Une édition de la Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction - FEGC • Rue du Lombard 34 - 42 • 1000 Bruxelles
Afgiftekantoor Gent X • Post P923484

FÉVRIER
2021

REVUE
TRIMESTRIELLE

Gros Œuvre
& entreprise générale

Bienvenue au Groupement des Professionnels de la Restauration du Patrimoine

In memoriam Frank Goes

La première Belgian Pool Day rencontre un franc succès !

Confédération Construction
Gros Œuvre & Entreprise générale
Construction, énergie & environnement

FEBE
Elements Awards
2021

Inscrivez dès maintenant vos projets en béton préfabriqué !

Votre projet mérite-t-il un trophée ?
Vous avez participé à la réalisation de projets pour lesquels des éléments préfabriqués en béton ont été utilisés ? Inscrivez vos projets sur le site **www.febeawards.be** avant **le 30 juin 2021**.

Notez déjà **le 25 novembre 2021** dans votre agenda pour la cérémonie des **FEBE Elements Awards**.

Une organisation de la Fédération de l'Industrie du béton – FEBE
Conditions et règlement sur www.febeawards.be

FEBE ELEMENTS AWARDS
FEBE

L'économie, c'est comme une chaîne de vélo ...

Chaque maillon est important. En ces temps troublés par la crise du coronavirus, chaque étape du processus constructif et plus largement de l'économie et de la société, demeure plus que jamais essentielle. Une assemblée générale de copropriétaires ne pouvant se tenir, ce sont des travaux importants qui sont remis. Un jugement tarde à être rendu, une caution n'est pas libérée, ce sont des sommes inutilement bloquées. Toutes ces étapes peuvent cependant être, pour partie, rapidement digitalisées avec des augmentations de rentabilité indéniables. À un moment où chaque euro commence à compter.

Le choc de la crise force aussi nos collaborateurs, mais également les administrations, à massivement s'investir dans le télétravail. C'est une prouesse qu'il nous faut accomplir ensemble. À terme, ce sont les délais des permis d'urbanisme ou encore des marchés publics qui pourraient ne plus être gravement impactés. Le digital peut nous amener des économies d'échelles qui pourront relancer notre économie en améliorant les procédures en cours. Profitons de cette crise pour relever ces défis. Les professions notariales, qui sont – à mon sens injustement – parfois perçues comme conservatrices, ont réussi à relever le gang et à promouvoir des flux digitaux plus importants. Suivons leur exemple !

C'est à Frank Goes, feu notre Président (voir In memoriam), que je pense en écrivant ces lignes. Il plaçait l'être humain au centre de ses préoccupations, convaincu que l'entrepreneur libéré numériquement de tâches ingrates pourrait se concentrer sur sa réelle valeur ajoutée : le contact interpersonnel. Face à une société de plus en plus complexe et individualiste, il demeurait convaincu par son engagement associatif que le meilleur était à venir. Nos difficultés actuelles ne doivent, en sa mémoire, en aucun cas nous décourager.

J'aurai à cœur de suivre la voie qu'il a tracée : une fédération forte au sein d'une confédération forte, ensembles au service de leurs membres.

Mes pensées et mes condoléances renouvelées, et toute cette énergie positive qu'il nous a transmise, vont à sa famille et ses amis.

Avec mes sentiments confraternels,

Vivian Lausier
Président

COLOPHON

Editeur Responsable
Fédération des Entrepreneurs Généraux
de la Construction (FEGC)

Rue du Lombard 42 • 1000 Bruxelles
Tél. : 02 511 65 95 • TVA : BE 407 590 931
www.fegc.be
fegc@confederationconstruction.be

Parution / Tirage:
4x par an • 2 267 exemplaires

MIX
Papier van verantwoorde herkomst
FSC® C014767

Rédaction
Gaetan Cuttaia
Conny De Vriese
Patrice Dresse
Thijs Eeckhaut
Vanessa Mondelaers
Marie-Paule Vankeerberghen

Copywriter
Gunther Guinée

Traduction
Anouk van den Broek

Avec la collaboration de :

Confédération Construction
Rue du Lombard 34-42
1000 Bruxelles

Directeur Communication
Filip Coveliers

Mise en page
Abder-Razzaaq Boujdaini

Publicité
Kristel Dekempeneer

EN BELGIQUE ON DÉNOMBRE EN MOYENNE 8 VOLS SUR CHANTIERS PAR JOUR !*

Protection UNIT propose plusieurs solutions pour surveiller et sécuriser vos chantiers.

(*statistiques de la Police fédérale)

MÂT GIRAF

Mât télescopique doté d'une caméra, d'une alarme sonore et d'un éclairage puissant. Détection des intrusions et des activités anormales.

- Agile et compatible
- Ultra léger et mobile
- Mise en service rapide à distance
- Résistant à toutes les conditions

MOBILE UNIT

- Rondes préventives

STATIC UNIT

- Surveillance de chantier

DOGS UNIT

- Détection & dissuasion

T. 0800 17 170

sales@protectionunit.com

PROTECTIONUNIT.COM

PROTECTION UNIT

EXPERT IN SERENITY

Protection UNIT S.P.F.I Autorisation Ministérielle 16.0199.12. - BE 0881.569.949
Siège social : Route du Condroz, 119 – 4031 Liège (Be) **Registered Company - ISO 9001 : 2015**

Bienvenue au Groupement des Professionnels de la Restauration du Patrimoine

La famille de la FEGC est plus riche d'un nouveau groupement. Compte tenu de la spécificité des travaux de restauration du patrimoine, une nouvelle association a été créée au sein de la FEGC, la Fédération des entrepreneurs généraux de la construction. Ce nouveau groupement a déjà lancé son nouveau site internet : www.restaurationpatrimoine.be. Intéressés, contactez-nous au plus vite !

La première Belgian Pool Day rencontre un franc succès !

Le samedi 3 octobre 2020, la toute première Belgian Pool Day a eu lieu. Plus de cinq cents clients potentiels étaient en visite chez les membres du Groupement des Entreprises Générales de Construction de piscines. L'événement a été un grand succès et en a grandement valu la peine ! Entrez dans l'ambiance de cette grande première ...

Une publication de :

La Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction,
l'Union des Entreprises de Travaux Ferroviaires,
la Fédération des Développeurs Constructeurs de Logements,
le Groupement des Entrepreneurs de Construction Industrielle,
le Groupement des Entrepreneurs Généraux de Construction Bois et
le Groupement des Entreprises Générales de « Construction de Piscines »,
Cobesta - Groupement pour les armatures pour béton et
le Groupement des Professionnels de la Restauration de Patrimoine

Confédération Construction
Gros Œuvre & Entreprise générale
Construction, énergie & environnement

3
Edito
L'économie, c'est comme une chaîne de vélo ...

6
In memoriam
Frank Goes

7
Etude sur l'impact de la baisse de la TVA à 6%
Geert Goeyvaerts: "La baisse de la TVA a eu un effet positif sur la démolition et la reconstruction"

12
Communiqué de presse
Grand enquête iVox annuelle sur la Construction Bois : des résultats surprenants ...

14
Le secteur de la piscine va de l'avant
La Belgian Pool Day vue par Ziwa Pool

16
Une primeur mondiale au Kamp C à Westerlo
Première maison imprimée en 3D

18
Les PME craignent aussi l'avenir
HONS : Inspirer la confiance de la population envers l'économie

21
Fort ensemble dans le secteur ferroviaire
Découvrez si vous avez le facteur MobiX...

24
Maisons Dewaele : pionnier de la construction à ossature bois
Pieter Devos: "La préfabrication et les procédés de construction intelligents ont un bel avenir!"

27
Tutelle
La FEGC fait appel à la tutelle dans un marché public communal ...

27
Recouvrement de créance
Un GAFA entend un entrepreneur de la FEGC

28
BESIX, le savoir-faire belge à travers le monde
La modernisation du canal Charleroi-Bruxelles est bientôt terminée

31
Entretien avec Marnix Van Hoe, administrateur de la Fema
À quels problèmes le négociant de matériaux de construction est-il confronté?

34
Une entreprise familiale avec de l'ambition et un esprit innovateur
Inge Woestenborghs: "Nous voulons être la référence à Noorderkempen"

36
L'avenir de la construction en volumes
La troisième dimension du droit de propriété

38
L'importance des entreprises extractives
Michel Calozet : « Fediex et ses membres sont des partenaires historiques et incontournables du secteur de la construction »

Frank Goes

Le 29 septembre 2020, Monsieur Frank Goes, Président de notre Fédération nationale des Entrepreneurs Généraux de la Construction (FEGC) était lâchement assassiné en plein jour en rue à Jette. Le choc fut rude et l'émotion très vive.

Frank présidait au destinée de la Fédération depuis près de trois ans. Il en avait assumé avant la Vice-Présidence, trois autres années. Il avait intégré le Comité Directeur de la Fédération trois ans encore avant. Près de neuf ans donc, il a donné son temps, son énergie, sa sagesse et son sourire à notre organisation. Président des Conseils d'administration de la Fédérale Assurance ou de Seco, il était en outre administrateur de la Confédération nationale de la Construction, du Groupe S, de la Caisse Congé ou encore du Fonds de Promotion. Il dirigeait enfin (serait-on presque censé dire) une entreprise générale (classe 6), une société immobilière et un syndic.

Frank était donc un homme pressé … de vivre, d'être utile, de poursuivre ses rêves. Pourtant dans cette course folle à laquelle rassemblent parfois nos vies, Frank avait toujours un sourire, toujours un mot bienveillant, toujours une attention pour tous ; du plus fortuné et du plus grand entrepreneur général, au plus petit et humble entrepreneur de gros œuvre. Il était clair et franc, notamment avec les sous-traitants, et en cela respecté par tous.

Bourreau de travail, rigoureux et honnête en affaires, les circonstances de sa mort nous ont atterrés. Au-delà des quelques secondes, nécessaires pour ne pas lire des articles de presse nauséabondes, tout nous renvoie en effet vers l'homme qu'il était … que nous sommes fiers d'avoir pu côtoyer, presque même d'avoir pu connaître. Frank se dérobait souvent aux analyses simplistes. Toute à la fois, pudique et réaliste, il n'ignorait pas, de par sa longue expérience, les travers de notre organisation, et plus largement de l'humanité, mais il ne les jugeait jamais sévèrement. Puisse cette sagesse nous aider à nous améliorer tous les jours …

Toutes nos pensées vont aujourd'hui à Karin, son épouse, Sophie et Tim, ses enfants ainsi qu'à sa famille et à ses amis. Je découvris le jour de sa mort que j'en faisais partie … Frank, tu nous manques.

Patrice Dresse
Directeur Général
Faba

Geert Goeyvaerts: “La baisse de la TVA a eu un effet positif sur la démolition et la reconstruction”

En 2007, le gouvernement fédéral a baissé la TVA de 21 % à 6 % pour la démolition et la reconstruction pour les ménages privés, dans un premier temps seulement dans un groupe restreint de 32 centres urbains belges. Selon le Dr Geert Goeyvaerts (chercheur postdoctoral à la KU Leuven), qui a examiné l'impact de la mesure, cette baisse de la TVA a effectivement eu un impact positif sur la démolition et la reconstruction dans ces villes, sans que cela se fasse au détriment d'autres types d'investissements, tels que la rénovation et la construction neuve. Il semble également que cette mesure pourrait rapporter une belle somme à l’État belge.

Dr. Geert Goeyvaerts, Chercheur postdoctoral à la KU Leuven

En 2007, le gouvernement fédéral a baissé la TVA de 21 % à 6 % pour la démolition et la reconstruction pour les ménages privés, à condition qu'ils utilisent le nouveau bâtiment principalement ou exclusivement comme logement privé. Initialement, cette mesure n'a été introduite que dans un groupe restreint de 32 centres urbains belges. L'objectif était de «lutter contre le taux d'inoccupation et les logements insalubres dans certaines zones urbaines défavorisées». En 2009 et 2010, le champ d'application de cette mesure a été temporairement étendu à toutes les communes belges afin de stimuler le secteur de la construction pendant ces années de crise.

Pouvez-vous nous résumer brièvement vos recherches et la manière dont vous avez abordé cette étude?

L'objectif principal de notre analyse était de déterminer s'il y avait effectivement eu un changement dans les activités de reconstruction et si celles-ci ont été faites au détriment d'autres investissements dans la rénovation ou la construction neuve. Les 32 villes pour lesquelles le taux de TVA a été baissé diffèrent à certains égards des communes où le taux de TVA n'a pas été modifié. Pour être sûrs de comparer des choses qui soient comparables, nous avons sélectionné un groupe de centres urbains et un groupe «d'autres». communes belges dont l'activité de démolition et de construction était la plus similaire avant le changement initial en 2007.

