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

JUIN
2020

Gros Œuvre
& entreprise générale

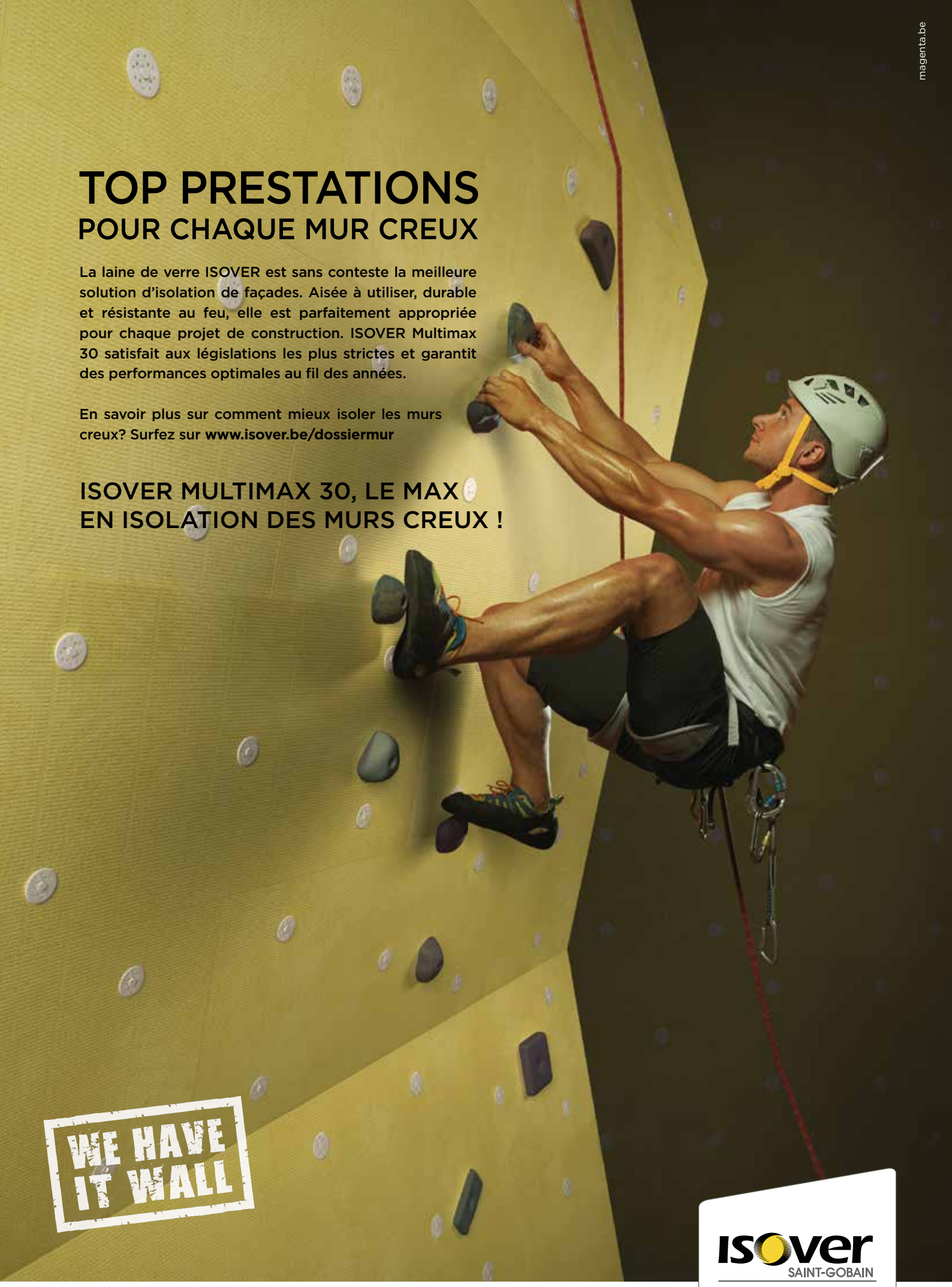
REVUE
TRIMESTRIELLE

Des trains plus ponctuels grâce à une caténaire sans givre

Le renouveau de T.PALM

L'impact du COVID-19 sur vos contrats en cours

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



www.isover.be/dossiermur

Réforme de la mercuriale : seul le juste prix compte !

A la crise du coronavirus s'est ajouté un effet négatif inattendu. Depuis le début de l'année les entrepreneurs sont en effet confrontés à une baisse importante de la révision de leurs prix. Celle-ci est due à deux effets : une baisse des salaires qui tire l'indice S vers le bas et une baisse généralisée de l'indice I, principalement due à la baisse des prix du pétrole et du ciment. Si la baisse des salaires est purement conjoncturelle car elle découle de la baisse des charges sociales obtenues par le secteur en 2018, la baisse des prix des matériaux est structurelle. Elle est induite par une modification des composantes de la mercuriale qui n'est plus reliée au marché des produits de construction. Depuis des années, la mercuriale n'est en effet plus mise à jour que sur la base de prix de productions théoriques, pas sur la base des prix de ventes réels. En outre, les prix des matériaux de Construction du secteur de la finition (ex. : isolant) ou des produits finis des techniques spéciales (ex. : chaudières, panneaux photovoltaïques, …) ne sont également pas repris dans la mercuriale. Celle-ci est en effet essentiellement composée de produits d'infrastructures et de gros œuvre.

Au fil des années, la mercuriale s'est ainsi totalement détachée de la réalité. Elle entraîne aujourd'hui une déflation artificielle des prix de la construction à un des pires moments pour les entrepreneurs qui craignent qui craignent, à l'horizon 2021, une récession généralisée. La trésorerie des entrepreneurs déjà rudement mise à l'épreuve par le crise subit de plein fouet cette baisse généralisée des prix qui n'est pas en adéquation avec leurs coûts réels. Certains sont ainsi lentement mais sûrement entraînés à travailler au final à perte.

La FEGC estime qu'il est nécessaire de neutraliser au plus vite les effets négatifs de la révision durant la crise. Elle appelle de ses vœux une refonte de la mercuriale à laquelle elle entend participer. Celle-ci devrait à terme refléter un panier de produits plus vaste que les seuls matériaux du gros œuvre et de la voirie. Les entrepreneurs ont besoin d'un indice de révision qui soit stable et progresse conformément à la réalité des prix. Un indice purement spéculatif comprenant des matériaux cotés à l'international n'est plus à même d'offrir une perspective d'évolution raisonnable de leurs coûts et donc un mécanisme de révision de leurs prix.

Avec mes sentiments confraternels,

Frank Goes
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
Lorraine Tassoul
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

ENTREPRISES DE CONSTRUCTION

Impossible de passer à côté !

La Confédération Construction fédère 16.000 PME et grandes entreprises de tout le pays et actives dans la construction, l'énergie et l'environnement. Partenaire de confiance, elle promeut aussi le savoir-faire et l'innovation.

Confédération Construction
Construction, énergie & environnement

confederationconstruction.be

Le renouveau de T.PALM

Créé il y a plus de 50 ans, T.PALM est devenu aujourd'hui un pilier de la construction de maisons passives et basse énergie en Belgique. Fort de cet ancrage local, l'entreprise fait principalement appel à sa propre main d'œuvre, dont elle assure la formation permanente. Ce savoir faire et cette stabilité dans le métier sont attestés par la construction de plus de 15 000 maisons.

Des trains plus ponctuels grâce à une caténaire sans givre

En tant que société technologique internationale riche de près de cent ans d'expérience, Strukton Rail nv contribue à la construction d'un réseau ferroviaire sûr, durable et à l'épreuve du temps. Maintenir la caténaire exempte de givre d'une nouvelle manière innovante en fait partie. L'hiver dernier, un train de travaux a été utilisé pour la première fois, qui, tout en roulant et en utilisant une caméra laser, a pulvérisé un produit spécial sur la caténaire pour éviter que le givre ne s'y accroche.

Une publication de :

FEGC
CONSTRUCTION INDUSTRIELLE
UETF
développeurs CONSTRUCTEURS
construction piscines
maisons ossature bois
Cobesta

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 Maisons Ossature Bois et le Groupement des Entreprises Générales de « Construction de Piscines » et
Cobesta - Groupement pour les armatures pour béton.

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

3
Edito
Réforme de la mercuriale : seul le juste prix compte !

6
La crise du coronavirus dans le secteur de la construction - FAQ
L'impact du COVID-19 sur vos contrats en cours : force majeure ou circonstance imprévue?

8
La crise du Coronavirus dans le secteur de la construction : la FEGC *goes social*
Vu sur LinkedIn

10
Les piscines feront des heureux cet été
Tahiti Piscines : la passion du métier au service du plaisir des grands et des petits

16
Le grand défi de Putman
Putman : un passage de flambeau réussi

18
Etude de cas
Vices apparents et responsabilité décennale

21
FEMA-FEPROMA Awards 2020
Des élus heureux à Grand Bigard

22
Des nouvelles de Franki
Face à la crise, Franki s'est adaptée

26
L'évolution du secteur du béton
Les centrales de production et de ferraillage poursuivent leur travail...

29
Communiqué de presse
Après une excellente année 2019, le secteur des piscines s'attend à nouveau à une explosion des commandes

30
Pose de la première pierre de la Toontjeshuis à Boom
Une vie autonome dans un environnement de soutien

L'impact du COVID-19 sur vos contrats en cours : force majeure ou circonstance imprévue?

Ces derniers mois, beaucoup de discussions ont été menées sur l'impact juridique du coronavirus sur les contrats en cours. En effet, de nombreuses entreprises ont actuellement des problèmes parce qu'elles ont dû cesser leurs activités pendant une longue période, ce qui a souvent entraîné d'énormes retards. Afin de pouvoir justifier ces retards (et éviter les 'amendes' qui y sont associées), il est donc très important pour ces entreprises de savoir si la situation de crise actuelle est un cas de force majeure ou s'il s'agit d'une "circonstance imprévue" (en jargon professionnel: 'hardship'). Cette distinction est particulièrement importante pour les contrats de constructions privés, auxquels la doctrine relative aux circonstances imprévues (par opposition aux marchés publics) ne s'applique pas automatiquement.

L'exécution du travail est-elle devenue impossible, ou seulement plus difficile ?

