachent à plusieurs endroits sur un bâtiment nouvellement construit. Le propriétaire estime que cela relève de la responsabilité décennale de son entrepreneur ! Le tribunal estime que la responsabilité décennale ne s'applique que si le vice compromet la stabilité du bâtiment, actuellement ou à l'avenir. Selon le juge, même si le vice empêche l'utilisation du bâtiment pour l'usage auquel il est destiné, il ne s'agit pas non plus d'un vice qui met en péril la stabilité du bâtiment..





NB Bagnara®

true stones

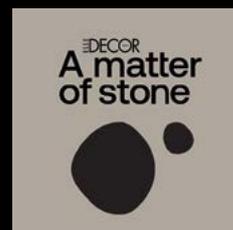
V I S I T U S A T



26/29 SEPT 2023 VERONA ITALY

MΔR
MO+
MΔC

HALL 6 BOOTH B3



HALL 1 BOOTH 23