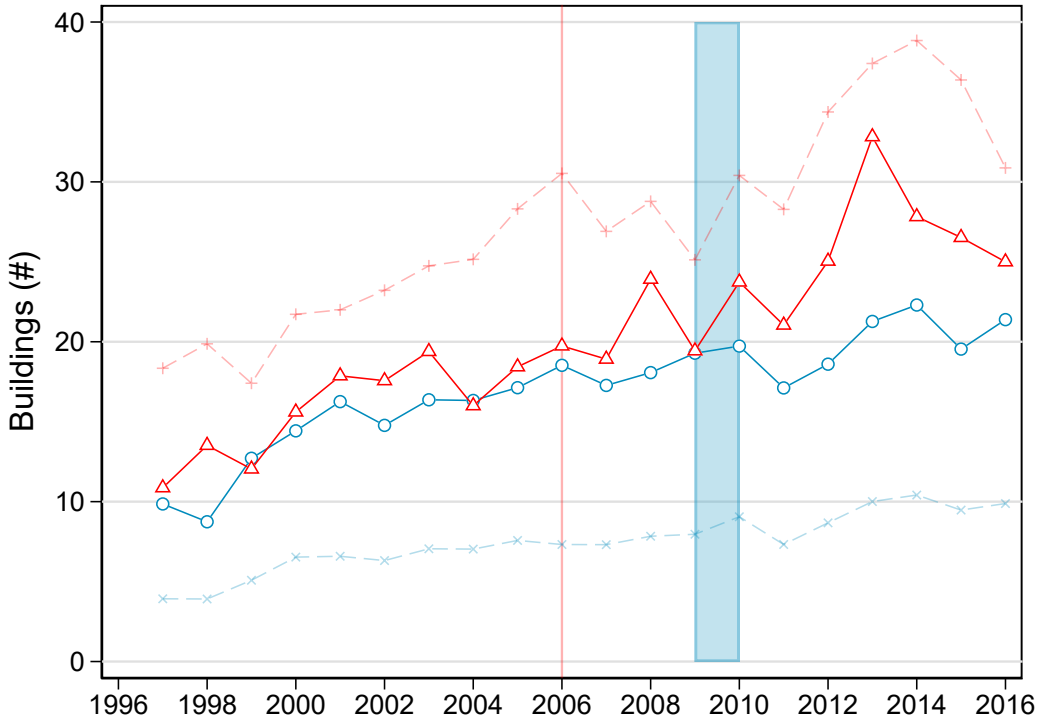
Quelles sont les conclusions de votre étude et sur quelles données avez-vous basé vos recherches ?
Pour notre analyse, nous avons utilisé la liste de Statistics Belgium du «nombre de bâtiments dans les permis de démolition, de construction et de rénovation» sur la période de 1997 à 2016. Nous avons ensuite subdivisé ces données et chiffres en différents types de bâtiments et nous nous sommes concentrés sur la démolition pour la construction de bâtiments résidentiels.

L'étude montre que les deux groupes de communes sélectionnées affichent une évolution similaire avant la réforme, mais la réduction de la TVA en 2007 a clairement eu un grand impact positif sur la démolition. La baisse de 15% du taux de TVA a entraîné une augmentation d'environ 20% du nombre de bâtiments ayant reçu un permis de démolition. Cependant, tous les permis de démolition n'ont pas été demandés par des ménages privés, le groupe cible pour lequel la baisse a été initialement introduite. Les données de Statistics Belgium révèlent qu'un tiers des permis de démolition ont été demandés par des personnes morales. En corrigeant donc les données, la croissance est même encore plus importante et atteint plutôt les 30%.
Nos résultats indiquent également que le nombre de bâtiments bénéficiant d'un permis de construire résidentiel a augmenté de manière significative. Nous avons même constaté une augmentation deux fois plus importante que le nombre de bâtiments ayant un permis de démolition. Ces résultats suggèrent que presque tous les bâtiments qui ont été démolis ont été remplacés par deux nouveaux logements. Un exemple est la démolition d'une ancienne villa après laquelle le terrain original a été divisé en deux.

Est-il vrai que vous avez été surpris vous-même par les résultats de vos recherches? Qu'est-ce qui a le plus attiré votre attention?
Oui, plutôt. Les résultats ci-dessus montrent que la démolition et la reconstruction ont fortement augmenté en raison de la baisse du taux de TVA et indiquent que cette augmentation n'a pas entraîné une chute significative dans la rénovation et la construction neuve. Nous n'avons constaté aucune diminution marquée dans aucun domaine. Je suis prudent dans mes propos, car la part de reconstruction après démolition est relativement faible par rapport au nombre d'autres projets de construction neuve et de rénovation, mais c'est tout de même un signe que le nombre de logements augmente et que l'un ne se fait pas au détriment de l'autre. Et ceci est un fait intéressant.

Vos résultats ont-ils été confirmés par d'autres chercheurs ?
En effet... lorsque nous avons présenté nos conclusions, la London School of Economics a publié une étude avec des résultats similaires, mais alors portant sur l'ensemble du Royaume-Uni.

Graphique: Évolution du nombre de bâtiments ayant un permis de démolition en vue de la construction d'un nouveau bâtiment résidentiel



Ce graphique montre l'évolution du nombre de bâtiments ayant un permis de démolition en vue de la construction d'un nouveau bâtiment résidentiel. Les lignes complètes montrent l'évolution pour les communes sélectionnées, avec en rouge les villes où le taux de TVA a été réduit. Les communes où ce n'était pas le cas sont indiquées en bleu. Les lignes pointillées montrent la même évolution, mais pour toutes les villes où le taux a été réduit (avec les autres communes en bleu).

Tableau: Répartition de l'excédent annuel entre le gouvernement fédéral et les autorités régionales

	Fédéral	Régional	Total
2010	17 627 881,7 €	37 546 740,0 €	55 174 621,7 €
2011	15 135 999,0 €	30 516 255,0 €	45 652 254,0 €
2012	17 501 006,9 €	35 575 155,0 €	53 076 161,9 €
2013	19 379 386,0 €	39 161 430,0 €	58 540 816,0 €
2014	25 151 591,5 €	48 988 170,0 €	74 139 761,5 €
2015	20 575 467,0 €	39 850 965,0 €	60 426 432,0 €
2016	24 263 428,4 €	42 508 620,0 €	66 772 048,4 €
Moyenne	19 947 822,92 €	39 163 905,0 €	59 111 727,9 €

Source: propre calcul.

Avez-vous une idée de la raison pour laquelle vos résultats diffèrent des calculs communiqués par la Cour des comptes à l'époque?

Je pense qu'à l'époque, l'hypothèse de base était qu'il y aurait une perte des revenus de la TVA et que l'on craignait que la démolition et la reconstruction ne puissent pas compenser ces pertes. À mon avis, ils n'ont pas ou pas suffisamment tenu compte d'autres revenus tels que les revenus supplémentaires provenant de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et l'impôt sur les sociétés, le précompte immobilier, les droits d'enregistrement et autres. Lorsque tous ces facteurs sont pris en compte dans le calcul, il n'y a plus de perte budgétaire, mais bien un excédent budgétaire. Toutefois, cet excédent doit être réparti entre les différents niveaux politiques, comme l'indique également l'étude.

«Par exemple, une réduction de la TVA de 21% à 6% pour l'ensemble de la Belgique et pour tous les acteurs réduira les recettes de TVA de quelque 444 millions d'euros. Cependant, si l'on prend en compte une augmentation de 35% du nombre de logements neufs après démolition, on constate que l'augmentation des recettes (para)fiscales compense en majeure partie la perte nette de recettes de TVA. Avec les recettes supplémentaires provenant des droits d'enregistrement, nous arrivons même à un excédent budgétaire annuel d'environ 60 millions d'euros.»

Êtes-vous - après votre étude – en faveur de la mesure proposée ?

Oui, mais attention : il serait un peu trop simpliste d'appliquer aussitôt la mesure dans toutes les villes et communes belges. Nos résultats montrent l'impact pour les communes que nous avons sélectionnées pour notre étude. Il s'agit principalement de petits centres urbains et de grandes communes urbanisées. Il n'est donc pas certain que la réduction de la TVA ait également un impact majeur dans les petites municipalités rurales. Mais je suis en effet en faveur de cette mesure. À mon avis, le coût pour le gouvernement fédéral est très raisonnable et la croissance des travaux de démolition et de reconstruction ne semble pas entraîner une forte baisse dans les rénovations et la construction neuve. Ainsi, la mesure n'est pas seulement amortie par d'autres recettes pour le gouvernement et une augmentation de l'activité économique, mais en plus, les vieux bâtiments obsolètes disparaissent du paysage urbain de cette manière, l'amiante est enlevé plus rapidement et des unités de logement supplémentaires sont construites sur des terrains existants. Et qui ne voudrait pas vivre dans un quartier sans bâtiments inoccupés, vétustes ou dégradés?

Évolution législative

Dans l'intervalle, il a été décidé au sein du nouveau gouvernement fédéral d'étendre l'application du taux réduit de TVA pour la démolition-reconstruction à l'ensemble du territoire en 2021 et 2022 et de le permettre également pour la vente de logements. D'autre part, des restrictions importantes seront également introduites en limitant l'extension à la seule habitation occupée par le propriétaire et aux logements ne dépassant pas 200 m².

Dans un souci d'exhaustivité, il convient de noter que le texte législatif doit encore passer par un certain nombre de procédures. En d'autres termes, le contenu du texte n'est toujours pas définitif, de sorte qu'il n'est pas encore possible de donner plus d'explications sur les conditions d'application de la mesure pour l'instant. La présentation de cette mesure suivra probablement dans une prochaine édition de ce magazine. ●

Bienvenue au Groupement des Professionnels de la Restauration du Patrimoine

La famille de la FEGC est plus riche d'un nouveau groupement. Compte tenu de la spécificité des travaux de restauration du patrimoine, une nouvelle association a été créée au sein de la FEGC, la Fédération des entrepreneurs généraux de la construction. Ce nouveau groupement a déjà lancé son nouveau site internet : www.restaurationpatrimoine.be. Intéressés, contactez-nous au plus vite !

La réunion inaugurale du groupement a eu lieu le 19 octobre 2020. A l'origine, elle était prévue dans un lieu symbolique : l'Hôtel de Ville de Bruxelles, un bel exemple de patrimoine classé. Mais la crise du coronavirus a gâché l'événement. Une réunion virtuelle a donc dû être organisée, à la dernière minute, pour garantir la sécurité physique des participants. Une vingtaine d'entreprises de tout le pays ont déjà souscrit à cette initiative.

Critères

Pour devenir membre de ce nouveau groupement, une entreprise de construction doit en effet remplir un certain nombre de critères qui garantissent la qualité des travaux fournis. L'entreprise doit ainsi être spécialisée, c'est-à-dire qu'elle doit restaurer, rénover et entretenir régulièrement et même principalement du patrimoine. Elle doit maîtriser les techniques de construction traditionnelles et modernes pour un large éventail de travaux : nettoyage, traitement et réparation des façades, travaux de restauration de toiture, travaux de stabilisation, restauration d'intérieurs, …

De plus, l'entreprise doit être capable de réaliser la mission dans son intégralité. Elle doit pouvoir prouver ses compétences avec l'agréation en catégorie D24 (au moins classe 2) et effectuer régulièrement et majoritairement des travaux de restauration du patrimoine ou avec l'agréation en catégorie D23 (au moins classe 1). Elle doit, dans ce cas, effectuer la moitié du travail avec son propre personnel.

Le groupement admet également des membres de soutien tels que des architectes, des centres de recherche et des établissements d'enseignement.

Objectifs

Claude Nijs, de la société P.Nijs de Deinze, est le nouveau président du groupement. Il insiste sur l'importance de valoriser le savoir-faire des entreprises. « *La restauration du patrimoine emporte, en effet, une expertise spécifique. Nos collaborateurs et sous-traitants sont des professionnels passionnés par leur métier, dont l'expertise et l'expérience se font de plus en plus rares. Leur savoir-faire doit être mis en avant. Après tout, aujourd'hui comme demain, nous aurons besoin de professionnels qualifiés pour des restaurations de haute qualité. Ils pourront ainsi assurer à notre patrimoine un avenir glorieux. Plus encore que toute autre activité de construction, la restauration et la conservation de notre patrimoine historique est un travail pour des experts ayant la mentalité appropriée, et non une tâche que l'on peut laisser à n'importe qui* ».

Claude Nijs, président du groupement

©Femmes d'aujourd'hui
Lydie Nesvadba

Julie Bajart, coprésident du groupement

Julie Bajart, de l'entreprise Bajart à Suarlée, est la coprésidente du groupement pour la Wallonie. Elle abonde dans le même sens. « *Les travaux de restauration sont souvent largement subsidiés par les pouvoirs publics. Ils sont en droit de s'attendre à un réel partenariat des entrepreneurs. La mise à l'honneur de nos métiers doit s'inscrire dans une dynamique d'expertise et de qualité. Ce groupement se veut être, en ce sens, un partenaire proactif en vue d'un dialogue constructif avec l'ensemble des stakeholders du secteur de la restauration (architectes, donneurs d'ordres publics et privés, …)* ».

Ces objectifs se traduisent déjà par une stratégie pour la période 2020-2024. Le rôle de l'entrepreneur du patrimoine dans la société sera ainsi mis en avant. Dans ce domaine, la nouvelle association veut être le partenaire reconnu de tous les acteurs concernés tels que les architectes, les fabriques d'église, la Fondation Roi Baudouin, Constructiv et les différentes autorités concernées par la matière.

Les entrepreneurs du patrimoine veulent aussi contribuer à l'amélioration de l'entretien, de la gestion, de la rénovation et de la restauration de notre patrimoine ; mais également de tout ce qui concerne la préparation et la gestion des chantiers.

Cet objectif comprend également le développement de formations de qualité qui doivent être accessibles au plus grand nombre de participants. Il existe actuellement un grand besoin de telles formations. Les entrepreneurs du patrimoine doivent en effet faire face à un manque criant de personnel qualifié. Sur ce point, ils collaboreront avec les partenaires du secteur au travers des Confédérations régionales: VDAB, Forem, Actiris, Constructiv et les centres de formation dédiés à la construction.

Enfin, l'image du secteur du patrimoine doit être améliorée, en particulier auprès des jeunes. Ils constituent le fondement de notre économie et ils devront protéger notre patrimoine pour les générations à venir.

Identité

Pour Thijs Eeckhaut, coordinateur du groupement au sein de la FEGC, « *les membres veulent que leur groupe renvoie une identité claire en tant que professionnels du patrimoine. La construction de cette identité collective a déjà commencé. Le site internet www.restaurationpatrimoine.be a ainsi déjà vu le jour. Ce site se veut d'abord être une vitrine du savoir-faire de nos membres* ».