La différence entre la force majeure et une circonstance imprévue réside dans la mesure dans laquelle l'exécution de l'obligation contractuelle devient plus difficile.

Si vous êtes dans **l'impossibilité absolue** d'exécuter vos obligations de manière temporaire ou définitive, il est possible que vous vous trouviez dans un **cas de force majeure**. Si l'exécution de vos obligations contractuelles **devient plus difficile en raison de circonstances exceptionnelles ou anormales**, qui ne sont pas imputables à un des contractants, il est possible qu'il s'agisse d'une **circonstance imprévue**.

Qu'est-ce qui est stipulé dans votre contrat ou dans vos conditions générales ?

Si vos conditions générales ou votre contrat comportent une clause de force majeure ou une clause dite 'hardship', vous devez évaluer votre situation spécifique en fonction des conditions décrites. Si votre situation remplit les conditions énoncées, vous devez prendre les mesures décrites dans l'article et vous évitez ainsi de recourir à la théorie générale complexe de la force majeure et de la circonstance imprévue

Que faire si mes conditions générales ou mes contrats ne précisent rien ?

Dans ce cas, il faut faire une distinction et savoir si le coronavirus rend l'exécution de votre contrat (temporairement ou définitivement) impossible ou simplement plus difficile.

L'exécution du contrat est devenue (temporairement ou définitivement) impossible (= cas de force majeure).

Si vous pouvez démontrer que l'exécution du contrat est devenue temporairement ou définitivement impossible en raison de la propagation du coronavirus, vous pouvez en principe faire appel à la doctrine générale de la force majeure.

Conseil: Une impossibilité légale ou juridique (par exemple, une décision gouvernementale) peut également être invoquée. Pensez par exemple aux mesures de distanciation sociale que le secteur de la construction devait être capable de garantir à tout moment (art. 2 du décret ministériel du 30.04.2020).

Il va de soi que votre cocontractant ne sera pas nécessairement d'accord. Le cas échéant, une procédure judiciaire devra déterminer si vous pouvez invoquer la doctrine générale de la force majeure dans votre situation spécifique.

Conseil: La partie invoquant la force majeure doit être en mesure de prouver qu'elle a tout fait pour poursuivre les travaux.

L'exécution de mon contrat n'est pas impossible, mais elle est devenue plus difficile (= circonstances imprévues ou 'hardship')

Si le contrat ne comporte pas de clause pour circonstances imprévues, il n'est malheureusement pas possible de recourir au droit belge. Il s'ensuit que vous devrez respecter vos obligations contractuelles, à moins que l'économie du contrat n'ait été fondamentalement compromise. Dans ce dernier cas, le fait d'exiger l'exécution du travail peut être qualifié de 'abus de droit'.

Quelles sont les conséquences de la force majeure ?

Les conséquences de la force majeure varient selon que la situation de force majeure est temporaire ou permanente.

L'exécution est temporairement impossible

Une situation **temporaire** de force majeure donne lieu à la suspension temporaire des obligations contractuelles mutuelles. Cela implique que vous devrez reprendre les travaux dès qu'il sera possible de les exécuter, à moins qu'ils n'aient plus lieu d'être.

L'exécution est définitivement impossible.

Lorsque l'exécution est devenue **définitivement** impossible, les parties contractantes sont libérées de leurs obligations contractuelles réciproques. Par conséquent, ils ne sont plus tenus de poursuivre les travaux, sans que cela ne donne lieu à une compensation ou à des dommages et intérêts.

Qu'en est-il de l'amende de retard, du paiement et de la continuation du contrat ?

Si rien n'est stipulé dans les conditions générales, celui qui invoque une situation de force majeure et en apporte la preuve, est libéré de ses obligations. Cela signifie que vous n'aurez pas à payer d'indemnité et que vos délais d'exécution seront prolongés. **Toute somme d'argent due par le client avant la situation de force majeure** doit encore être payée.

Comment dois-je procéder pour invoquer la force majeure ?

Si vos contrats ou conditions générales prévoient une clause de force majeure, vous devez suivre la procédure qui y est décrite. Si tel n'est pas le cas, il convient d'informer par écrit votre cocontractant de la situation qui se présente.

Il s'ensuit que l'épidémie du coronavirus (et les mesures gouvernementales associées) ne peut pas toujours être qualifiée de cas de force majeure ou de circonstance imprévue. Il est donc important de bien analyser votre contrat ou vos conditions générales. Si vous constatez que vos contrats ne prévoient rien à cet égard, vous feriez bien d'y ajouter une clause de force majeure et/ou de circonstances imprévues. Vous pouvez également utiliser un contrat type, dont vous trouverez quelques exemples sur le site de la Confédération Construction. ●

Vu sur LinkedIn

La construction faisait partie des secteurs dont on ne savait pas très bien s'ils pouvaient ou non continuer à travailler pendant la crise du Corona. En ces temps d'incertitude, la Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction (FEGC) a joué un rôle d'autant plus important pour informer au mieux ses membres sur la situation actuelle. Une sélection parmi les messages les plus importants postés sur son canal LinkedIn. Suivez-vous déjà notre page ?

8 AVRIL

Enquête - Centrales à béton & Négociants en matériaux de construction.

Le secteur de la Construction reprend ses activités petit à petit; là où le respect des règles de distanciation sociale est possible. Une majorité des entrepreneurs généraux et de gros œuvre restent en effet encore confrontés à l'une des pires crises de notre histoire qui ne peut de plus en plus que s'apparenter à un cas de force majeure pour l'ensemble de la chaîne constructive. Ainsi 74% des négoces de matériaux acceptent de fournir leurs entrepreneurs via un système de Collect&Go et 71% de centrales à béton sont ouvertes, même si les derniers chiffres qui nous parviennent font état d'un baisse de l'ordre de 65 % de la production de béton, avec de fortes disparités sous-régionales.

Like Comment Share

10 AVRIL

Edito spécial - Coronavirus - Encore un peu de patience, de bon sens et de solidarité ...

"Il y a trois semaines, après l'annonce des mesures de confinement, je vous exhortais à la responsabilité et à la discipline. Je vous annonçais que vos centaines de questions verraient point par point une réponse constructive des services de la Confédération avec lesquels nous travaillons d'arrache-pied. Lentement la situation se décante..." Vous pouvez retrouver, sur notre site web, l'édito de notre Président, Frank Goes, sur la situation actuelle.

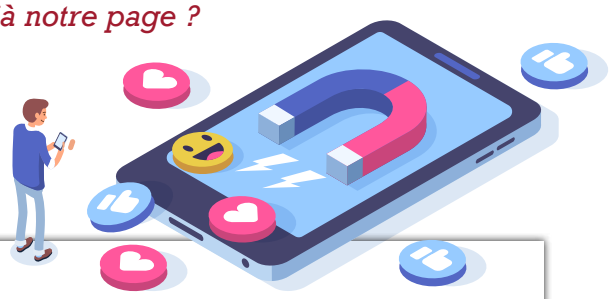
Like Comment Share

10 AVRIL

Comité fédéral - 11 mars 2020

Le 11 mars dernier, le Comité fédéral de la FEGC recevait Monsieur Alexandre De Geest, Administrateur général de la Trésorerie. Une opportunité de lui rappeler le besoin pour les entrepreneurs de voir d'importantes lignes de crédits libérées ... Des centaines de millions d'euros de cautionnements de plus de cinq ans après la réception provisoire sont actuellement inutilement bloqués tant en marchés publics qu'en Loi Breyne. Une libération automatique s'impose !
Découvrez toutes les photos de notre Comité fédéral sur notre site web.

Like Comment Share



15 AVRIL

Plus de déplacements nécessaires pour passer un acte chez le notaire !

Grâce à la procuration digitale, les citoyens ne devront désormais plus se rendre physiquement dans une étude notariale pour passer un acte de vente, une donation, ... ou pour la plupart des actes notariés. Une première mesure spéciale Corona demandée par la FEGC à laquelle le Ministre Koen Geens a répondu positivement ... Retrouvez toutes les informations sur le site du Ministre.

Like Comment Share

16 AVRIL

Marchés publics fédéraux et force majeure : il faut corriger le tir ...

"La récente communication de la Chancellerie renvoyant aux mesures relatives aux marchés publics fédéraux et aux contrats de concession apparaît comme une opportunité manquée en matière de prise en compte de la crise ..." Retrouvez dès maintenant l'avis de la FEGC à propos de cette communication sur notre site web.

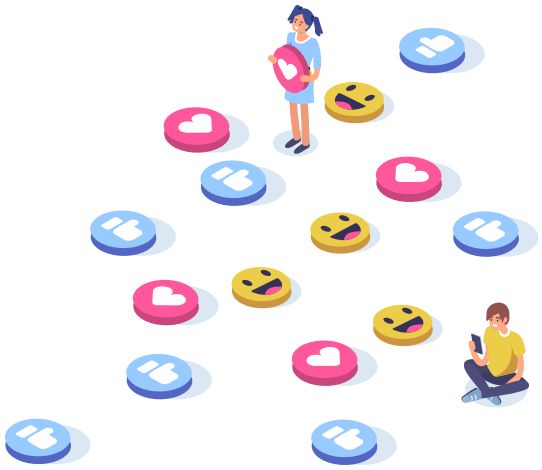
Like Comment Share

16 AVRIL

La FEGC demande une clarification des mesures de déconfinement !

Le Gouvernement vient d'annoncer de nouvelles mesures de déconfinement, notamment pour la Construction. Nous y reviendrons dans une prochaine communication la semaine prochaine. Ces mesures sont également d'application pour les bricos et les jardineries qui peuvent réouvrir. Nous avons immédiatement demandé au SPF Intérieur d'étendre ces concepts dans différents cas. Vous pouvez retrouver l'ensemble de nos demandes sur notre site.

Like Comment Share



20 AVRIL

L'ouverture limitées aux magasins de bricolage est discriminatoire et dangereuse !

La FEGC demande à ce que tous les magasins de fourniture de matériaux de Construction, leurs showrooms et les maisons témoins soient rapidement réouverts dans le respect des mesures de distanciation sociale. Visitez notre site web pour en savoir plus.

Like Comment Share

21 AVRIL

La clause de révision doit être suspendue en marchés publics jusqu'à la fin de l'année.

Les prix des matériaux repris dans la Mercuriale de la construction connaissent une baisse structurelle depuis des mois. Inadaptée, la Mercuriale est critiquée depuis des années car elle ne reflète plus les prix réels des matériaux de construction.

Like Comment Share

28 AVRIL

La FEGC interpelle les locatiers des systèmes constructifs !

De nombreux systèmes constructifs (grues, coffrages, outillages, ...) sont loués par les entrepreneurs. Ils sont inutilisés depuis plusieurs semaines du fait de l'arrêt de nombreux chantiers. Il en découle que l'exécution des contrats de location est clairement suspendue par un cas de force majeure. Visitez notre site pour lire le texte entier.

Like Comment Share

29 AVRIL

L'UETF intensifie son dialogue avec Infrabel-Tuc Rail, la Stib et De Lijn pour une reprise harmonieuse des chantiers.

L'Union des Entrepreneurs de Travaux Ferroviaires (UETF) entretient un dialogue constructif avec le secteur des chemins de fers et plus largement des transports publics pour les travaux de pose de voies, de caténaires et de signalisation. Lisez l'article entier sur notre site web.

Like Comment Share

4 MAI

La crise du Coronavirus fera des ravages si un plan de relance n'est pas adopté rapidement !

"Nous sortons tous groggys de la crise des dernières semaines. Même si de nombreux chantiers ont redémarré, l'ampleur des difficultés à venir est loin d'être encore totalement perçue : suspension de la majorité des chantiers pour force majeure depuis la mi-mars, mesures sanitaires complémentaires sur les chantiers, reprogrammation et recoordination des chantiers en cours ou prévus à court terme, baisse de rentabilité dans les prochaines semaines, ... Et pendant ce temps, la majorité de ventes ou des marchés publics sont à l'arrêt ou à tout le moins reportés."

Like Comment Share

8 MAI

La formule de révision négative met les entrepreneurs à genoux !

Les chantiers sont repartis mais les entrepreneurs en payent le prix fort via la formule de révision qui est actuellement négative ...

Like Comment Share

9 MAI

Les gestionnaires de réseaux point central pour les acquéreurs de nouveaux logements et les chantiers ...

Pour lancer un chantier ou le finaliser, des techniciens des gestionnaires de réseaux d'eau, d'électricité et de gaz doivent intervenir. Les deux mois de crises ont lourdement impacté le planning des entrepreneurs et suspendu totalement l'intervention des gestionnaires de réseaux que ce soit pour obtenir un raccordement temporaire électrique pendant la durée du chantier ou à la fin de celui-ci pour que chaque unité de logement soit reliée au réseau.

Like Comment Share

26 MAI

Onze entreprises rejoignent le Groupement des constructeurs de piscines durant la crise du Coronavirus

Le groupement des Entreprises générales de Construction de piscines n'a pas ménagé ses efforts durant la crise du Coronavirus pour aider les entreprises du secteur à poursuivre leurs activités. Le secteur est en effet en plein développement comme l'a rappelé le dernier communiqué de presse du Groupement. D'autres actions sont en préparation : une campagne de sensibilisation des consommateurs aux risques des milieux aquatiques, des films de promotion sur le plaisir de nager ou sur les différentes étapes de la construction d'une piscine ainsi qu'une journée porte ouverte des piscinistes à la rentrée d'octobre lors du Belgian Pool Day, ... Le groupement est donc fier d'accueillir onze nouveaux membres ou candidats membres ! Retrouvez la liste sur notre site internet.

Like Comment Share

Tahiti Piscines : la passion du métier au service du plaisir des grands et des petits

Du haut de ses 45 ans d'expérience et avec 1 000 constructions de piscine à son compteur, Tahiti Piscines, membre fondateur du Groupement des Entreprises Générales de « Construction de Piscines », se veut d'abord un gage de qualité et de fidélité pour ses clients… Entretien avec Jean-Marc Jacob, Administrateur délégué de la société.

Comment l'aventure Tahiti Piscines a-t-elle commencée ?

Il y a quinze ans, j'ai racheté l'entreprise. Mon prédécesseur travaillait déjà avec les piscines en béton. Lorsque j'ai commencé, nous avons essayé plusieurs principes de fabrication, avant de revenir sur la piscine en béton sur mesure. Nous avons également une grande expérience en piscine intérieure. C'était vraiment une nouvelle aventure pour moi, je ne venais pas de ce milieu. Avant de racheter l'entreprise, j'étais directeur financier. Aujourd'hui nous avons un showroom de 600 m^2, c'est une grande satisfaction.

Dans un secteur où un piscinier sur deux fait faillite dans les dix ans, vous êtes en quelque sorte devenus une référence ?

Nous sommes effectivement une référence sur Liège et en Wallonie en général. Je pense que ce qui joue, c'est notre gage de qualité, notre sérieux et notre service après-vente. Nos constructions sont de qualité également. Le service après-vente est pour moi indispensable, nous avons la structure pour le faire. Nos délais sont raisonnables et nous sommes très réactifs. Notre personnel, formé en interne, est également très qualifié. Tout cela fait notre force.

La rénovation des piscines, c'est un secteur qui monte ?

Effectivement, c'est un secteur qui monte. Nous rénovons de plus en plus nos anciennes piscines de plus de trente ans, très facilement, tout en simplicité. Malheureusement, le secteur est également rempli de beaucoup de bricoleurs, de nouveaux qui s'improvisent piscinier. Ce genre de personnes réalisent trois piscines sur l'année et puis décident d'arrêter. Ils ne peuvent pas assurer un service de qualité. De notre côté, nous sommes uniquement compétents dans le secteur de la piscine et nous ne faisons rien d'autre. Dans la rénovation de piscines, il y a deux grandes familles ; les anciennes piscines de plus de trente ans, de qualité, qui nécessitent de petites rénovations, et les piscines d'à peine dix ans, mal construites, abandonnées, qui sont plus chères à faire rénover.

Le secteur est donc compliqué, il demande de la maîtrise. C'est bien de vendre une piscine, mais il faut savoir expliquer toutes les démarches pour l'entretenir. Nous ne pouvons pas faire n'importe quoi, la qualité de l'eau est fondamentale. Les clients doivent être renseignés, c'est très dangereux dans le cas contraire et des accidents peuvent vite arriver. Certaines installations électriques sont non conformes et cela me révolte.

Le service après-vente en matière de piscines, est-ce vraiment nécessaire ?

C'est indispensable. Beaucoup de personnes le néglige. On choisit une entreprise loin de notre domicile, moins cher, qui ne viendra pas dépanner en cas de problème. De notre côté, nous nous déplaçons partout en Wallonie. Nos clients sont satisfaits. Une piscine c'est une vie de plaisir mais également d'entretien et de suivi. Pour qu'elle soit à son top, une équipe de professionnels est toujours nécessaire. Pensez, nous rénovons aujourd'hui des piscines placées il y a plus de trente ans. C'est dire notre volonté de durabilité…

Les équipements Wellness (saunas, cabines infrarouges, hammams, spas…) connaissent aussi une croissance ?

Dans notre showroom, nous avons développé une partie exposition, avec des cabines infrarouges, hammams, spas… On permet aux clients de faire des essais sur rendez-vous. Nous avons également une piscine d'exposition, à nage à contre-courant. Tout est possible, nous répondons aux desiderata du client et effectivement nous observons une croissance de ce type d'équipements.

La crise du coronavirus a-t-elle impacté le secteur ?

Évidemment. Nous n'avons pas construit lors de ce premier trimestre, car nous avions des problèmes d'approvisionnements. C'était très compliqué de recevoir certains produits provenant d'Italie, d'Espagne… Nous avons dû travailler avec nos restes de stock. Les liners, présents sur 95 % de nos constructions étaient très compliqués à obtenir. Nous ne stockons pas beaucoup de matériaux, il y a plusieurs couleurs et donc nous n'achetons pas énormément de palettes.

Nos commandes varient en fonctions des clients. Le secteur est donc impacté, mais nous recevons maintenant beaucoup de demandes, car la météo et le confinement font que les clients resteront chez eux cet été.

Malheureusement, nous avons tellement de demandes, que cela sera compliqué de respecter tous les délais. Je ne pourrai pas honorer toutes les commandes pour l'été et il est hors de question d'engager du personnel non qualifié. Je me concentre pour l'instant sur les plus vieux devis signés, mais certains clients devront prendre leur mal en patience. Je préfère être franc, que de donner de faux espoirs .

Enfin, j'aimerais ajouter que personne ne peut s'improviser piscinier. Il faut faire confiance aux entreprises de renommée. Le Groupement des Entreprises Générales de Construction de Piscines aide le consommateur à cet égard et l'oriente pour faire le bon choix. ●

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

Tout sur la construction et la rénovation

www.buildyourhome.be

Voulez-vous être l'un des 16.000 entrepreneurs fiables sur cette nouvelle plateforme pour les candidats à la construction?

Surfez sur www.confederationconstruction.be et affiliez-vous!

BUILD YOUR HOME

Powered by Confédération Construction

Le renouveau de T.PALM

Créé il y a plus de cinquante ans, T.PALM est devenu aujourd'hui un pilier de la construction de maisons passives et basse énergie en Belgique. Fort de cet ancrage local, l'entreprise fait principalement appel à sa propre main d'œuvre, dont elle assure la formation permanente. Ce savoir faire et cette stabilité dans le métier sont attestés par la constructionde plus de quinze mille maisons.

Au fil des années, T.PALM a su diversifier ses activités en développant son département Building, spécialisé dans la construction de grands ensembles résidentiels, industriels et tertiaires. Rencontre avec Paul Claes, nouveau CEO de l'entreprise depuis mai dernier.

Le secteur résidentiel est actuellement en pleine (r)évolution énergétique et environnementale. Comment T.PALM participe-t-elle à ce défi ?

Chez T.PALM, nous intégrons réellement les souhaits des clients. Le terme « clé sur porte » a une connotation assez galvaudée. Nous accompagnons les clients, comme une sorte de *provider-fournisseur*. Nous intégrons la collectivité et les énergies renouvelables, tout en restant dans le budget du client. Les nouvelles mesures environnementales ont un coût. C'est important de donner aux clients des offres correctes et dans leurs moyens.