Et Claude Nijs de conclure. « *C'est une aventure collective que nous commençons à une vingtaine d'entreprises. Mais notre objectif est de rassembler le plus grand nombre de passionnés du secteur ; petites, moyennes ou grandes entreprises. Le soutien des services régionaux de la Confédération sera d'ailleurs essentiel pour assurer la transmission de nos demandes auprès des autorités régionales* ». ●

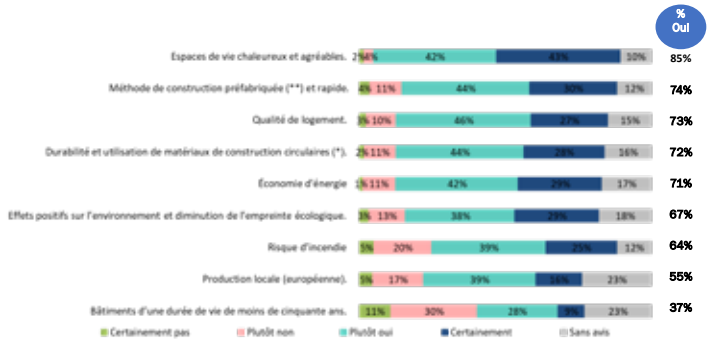
Une vingtaine d'entreprises participent d'ores et déjà à l'aventure …
A2Z Renovatie, ACH Construct, Artes Woudenberg, Arthur Vandendorp, Entreprises Bajart, Borg Bouw, Denys, Desta Construct, Robert Golinvaux, GRT Govaerts, Industrial Construction Service (ICS), P.Nijs, Petrus De Vos & Zoon, Pit Antwerpen, RC Reno, Renotec et Restauraz.

Grand enquête iVox annuelle sur la Construction Bois : des résultats surprenants …

Aujourd'hui, seul un belge sur dix vit dans un logement pour lequel des méthodes de construction bois ont été utilisées. Néanmoins, 53 % de la population envisage d'opter pour la construction bois à l'avenir. Un chiffre en constante évolution, révélé par la nouvelle enquête d'opinion du Bureau iVox en coopération avec le Groupement des Entrepreneurs généraux de Construction Bois.

« *La Construction Bois est aujourd'hui encore par trop méconnue* », indique Thomas Scorier, Président du Groupement des Entrepreneurs généraux de Construction Bois. « *L'enquête d'iVox a révélé que la population n'était pas encore assez informée par rapport à la Construction Bois. 73 % des participants estiment ainsi ne pas en connaître les avantages et les inconvénients. Il y a un véritable effort à effectuer de ce point de vue-là mais nos chiffres montrent tout de même une volonté des consommateurs de se diriger vers la Construction Bois pour leurs futurs projets.* »

Dans quelle mesure la construction bois est-elle synonyme, selon vous, des notions suivantes ?



Selon 74 % des participants à l'enquête, cette méthode de construction rime avec rapidité et ils ne se trompent pas. Préparé en atelier, le processus de Construction Bois est en effet moins impacté par les conditions météorologiques. Cette méthode de construction sèche permet en outre de passer beaucoup plus rapidement aux finitions ou à l'emménagement. La Construction Bois ne souffre pas de l'année d'assèchement des murs … Elle est en ce sens également plus bénéfique pour la santé.

La santé et l'écologie sont par ailleurs perçues comme intrinsèquement liées à la construction en bois. 67 % des participants indiquent en ce sens que cette méthode a un impact positif sur l'environnement et contribue à la diminution de l'empreinte écologique. Il faut savoir que parce qu'il fixe le CO_2, le bois contribue au respect de l'environnement. On parle d'une réduction des émissions de CO_2 d'environ 1 tonne pour un mètre cube de bois utilisé en remplacement d'autres matériaux de construction. De plus, les chantiers des constructions à bois se distinguent par la faible quantité de déchets qu'ils génèrent.

Vous avez dit ne pas envisager la construction bois pour vos projets de logement à l'avenir. Quelle en est la raison ?

Le risque d'incendie est la plus grande crainte des participants à l'enquête. Pour 64 % des votants, la construction bois est fortement associée à un risque d'incendie. Une crainte non fondée. « *Les constructions en bois sont faiblement inflammables et leur réaction au feu peut être anticipée, ce qui facilite le travail des services d'intervention*», rappelle Thomas Scorier. « *Dans de nombreuses habitations, la structure est protégée par des plaques de plâtre ignifuge. Des techniques de résistance au feu éprouvées sont également utilisées. Assurer votre bien en bois ne vous coûte au demeurant pas plus cher ; preuve s'il en était besoin que la Construction Bois souffre sur ce point d'une rumeur infondée.* » ●

Retrouvez toutes les informations sur cette enquête et plus généralement sur la construction en bois sur le site du Groupement des Entrepreneurs de Construction Bois : www.construction-en-bois.be

La première Belgian Pool Day rencontre un franc succès !

Le samedi 3 octobre 2020, la toute première Belgian Pool Day a eu lieu. Plus de 500 potentiels clients étaient en visite chez les membres du Groupement des Entreprises Générales de Construction de piscines. L'événement a été un grand succès et en a grandement valu la peine ! Entrez dans l'ambiance de cette grande première ...

Membres participants à la première édition de la Belgian Pool Day :

Antheunis Zwembaden, Aqua Pura, Aquazure, Bollen zwembaden, De Cock, Desjoyaux - Qualivie , H2eau Systems, Intrapools, JDS Pools, Leisure Pools, LPW Pools, Noppe Zwembaden, Sodelux, Tahiti Piscines, Willy Naessens Swimming Pools et Ziwa Pool

Gagnants concours ticket à gratter (à gauche), Filip De Weer, CEO Leisure Pools Benelux (à droite).

La Belgian Pool Day vue par Ziwa Pool

Ayant participé à l'évènement, l'entreprise Ziwa Pool partage son enthousiasme et se réjouit quant aux nouvelles positives du secteur. Rencontre avec Yannick Hens, gérant de Ziwa Pool.

Comment s'est passée la Belgian Pool Day pour votre entreprise ? Êtes-vous prêt à participer à la prochaine édition ?

La Belgian Pool Day a été une très chouette journée. Étant donné que nous n'avons pas de showroom, nous avons accueilli les participants chez l'un de nos clients. Malheureusement, étant donné que la météo n'était pas très généreuse et que nous sommes en pleine période corona, nous n'avons pas pu préparer quelque chose de grand. Néanmoins, l'évènement apporte un grand plus et je pense que la machine sera bien lancée d'ici deux ou trois éditions. Il y a moyen de faire de très belles choses en période hors corona, de façon très conviviale. En tout cas, pour une société comme la mienne, c'est très pratique, car cela me permet de montrer mes réalisations. J'ai pu obtenir de sérieux contacts qui découleront peut-être sur des ventes, c'est très positif.

Quels étaient les attendes des clients lors de la Belgian Pool Day ?

Je pense que lors de la Belgian Pool Day, il y avait et des curieux et des clients ayant déjà l'intention de construire leur piscine, soit à court ou à moyen terme. Ça leur a permis de visualiser une piscine et de voir les techniques utilisées. Discuter avec le propriétaire est aussi un grand plus. Les futurs clients peuvent faire part de leurs questions et s'entretenir avec quelqu'un qui a vécu le chantier et peut partager un tas d'informations. C'est quelque chose que je fais couramment avec quelques clients, mais ici c'était l'occasion rêvée.

Yannick Hens, gérant de Ziwa Pool

Comment qualifierez-vous l'année 2020 pour le secteur ? Vos pronostics sont bons pour 2021 ?

On ne va pas se mentir, l'année 2020 a été très positive pour le secteur. Néanmoins, elle a été difficile à gérer étant donné le nombre de clients. Quand on augmente fortement la croissance d'un secteur, c'est difficile de gérer. Nous sommes dans un milieu avec une clientèle exigeante et pas toujours conciliante. Ajouter à cela les problèmes d'approvisionnement dont nous avons dû faire face en raison du Coronavirus. Ce n'était pas une année de tout repos, mais on a su gérer les projets sans prendre trop de retard. Maintenant, nous sommes en plein reconfinement et nous ne savons pas de quoi demain sera fait. Je tiens, à ce titre, à remercier la Confédération Construction, qui nous tient informés de manière quasi quotidienne par rapport à notre secteur via les flashs construction. La Confédération est derrière nous et nous permet de poursuivre nos activités. De notre côté, nous mettons tout en œuvre pour respecter les règles en vigueur. Je pense que l'année 2021 sera bonne. Déjà car nous avons de beaux étés, mais aussi car le corona a fait réaliser à la population que tout peut changer du jour au lendemain. Beaucoup de personnes veulent donc se faire plaisir et arrêter d'épargner pour vivre au jour le jour. Cette bulle explosera bien entendu un jour et je vois un retour à une demande normale pour 2022.

Êtes-vous partisans à différentes formations pour le secteur ? Comment se passe le recrutement du personnel ?

Nous sommes dans un secteur difficile, qui touche à tout. Nous allons du gros œuvre, aux techniques spéciales, à l'électronique, à l'étanchéité et j'en passe. Il faut avoir du personnel polyvalent, dans un pays où il n'existe aucune formation pour le secteur. Les ouvriers apprennent sur le tas. C'est fort compliqué. En France, il existe de nombreuses solutions et les piscinistes sont beaucoup plus entourés. Chez nous, j'ai l'impression qu'il n'y a pas vraiment cette envie de développer une offre de formation ciblée. Les énormes structures sont capables d'engager tous les corps de métiers et chacun à son poste fixe. Dans les plus petites, comme chez nous, nos techniciens doivent êtres polyvalents et toucher à tout. C'est très difficile de trouver du personnel. Il y a cette part de chance et il faut prendre son temps de former. Ce n'est pas toujours facile de faire les choses bien, dans les règles de l'art.

Craignez-vous que des entreprises non qualifiées se lancent dans la construction de piscines ? Quels sont les risques pour le client ?

Ce problème n'est pas nouveau et est déjà la réalité. Néanmoins, je pense en effet que cela va exploser cette année. J'ai réalisé mon mémoire de fin d'études en 2002 sur l'étude du marché belge de la piscine. Le marché était déjà en pleine évolution à l'époque. Le secteur attire l'entrepreneur, qui se dit qu'il peut se faire de grandes marges très facilement. Le problème, c'est que ce milieu demande beaucoup de compétences. C'est sûr que c'est facile de faire une piscine toute simple qui, au bout de trois ou quatre ans, tombera en ruine. Nous recevons beaucoup d'appels de clients perdus, car leur pisciniste, qui était jardiner ou plombier, ne pouvait pas assure la maintenance. Les clients se retrouvent donc avec des problèmes de fuite ou de gestion de la qualité de l'eau. Il n'y a pas de suivi et de services après-vente. Cette année, les appels ont explosé et je n'ai malheureusement pas pu aider ces personnes, car la charge de travail était déjà énorme. Il faut faire attention à son choix et faire appel à un professionnel du métier. ●

Une envie de construire sa piscine ? N'hésitez plus et faites appel à un professionnel du métier, membre du Groupement des Entreprises Générales de Construction de Piscines : www.construction-piscine.be.

© Kamp C & Jasmien Smets

Première maison imprimée en 3D

Au Kamp C, le Centre provincial pour la durabilité et l'innovation dans la construction à Westerlo, une maison a été imprimée avec la plus grande imprimante 3D béton d'Europe. La maison mesure quatre-vingt-dix mètres carrés et a été imprimée en une seule pièce par une imprimante fixe, ce qui en fait une véritable primeur mondiale.

La première maison modèle imprimée en 3D en Flandre a été construite sur le terrain de Kamp C à Westerlo et peut être qualifiée d'unique à plus d'un titre. La maison se compose de deux étages, fait quatre-vingt-dix mètres carrés et huit mètres de haut et elle a été entièrement imprimée avec une imprimante 3D béton fixe. D'autres maisons qui ont déjà été imprimées ailleurs dans le monde ne comptent qu'un étage et ont souvent été imprimées en pièces dans l'usine, puis assemblées sur place.

La maison a été imprimée dans le cadre du projet européen C3PO ('Co-création : impression 3D avec des entreprises') avec le soutien du FEDER (Fonds européen de développement régional). Avec cette réalisation, les partenaires du projet veulent encourager le secteur de la construction à mettre en œuvre l'impression 3D en béton dans leurs techniques de construction. Le secteur de la construction manifeste un grand intérêt pour cette technique, car l'impression 3D dans la construction est en forte hausse dans le reste du monde, mais en Flandre, c'est nouveau. C'est pourquoi un lieu unique a été créé sur ce terrain où les entreprises du secteur de la construction, ainsi que les établissements de recherche et d'enseignement, peuvent expérimenter à volonté avec une imprimante 3D.

Trois fois plus robuste

La résistance à la compression du matériau est trois fois plus élevée que celle d'une brique classique et, en se fondant sur cette construction expérimentale, des recherches seront menées pour déterminer si cette résistance se maintiendra dans le temps. En plus des fibres contenues dans le béton, un minimum d'armatures a été utilisé. Grâce à la technique d'impression, le coffrage de béton devient superflu, ce qui permettrait d'économiser jusqu'à 60 % de matériaux, de temps et de budget. Dans le futur, il serait donc possible d'imprimer une maison en deux jours. En additionnant le nombre de jours d'impression, la maison de Kamp C a été imprimée en trois semaines à peine. La construction a été conçue comme une maison modèle afin d'illustrer au mieux les techniques et les possibilités de l'impression 3D. Un avant-toit a été imprimé et la maison intègre aussi des murs fortement courbés, différents types de cloisons, etc.

L'impression a été réalisée avec une imprimante gantry dont le principe de fonctionnement est similaire à celui d'une petite imprimante 3D plastique : une buse se déplace sur 3 axes différents dans la zone d'impression de 10x10x10 mètres. Le matériau est transporté par des tuyaux entre la

© Kamp C & Jasmien Smets

© Kamp C & Jasmien Smets

pompe à béton et la tête d'impression. La finition a été réalisée de manière conventionnelle et la construction a duré six mois au total.

Une maison basse énergie

Beaucoup d'attention a également été consacrée aux nœuds constructifs classiques et des solutions ont été apportées lors de l'impression 3D pour qu'ils soient entièrement exempts de ponts thermiques. Le projet intègre également deux différents types de murs. Un mur creux dont le vide est rempli d'isolation par insufflation, tandis que l'autre mur est isolé par l'extérieur et recouvert avec une couche de finition en crépi ou de panneaux solaires verticaux. Ainsi, la maison a été conçue comme une maison basse énergie, équipée de tout confort, tel que le chauffage par le sol et le plafond, des panneaux solaires spéciaux en façade, une pompe à chaleur et une toiture verte.