Les besoins en logements ont également fortement évolué au cours des dernières années ? Comment se logera le Belge de demain ?

Je vois que dans beaucoup de pays, les constructions se font sur la base de petites « cités », où des maisons de retraite, des écoles, des appartements, des maisons plus familiales, etc. sont intégrés. J'aime prendre l'exemple de Berlin, qui comporte une multitude de petites cités, avec chacune leur petite autonomie. Nous sommes beaucoup plus dans le partage de services. En Belgique, cela dépend des régions et des catégories d'âge. Les personnes plus âgées vont plus chercher ce genre de chose, pour avoir de la compagnie. Les terrains commencent à se faire de plus en plus rare, surtout en Flandre, donc les cités offrent beaucoup d'avantages par rapport à « l'isolement ». Nous voyons aussi que les villes font de plus en plus attention au trafic et cherchent à l'éviter. Il devient de plus en plus agréable à vivre en ville.

La pénurie de main d'œuvre qualifiée est-elle un problème également vécu chez T.Palm ? Comment s'organise la formation ?

Effectivement, nous sommes en pleine pénurie de main d'œuvre. Beaucoup de sociétés font le choix d'engager de la main d'œuvre étrangère, ce qui n'est pas le cas de T.PALM. Ce n'est pas dans notre politique. Nous

Paul Claes, CEO de T.PALM etThami Laraki, Administrateur délégué de T.PALM

organisons des formations en interne. Nous travaillons avec de la sous-traitance lorsque nous ne pouvons pas offrir le service en interne, comme par exemple pour le poste électricité. L'objectif est d'éviter les frais fixes et de se montrer flexible.

Comment T.PALM a-t-elle géré la crise du coronavirus ?

Nous avons dû arrêter la production pendant quelques semaines. Nos sous traitants et fournisseurs étaient aussi à l'arrêt et ne pouvaient plus nous fournir. Nous avons repris partiellement fin avril, avec le matériel à notre disposition. Je pense que les effets du Covid 19 ne se révéleront réellement qu'en ce mois de juin. Cela va prendre du temps de voir les répercussions de la crise, nous devrons prendre du recul.

Dans ce type de situation, je pense qu'il faut toujours avoir un plan de secours. Comme le disait Phil McGraw, "*il ne faut pas attendre la crise pour élaborer un plan, mais l'anticiper.*"

Comment se passe votre intégration en tant que CEO ?

Très bien, j'ai pu exercer mon métier dans différentes sociétés je viens donc apporter mon expérience ici. Chaque société a besoin d'un type de manager différent, en fonction de la situation. Je suis au service de l'entreprise, je veux les aider dans notre chemin, je travaille main dans la main avec la direction et les gens déjà en place. Nous organisons des groupes de travail et je n'hésite pas à donner des responsabilités.

T.PALM dans cent ans, c'est…

L'avantage de T.PALM, c'est son nom, une réputation de qualité qu'il faut maintenir. Nous allons de plus en plus vers un service de *providers*. Les gens ont de moins en moins de temps, beaucoup travaillent et quand ils veulent construire, ils ont besoin d'un partenaire de confiance. Nous voulons être ce type de partenaire pour nos clients, tout en les accompagnant du début à la fin du projet. ●

INSCRIVEZ-VOUS
GRATUITEMENT SUR
WWW.TECHNI-MAT.EU
AVEC LE CODE CI-DESSUS

CST2620

TECHNI-MAT
SALON PROFESSIONNEL
DES INFRASTRUCTURES
ET DU GROS OEUVRE

KORTRIJK XPO
7 & 8 OCTOBRE 2020

ORGANISED BY
InfraTech
MATEXPO

InfraTech et Matexpo, deux salons leaders aux Pays-Bas et en Belgique dans le domaine de la construction et des infrastructures, organisent les **7 et 8 octobre 2020** le nouveau salon professionnel Techni-mat.

Techni-Mat est destiné à tous les acteurs spécialisés dans les **infrastructures et le gros oeuvre**. Ce nouveau salon sur les techniques et les matériaux est le lieu de **rassemblement des connaissances et du savoir-faire** pour l'ensemble du secteur.

www.techni-mat.eu

Techni-Mat @technimat @TechniMatBE

Putman : un passage de flambeau réussi

L'entreprise Putman vient de fêter ses septante ans d'existence : un moment important dans son évolution qui coïncide avec un passage de flambeau générationnel. Michael Putman en est ainsi devenu son Administrateur délégué le 20 novembre dernier.

Née en 1949, la société électrotechnique et mécanique Putman, s'est développée initialement dans la réalisation d'installations électriques et électromécaniques de plus en plus sophistiquées destinées aux marchés publics et privés. Elle occupe une place prédominante sur le marché et emploie plus de 450 personnes dans trois secteurs d'activités répartis en treize départements spécifiques. Des équipes expérimentées directement impliquées et intéressées à chaque étape de la réalisation assurent le suivi des projets. Aujourd'hui dirigée par Michael Putman, l'entreprise ne perd pas de vue sa ligne de conduite et son caractère familial, qui fait sa force depuis sa création.

Michael Putman, administrateur délégué de Putman

Putman à la croisée des chemins ou l'entreprise familiale de demain ?

L'entreprise Putman a toujours été une entreprise familiale. Peu parmi les grands acteurs de notre secteur peuvent se vanter d'être une entreprise familiale et cette tradition se perd chaque année. Comme nos concurrents, nous sommes confrontés à toute une série de défis/opportunités telle que la digitalisation, la compétitivité, la durabilité/l'environnement, la complexité juridique…

Être une entreprise familiale comporte de nombreux avantages tel qu'un sentiment de proximité et d'appartenance et une réaction rapide de la chaîne décisionnelle. Mais aussi des défis, comme des moyens financiers et matériels moins importants et des frais plus compliqués à gérer par rapport aux grandes entreprises appartenant à des grands groupes souvent internationaux.

Dans quelles activités Putman s'est-elle spécialisée ?

À la base, nous travaillons dans tout ce qui est électrotechnique et électromécanique pour le tertiaire (bâtiments de bureaux, hôpitaux, centre commerciaux…) et l'infrastructure (transports, la culture, ainsi que le traitement et le transport de l'eau), aussi bien pour des clients publics que privés. Au cours des dix dernières années, nous avons entamé une diversification de nos activités, qui nous a emmenée aux travaux ferroviaires pour la partie signalisation et voirie. Nous construisons également des tableaux électriques sur mesure en support à nos activités historiques et pour des clients externes au groupe et avons commencé une activité en HVAC depuis 2014 afin de pouvoir offrir à nos clients un seul intervenant en termes de techniques spéciales pour la réalisation de leurs projets.

Le théâtre et les salles de spectacles, un métier insoupçonné ?

C'est en effet un secteur particulier et à haute technicité. Nous nous chargeons de la scénographie avec des partenaires de confiance triés sur le volet. A la différence de nos autres activités, il y a une plus grande partie de conceptualisation et surtout de production des différentes machines

en interne, car chaque projet est différent et réalisé sur mesure en fonction des particularités techniques de la salle de spectacle, du théâtre ou du studio. C'est donc un secteur très complexe avec peu d'acteurs sur le marché belge capable d'assumer des projets de taille conséquente. Ce sont vraiment des projets différents.

Quelles sont vos attentes vis-à-vis de votre organisation professionnelle ? La FEGC ? Et plus généralement de la Confédération Construction ?

Nous souhaitons tout simplement que ces organisations fassent valoir les intérêts du secteur et nous représentent vis-à-vis des différents partenaires politiques et sociaux. Nous voyons également en ces organisations une source d'information. Par exemple, la Confédération Construction nous a envoyé plusieurs newsletters pendant la crise du coronavirus et cela était très instructif. En deux mots donc, être informés et voir nos intérêts représentés.

Putman à l'international, également une success-story ?

Nous avons été amenés à l'international, et particulièrement en Afrique par l'un de nos partenaires, sur différents projets en Belgique. Nous sommes présents en Afrique et au Viêtnam et y avons constaté qu'il y'a de beaux et de grands projets à réaliser. Il faut savoir que là-bas, on part de la base et beaucoup de nos activités, particulièrement en infrastructure peuvent être exportables à l'étranger. Depuis quatre ou cinq ans, nous avons des activités soutenues, plus particulièrement en Afrique. La culture du travail y est bien entendu différente et nous devons nous adapter afin de satisfaire nos clients, tout en maintenant notre force, qui est notre expérience et un travail de qualité.

La crise du coronavirus a-t-elle impacté votre entreprise ?

Comme tout le monde, nous avons été frappés par la crise du Coronavirus. Cela a tellement été soudain. Nous avons été contraints de fermer beaucoup de nos chantiers. Nous avons cherché à naviguer à travers les différentes sources d'informations, des procédures à suivre pour les règles de sécurité. Nous sommes maintenant début mai et l'idée est de reprendre le travail de manière efficace, en maintenant en priorité la sécurité de nos collaborateurs et de nos clients.

Vices apparents et responsabilité décennale

Dans les éditions précédentes de ce magazine, nous avons déjà abordé les principes de l'assurance (obligatoire) de la responsabilité décennale de l'entrepreneur (décembre 2019) ainsi que de la responsabilité civile des professions intellectuelles dans le secteur de la construction (mars 2020). Nous avions alors évoqué un certain nombre de curiosités auxquelles seuls des juges spécialisés pouvaient trouver une solution.

Il va de soi que tout conflit ne doit pas se terminer par une procédure judiciaire au cours de laquelle les parties impliquées s'affrontent jusqu'à ce que l'une d'entre elles jette l'éponge ou perde. Souvent, les frais pour entamer une procédure judiciaire sont trop élevés ou, et c'est généralement le cas, il n'y a pas assez d'arguments pour justifier le recours à une telle procédure.

En cas de conflit, il est donc conseillé que tout particulier ou toute entreprise consulte d'abord un avocat ou un juriste spécialisé afin d'évaluer les chances de succès et l'utilité d'une procédure (éventuelle). Pour vous convaincre de la valeur ajoutée d'une telle approche, nous examinons avec vous, étape par étape, l'un des nombreux cas qui a pu être résolu de cette manière.