Pas encore prêt pour la commercialisation

La maison fait partie du projet européen C3PO. Ce projet vise à accélérer l'introduction de cette technique innovante en Flandre. Huit partenaires, issus du monde scientifique et économique se sont alliés : Beneens, ETIB/CONCRETE HOUSE, Groep Van Roey, Thomas More, Trias architects, Ugent et Vicré. Saint-Gobain Weber participe également au projet.

Tom Reynders (TRiAS architectes): "*Nous avons été dès le départ enthousiastes et curieux, mais aussi critiques face aux possibilités de l'impression 3D. L'impression 3D est l'une des pistes de recherche innovantes auxquelles nous collaborons activement pour créer de nouvelles perspectives.*"

"*Le groupe Van Roey croit en la pertinence de la recherche et du développement. Nous savons que l'impression 3D n'est pas encore techniquement parfaite. Mais il est important d'acquérir déjà des connaissances sur l'une des technologies du futur. Il faudra encore environ cinq ans pour l'appliquer réellement au niveau commercial.*" ●

© Kamp C & Jasmien Smets

HONS : Inspirer la confiance de la population envers l'économie

Rachetées il y a dix ans par Vivian Lausier, les Entreprises HONS SA se sont forgé une solide réputation de qualité et de sérieux dans la construction et la rénovation de bâtiments publics et privés. Malgré les effets du coronavirus, l'entreprise résiste aux difficultés et au pessimisme ambiant et ne cache pas ses ambitions futures. Rencontre avec Vivian Lausier, administrateur délégué d'HONS SA et Président de la Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction depuis décembre 2020.

En tant que PME, quelles sont les principales difficultés rencontrées par HONS ?

Le bâtiment a traversé plusieurs crises ces dernières années. Elles ont conduit non seulement à une contraction des marges chez les entrepreneurs mais également à une modification du marché, une diminution du volume des marchés publics. Cette évolution a heureusement été doublée d'une augmentation du marché privé qui a cependant vu l'arrivée d'acteurs plus importants dans le secteur de la promotion … Ces éléments conjugués ont mené à une contraction des marges des PME. Il est temps de revenir à une situation plus sereine car le volume de commandes est là. Mais l'inquiétude que le nombre de commandes ne suivent pas fait que les marges se sont contractées en amont. Le secteur de la construction a un très long délai entre le moment où des projets sont initié et le moment où ils sont réalisés. Lorsque nous sommes dans des marchés relativement importants (plus de 250.000 €), entre le devis et la réalisation il peut se passer six mois, un an ou plus. Le marché peut parfois se retourner. Tout facteur d'incertitude a tendance à se refléter sur une contraction des prix.

Le secteur est aussi confronté à des problèmes qui perdurent et font aujourd'hui de plus en plus ressentir leurs effets : difficultés de recrutement, charge administrative croissante faisant reposer sur les épaules des entrepreneurs la mise en œuvre de toute une série de politique sans jamais en avoir fait une réelle analyse coût / bénéfice. Le coût imposé à l'entrepreneur vaut-il bel et bien l'avantage que l'on souhaite en tirer ? L'état ne se rend pas bien compte qu'au final, c'est le client qui paye. Si le client ne paye pas, cela peut causer des problèmes aux entreprises : perte d'emplois, restructuration … Ce que l'État veut pourtant sincèrement éviter.

Malgré tout, les entrepreneurs font face à ces difficultés. C'est notre métier de régler des problèmes. La manière dont nous travaillons aujourd'hui n'a plus rien avoir avec la manière dont nous travaillions il y a 20 ou 30 ans. Les produits mis en œuvre n'ont plus rien à voir avec les produits placés à l'époque. Il a donc fallu s'adapter. Le monde de la construction va vers une plus grande spécialisation des différents acteurs. Il faut arriver à les faire se parler. C'est le rôle d'un entrepreneur en construction qui cherche à régler tous les problèmes d'interaction entre les différents corps de métier.

Vivian Lausier, Administrateur délégué d'HONS SA et Président de la Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction

HONS est plus active dans les marchés publics ou privés ? Constatez-vous une évolution par rapport aux envies des clients privés ?

Nous travaillons dans les deux marchés. Néanmoins, ces dernières années, nous avons rééquilibré nos activités du public vers le privé. C'est une volonté stratégique de l'entreprise. Les cycles économiques ne sont pas les mêmes. Il ne faut pas dépendre d'un seul marché. Nous voyons actuellement plus de croissance dans le secteur privé. Il est également plus facile de faire valoir un savoir-faire et une

L'économie c'est de la confiance. Quand la population a confiance dans l'avenir, elle adopte des comportements qui sont favorables à l'économie, quand elle est inquiète, elle adopte des comportements qui contractent l'économie. Il est grand temps de rétablir un climat moins anxiogène et que la confiance dans le futur se rétablisse.

excellence dans un marché privé que dans un marché public, où dans la majorité des cas, seul le critère du prix est retenu. Il faut faire de tout, trouver un juste milieu et rééquilibrer ses marchés.

En ce qui concerne les envies des clients privés, je pense qu'on se précipite souvent. Il faut rester prudent. À la sortie du confinement, nous avons remarqué que les gens voulaient des terrasses, des jardins et plus d'espace. C'est un fait. Ceci est un inversement de tendance par rapport à celle qui prévalait auparavant qui consistait à ce que les surfaces des habitations soient en diminution constante. Il y a eu une généralisation du télétravail pendant le lockdown qui a clairement fait apparaître le besoin d'avoir plus d'espace privé. Je pense que le télétravail va être un outil de flexibilité qui permettra aux employeurs de recruter des talents et de leur offrir un confort et une meilleure qualité de travail. Dans ce cadre-là, nous verrons apparaître pour une certaine tranche de la population un besoin d'un bureau à la maison qui soit dédié au travail. Il permettra de mieux marquer une séparation entre vie privée et vie professionnelle.

La digitalisation du secteur est-elle un objectif facilement atteignable ?

Cela dépend de ce qu'on entend par digitalisation du secteur. Il est clair qu'il est probablement assez aisé de digitaliser une partie des process administratifs pour gagner en productivité. En se débarrassant de tâches rébarbatives comme le process d'encodage des factures par exemple. Il y a aussi moyen de digitaliser certains enregistrements, comme les prestations. Ce ne sont néanmoins pas des choses spécifiques au secteur de la construction.

Pour la digitalisation des processus spécifiques au secteur, il existe déjà des choses suprenantes en termes de BIM. Sa mise en place au sein des entreprises continue cependant de poser des problèmes, surtout en marché public. La nature même des marchés publics, le principe d'égalité entre les différents soumissionnaires empêchent que ceux-ci utilisent le BIM. Dans un marché public, la plupart du temps, le plan et le cahier des charges sont déjà faits, ce qui bloque le BIM. Nous pouvons bien entendu fournir ces plans et cahiers des charges en format électronique, mais ce n'est qu'utiliser une petite partie de ce que le BIM peut offrir. Toute la partie collaborative du BIM entre l'auteur de projet et celui qui va le réaliser est ignorée. Dans l'état actuel de la législation, c'est très difficile. Les solutions techniques existent, mais ne concordent pas avec les pratiques et coutumes actuelles du marché.

Comment se passent le recrutement et la gestion du personnel ?

Le recrutement est très difficile. Sur les métiers manuels, nous avons une pénurie très claire. Le secteur a un défaut d'image par rapport aux jeunes. Les écoles qui enseignent ces matières sont désertes. Dans un monde comme le nôtre où il est difficile de décrocher un emploi, c'est vraiment dommage. Le secteur de la construction est un secteur qui paye relativement bien et qui n'est plus du tout pénible physiquement. Le monde a complètement changé, il y a des engins de levage et de manutention sur pratiquement tous les chantiers. Ce n'est également pas un travail où il faut faire ▶

toujours la même chose, il y a une réflexion à avoir sur la manière de travailler. C'est un métier qui peut être épanouissant pour quelqu'un qui aime travailler à l'extérieur.
En tant qu'entrepreneurs, nous nous étonnons de voir que le secteur ne suscite pas plus d'engouement.
Les mentalités ont aussi évolué. Les attentes des jeunes qui entrent sur le marché de l'emploi sont parfois un peu surprenantes, ils veulent un peu tout, tout de suite. C'est un manque de réalisme.

Trouvez-vous que la réglementation est de plus en plus contraignante ?

Oui, c'est une évidence. J'entends parler de simplification administrative depuis mes débuts, mais je ne l'ai jamais vue. Cette contrainte croissante a plusieurs causes :

- L'ambition du gouvernement d'arriver à un meilleur résultat ou à parvenir à plusieurs objectifs en même temps ;
- Une mauvaise analyse du niveau de contrainte mis sur les épaules des entrepreneurs ;
- Un manque de communication entre le législateur et les acteurs économiques ;
- La vision simplificatrice alors que l'on vit dans un monde extrêmement complexe. Je vois beaucoup de législations dont les intentions sont extrêmement louables, mais où visiblement tous les cas de figure n'ont pas été pris en considération. On veut donner des solutions simples à des problèmes complexes, ce qui est impossible.

Quel a été l'impact du coronavirus pour votre entreprise ? Craignez-vous l'avenir ?

Pendant le première vague, nous avons dû fermer complètement pendant un peu plus d'un mois. Mes employés ont été mis en télétravail et mes ouvriers sont restés chez eux, en effectuant tout de même, pour certains, de petites interventions ponctuelles. Nous avons ensuite repris partiellement à partir de fin avril pour arriver assez rapidement à la solution actuelle, où à peu près 100 % de l'entreprise travaille. Nous travaillons donc pratiquement normalement, si ce n'est que nous sommes régulièrement confrontés à des pénuries de certains produits. Il y a également une concurrence entre les marchés qui devaient se dérouler pendant le confinement et ceux qui doivent se réaliser maintenant. Il est difficile de couper les gens en quatre. Il faut que les clients comprennent que nous faisons au plus vite. Je vois énormément de sous-traitants qui travaillent les week-ends, beaucoup d'indépendants qui essayent de s'organiser pour résorber les retards, mais c'est très difficile.

Ce que je crains le plus, c'est l'incertitude et ses conséquences sur le marché. Après une augmentation des transactions immobilières à la sortie du confinement, nous nous apercevons que les demandes des permis de bâtir sont en nette diminution, et ce, à un niveau presque jamais vu. Nous remarquons que la crise, tant sanitaire qu'économique, crée un sentiment d'incertitude qui fait que la plupart des gens retardent leurs projets. C'est aussi bien valable dans le secteur public que privé. Cela pose d'importantes difficultés, car il risque d'y avoir une insuffisance de la demande dans un avenir assez proche. Un projet ne se décide pas du jour au lendemain, c'est un processus qui prend de nombreux mois. C'est assez inquiétant. Il faut absolument restaurer la confiance. Cette crise est un fait exogène à l'économie qui a obligé un arrêt presque total des activités. Le modèle de reprise économique de l'après-covid ne dépend que de facteurs psychologiques.

De quelles mesures gouvernementales seriez-vous partisan ?

La mesure à absolument privilégier concerne la diminution de la TVA sur la démolition-reconstruction, qui fait partie du programme gouvernemental fédéral. Cette mesure va permettre non seulement une rénovation urbaine plus que souhaitable dans certaines villes, mais aussi d'améliorer les performances énergétiques du bâti. Il faut savoir que 35 % des émissions de CO_2 en Belgique proviennent du bâtiment. C'est donc clairement la mesure la plus verte du gouvernement. C'est essentiel, surtout qu'elle a l'énorme avantage de rapporter de l'argent à l'État. Néanmoins, il ne faudrait pas la soumettre à des restrictions aberrantes. Elles pourraient, de fait, avoir pour conséquence que cette mesure n'ait plus aucun effet. Empêcher les professionnels de la démolition-reconstruction d'y avoir accès serait totalement inexplicable.

En cette période d'épidémie, il faut veiller à ce que les mesures prises pour lutter contre la propagation du virus soient proportionnées et qu'elles ne causent pas de conséquences collatérales plus importantes que l'objectif qu'on cherche à atteindre. Si mesures il y a, elles doivent être limitées à un objectif mesurable, chiffrable et réaliste. Par ailleurs, les mesures de soutien que le gouvernement sortant a prises au pic de l'épidémie doivent être renforcées. D'autant que même en l'absence de reconfinement aussi dur qu'au printemps, les difficultés en termes d'absentéisme se font déjà terriblement sentir, tant chez les entrepreneurs que chez leurs sous-traitants.

Une simplification administrative serait aussi la bienvenue. Loin de moi l'idée de vouloir revoir la philosophie des législations mais d'en simplifier ses applications et modalités pratiques (au cas par cas et en concertation). Je pense que les associations professionnelles concernées sont des interlocuteurs de choix car elles sont bien au courant de tous les écueils pratico-pratiques qui peuvent surgir dans l'application de telle ou telle réglementation. ●

Découvrez si vous avez le facteur MobiX...

Laurent Eeraerts, PDG du groupe Mobix, nous a ouvert les portes numériques de son entreprise afin que nous puissions faire connaissance avec cette société. Il nous donne un aperçu des turbulences de ces derniers mois et nous explique volontiers en quoi consiste ce facteur MobiX.

Mobix fait partie intégrante du groupe CFE. CFE est un groupe belge qui se concentre sur trois domaines d'expertise : *Contracting* ; Dragage, Environnement, *Offshore* & Infra ; et Promotion immobilière. Au sein de ce groupe, le cluster Mobix fait partie du pôle *Contracting*, plus spécifiquement des activités Multitechnique.

Mobix se compose de deux départements, à savoir Rail et Utilities. Au sein de Rail, Mobix exerce les trois activités de base spécifiques au secteur ferroviaire, à savoir les voies ferrées, les caténaires et la signalisation. Utilities concerne

Laurent Eeraerts, PDG du groupe Mobix

les infrastructures de service public, plus spécifiquement l'éclairage public et la distribution d'électricité.

La société rassemble cinq entités qui, ensemble, forment le groupe Mobix. Il s'agit d'Engema, de Louis Stevens & Co, d'ETEC, de Remacom et de Coghe-Werbrouck.

Quel impact la crise du coronavirus a-t-elle sur votre entreprise ?

Jusqu'à présent, nous avons réussi à réaliser le chiffre d'affaires prévu et la quantité de travail est restée la même. Bien que nous ayons dû laisser nos chantiers inactifs pendant environ un mois lors du premier confinement, nous avons pu terminer les travaux planifiés. Nos travailleurs ont donc rattrapé le temps perdu.

Cependant, les conditions de travail ont changé, elles sont devenues beaucoup plus difficiles. En raison du coronavirus, les employés se retrouvent plus vite à la maison pour cause de maladie ou parce qu'ils doivent être placés en ▶

quarantaine, ce qui signifie qu'il faut faire plus de travail avec moins de personnel. Nombreux sont ceux qui ont fait des heures supplémentaires. Cette situation ne peut pas être permanente, car elle est intenable. Cela est également valable pour nos concullègues, ainsi que pour notre client, Infrabel.

Quelle est la politique de prévention des accidents de votre entreprise ?

Nous essayons de sensibiliser nos travailleurs aux dangers possibles de différentes façons.
Pour chaque activité que nous réalisons, nous effectuons une analyse des risques, où la question "Qu'est-ce qui pourrait tourner mal" est centrale. À partir de là, nous élaborons des mesures de prévention.

Mobix dispose également de sa propre *safety*-app, qui permet à tous les employés de signaler un incident. De cette façon, ils peuvent se corriger mutuellement avant que l'incident ne se produise réellement. Ce message est ensuite transmis aux conseillers en prévention, qui créent un *toolbox* sur le sujet.

Même si le numérique bat son plein, nous attachons beaucoup d'importance au face-to-face. Ainsi, notre entreprise dispose de sa propre safety car que la direction utilise pour faire le tour des différents sites. Ce faisant, nous voulons donner le bon exemple et montrer que nous, en tant que direction, sommes présents pour nos employés.

Par ailleurs, deux personnages sont au cœur de notre politique de prévention. Le premier est SAM, Safety @ Mobix. Le second est Max, figure de proue des campagnes de sensibilisation de l'Union des Entreprises de Travaux Ferroviaires (UETF). Nous accrochons ces affiches dans les lieux où nos travailleurs passent le plus souvent. L'expérience nous a appris que la répétition est très importante, car après un certain temps, on constate un aveuglement professionnel chez les travailleurs qui sont employés depuis longtemps.

Enfin, security est également liée à notre système de bonus. Si un employé ne respecte pas les règles de sécurité, il ne recevra pas de bonus. Cela montre que chez Mobix, nous attachons une grande importance à la sécurité.

Avez-vous des difficultés à trouver du personnel qualifié ?

Il est difficile de trouver des personnes qui veulent travailler dans ce secteur. La chose la plus extrême que nous ayons jamais entreprise pour trouver du personnel a été un parcours avec des réfugiés, où le VDAB proposait un cours d'intégration et linguistique, et où nous assurions les formations techniques.

Mais en général, nous essayons d'atteindre les travailleurs potentiels de différentes manières. Nous participons en outre à des journées de l'emploi, dont le Student Kart Trophy, organisé par l'UETF. L'Union contribue à valoriser l'image du travail dans le secteur ferroviaire auprès des jeunes.

Début novembre, nous avons lancé une campagne Employer-Branding. Un de ses objectifs est d'attirer des personnes ayant les compétences, la mentalité et l'attitude adéquates. Sous la devise 'Avez-vous le facteur MobiX ?', nous essayons d'encourager notre groupe cible à agir.

Mais de quoi s'agit-il exactement ? Quelques caractéristiques de l'employé Mobix idéal sont : quelqu'un d'aventureux, qui attache beaucoup d'importance à la sécurité, qui est flexible et qui aime travailler en équipe. Vous trouverez de plus amples informations sur le site **www.mobixfactor.be** et sur nos médias sociaux.

Organisez-vous des formations au sein de l'entreprise ?

Oui, bien sûr. À Malines, nous disposons de notre propre Centre de Formation Mobix. Il pourrait être comparé à l'Infrabel Academy, mais en plus petit. Les formations qui y sont données se rapportent à nos trois activités. La

formation commence de la base pour qu'ils puissent suivre le processus de A à Z. On y apprend toutes sortes de choses, telles que la pose d'un aiguillage, l'installation de poteaux caténaires, etc.

Comme je viens de l'expliquer, la sécurité sur les chantiers est une priorité absolue. Elle est donc au cœur de toutes nos formations. En effet, la moitié du budget que nous investissons dans la formation est dédiée à la sécurité.

Quelles sont les perspectives de développement du secteur à votre avis ?

Les besoins augmentent d'année en année. Il y a encore beaucoup de travail à faire dans le domaine des caténaires, tant en termes d'entretien que de renouvellement.
Nous constatons également une évolution claire dans la manière de travailler. Le temps disponible pour travailler sur les voies est toujours très limité, soit quatre heures pendant la nuit. Par conséquent, nous ne pouvons faire qu'une petite partie du travail chaque nuit, ce qui est très inefficace.

Cependant, nous constatons de plus en plus souvent que certaines parties de la voie ferrée sont mises hors service pendant une ou deux semaines. Durant cette période, tous les travaux sont effectués simultanément. Dans le jargon, cela s'appelle aussi 'travaux de massification'. Cela signifie que l'on s'attaque à l'ensemble du problème. On peut le comparer à un gros entretien. Par conséquent, les travaux

deviennent plus importants et donc plus intensifs. Pour être en mesure de les réaliser, il faut donc disposer du personnel et des machines nécessaires.

Notre plus grand projet de ce type était à Denderleeuw. En trois semaines, nous avons complètement renouvelé seize aiguillages, une grande partie des voies ferrées et dix kilomètres de caténaires. Nous sommes très satisfaits du résultat.

Quelle est la stratégie de développement de Mobix ?

La croissance est certainement possible en Belgique, mais nous aimerions également nous développer à l'étranger. Nous avons actuellement une présence limitée aux Pays-Bas, mais nous voulons aussi dégager un budget pour être présents en France et en Allemagne. ●

Conditions uniques pour les membres de la Confédération Construction!

Les avantages de la carte carburant GO

- Faites le plein dans 1.200 stations-service: Texaco, Esso, Q8, Maes, Octa+ et G&V
- Conditions spéciales pour les membres de la Confédération Construction
- Accès et contrôle 24h/24 7j/7 de vos cartes et transactions
- Facturation et aperçu des transactions transparents
- Application gratuite et pratique Carte Carburant GO

Souhaitez-vous plus d'informations?

Nous vous aidons avec plaisir afin de fournir la meilleure solution à votre entreprise. Contactez-vous au **03 304 85 27** ou via **gocard.be@wexinc.com**

www.CarteCarburantGo.be

wex

Pieter Devos: «La préfabrication et les procédés de construction intelligents ont un bel avenir !»

Avec ses 70 ans d'expérience, Maisons Dewaele est devenue une référence incontournable dans la construction bois en Belgique. Au sein de l'entreprise familiale, le contact personnel et une approche pragmatique sont les principaux facteurs de réussite. Ajoutez à cela un système de construction spécial et les divers avantages de la construction à ossature bois et vous obtiendrez une maison durable, peu énergivore, rapide et entièrement personnalisée. Pieter Devos, directeur commercial de Dewaele, nous explique comment il veut se distinguer de la concurrence et pourquoi il continue à investir massivement dans la préfabrication et les procédés de construction innovants.

Pieter Devos, directeur commercial chez Dewaele Woningbouw

Maisons Dewaele est un pionnier de la construction à ossature bois depuis plus de 70 ans déjà. En témoignent son expérience et sa soif permanente d'innovation, avec un accent systématique sur des maisons durables et peu énergivores. Vous voulez une maison de style champêtre ou hypermoderne, entièrement finie ou seulement le gros œuvre, Maisons Dewaele propose toujours une solution adéquate.

Maisons Dewaele est depuis 70 ans une référence dans le secteur de la construction de logements. Comment vous distinguez-vous de vos concurrents ?

Dewaele est une entreprise de construction atypique à plusieurs égards. La construction à ossature bois présente en soi déjà de nombreux avantages et nous utilisons notre propre système de construction avec des cloisons préfabriquées de haute qualité et un ensemble unique de matériaux de qualité. Il en résulte une isolation quasi parfaite, ce qui est bien pratique avec le niveau E et les normes PEB plus stricts. Elle constitue en outre un atout considérable pour tous ceux qui aspirent à une maison Q-ZEN, une maison passive ou une maison à zéro énergie.

Nous ne sommes pas un promoteur immobilier, mais nous construisons presque exclusivement sur le terrain de notre client selon une formule d'entreprise intégrale, combinant les avantages d'une maison clé sur porte à ceux d'une construction sur mesure. Différentes formules sont par ailleurs possibles. Il en découle une grande liberté et créativité de conception. En tant qu'entreprise familiale, nous mettons l'accent sur la qualité de notre système de construction en respectant le budget et les délais. Nous investissons aussi beaucoup de temps dans la phase préparatoire. En effet, une bonne préparation est le point de départ de tout, nous réfléchissons avec nos clients et les architectes dès le début.

Votre entreprise est réputée pour son approche personnelle et pragmatique. Comment cela se concrétise-t-il ?

En tant qu'entreprise familiale, nous sommes une organisation relativement petite qui est proche du client. Cela nous permet d'adopter une approche rationnelle et surtout d'être à l'écoute des souhaits et des besoins des candidats-constructeurs. Dès le premier entretien, vous remarquerez que vous n'êtes pas assis face à un commercial qui essaie d'atteindre son quota, mais bien face à quelqu'un qui est à votre écoute. Ensemble, avec vous, notre collaborateur examine les plans, fait des choix judicieux et les adapte si nécessaire.

Nous mettons également l'accent sur l'utilisation de matériaux durables de haute qualité, tels que les poutres LVL pour notre structure à ossature bois. Ces poutres LVL (lamibois) sont des poutres massives composées de plusieurs fines couches de bois de placage. Une poutre LVL est robuste, dure et ne se déforme pas. Elle garantit que la construction à ossature bois ne bougera pas d'un millimètre, que le bois ne vit pas. Ces poutres permettent de réaliser de grandes portées, des formes complexes et d'intégrer des conduites de manière invisible dans le plafond.

D'autres facteurs en notre faveur sont notre propre studio de dessin, notre chaîne de production automatisée pour les cloisons, la toiture et les grilles de sol et nos propres équipes de montage qui assemblent les maisons sur le site. Enfin, tous les partenaires avec lesquels nous travaillons sont des marques fortes.

En tant qu'entreprise, vous investissez beaucoup dans la construction à ossature bois. En quoi cette méthode de construction se distingue-t-elle des méthodes conventionnelles ? Quels sont les avantages de cette méthode ?

Pour ceux qui veulent construire de manière durable, la construction à ossature bois est la meilleure solution. Durable en termes d'efficacité énergétique (les maisons à ossature bois sont mieux isolées que les maisons traditionnelles pour une même épaisseur de mur) mais aussi durable en termes d'utilisation du bois comme matière première renouvelable. Un autre avantage important d'une construction à ossature bois est bien sûr la rapidité sur le chantier: la partie à ossature bois, y compris les fenêtres et la construction du toit, est prête en 10 jours de travail.

Le bois est une matière première renouvelable et la transformation du bois nécessite peu d'énergie. Par ailleurs, la construction à ossature bois offre un climat intérieur agréable et une bonne acoustique. Le processus de préfabrication efficace dans notre propre atelier se déroule dans les meilleures conditions et garantit moins d'heures de travail perdues, une utilisation efficace des matériaux et des dimensions et détails précis. De ce fait, tout doit être bien convenu à l'avance. La construction à ossature bois ne nécessite pas non plus de temps de séchage, ce qui signifie que les travaux de finition peuvent commencer plus rapidement et que, grâce au faible poids de la construction, on peut également économiser sur les fondations lourdes.

Des enquêtes récentes ont révélé que seule une petite partie de la population est bien informée sur les avantages de la construction à ossature bois. Le constatez-vous aussi chez vos clients ? Devez-vous parfois réajuster leurs attentes ?
Les candidats-bâtisseurs sont de mieux en mieux informés, mais il existe encore quelques réticences... bien qu'il soit de moins en moins difficile de les convaincre des différents avantages. Cela dépend souvent du type de client. Il y a des gens qui font appel à nous parce que nous sommes un spécialiste de la construction à ossature bois, d'autres nous choisissent en raison de notre bonne réputation ou de nos réalisations.

Bref, nous croyons fermement dans la construction à ossature bois, mais ce n'est pas notre raison d'être.

Le secteur de la construction est confronté à des défis majeurs, tant sur le plan technique que sur le plan de l'innovation. Comment votre entreprise répond-elle à ces défis ?
Nous continuons d'investir dans notre production (atelier et montage) et dans nos maisons témoins où les constructeurs potentiels peuvent trouver de l'inspiration pour leur nouvelle maison. Pour nous, il s'agit d'un instrument commercial utile qui permet aux visiteurs de découvrir toutes les possibilités et les techniques les plus récentes pour construire de manière durable et esthétique. En outre, nous sommes actifs dans un marché de niche très particulier : la réalisation d'une construction neuve selon les souhaits du client avec une formule d'entreprise intégrale. Nous souhaitons être forts dans cette niche vis-à-vis de nos clients, quel que soit le type ou la taille de la maison.

Un autre atout est que notre système de construction offre de nombreux avantages en termes d'énergie et qu'il est plus avancé que la construction traditionnelle. Il suffit de penser à la bonne isolation et au caractère renouvelable. En outre, la préfabrication ne garantit pas seulement des méthodes de travail efficaces, mais apporte également une réponse à la difficulté de trouver suffisamment de personnel qualifié.