Etape 1 : Description des faits

La réception provisoire d'un projet, consistant en un certain nombre d'appartements et de maisons (parties communes et privatives), a eu lieu en 2019. La réception définitive du projet était prévue pour l'automne 2020, ce qui signifie que le projet se situe actuellement dans la période de garantie (la période entre la réception provisoire et la réception définitive).

Pendant la période de garantie (et non pas au moment de la réception provisoire), l'un des propriétaires privés a pris l'initiative de faire établir un rapport par un expert technique.

L'expert a constaté de nombreux vices apparents et cachés, qui n'ont jamais été mentionnés lors de la réception

provisoire. En outre, l'expert notifie aussi dans son rapport que le bâtiment lui-même présente plusieurs vices qui pourraient compromettre la responsabilité décennale de l'entrepreneur.

Le rapport est remis à l'entrepreneur, accompagné de 'l'exigence' de remédier immédiatement aux vices de stabilité, d'étanchéité et de solidité invoqués. L'expert se contente de pointer l'entrepreneur du doigt et affirme que ce dernier, dans le cadre de la législation sur la responsabilité décennale, est *contractuellement* tenu d'effectuer ces réparations dans les plus brefs délais (et bien sûr à ses frais).

Confronté au rapport et aux exigences excessives de l'expert, l'entrepreneur fronce aussitôt les sourcils. Il se demande (1) s'il est tenu de réparer les vices apparents pendant la période de garantie lorsqu'ils ne lui ont pas été signalés au moment de la réception provisoire. En outre, il se pose (2) de sérieuses questions quant aux conclusions et à la menace de l'expert, car il est presque certain qu'il n'y a aucun vice qui puisse compromettre la stabilité, la solidité ou l'étanchéité du bâtiment.

Etape 2 : Mise en vigueur des règles générales

Qu'en est-il des vices apparents détectés après la réception provisoire ?

Lors de l'évaluation juridique des défauts d'une construction, une distinction est faite dans la pratique entre les vices apparents, les vices (initialement) cachés et les défauts graves. Les défauts graves sont couverts par la responsabilité décennale de l'entrepreneur et de l'architecte.

Les vices apparents sont généralement des défauts dans l'exécution d'un ouvrage de construction qui, lors d'un examen normal, ne devraient pas échapper à l'attention. Par exemple, la nuisance sonore dans des appartements causée par l'ascenseur est un vice apparent, tout comme la non-rectitude de certaines sections de mur.

Il découle de ce qui précède que les défauts mineurs apparents au moment de la réception provisoire sont couverts. **Les défauts mineurs (apparents) qui apparaissent après, mais avant la réception définitive, sont donc couverts par la réception provisoire si les travaux ont été acceptés sans réserve.**

Dans le contexte de la responsabilité décennale de l'entrepreneur, l'acheteur peut-il exiger que le bâtiment soit modifié d'une manière spécifique ?

Afin de pouvoir formuler une réponse concluante à cette question, il faut d'abord faire la distinction entre la période de garantie de dix ans de principe (pour les vices cachés) véniels) d'une part et la période de procédure de dix ans pour les défauts graves qui affectent (ou pourraient affecter) la stabilité d'un ouvrage de construction d'autre part.

Sauf disposition contractuelle contraire, un professionnel de la construction est responsable des vices véniels ou cachés pendant une période de dix ans, à condition qu'ils lui aient été signalés dans un délai raisonnable. Cette période de garantie peut être limitée contractuellement, par exemple en utilisant la clause ci-dessous :

Pendant une période de deux ans après la réception provisoire, l'entrepreneur est responsable des vices véniels cachés non couverts par les articles 1792 et 2270 du Code civil. Sous peine de déchéance de la responsabilité de l'entrepreneur, le défaut doit être dénoncé par le client dans un délai de 2 mois à compter de sa constatation ou du jour où le défaut aurait dû être constaté.

Toute action en justice pour ce motif n'est recevable que si elle est engagée dans un délai d'un an à compter du jour où le maître d'ouvrage a eu ou aurait dû avoir connaissance du défaut. Toutefois, ce délai est suspendu pendant la période de négociations sérieuses en vue de trouver une solution au problème.

La responsabilité pour les défauts graves (qui peuvent compromettre la stabilité d'un bâtiment) ne peut pas, contrairement à la période de garantie susmentionnée, être limitée contractuellement. Elle est d'ordre public, ce qui implique qu'il ne sera en aucun cas possible d'y déroger d'un commun accord.

Si un défaut est constaté (qu'il s'agisse d'un défaut mineur, caché ou grave), le juge, en cas de litige, devra vérifier si ce défaut est dû à une faute de l'entrepreneur, de l'architecte ou d'un autre professionnel de la construction. Si le défaut est dû à une faute de l'entrepreneur (ce qui peut être établi par un expert juridique), il devra payer les coûts de rectification du défaut par un tiers, ou rembourser l'acheteur pour la perte de valeur. Les coûts qu'il doit rembourser ou la moins-value qu'il doit payer dépendront de l'avis de l'expert.

L'entrepreneur concerné est également libre de remédier au défaut à ses frais, mais sans accepter que ce défaut lui soit imputable. Dans de nombreux cas, cette solution est préférable, car une telle "concession" peut être considérée comme un geste commercial sans que l'entrepreneur reconnaisse qu'il soit responsable du défaut.

Dans le cadre de la procédure judiciaire, un entrepreneur pourrait en principe être contraint (sous peine, par exemple, d'une pénalité par jour de retard) de réaliser les rectifications nécessaires. Toutefois, dans la majorité des cas, l'acheteur privé n'est généralement plus disposé à collaborer avec cet entrepreneur, étant donné qu'il ne lui fait plus confiance

En dehors de la procédure juridique, un entrepreneur peut toujours proposer de son plein gré d'effectuer les ajustements (à condition, par exemple, de payer un coût supplémentaire), mais il ne peut évidemment pas être physiquement contraint de le faire.

Etape 3 : Conclusion

Compte tenu des données et hypothèses énoncées dans cet article, on peut formuler les réponses suivantes aux questions de l'entrepreneur :

1. **Les défauts apparents sont couverts par la réception provisoire**, à condition que les travaux aient été acceptées sans réserve. Cette acceptation peut être consignée dans le procès-verbal de la réception provisoire ou elle peut être présumée dans le cas où l'acheteur occupe le bien.

2. **L'entrepreneur est tenu de délivrer un ouvrage de construction sans défauts**. Cela signifie qu'en principe, l'entrepreneur est obligé de réparer les défauts, mais il ne peut pas être 'physiquement' obligé de le faire.

Dans ce dernier cas, l'acheteur peut s'adresser au tribunal où il peut, par le biais d'une procédure judiciaire, inciter l'entrepreneur à remplir ses obligations. Si ce dernier refuse d'effectuer lui-même les travaux ou les réparations, il peut être condamné à payer les coûts de réparation des vices constatés. Généralement, le montant de ces coûts (et leur répartition éventuelle entre les différents professionnels de la construction) est déterminé par un expert judiciaire.

Cette étude de cas est un exemple type de cas pratique qui, moyennant quelques concessions mutuelles, peut être parfaitement résolu sans l'intervention d'un tribunal ou d'un arbitre/médiateur. En effet, les parties concernées reçoivent une réponse satisfaisante à leurs questions (juridiques) qui leur permet d'évaluer les chances de succès, la durée et les coûts d'une éventuelle procédure. ●

Des élus heureux à Grand Bigard

Le 20 février dernier avait lieu à Grand Bigard la rencontre de la FEMA-FEPROMA, la Fédération des Négociants en Matériaux de construction et les Producteurs de Matériaux de Construction, qui a rassemblé de grands acteurs de la construction. En fin de soirée, un vote a été organisé pour élire les négociants et les producteurs qui se sont le plus démarqués lors de l'année écoulée. Une vrai reconnaissance pour les heureux lauréats.

Pour l'élection des producteurs, membres de FEPROMA, le vainqueur est la firme EBEMA, située à Zutendaal dans la province de Limbourg.

Sonja Kuypers – CEO Ebema (sur la gauche, tenant le micro)

Pour l'élection des négociants francophones, membres de la FEMA, deux vainqueurs, les firmes GOBERT à Ghlin et Gedimat THIEBAUT à Tournai dans le Hainaut.

Hubert Gobert - Directeur Gobert (au micro)

Pour l'élection des négociants néerlandophones, membres de la FEMA, le vainqueur est la firme Gedimat Hendrickx, située à Bekkevoort dans la province du Brabant Flamand.

Steven Hendrickx – Manager Gedimat Hendrickx (à gauche)

Hervé Thiébaut – Administrateur Gédimat Thiebaut (au micro)

Face à la crise, Franki s'est adaptée

L'entreprise Franki est une bien connue tant dans le bâtiment que dans les travaux de génie civil. Prônant la qualité de ses travaux en tant que culture d'entreprise, Franki possède des équipes performantes et impliquées. Pour Philippe Beaujean, Directeur Général, Franki veut être reconnue non seulement pour ce que qu'elle construit, mais surtout pour la manière avec laquelle elle réalise ses ouvrages. Il nous revient sur les dernières semaines difficiles qu'il a vécu durant la crise.

Philippe Beaujean, Directeur Général chez Franki

Franki a-t-elle dû arrêter tous ses chantiers durant la crise ?

Franki fait partie du groupe Willemen, qui a été l'un des premiers groupes à arrêter ses activités le 20 mars vu les circonstances. Étant donné la proximité dans nos métiers, nous avons décidé d'arrêter tous nos chantiers. Nous avons tout redémarré lors de la semaine du 4 mai, même si certains chantiers avaient déjà repris progressivement. Nous avions des demandes de la part de nos sous-traitants, donc nous devions trouver des solutions pour certains chantiers où l'on envoyait une personne ou deux. La plus grande difficulté a été de rassurer les ouvriers. Début mai, nous estimions que 60 % des ouvriers dans tout le secteur de la construction étaient prêt à recommencer, mais la crainte perdure.

Avez-vous été confrontés à des problèmes de livraison de matériaux de construction ? De béton ?