Dans quoi votre entreprise va-t-elle encore investir dans les prochaines années ?
Nous allons nous concentrer encore sur la rationalisation et l'amélioration de notre organisation dans un marché concurrentiel. Mais je suis convaincu que de nombreux gains d'efficacité peuvent encore être réalisés dans le secteur de la construction grâce à la préfabrication et à des procédés de construction intelligents et innovants. Notre ambition est de rester leader en proposant également les solutions les plus efficaces dans le domaine de l'énergie, sans perdre de vue le client et le confort du bâtiment et de l'habitat. ●

Tutelle

La FEGC fait appel à la tutelle dans un marché public communal …

L'architecte d'une commune analyse erronément une variante proposée par un entrepreneur. Il l'additionne dans le prix final au lieu de la soustraire. L'entrepreneur proposant le prix le plus bas se retrouve dès lors deuxième. La commune refuse de reconnaître cette erreur.

La FEGC écrit à la tutelle et fait annuler la décision communale. La commune donne ensuite raison à l'entrepreneur réellement le moins disant – ayant proposé la variante.

Les autorités publiques sont soumises à des processus de contrôle démocratique. En cas d'erreur ou d'irrégularité manifeste, l'entrepreneur directement, ou via sa Fédération, peut toujours demander un contrôle à la tutelle – en droit ou en opportunité – des décisions communales ou provinciales prises, et ce, dans des délais strictes … toujours bon à savoir !

Recouvrement de créance

Un GAFA entend un entrepreneur de la FEGC

Un entrepreneur nous interpelle : il a récemment travaillé pour un GAFA, acronyme servant à désigner les géants américains de l'Internet – dans le cadre de travaux pour le compte d'un Project Manager anglais. Cependant, depuis plus de six mois, ses prestations n'ont pas été payées. Il craint de devoir citer le Project Manager devant les tribunaux anglais, ce qui au vu du montant en jeu (quelque 2000 euros) lui apparaît inopportun et hors de prix. Il contacte sa Fédération des entrepreneurs généraux de la Construction (FEGC) en désespoir de cause et lui demande de l'aide. Il a déjà quasiment acté la perte de cette créance.

La FEGC écrit au Maître d'ouvrage du Project Manager anglais, le GAFA dont question. L'entreprise, maître d'ouvrage, lui répond sous quinzaine et exige le paiement de l'entrepreneur qui a lieu une semaine plus tard.

Bien souvent si une facture n'est pas payée du fait d'un représentant du Maître de l'ouvrage, ce dernier n'en est pas informé. Les Maîtres de l'ouvrage publics ou privés tiennent cependant à leur réputation. Une intervention directe en cas d'impayé auprès du client final, à plus forte raison via sa Fédération, est donc une solution à privilégier. A bon entendeur …

La modernisation du canal Charleroi-Bruxelles est bientôt terminée

Sur le Canal Charleroi-Bruxelles, BESIX modernise trois sites éclusiers pour la Région wallonne : les sites des écluses de Viesville, Gosselies et Marchienne-au-Pont. Le groupe connait le canal depuis longtemps. Il en a construit la plupart des infrastructures actuelles, dès les années 1920. Cette année, ces trois écluses de la partie sud du canal seront équipées d'installations performantes et ultramodernes, constituées d'équipements exclusivement fabriqués en Belgique. BESIX et ses partenaires ont réalisé des travaux techniques d'une grande précision et d'une complexité certaine. Le tout en entravant le moins possible le transport fluvial et le rythme paisible des péniches. Rencontre avec Cédric de Biolley, ingénieur civil chez BESIX.

Cédric de Biolley, ingénieur civil chez BESIX

En quoi consiste la modernisation du canal actuellement en cours ?

Les écluses que nous rénovons sont les trois installations que compte le versant sud du canal, à Viesville, Gosselies et Marchienne-au-Pont. Ces travaux reposent sur deux contrats distincts. Le premier, mené par BESIX et Franki, concerne les travaux de Génie Civil pour la modernisation des stations de pompage et le remplacement des portiques des écluses. Le second, réalisé par BESIX et John Cockerill, concerne les travaux électromécaniques, c'est-à-dire l'installation et la mise en service des équipements techniques. Ces deux contrats sont financés à hauteur de 60% par la Région wallonne, notre client, et par l'Union européenne pour les 40% restants.

De quels types d'équipement est-il question et qu'est-ce que cela représente en matière de travaux ?

Par exemple, nous remplaçons les pompes à axe vertical des stations de pompage par des vis d'Archimède d'une capacité de 2,5 m³ d'eau par seconde. Il s'agit d'équipements qui requièrent moins de maintenance que les pompes et qui rencontrent nettement moins de problèmes liés à la présence de déchets solides. Par ailleurs, elles consomment moins d'électricité. Celles de Gosselies et Marchienne-au-Pont pourront même fonctionner en turbine lorsque le niveau de l'eau le permet et donc produire de l'électricité verte. Sur le plan des travaux civils, ces nouveaux équipements nécessitent de modifier en grande partie la structure portante des installations existantes. Ces équipements changent complètement la physionomie des stations de pompage, aussi bien en souterrain qu'en surface. Cela exige d'importants travaux de démolition, de terrassement et de construction, assez techniques et d'autant plus complexes qu'ils ne peuvent compromettre le fonctionnement des écluses et la navigation. Le seul moment au cours duquel la navigation est interrompue intervient lors du remplacement des portiques des écluses. L'ensemble des travaux est donc optimisé et fait l'objet d'un planning précis et exigeant.

Pouvez-vous nous en dire plus sur ce planning et la manière dont vous l'avez géré ?

L'une des premières étapes a consisté à mettre en place un système de pompage temporaire permettant de mettre à sec la station de pompage et d'y entamer les travaux de désamiantage et de démolition, puis de reconstruction et de mise en service. Avec quelques mois de décalage entre chaque site éclusier, les corps de métier ont pu se succéder de manière optimale. Cela a notamment été facilité par l'utilisation du LEAN Planning, consistant à rassembler dès le début du chantier, puis à intervalles réguliers, l'ensemble des intervenants afin de définir ensemble le planning des travaux de manière coordonnée, anticiper des problèmes ultérieurs et éviter des pertes de temps.

Tout sera prêt pour cette anéé ?
Oui. Les travaux progressent bien, malgré la pandémie du coronavirus qui nous a contraints à repenser le planning et en particulier l'enchainement des différentes tâches sur les trois sites éclusiers. Aujourd'hui les sites de Viesville et Marchienne-au-Pont sont en service full automatique, tant pour le fonctionnement des écluses que pour celui des stations de pompage. Concernant le site de Gosselies, les vis d'Archimède ont été installées en septembre 2020. La station a normalement été mise en service en automatique en fin d'année. Dans la foulée, les premiers tests de fonctionnement à distance des sites de Viesville et Marchienne-au-Pont seront réalisés depuis le site de Gosselies. Il sera possible, ce qui sera vraisemblablement le cas à moyen terme, que les trois sites éclusiers soient intégralement pilotés à distance depuis le nouveau centre PEREX qui contrôle et gère les voies fluviales wallonnes.

Quels étaient les défis du chantier ? En quoi BESIX est "armée" pour ce type de modernisation ?
Ce projet était complexe en raison de plusieurs aspects. Tout d'abord son environnement direct. Les sites éclusiers sont entourés par le canal, des routes et le chemin de fer. Le phasage constituait un second défi. Il fallait maintenir le site en activité et prévoir un pompage provisoire de 9.000m³/h. Enfin, le fait de construire du neuf sur de l'ancien, le tout 13 mètres sous terre dont 6 mètres sous le niveau de l'eau, est une difficulté supplémentaire. BESIX a cependant une grande expertise dans ce domaine. En Belgique, nous avons réalisé de nombreuses écluses fluviales dont récemment la quatrième écluse de Lanaye, reliant le Canal Albert à la Meuse, de même que des écluses maritimes comme celle de Berendrecht, la deuxième plus grande écluse du monde dans le port d'Anvers, ou l'écluse Pierre Vandamme du Port de Zeebrugge. Aux Pays-Bas, nous avons récemment achevé la troisième chambre de l'Écluse Princesse Beatrix, la plus grande écluse des Pays-Bas reliant Amsterdam et Rotterdam.

BESIX a-t-elle également construit les installations de ce canal-ci ?
Oui. Les écluses que nous rénovons aujourd'hui ont toutes les trois été construites par le groupe au début des années 1950. Dans les années 1920, c'est déjà BESIX qui a mené l'élargissement et l'approfondissement du canal. À l'époque, il s'agissait du plus grand projet d'infrastructures en Belgique. Le contrat comprenait également la construction d'écluses, de ponts routiers et ferroviaires et des kilomètres de murs de quai. Sur la partie nord, c'est BESIX qui a construit le Plan Incliné de Ronquières, mis en service en 1968. Le plus long plan incliné au monde.

Quelles sont les attentes des pouvoirs publics pour ce type de chantier ? Êtes-vous toujours sur la même longueur d'onde ?
Un client attend que les travaux soient réalisés avec la qualité exigée par le cahier des charges, dans les délais et budgets prévus. Nos objectifs sont alignés. Nous aussi, en

tant qu'entreprise, avons intérêt à respecter un délai réduit et à être efficaces. De même, la réalisation du chantier en respectant des standards de qualité exigeants est une preuve de notre qualité en tant que partenaire. Naturellement, il est toujours possible qu'il y ait des discussions sur certains aspects contractuels ou sur des demandes de travaux supplémentaires. Notre approche consiste à toujours rester constructifs, comprendre notre client, et à faire le nécessaire pour que les projets soient un win-win pour toutes les parties.

La crise du coronavirus a-t-elle lourdement retardé les travaux ?
Oui et non. Comme pour beaucoup de chantiers, nous avons été contraints de fermer les trois sites à la mi-mars avant de regarder les activités qu'il était possible de reprendre rapidement en respectant la distanciation sociale. Pour les autres, elles ont nécessité de notre part de la réflexion et de la créativité afin d'adapter nos méthodes de travail. Au final, il y a un impact sur le planning, essentiellement car il a fallu revoir l'enchainement des activités avec l'ensemble des intervenants, tous touchés par la pandémie. Cela a nécessité un certain délai pour redémarrer à plein régime.

BESIX réalise des chantiers à travers le monde, cela a-t-il un impact sur ce type de travaux ?
Oui. Il y a un de partage de connaissances en interne qui est très utile, en particulier pour les chantiers comportant des exigences techniques complexes. À titre d'exemple, les compétences que nous avons développées en Belgique en matière de canaux nous ont certainement permis d'obtenir le contrat de construction du canal de Dubaï et de ses ponts, en plein cœur de la ville. L'expertise que nous avons développée au cours du siècle dernier en Belgique pour la construction d'infrastructures portuaires nous permet aujourd'hui d'en construire au Canada, au Mozambique et en Pologne. À l'inverse, nous avons aussi développé des compétences ailleurs, qui nous sont utile ici comme dans d'autres pays du monde. Par exemple nous avons construit à Dubaï la plus haute tour du monde, la Burj Khalifa. Nous pouvons aujourd'hui construire n'importe quel immeuble de grande hauteur, ce que nous faisons en ce moment en Afrique, en Australie et en Europe. ●

À quels problèmes le négociant de matériaux de construction est-il confronté ?

La Fema est la fédération professionnelle belge pour les négociants professionnels en matériaux de construction. Elle défend leurs intérêts vis-à-vis des autorités, le marché entrepreneurs et particuliers et les fournisseurs-producteurs. Mais qu'attendent actuellement les producteurs de matériaux de construction des négociants ? Quelles sont les attentes relatives à la numérisation du secteur de la construction et où en sommes-nous ? Quelles étaient les conséquences directes de la crise du coronavirus ? Nous l'avons demandé à Marnix Van Hoe, administrateur de la Fema.

Quelles sont les difficultés auxquelles votre secteur est confronté au quotidien ? Et surtout maintenant, en temps de corona ?
Je pourrais répondre moi-même à cette question, mais je préfère nettement donner la parole à quelques-uns de nos membres/négociants. Une question fascinante qui attire l'attention sur des points importants...

Frank Beeckman (De Doncker) : Chaque grand entrepreneur organisé a ses propres procédures administratives, avec parfois une longue trajectoire avant que les justificatifs des factures ne soient approuvées. Nous devons aussi souvent faire face à de longs délais de paiement de 60 jours, fin de mois ou plus. C'est pourquoi nous demandons des procédures administratives uniformes. En outre, nous sommes confrontés au problème toujours croissant des langues étrangères, qui met surtout en péril la sécurité, et des clients qui se moquent encore régulièrement des mesures relatives au coronavirus ou qui ne les respectent pas du tout. Puis, il y a aussi les diverses restrictions de tonnage qui nous obligent de faire des détours pour atteindre notre destination avec une perte de temps, des coûts et une pollution de l'air supplémentaires."

Marnix Van Hoe
administrateur de la Fema

Barbara Leus (Leus Bouwmaterialen) : Nous sommes actuellement confrontés à un problème d'absentéisme aigu en raison de la pandémie de corona. Ce qui semblait être de la science-fiction au départ nous apprend vite que c'est la réalité pure et dure et que nous devons nous adapter. Les personnes en quarantaine ne présentant pas de symptômes ne peuvent pas passer de tests, ils sont donc absents pendant ▶

Frank Beeckman
De Doncker

Barbara Leus
Leus Bouwmaterialen

dix jours. S'il était possible de tester et d'obtenir les résultats plus vite, nous pourrions mieux intervenir. Ainsi, nous saurions également s'il s'agit d'un simple rhume, car ces personnes restent également enfermées à la maison pendant un à deux jours à attendre leur résultat.
Chez les entrepreneurs, certains chantiers sont arrêtés parce qu'un des ouvriers a été diagnostiqué avec le Covid et que le reste de l'équipe doit donc rester en quarantaine. Par ailleurs, nous avons régulièrement dû faire face à une pénurie de matériaux de construction: produits en béton, produits en aluminium, pierres naturelles étrangères (acheminées par bateau), délais de livraison plus longs pour les briques de parement, les clinkers en terre cuite et l'isolation.
En outre, nous avons augmenté la pression sur les factures impayées, car nous redoutons également des problèmes dans ce domaine.