Étant donné que nous avons ralenti drastiquement nos activités, nous n'avons pas connu de problèmes de livraison. Cependant, si nous avions continué nos travaux, nous aurions eu des problèmes. Certains de nos fournisseurs de béton nous avaient prévenu qu'ils arrêtaient leurs activités, nous aurions donc eu des soucis d'approvisionnement. Il y avait également une incertitude de la part des fournitures venant de l'étranger, nous ne pouvions envoyer nos transporteurs, sachant qu'il y avait un risque qu'ils restent bloqués à l'étranger. C'était vraiment une situation compliquée et nous avons préféré arrêter.

Vos clients publics sont-ils sensibles aux difficultés que vous traversez ? Et le privé ?

Au niveau du public, c'est difficile de répondre tant c'est ambigu. D'un côté, nous avons des réponses à nos demandes et certains comprennent. De l'autre, il y a une grosse demande pour laquelle nous sommes obligés de nous déplacer. Certains maîtres d'ouvrages se disent travailler dans un secteur essentiel et dans ce cas, nous devons opérer aux travaux. Ce qui est frustrant, c'est que nous n'avons aucune surveillance dans ce genre de cas.

Au niveau du privé, j'ai été agréablement surpris, les clients ont compris la situation. Ils ne nous en tiennent pas rigueur et étant donné que ce sont également des professionnels, ils sont également confrontés à des problèmes dus au coronavirus. Nous sommes toujours dans l'expectative, nous ne savons pas quand nous pourrons rattraper nos délais.

Quelles mesures sanitaires Franki a-t-elle prises pour respecter au mieux la distanciation sociale sur chantier ?

La distanciation sociale est la règle la plus importante chez nous. Le port du masque nous permet effectivement de nous rapprocher, mais nous tenons à maintenir la distanciation sociale. Nous avons instauré une *Task Force*, de neuf personnes, au sein de l'entreprise, afin de réfléchir aux moyens à mettre en place pour respecter les règles d'hygiène. Je suis très fier de ce groupe, qui a trouvé énormément de solutions aux nombreuses contraintes de la situation actuelle. Nous avons obéi à toutes les mesures d'hygiène, comme pour le transport, où nous n'avions pas plus de deux personnes par véhicule, avec le port du masque obligatoire. L'ensemble du personnel devait aussi respecter ces règles, même dans les bureaux où tout a été mis en place pour garder un maximum d'écart entre les travailleurs.

Sur chantier, le port du masque est obligatoire, mais on sent que les ouvriers n'ont pas l'habitude. Cela les gêne dans leur travail. C'est pourquoi la distanciation sociale est demandée pour pouvoir souffler de temps en temps en retirant très brièvement le masque.

Votre activité a-t-elle été lourdement impactée les dernières semaines ? Comment se passe la reprise ?

Effectivement, nos activités ont été lourdement impactées. Nous avons perdu 100 % de notre chiffre d'affaire entre mi-mars et fin avril, ce qui pourrait amener à de gros problèmes. Bien sûr, nous ne paierons pas certaines charges, mais nous avons des frais généraux et des charges fixes qui existent et qui sont conséquentes. Nous payons également un million pour les salaires. C'est une situation très difficile.

Pour la reprise, nous avons donc recommencé progressivement à partir de mi-avril. Néanmoins, on sent la difficulté de la reprise, la crainte est toujours là. J'espère être à 90 % de mon effectif d'ici la fin mai. Plus on travaille sur les chantiers, plus on prend des risques, donc il faudra du temps. Je pense que la crainte sera toujours là tant que nous n'aurons pas de vaccin.

Franki envisage-t-elle de poursuivre des chantiers durant les vacances d'été pour rattraper le temps perdu ?

Ça serait problématique de perdre un nouveau mois de travail. On réfléchit aux aspects légaux et on cherche des solutions pour l'organisation des congés de l'année prochaine. En tout cas, c'est une réflexion nationale qui doit avoir lieu, Franki ne prendra pas de décision seule. Beaucoup de questions sont engendrées par cette proposition. Qui gardera les enfants des travailleurs ?

Je pense qu'une bonne solution serait de récompenser les gens qui veulent venir travailler et de ne pas pénaliser ceux qui veulent garder leurs congés. Pourquoi ne pas pouvoir payer le travailleur qui ne prend pas ses vacances en net et non en brut ? Il faut motiver les ouvriers, nous avons tous perdu du pouvoir d'achat et cette solution serait bénéfique pour tout le monde. ●

Des trains plus ponctuels grâce à une caténaire sans givre

En tant que société technologique internationale riche de près de cent ans d'expérience, Strukton Rail nv contribue à la construction d'un réseau ferroviaire sûr, durable et à l'épreuve du temps. Maintenir la caténaire exempte de givre d'une nouvelle manière innovante en fait partie. L'hiver dernier, un train detravaux a été utilisé pour la première fois, qui, tout en roulant et en utilisant unecaméra laser, a pulvérisé un produit spécial sur la caténaire pour éviter que le givre ne s'y accroche.

Kris Mertens, Sales Manager bij Strukton Rail nv.

Le principal objectif de Strukton est de rendre le système ferroviaire attrayant, sûr et fiable grâce à des solutions innovantes dans le domaine de l'infrastructure ferroviaire, des véhicules ferroviaires et des systèmes de mobilité et d'information. Forte de nombreuses années de connaissance et d'expérience, l'entreprise se classe parmi les principaux acteurs du secteur ferroviaire national et international. Outre son expertise dans le domaine de la maintenance, l'entreprise investit aussi beaucoup dans les développements technologiques.

L'entreprise a ses racines aux Pays-Bas, mais ses activités s'étendent bien au-delà des frontières nationales. La Belgique, le Danemark, la Suède et l'Italie font désormais partie de son marché domestique et Strukton a déjà jeté des bases solides en Australie et en Amérique.

Problèmes hivernaux

En plein printemps, on n'y pense plus vraiment, mais pendant l'hiver, divers phénomènes peuvent perturber la circulation des trains. L'un des problèmes est la formation de givre sur la caténaire, ce que nous voyons souvent les matins d'hiver. Les conséquences sont tantôt limitées, tantôt importantes pour les trains. Lorsque le givre s'accumule sur la caténaire, le pantographe sur le toit du train ne peut pas entrer en contact avec celle-ci, ce qui peut entraîner l'arrêt de certains trains. Les trains qui s'arrêtent engendrent une réaction en chaîne qui peut avoir de graves répercussions sur tous les autres circulant sur la même ligne et compromettre ainsi leur ponctualité. Selon les chiffres de l'année dernière, nous avons été confrontés 33 fois à ce problème en 2019, ce qui a entraîné environ 80 heures de retards cumulés.

Afin de limiter les désagréments, Infrabel - en concertation avec la SNCB - a commencé à utiliser des trains équipés d'un pantographe plus puissant en fin de nuit. Ce dernier est constitué d'acier et non de carbone, de sorte qu'il peut être utilisé pour racler le givre de la caténaire. Une solution efficace, mais qui ne peut être utilisée constamment, en raison de l'usure accélérée des caténaires.

D'autres gestionnaires ferroviaires font par exemple circuler des trains ou des trams vides la nuit pour éviter la formation d'une couche de givre. Une autre méthode consiste à pulvériser un liquide sur la caténaire pour empêcher toute formation de glace. L'inconvénient des liquides existants est que leur efficacité n'est que très limitée. Cette solution est donc très exigeante en main-d'œuvre et très coûteuse. Il existe également des solutions où la caténaire est chauffée, mais cela aussi est une solution inutilement coûteuse car, dans notre pays, nous ne sommes pas confrontés chaque jour à la formation de givre sur la caténaire.

Strukton introduit 'IceGuard'

"*Strukton s'est attaqué à ce problème grâce à un nouveau concept*", explique Kris Mertens, directeur des ventes de Strukton Rail s.a. "*IceGuard" est un système automatisé et breveté qui applique un liquide sur la caténaire et peut ainsi prévenir très efficacement les problèmes causés par la formation de glace. Le liquide agit jusqu'à 45 jours, ce qui signifie que deux à trois traitements par hiver sont suffisants. En outre, le produit est biodégradable. Après 28 jours, 95 % des composants sont naturellement dégradés. Afin de pouvoir appliquer le liquide sur la caténaire, une "unité de pulvérisation" innovante a été conçue, permettant de traiter environ trente kilomètres de caténaire par heure.*"

Sans contact avec la caténaire

L'hiver dernier, Infrabel a décidé de tester pour la première fois cette nouvelle méthode à grande échelle dans la pratique. Un train de travaux - composé de deux locomotives avec un wagon plat entre les deux - a pulvérisé le mélange d'huiles minérales et végétales sur la caténaire. Un pantographe avec une buse de pulvérisation était monté sur le wagon plat. L'emplacement exact de la caténaire est déterminé par une caméra laser pour que l'unité de pulvérisation puisse suivre la caténaire sans contact. On ne touche donc pas la caténaire. Ainsi, le produit était pulvérisé une fois par mois sur les caténaires, ce qui empêchait la glace de s'y fixer. Au départ, le train a été principalement mis en service sur les parties du réseau ferroviaire entre Namur et Arlon qui sont particulièrement sensibles à ce problème.

"*Il faut environ compter un litre de produit par kilomètre.*", explique Monsieur Mertens. "*L'hiver dernier, plusieurs caténaires ont été traitées de cette manière, toujours avec le résultat positif escompté. Les chemins de fer italiens utilisent également ce produit depuis plusieurs années avec des résultats positifs.*"

Optimalisation

Strukton compte encore développer davantage "IceGuard" et a effectué divers tests qui ont abouti à la version actuelle. Cependant, le produit est perfectionné constamment.

"*Par exemple, en faisant en sorte que le produit puisse être pulvérisé sur des caténaires sous tension. S'il n'est plus nécessaire de couper l'électricité - ce qui est encore le cas pour l'instant - cela permettra de gagner beaucoup de temps et de traiter plus de kilomètres de caténaires en moins de temps. En outre, l'objectif est d'atteindre une vitesse de travail de quatre-vingts kilomètres par heure au lieu des trente kilomètres actuels.*", raconte Kris Mertens. ●

Les centrales de production et de ferraillage poursuivent leur travail...