Laurent Depré (Bigmat Belmeco) : Même avant la première vague du corona, nous étions déjà confrontés à une pénurie de personnel, en particulier de chauffeurs, en raison de la bonne conjoncture dans le secteur de la construction à ce moment-là. À cela s'est ajoutée la pénurie de matériaux de construction, car tout le monde avait beaucoup de travail. La deuxième vague est différente en ce sens que les catégories d'âge qui travaillent sont maintenant également contaminées et que ces travailleurs doivent donc rester chez eux. Cela a énormément affaibli notre équipe à tous les niveaux : chauffeurs, magasiniers, vendeurs, etc. Heureusement, personne n'est contaminé chez nous, mais il y a bien sûr toujours les maladies habituelles et saisonnières qui provoquent soudainement plus d'anxiété et d'absences. Enfin, il y a aussi la pénurie de blocs stepoc, de polyuréthane, d'osb, etc., et les délais de livraison des fournisseurs qui ont doublé, voire triplé.

Bart Daneels (Holcim Belgium) : Le plus grand problème à l'heure actuelle est de ne plus avoir la possibilité de faire tester rapidement les employés, ainsi que la prolongation de la période de quarantaine. À ce jour, nous n'avons pas eu un seul cas de contamination par Covid sur nos sites. Cependant, le nombre d'absents en quarantaine augmente, ce qui met en péril les activités quotidiennes en raison du manque de personnel disponible.

Comment évaluez-vous la relation entre les négociants en matériaux de construction et les entrepreneurs ?

Le négociant en matériaux de construction a une forte valeur ajoutée dans la chaîne de construction (producteur/entrepreneur/architecte/maître d'ouvrage/autorités). Le bon négociant de matériaux de construction doit trouver un bon équilibre entre le commerce de détail et de gros : 75 % de nos clients sont des entrepreneurs, mais 25 % sont aussi des particuliers, ce qui a des conséquences en termes d'organisation et de législation des magasins. On attend, à juste titre, un service qui ne se limite pas à la livraison et au financement du secteur : pensez au stockage, à une belle salle d'exposition, à du personnel qualifié, etc. Tout cela malgré les marges limitées de notre secteur (en moyenne, cela représente moins de 2 % du résultat net). Si nous devions établir le profil d'un négociant en matériaux de construction 'moyen' dans notre pays, nous parlerions d'une PME avec un chiffre d'affaires moyen de 10 millions d'euros, avec cinq camions et 15 à 20 employés ... Mais bien sûr, l'expression concernant Bill Gates est toujours valable. (Quand Bill Gates monte dans un bus, toutes les personnes présentes sont milliardaires... En moyenne).

Êtes-vous d'avis que le label BENOR est suffisamment répandu? Est-il essentiel de garantir la qualité du matériel ?

Plus il y en a, mieux c'est. Pour nous, BENOR est un aspect important du service à nos clients. Il leur offre une garantie quant à la qualité et à l'origine des matériaux et des produits.

La numérisation est-elle possible pour les négociants en matériaux de construction? L'e-commerce remplacera-t-il à terme les magasins physiques?

Quoi qu'il en soit, le fabricant s'attend à ce que les négociants de matériaux de construction continuent à se numéri-

Laurent Depré
Bigmat Belmeco

Bart Daneels
Holcim Belgium

ser. La relation entre producteurs et négociants est soutenue par un partenariat unique sous la forme de la double fédération FEMA-FEPROMA, au sein de laquelle Feproma est une A.S.B.L. qui réunit tous les grands producteurs belges. Dans le cadre du processus de numérisation, des consultations sont en cours entre les deux fédérations, notamment au sujet de la facturation électronique et des listes de prix électroniques.

En effet, les négociants en matériaux attendent surtout des données de prix correctes de la part du fabricant. La standardisation, l'exhaustivité et la connectivité sont les domaines les plus importants à améliorer. Sur ce point, le site web des listes de prix de la FEMA semble être insuffisamment connu et utilisé. En collaboration avec la SDE, la FEMA a créé un site web où les fabricants de matériaux de construction peuvent télécharger leurs dernières listes de prix. En centralisant les listes de prix actuelles, les négociants en matériaux de construction gagnent un temps précieux dans leur administration.

Pour accélérer la transition vers l'e-commerce, il est essentiel de disposer de données plus complètes et du soutien des fabricants. Une enquête montre qu'il est surtout possible de commander auprès du fabricant par l'intermédiaire de portails en ligne. Si cela peut être lié de façon numérique/automatique à une commande du système ERP, la plupart des valeurs peuvent être créées. Environ 75 % des commandes ont toujours lieu de manière non structurée via e-mail. Il existe une forte demande pour pouvoir télécharger et consulter des fiches techniques, des modes d'emploi, etc. actualisés, mais on est assez divisé quant aux initiatives de données commerciales et une chance de réussite est donnée à une plate-forme neutre, bien que les participants à l'enquête s'interrogent encore sur la valeur qu'ils peuvent en tirer.

En ce qui concerne l'intention de vendre par e-commerce :
- 21% ne croient pas à la vente en ligne pour leur organisation (rentabilité)
- 5 % ne participent pas en raison d'un manque de connaissances, de savoir-faire et de données sur les produits
- 23% envisagent de s'engager dans une solution de commerce électronique en interne
- 23 % prévoient de s'engager dans une solution commune existante.

Comment les négociants en matériaux de construction ont-ils fait face à la crise du coronavirus? Quels systèmes (alternatifs) ont été utilisés ?

Dès le début de la pandémie de corona et des mesures de confinement, les fabricants s'attendaient à ce que le secteur de la construction s'organise de manière à ce que les travaux puissent se poursuivre sur les chantiers. Pour l'usage professionnel, les négociants de matériaux de construction étaient autorisés à poursuivre la livraison à leurs clients en respectant la règle d'un client par 10 m². Pour les particuliers, ils sont passés au commerce électronique lorsque cela était possible. Ainsi, les négociants en matériaux de construction ont réussi à limiter le préjudice économique pour les fabricants de matériaux de construction.

En ces temps difficiles, la FEMA avait donc pour mission de bien informer ses membres à intervalles réguliers. En effet, le rôle de notre organisation professionnelle est de faire valoir les intérêts professionnels du secteur... mais pas seulement pendant cette crise. Bien d'autres sujets sont encore à l'ordre du jour. Citons par exemple les diverses obligations européennes et les défis/opportunités liés à l'arrimage des marchandises, au marquage CE, à la législation sur les emballages, etc. Dans le domaine de la mobilité durable, la fédération est impliquée dans diverses initiatives qui ont vu le jour, tel que les centres de distribution, la navigation intérieure, la livraison JIT, la charte relative à la livraison dans un environnement scolaire, les restrictions urbaines… Nous souhaitons également trouver une solution au problème de la charge administrative croissante du négociant en matériaux de construction. ●

Inge Woestenborghs: “Nous voulons être la référence à Noorderkempen”

L’entreprise de construction Woestenborghs est une entreprise familiale avec un caractère très campinois. La société a été fondée en 1976, par le père, Louis Woestenborghs et en 23 ans, sa fille Inge, a fait de l’entreprise ce qu’elle est aujourd’hui. La Confédération Construction lui a déjà décerné le prix de Jeune Entrepreneur flamand. Au cours de notre entretien, elle parle ouvertement des innovations récentes au sein de son entreprise et des perspectives ambitieuses pour l’avenir.

Inge Woestenborghs, Gérante, Woestenborghs Bouwbedrijf

Woestenborghs est une entreprise familiale, spécialisée dans le développement et l’exécution de projets de construction, qui adopte une approche très personnelle en combinaison avec une méthode de travail très professionnelle et technique. Un partenaire qui règle tout pour le client de A à Z, du premier entretien à la livraison, y compris le service après-vente, jusque dans les moindres détails.

Si vous souhaitez transformer une propriété (terrain à bâtir, terrain en friche ou terrain avec un vieux bâtiment...) en un projet rentable, vous pouvez également vous adresser à Woestenborghs.

“*C’est exact*”, affirme Inge Woestenborghs avec enthousiasme. “*Nous sommes entrepreneur général, mais pas une entreprise de gros œuvre. Nous ne nous contentons pas de nous pencher uniquement sur l’aspect technique, mais nous prêtons aussi une grande attention aux aspects multiples d’un projet de construction. Nous travaillons avec beaucoup de plaisir et d’enthousiasme sur nos propres projets, que nous construisons à partir de zéro et menons à bien avec une équipe de spécialistes*”.

L’entreprise Woestenborghs était et est toujours une entreprise familiale. Quelles sont vos priorités?
Mon père a fondé l’entreprise il y a 44 ans et elle est toujours entre les mains de la famille. Avant de rejoindre l’entreprise il y a 23 ans, je travaillais comme sociologue du travail dans une entreprise de construction routière à Bruxelles. Dès le début, j’avais décidé de visiter les chantiers et j’attachais beaucoup d’importance aux aspects socio-économiques de nos activités. Je pense que l’aspect familial s’exprime avant

tout dans notre approche personnelle. “Prendre soin les uns des autres” est dans notre ADN. Nous nous occupons de chaque projet de construction comme si c’était le nôtre. Nous débutons chaque projet en dégustant un café ou un thé, en prenant le temps de faire plus ample connaissance avec le client et de discuter de ses désidératas. Les valeurs que nous adoptons en découlent en réalité. Notre méthode de travail est structurée : les tâches et les fonctions sont nombreuses au sein de notre entreprise et nous disposons toujours de la bonne personne au bon endroit. Chacun connaît ses tâches et ses responsabilités, mais nous laissons suffisamment de place aux apports personnels et apprécions que les gens réfléchissent avec nous. Nos collaborateurs aiment travailler ici, nous avons peu ou pas de roulement de personnel ou d’arrêts de travail. La plupart d’entre eux travaillent ici depuis de nombreuses années.

La formation joue un rôle primordial chez nous. Nous mettons en place un plan de formations et vérifions constamment qui a besoin de quoi... En tant qu’entreprise, nous sommes également étroitement impliqués dans différentes écoles de construction, comme le VITO à Hoogstraten, et nous participons régulièrement à des jurys d’examens ou de concours, mais nous proposons également des stages. L’honnêteté est également une valeur clé, tant pour nos clients que pour notre personnel. Nous allons droit au but, sans enjoliver la situation. C’est parfois très direct et confrontant, mais on sait immédiatement où on en est et on ne sera pas confronté à des surprises plus tard.

Woestenborghs est connu pour son approche pragmatique et personnelle de chaque projet. Vos clients l’apprécient-ils ?

Absolument. De la première tasse de café au suivi du client et service après-vente personnalisé. Les visites de chantier hebdomadaires et ce contact direct avec le client sont très appréciés. Bien entendu, les clients peuvent également suivre l’évolution de leur projet chez nous par voie numérique, comme chez de nombreux collègues, mais nous offrons ce petit plus où nos conseillers informent personnellement nos clients sur l’évolution du projet. Cela ne bénéficie pas seulement au système de garantie prévue par la loi Breyne, mais se traduit surtout par une satisfaction générale des clients et l’absence de mauvais payeurs.

Est-il vrai qu’en tant que directrice, vous suivez encore chaque projet de près ?

En effet, je visite toujours personnellement tous les chantiers chaque semaine, ce qui caractérise notre entreprise familiale, et cela me prend deux demi-journées. Ceci est possible, car nous avons décidé peu à peu de réduire notre rayon d'action. Le gain de temps est donc aussi une de nos priorités. Au début, nous étions un peu victimes de notre propre succès et nous travaillions de plus en plus loin de notre bureau, mais aujourd'hui, nous restons dans un rayon de 20 km de notre siège à Merksplas. Plus d'embouteillages sur le périphérique d'Anvers et peu de temps perdu. Nos employés l'apprécient aussi beaucoup, car ils ont bien sûr aussi une vie privée. Cela est également très utile dans le contexte du service après-vente, car il ne s'arrête pas à la réception des travaux chez nous. Même si des questions ou des problèmes surgissent par la suite, les clients peuvent nous contacter et nous sommes très proches pour les résoudre.

Comment Woestenborghs relève-t-elle les défis dans le secteur de la construction ? Je pense alors aux exigences législatives toujours plus strictes, à la pression d'innover...

J'ai déjà mentionné notre formation continue afin de rester au courant des dernières tendances dans le secteur de la construction. Mais nous le faisons aussi dans un esprit ▶

critique : par exemple, nous avons expérimenté pendant un certain temps avec le collage de grands blocs de construction, mais ils étaient trop lourds pour que notre personnel puisse travailler de manière efficace et ergonomique pendant toute une journée. Voilà la leçon que nous en avons tirée. Ces dernières années, nous avons surtout pris des mesures pour améliorer notre administration. Cela s'est fait après avoir fait appel au BouwRadar, un service de la Confédération Construction. Il s'agit en fait d'un audit fait sur mesure qui a guidé notre entreprise vers un fonctionnement plus optimal. Bien sûr, il y a beaucoup de logiciels dans ce domaine, mais nous avons opté pour une approche sur mesure plus efficace. Budgétisation, calcul du coût prévisionnel, calcul a posteriori, contrôles... tout est désormais comptabilisé de manière analytique afin que nous ayons à tout moment une parfaite connaissance de la situation.

Bien sûr, nous travaillons aussi autant que possible avec des éléments préfabriqués et nous voulons donner à nos employés un sentiment de sécurité, surtout en ces temps de corona. Une baraque de chantier supplémentaire peut déjà résoudre beaucoup de problèmes à ce niveau, ce qui manque trop souvent sur d'autres chantiers. Nous organisons aussi régulièrement des réunions avec nos employés pour rester au courant des dernières évolutions.

Vous avez récemment réorganisé votre entreprise. Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?
Cette réorganisation a surtout trait à nos propres locaux. La maison parentale, autour de laquelle la société s'est développée et a été exploitée durant des années, a été récemment démolie. Au début, je vivais encore sur le terrain dans une nouvelle maison, mais récemment, nous l'avons également transformée en bureaux et j'ai donc décidé de déménager ailleurs. La rénovation de l'entreprise concerne le réaménagement des entrepôts et l'agrandissement de la zone de stockage. Notre logo a également été relooké à la fin de l'année dernière.

Où voyez-vous Woestenborghs dans vingt ans ?
Dans 20 ans ? Eh bien, toute modestie mise à part, j'aimerais être la référence à Noorderkempen d'ici là. Vous savez ce que je veux dire, lorsque vous voyez une maison ou un certain style de maison et que vous reconnaissez spontanément l'entrepreneur ? Ce style particulier, c'est ce que nous recherchons, avec un grand souci du détail, de magnifiques façades et sans aucun compromis en termes de qualité. Et nous serions absolument ravis si nombre de ces projets étaient les nôtres, car ceux-ci nous donnent encore plus de satisfaction. ●

L'avenir de la construction en volumes

La troisième dimension du droit de propriété

Le législateur reconnaît la nécessité de faire un usage optimal et durable de l'espace disponible, qui se fait de plus en plus rare, et il est enfin disposé à s'écarter du concept de propriété bidimensionnelle (longueur et largeur). Avec les dispositions renouvelées du droit de superficie, le nouveau Code civil introduit la troisième dimension (hauteur et profondeur) dans le droit de propriété. Alors que par le passé des combinaisons juridiques complexes de droits réels devaient apporter une solution, le nouveau droit de la construction (et dans certaines circonstances, même perpétuelles) se présente maintenant comme un moyen très intéressant pour permettre la segmentation verticale de la propriété.

Les projets immobiliers sont de plus en plus axés sur une exploitation optimale de l'espace disponible. Cette tendance a conduit à un nombre croissant de lotissements en 3D. Il ne s'agit pas seulement de la surface disponible, mais aussi du «volume», ou plus spécifiquement de la possibilité de créer des volumes au-dessus et en dessous du fonds.

Dans la construction de volumes, les volumes autonomes, généralement à fonctions multiples, sont empilés les uns sur les autres. Pensez à la construction d'un parking souterrain sous un immeuble à appartements, un centre commercial sous un parking à étages ou encore un logement au-dessus d'une infrastructure sportive ...

Malheureusement, les possibilités actuelles de combiner les volumes susmentionnés s'accompagnent d'une «juritecture» (architecture juridique) très complexe et n'excellent donc pas dans la clarté.

Le paradoxe du droit immobilier

Sous le régime actuel, il est très compliqué de créer une pleine propriété perpétuelle de volumes séparés. Pour y parvenir, il faut faire preuve d'une grande créativité en recourant à certains instruments juridiques visant la segmentation verticale de la propriété, dont le droit de l'appartement et le droit de superficie. En raison de sa flexibilité, le droit de superficie devrait prévaloir, ce qui ne semble malheureusement pas être le cas dans la pratique.

Le plus grand obstacle est le fait qu'un droit de superficie ne peut être établi que pour une période maximale de cinquante ans.

Pour parvenir à une «segmentation verticale de la propriété» perpétuelle, il faut donc (obligatoirement) faire appel aux dispositions du droit de l'appartement. Paradoxalement, cela signifie que pour réaliser une segmentation perpétuelle du droit de propriété, il faut d'abord créer une forme de copropriété. Cette structure complexe présente, du fait qu'elle est basée sur le droit de l'appartement, l'avantage de pouvoir être créée pour une durée indéterminée.

Parmi les autres solutions possibles figure l'usage très créatif de combinaisons de servitudes, de droits d'emphytéose et de droits de superficie-conséquence. Toutefois, ces structures de propriété semblent loin d'être efficaces.

Le nouveau droit de superficie

Le nouveau Code civil, qui entrera en vigueur le 1er septembre 2021, prévoit une définition légèrement modifiée du droit de superficie. Le droit de superficie est désormais un droit réel d'usage qui confère la propriété de volumes, bâtie ou non, en tout ou en partie, sur, au-dessus ou en dessous du fonds d'autrui, aux fins d'y avoir tous ouvrages ou plantations.

En outre, la durée maximale d'un droit de superficie est allongée de 50 à 99 ans. Cela offre désormais la possibilité d'établir un droit de superficie perpétuel. Ceci sera possible dans deux situations:

- Pour les besoins du domaine public. Ce n'est en fait rien de nouveau, même sous l'ancienne loi sur le droit de superficie, on acceptait que le droit de superficie puisse être éternel au profit du gouvernement ;

- Pour permettre la segmentation en volumes. Cette deuxième possibilité est particulièrement intéressante pour le promoteur immobilier. Pour pouvoir faire usage de cette possibilité, les conditions suivantes doivent être remplies :

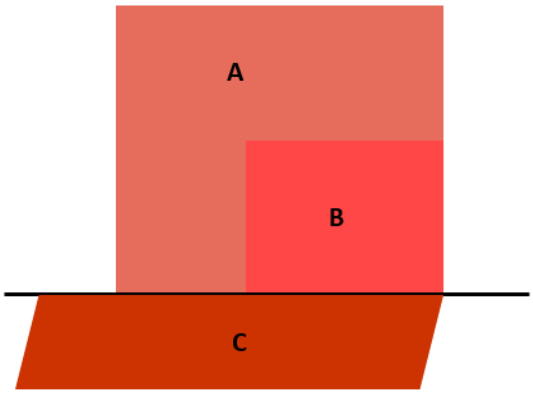
(1) Complexe hétérogène

Il doit s'agir d'un projet immobilier complexe, autrement dit d'un projet immobilier composé de différents volumes. D'autre part, la condition d'hétérogénéité réfère à l'empilement de volumes ayant des usages différents.

(2) Volumes autonomes

Le droit de superficie perpétuel ne pourra être établi que sur les bâtiments qui ne présentent pas de parties communes. Cela n'empêche toutefois pas aux différends superficiaires de faire usage de certains équipements collectifs.

La figure ci-dessous montre comment la construction de volumes peut prendre forme. Une même parcelle fournit trois droits de superficie perpétuels.



A) Bureaux
B) Espace commercial
C) Parking souterrain

Résiliation du droit de superficie

Le nouveau Code civil prévoit la possibilité de demander la résiliation du droit de superficie perpétuel au tribunal. Cette résiliation ne pourra être accordée que lorsque le droit de superficie perpétuel aura perdu toute utilité future ou potentielle. Par conséquent, la possibilité de la suppression reste très limitée.

Le droit de superficie, l'avenir de la construction en volumes?

La possibilité d'établir un droit de superficie perpétuel en cas de construction en volumes signifie qu'il ne sera bientôt plus nécessaire de recourir à d'autres droits réels, tels que la copropriété d'appartements.

La question reste cependant de savoir si les particuliers seront disposés à autoriser un droit de superficie perpétuel sur leur terrain. Par ailleurs, il faudra voir comment les financiers évalueront un tel droit. Il ne fait aucun doute que cette évolution vers un droit de superficie perpétuel soulèvera un certain nombre de questions juridiques. Néanmoins, il semble que ce soit une voie qui mérite d'être explorée. ●

© Emmanuel Crooÿ - Carrières les Petons (3)

Michel Calozet : « Fediex et ses membres sont des partenaires historiques et incontournables du secteur de la construction »

Fediex est la Fédération professionnelle qui regroupe l'ensemble des entreprises qui exercent une activité d'extraction ou de transformation de roches non combustibles. Ses membres sont producteurs de granulats (calcaires, roches dures, alluvionnaires, marins, sables, de chaux, de dolomie ou de roches ornementales). Principaux fournisseurs du milieu de la construction, les membres Fediex ne délivrent pas moins de 94 % de leurs granulats au secteur. Un marché donc essentiel pour les deux acteurs. Michel Calozet, administrateur délégué de Fediex, nous parle des défis et des obligations des entreprises extractives.

Quel est le rôle de Fediex vis-à-vis du secteur de la Construction ? Quelles sont les attentes de la Fédération envers le secteur ?

Le lien entre nos secteurs d'activité est évident, les chiffres parlent d'eux-mêmes. Près de 94% des granulats extraits par les membres de Fediex sont destinés à l'activité de construction. L'industrie extractive belge extrait de son sous-sol de l'ordre de 63 millions de tonnes de granulat. La balance commerciale est déficitaire puisque c'est près de cinq millions de tonnes qui doivent être importées chaque année pour satisfaire les besoins du marché. Plus que jamais l'adage « Quand la construction va, tout va » s'applique à notre activité. Ainsi , l'on peut dire que Fediex et ses membres sont des partenaires historiques et incontournables du secteur de la construction. Il ne peut pas y avoir de projet de construction durable sans nos matériaux : ils sont performants, compétitifs, esthétiques et produits localement. Les attentes de la Fédération envers le secteur de la Construction sont simples : entente, dialogue et harmonie.

Faudrait-il sensibiliser le secteur de la construction au recyclage de granulats ? Pourquoi ne pas les réutiliser dans le béton par exemple ?

Tout d'abord quelques chiffres. La consommation belge de granulat naturel avoisine les 68 millions de tonnes tandis que celle de granulat recyclé (hors recyclé sur place) tourne autour des 23 millions de tonnes. On est donc dans un ratio 3:1, ce qui en fait le plus élevé au niveau européen.

Michel Calozet
administrateur délégué de Fediex

Fediex et ses membres ont toujours défendu que le choix d'un granulat dût être réalisé sur base de ses caractéristiques techniques et économiques. Cela inclut les aspects environnementaux et se traduit par la formule : le bon granulat pour le bon usage, qu'il soit « naturel » ou « recyclé ». Les utilisations des différents produits doivent se faire en fonction des applications visées et sur base des résultats des nombreuses études menées. Sur cette base, il est possible d'optimiser la réutilisation des matériaux recyclés. Le postulat simple de remplacer du granulat naturel par du granulat recyclé dans le béton ou pour tout usage doit s'appuyer sur une équivalence dès lors qu'elle est démontrée et reproductible.

Plus globalement, notre secteur considère qu'il est essentiel que l'ensemble des acteurs de la société civile s'inscrive dans une démarche d'économie circulaire. Il faut une approche holistique de la question allant des boucles de production primaire aux boucles de recyclage et de récupération. L'ensemble forme un tout qui déterminera le succès de la démarche. L'intégration progressive de logiques circulaires dans les entreprises est essentielle. Ce faisant, il faudra sans doute tenir compte d'une capacité d'intégration différente pour chaque secteur ou filière industrielle, dépendante des procédés de fabrication en place, des matières premières employées et des exigences techniques et de qualité du produit fini. La circularité se mesurera donc peut-être de manière différente d'une filière à une autre, l'essentiel étant de créer des liens entre les différentes boucles.

N'y aurait-il pas un intérêt de reboucher les carrières avec les déchets du secteur de la construction par exemple ?

Les questions relatives à la gestion des déchets de construction sont réglementées essentiellement au niveau régional. Pour la Région wallonne, une quantité importante de textes réglementaires régissent les déchets de la construction. Ainsi, à titre d'exemple, si l'on considère la gestion des déchets que sont les terres excavées, elles sont encadrées notamment par le Permis d'Environnement, le Code du Développement Territorial, le Décret sol, différents AGW (Terres excavées, Valorisation déchets, etc.) …. L'objectif du législateur est de donner un cadre relativement précis et une série de normes destinées à assurer un environnement de qualité au citoyen. Plus particulièrement pour revenir à votre question, le législateur a précisé les règles pour la valorisation des terres excavées et le regroupement de déchets inertes dans les Zones de Dépendances d'extraction. Il a exclu la possibilité d'effectuer ces opérations dans les carrières ayant été exploitées ce qui limite fortement les champs des possibilités. D'autant plus qu'il a prévu des critères d'exclusion comme par exemple les sites reconnus en matière de conservation de la nature ou encore dans les zones de prévention ou de surveillance relatives aux captages d'eaux potabilisable.

Ainsi, vouloir reboucher les carrières avec des déchets de construction n'est pas une simple question d'opportunité, mais revient à poser des choix fondamentaux en termes de gestion de notre environnement.

Les industries extractives sont-elles favorables au label BENOR ? Sont-elles prêtes à digitaliser les certificats des matériaux?

La grande majorité des granulats produits par le secteur carrier est certifiée depuis de nombreuses années et couverte par la marque Benor.

Dans le cadre de son projet de Digitalisation et des possibilités croissantes de mise à disposition d'informations via l'Extranet, tous les certificats délivrés par BE-CERT aux différents producteurs de produits de la construction seront très prochainement disponibles en ligne et rendus public.

Concrètement cela signifie que, via l'Extranet de BE-CERT et son moteur de recherche, tout utilisateur d'un produit de construction certifié pourra télécharger n'importe quel certificat valide au format PDF.

La crise du coronavirus a-t-elle impacté l'industrie extractive ?

Tous les secteurs sont impactés par la crise sanitaire actuelle. Notre secteur n'y échappe pas.

Comme évoqué précédemment, nos deux secteurs sont étroitement liés. Ainsi, si de nombreux entrepreneurs ont dû réduire ou suspendre momentanément leur activité, cela a eu naturellement un effet direct sur la production et la commercialisation de nos produits.

Toutefois, la mise en œuvre stricte des mesures de prévention et l'implication des travailleurs nous ont permis de continuer à répondre à la demande, nous n'avons pas connaissance de pénuries constatées.

F-Cyber Comfort, pour la cybersécurité de votre entreprise.

Parce que votre entreprise est menacée chaque jour par des hackers, vous feriez mieux de vous protéger avec une police d'assurance personnalisée : **F-Cyber Comfort.**
Plus d'infos : **www.federale.be**

FEDERALE Assurance
L'assureur qui partage ses bénéfices avec vous

powered by ZURICH®

federale.be

Fédérale Assurance – E.R: Tom Meeus **– Rue de l'Etuve 12 – 1000 Bruxelles - www.federale.be -** Caisse Commune d'Assurance contre les Accidents du Travail - Association d'Assurances Mutuelles sur la Vie - Société Coopérative d'Assurance contre les Accidents, l'Incendie, la Responsabilité Civile et les Risques Divers SC - RPM Bruxelles TVA BE 0407.963.786/BE 0408.183.324/BE 0403.257.506.