Les centrales de ferraillage à béton façonnent et posent les ronds à béton de nos constructions en béton. Rassemblé au sein de sa fédération Cobesta, le secteur connaît de nombreux défis dans la situation actuelle. Rencontre avec Pierre Henri Lesens, Responsable Ferraillage et Préfabrication chez CIT Blaton, et Frans Tilborghs Administrateur délégué de Frangema Staal.

CIT Blaton plonge ses racines dans une expérience de plus de 150 ans marquée par une volonté constante d'allier qualité et innovation. Tournée vers l'avenir, l'entreprise se veut moderne et ne cache pas son souhait de bâtir des relations clients solides. Malgré la crise du coronavirus, CIT Blaton se veut optimiste et est prêt à faire des sacrifices pour combler les retards qu'ont pu prendre les chantiers. C'est avec passion que Pierre Henri Lesens nous a ouvert les portes de l'entreprise.

Frangema Staal est une entreprise familiale qui réalise depuis 30 ans des armatures à béton pour divers projets de construction.

Au fil des ans, les machines ont été élargies et renouvelées, nous nous efforçons de raccourcir les délais de livraison afin que les clients obtiennent plus rapidement les armatures à béton sur leurs sites. Grâce à la préfabrication de différentes pièces, nous pouvons également optimiser les temps de traitement.

Pierre-Henri Lesens, Responsable Ferraillage et Préfabrication chez CIT Blaton

Le ferraillage des structures en béton : un métier technique en pleine évolution ?

Pierre-Henri Lesens (CIT Blaton) : En effet, le ferraillage est une grande partie de la construction. Étant donné que le secteur de la construction connaît une évolution constante, le ferraillage doit également suivre cette évolution. La qualité et les normes des aciers doivent évoluer, au même titre que le béton.

Frans Tilborghs (Frangema Staal) : Au cours des dix dernières années, le secteur des armatures à béton a évolué de manière très significative. La numérisation est omniprésente, et nous aussi, nous prenons le train en marche. Le processus de production est constamment amélioré et innové. L'objectif est de produire le plus possible dans un délai aussi court que possible, afin de garantir des délais de livraison courts. Non seulement les machines deviennent plus rapides et meilleures, mais nous nous concentrons également sur l'automatisation de toute l'usine de pliage. Pensez au contrôle des machines, à la lecture des codes-barres, au retour d'information sur la production, à une planification plus efficace de la production, etc.

Le système BENOR est applicable à l'ensemble de la chaîne de production et de distribution du secteur des fers à béton. Est-ce un gage de qualité supplémentaire ?

P. H. Lesens : Je pense pertinemment que la marque BENOR est un gage de qualité incontestable. C'est un label de qualité par rapport aux fers à béton, cela offre un avantage.

Nos centrales de ferraillage sont contrôlées régulièrement et cela assure une qualité primaire de l'acier, dont son origine est certifiée BENOR. La qualité de notre façonnage est également contrôlée. Tout cela ne peut être qu'un gage de qualité.

F. Tilborghs : Sans aucun doute. Le label BENOR assure un contrôle de qualité à chaque étape de la chaîne de production et de distribution. Tous les produits sont certifiés BENOR, de la soudure à la découpe et du pliage à l'entreposage. De cette manière, l'utilisateur final a une garantie de qualité sans avoir à encore effectuer lui-même tous les tests et essais.

La crise du coronavirus a-t-elle lourdement impacté le secteur ? Pensez-vous pouvoir rattraper les semaines perdues ?

P.-H. Lesens : Nous avons été directement impactés par la crise, car nous avons totalement stoppé nos activités à partir du 18 mars et ce jusqu'au 17 avril. C'est à cette date que nous avons repris partiellement le travail, mais les séries de mesures de sécurité, de distanciation sociale, étaient très contraignantes pour nous. Nos activités ont repris à 70 % lors de la semaine du 27 avril et à 100 % la semaine du 4 mai.

De notre côté, nous n'avons pas vraiment pris de retard, car les chantiers étaient à l'arrêt aussi. Nous garantissons désormais un délai de livraison sur chantier et nous le respecterons. Afin que le retard des chantiers puisse être rattrapé, la grande piste serait de raccourcir les congés d'été, mais rien n'est fait pour l'instant. Nous attentons des informations afin de pouvoir nous organiser et garantir la production.

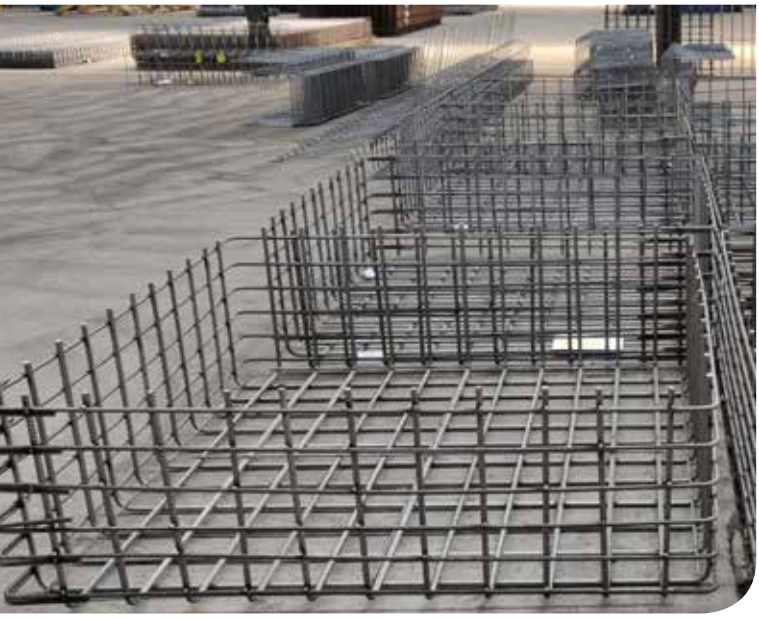
F. Tilborghs : La crise coronavirus a évidemment eu un impact sur les entreprises de transformation des barres d'armature. Comme nous dépendons des entreprises de construction pour fournir nos armatures à béton, Frangema Staal a fonctionné à une capacité minimale absolue pendant quelques semaines. De nombreux chantiers sont au point mort ou n'ont pas encore complètement redémarré, ce qui entraîne des retards de livraison. En conséquence, nous avons dû stocker une quantité raisonnable de matériel provenant de chantiers qui avaient déjà été commandés, mais qui n'ont finalement pas été autorisés à continuer. Heureusement, nous disposions de suffisamment d'espace pour stocker le matériel. En attendant, la liste des contractants toujours en *lock-down* commence sérieusement à se raccourcir.

Il sera difficile de rattraper le retard accumulé, car les entrepreneurs ne peuvent pas travailler soudainement deux fois plus vite. Il est plus probable que ce retard s'étale sur toute l'année. La possibilité que le secteur de la construction continue à travailler pendant le congé de la construction n'est certainement pas inexistante. Dans ce cas, nous devrons également examiner si nous allons exceptionnellement poursuivre notre production pendant cette période. Afin de rattraper ce retard, nous devrons en tout cas établir un bon calendrier pour que nos clients obtiennent les armatures à béton dont ils ont besoin au moment voulu.

La programmation et la coordination des chantiers du point de vue de la livraison posent elles parfois des difficultés avec les entrepreneurs ?

P.-H. Lesens : Effectivement, le secteur est de plus en plus lié à des plannings serrés et plusieurs difficultés peuvent apparaître.

Tout d'abord en ce qui concerne les bureaux d'étude ; qui dit étude, dit chantier qui prend un peu plus son temps, on reçoit les informations tardivement et on se retrouve dans l'urgence. Il est alors nécessaire de livrer l'acier rapidement.



Ensuite, comme je l'ai dit, les chantiers ont de plus en plus des plannings serrés et cela ne laisse pas place à une quelconque marge d'erreur. Si quelque chose ne fonctionne pas sur le chantier, qu'une défaillance apparaît, nous prenons du retard et les livraisons sont retardées. Pour les chantiers en centre ville par exemple, ce n'est pas possible de stocker les marchandises, donc nous sommes dépendants des plannings.

F. Tilborghs : Il y a peu ou pas de problèmes sur les chantiers pour décharger les armatures à béton. Actuellement, les armatures à béton préfabriquées sont principalement demandées parce que cette technique est la meilleure façon de respecter les mesures de distanciation sociale.

Les mesures prises contre le coronavirus ne sont pas un obstacle. Seul un chauffeur est présent pour livrer le matériel sur le chantier, il informe par téléphone de sa présence et n'a pas besoin de faire signer le bon de livraison pour ainsi limiter les contacts. Nous pouvons donc facilement respecter la distanciation sociale d'un mètre et demi. Cette distanciation peut également être facilement maintenue dans l'atelier, qui fait 23 000 m². Il y a également des gels hydroalcoolique près des machines et aux postes de travail.

Les plans de ferraillage sont-ils standardisés ? La numérisation via l'approche BIM est-elle bénéfique ?

P.-H. Lesens : Ni les plans, ni les bordereaux ne sont standardisés à l'heure actuelle, ce que je trouve personnellement très important. Nous sommes en pleine conversation au sein de Cobesta pour standardiser tout ça, mais cela n'a pas encore abouti. C'est très compliqué de mettre tout le monde d'accord. Il faut le consentement des bureaux d'études, des contrôles… Je pense que cela serait quelque de chose de positif, aussi bien pour les centrales, les bureaux d'études et les entrepreneurs. Je pense que le système BIM va aider à formaliser tout ça. Nous sommes de plus en plus confrontés à ce système, qui n'est pas encore utilisé dans la majorité des chantiers. J'ai apprécié les fois où j'ai été confronté à ce système, tout est bien calculé et étudié à l'avance.

F. Tilborghs : Malheureusement, il n'existe actuellement aucune normalisation pour les plans de ferraillage et les tableaux de pliage. Avec les possibilités technologiques, cela devrait certainement être quelque chose qui pourra être réalisé à l'avenir. Chaque usine de pliage travaille avec un système informatique avec lequel il est parfaitement possible de lire un tableau de pliage standardisé ou un plan de ferraillage. Ce serait bien si cela pouvait être réalisé, car cela rendrait le processus de production encore plus efficace.

Cobesta est également un grand partisan de la normalisation et étudie les possibilités de la mettre en place. Je ne sais pas exactement comment cela sera traité avec le système BIM, mais il me semble évident qu'ils utiliseront une norme standardisée pour cela. ●

Après une excellente année 2019, le secteur des piscines s'attend à nouveau à une explosion des commandes

Covid-19 ou non, de plus en plus de Belges font installer une piscine dans leur jardin ou choisissent une piscine d'intérieur. Au cours des 3,5 premiers mois de cette année, les constructeurs de piscines ont enregistré une hausse de 21 % de leurs carnets de commandes et cela après une hausse record de 27 % des ventes en 2019. Le secteur ne sait pourtant pas s'il pourra faire face à ce nouvel afflux de commandes.

« *Les circuits logistiques d'Espagne, de France et d'Italie ont été très durement touchés par la crise, or nombre de produits (carrelage, entretien, etc.) proviennent de ces pays* », explique Patrice Dresse, Directeur général du Groupement des Entreprises Générales de Construction de Piscines. « *Le secteur continue à travailler car il peut respecter les mesures de distanciation sociale mais les fournisseurs sont sous pression. Les clients devront être un peu plus patients cette année.* »

Au cours des 3,5 premiers mois de l'année, les constructeurs de piscines ont enregistré une hausse de 21 % de leurs carnets de commandes. Selon le Groupement des Entreprises Générales de « Construction de Piscines », qui fait partie de la Confédération Construction, il s'agit là d'une évolution remarquable, puisque ces dernières années aussi, la construction de piscines privées a augmentée de façon systématique et régulière.

Année	Nombre de nouvelles piscines privées via des entreprises de construction
2015	2050
2016	2150
2017	2150
2018	2400
2019	3050
2020 (extrapolation)	3690

Tous les signaux sont au vert du point de vue des acheteurs : c'est un investissement rentable (une piscine = une plus value pour la maison), on prévoit une météo ensoleillée, les taux d'intérêts sont bas, le prix des piscines s'est démocratisé, l'entretien est automatisé et l'installation est rapide. « *Même la crise du coronavirus semble avoir un impact positif pour le secteur, qui avait connu pourtant une année 2019 déjà faste (+ 27 %). Si les mois de mars et d'avril ont connu une diminution des contrats de ventes, les prises de contact via Internet ont explosé. Les belges savent qu'ils ne pourront probablement pas partir en vacances cette année… voire pour certains même l'année prochaine. De plus, en dehors de cette période de Covid-19, la tendance est clairement à profiter de son jardin entre amis et en famille et à passer des vacances de rêves dans son espace vert !* »

L'organisation sectorielle constate également qu'au cours de ces trois dernières années, les rénovations de piscines privées ont doublé. Chaque année, quelque 600 d'entre elles bénéficient d'une cure de jouvence. Si certaines piscines ont, par exemple, déjà 30 ans, elles n'en sont pas pour autant devenues inutilisables. Elles ont simplement besoin d'être rénovées, ce qui est parfaitement faisable.

En ce qui concerne l'installation de nouvelles piscines, les piscines à coque décollent (47 % des ventes), suivies par les piscines en béton (40 % des ventes). Les étangs naturels de nage ne représentent que 2,5 % du marché mais ils sont en progression. 88 % des piscines extérieures se situent dans un budget entre 50 000 et 80 000 euros. 7 % en-dessous, 5 % au-dessus. ●

Une vie autonome dans un environnement de soutien

Fin d'année dernière, la première pierre de la première 'Toontjeshuis' a été symboliquement posée à Boom. Elle s'inscrit dans le cadre d'un projet plus vaste qui vise à créer un foyer durable pour les adultes handicapés qui, en Flandre, doivent souvent attendre longtemps afin de bénéficier des soins et du soutien nécessaires. Le nom du projet a été inspiré par Toon, un jeune homme dynamique de dix-sept ans qui, en raison de son handicap, ne pourra jamais vivre de manière totalement autonome. C'est le fils de Joost Callens, PDG de l'entreprise de construction Durabrik. L'ambition de M. Callens a abouti au lancement d'un projet ambitieux et de grande envergure.

TOONTJESHUIS

"*L'histoire a commencé en 2015*", explique Bert Niclaes, qui a quitté son poste de directeur financier chez Durabrik pour se consacrer entièrement à la Toontjeshuis. Il s'en occupe au moins deux jours par semaine. "*J'ai moi-même un frère handicapé et Joost a un fils avec un handicap. Sous l'impulsion du secteur des soins, nous avons alors eu l'idée de créer un lieu où les personnes handicapées pourraient vivre de manière autonome, mais aussi en communauté. L'idée de base et le point de départ étaient les suivants : comment peuvent-ils jouir d'une qualité de vie optimale même lorsque nous ne serons plus là.*"

Maximum quinze personnes par bâtiment

En effet, les longues listes d'attente pour obtenir une place dans un logement adapté constituent un problème majeur. Rien qu'en Flandre, pas moins de quatorze mille personnes avec un handicap attendent des soins et un soutien appropriés. Mais tôt ou tard, il arrive un moment où les personnes handicapées seront amenées à se débrouiller sans leurs parents. Comment pourront-ils continuer à vivre de manière aussi autonome que possible ? C'est précisément à ce besoin que la Toontjeshuis souhaite répondre.

"*Notre groupe cible est constitué de personnes qui, en vivant en communauté, peuvent rendre les soins et la location de leur propre studio abordables. Pour y parvenir, deux sociétés coopératives à finalité sociale ont été créées. Les bâtiments sont financés au moyen du 'Fonds à impact social Toontjeshuis'. D'autre part, la coopérative 'Toontjeshuizen' regroupe diverses organisations de soins en Flandre afin de permettre un développement durable et de garantir un soutien à long terme. Concrètement, les résidents vivent de manière autonome mais dans un environnement de soutien. Ils disposent chacun d'un studio assez spacieux d'une quarantaine de mètres carrés et nous visons un maximum de quinze personnes par bâtiment. Le handicap et les besoins spécifiques des résidents peuvent parfois évoluer plus rapidement que prévu, c'est pourquoi l'adaptabilité et la flexibilité sont des mots clés. Une modulabilité maximale est donc utilisée dans la construction, car outre l'évolution de l'handicap, il y a aussi, bien sûr, la possibilité d'accueillir plus tard de nouveaux résidents ayant éventuellement des exigences et des besoins différents.*", explique Bert Niclaes.

Toon en Joost Callens, CEO de Durabrik et fondateur de "Toontjehuis"

Le soutien sans condescendance

A quoi ressemble une journée dans la vie des habitants des Toontjeshuizen et comment sont-ils aidés/soutenus concrètement? La Toontjeshuis coopère avec des

Bert Niclaes

organisations locales pour le soutien et les soins aux résidents. Elles les soutiennent au mieux dans leur vie quotidienne sans les traiter avec condescendance. Des années d'expérience sont mises à profit pour encadrer les résidents dans leurs activités quotidiennes et leurs loisirs, tout en laissant beaucoup de place à l'indépendance. Ils sont assistés par un hôte qui joue aussi le rôle de coordinateur et qui est responsable de la gestion quotidienne de la maison, de l'organisation, de la coordination du soutien, de l'intégration dans le quartier et de la coordination entre les différents parties concernées.

Défis et solutions

La longue et riche expérience de M. Niclaes dans le secteur de la construction a été très utile dans le cadre de ce projet, aussi bien sur le plan technique que dans bien d'autres domaines. Son savoir-faire lui a aussi permis de faire face aux divers défis auxquels il a été confronté lors de la réalisation du projet.

Toontjeshuis in Boom

"Les défis techniques ne sont bien sûr qu'un seul aspect d'un ensemble beaucoup plus vaste et plus complexe. Il faut tenir compte de l'expérience des partenaires de soin, faire en sorte que le bâtiment soit circulaire et axé sur l'avenir, que la construction reste abordable, que tous les intervenants soient sur la même longueur d'onde, etc. Certaines choses semblent simples mais ne le sont pas. La mise à disposition de places de parking adaptées est déjà un défi, mais aussi, par exemple, l'installation de compteurs électriques. Au lieu d'un compteur qui distribue tout, d'autres équipements doivent parfois être installés lorsque certains résidents ont droit au tarif social. Les défis se succèdent, mais nous cherchons une solution adaptée à chaque problème."

L'avenir

"Fin d'année dernière, nous avons posé la première pierre du premier Toontjeshuis à Boom, où quatorze personnes pourront habiter en communauté et dans la mesure du possible, aussi de manière autonome", explique M. Niclaes. *"Les premiers habitants pourront emménager au début de l'année 2022, mais l'objectif est de construire des Toontjeshuizen à différents endroits en Flandre pour permettre à un maximum de personnes handicapées de vivre de manière autonome au cœur de leur environnement familier. Dans une première phase, nous visons dix sites, soit un total de cent cinquante adultes handicapés. Ce projet est prévu sur une durée de cinq ans, après quoi nous l'évaluerons et l'étendrons éventuellement. Cependant, c'est un travail de longue haleine de créer un ensemble solidaire où un groupe de personnes puisse partager une maison pour le reste de leur vie. Un parcours jalonné d'essais et d'erreurs, de compromis, de concertation avec les habitants, etc."*

La participation au projet

"Toontjeshuis construit exclusivement pour plusieurs personnes qui, par le simple fait de se regrouper, peuvent trouver une réponse à un logement abordable avec un soutien suffisant. La démarche peut venir d'un parent qui veut construire quelque chose pour son enfant, mais les autorités locales veulent aussi créer un impact et s'adressent parfois à nous", conclut M. Niclaes. *"Bien sûr, nous recherchons nous-mêmes de manière proactive un environnement accueillant, car l'un des piliers d'une Toontjeshuis est précisément de relier les gens dans cette recherche. Une méthode de travail a été mise au point pour réunir les bonnes personnes, car nous pensons qu'il est important que les gens aient la possibilité de choisir avec qui ils vivent et donc aussi avec qui ils réalisent le projet.."*

Les personnes intéressées peuvent trouver toutes les informations nécessaires et les coordonnées sur le site web www.toontjeshuis.be. ●

La sécurité au travail : faisons bloc !

safety
my priority

Confédération Construction
Construction, énergie & environnement

Participez sur safetymypriority.be