

ENTREPRISE GÉNÉRALE & GROS OEUVRE

Table Ronde
Alliance
Patrimoine-
Emploi 2.0

Le noeud
Oosterweel,
vitrine des techniques
de fondations complexes

Interview
Phaedra Van Keymolen,
députée fédérale et
bourgmestre de Haaltert



Group S | Your partner in HR

Un partenaire humain pour les entreprises et les indépendants à la recherche de solutions et du support RH efficaces.



Besoin d'aide pour gérer vos salaires ?

Group S, expert depuis plus de 80 ans, prend tout en charge : salaires, personnel et conseils sociojuridiques.



Envie d'un salaire flexible ?

Notre plan cafétéria permet à vos collaborateurs d'adapter une partie de leur rémunération, sans coût supplémentaire pour vous.



Des plannings à gérer ?

Simplifiez la gestion des horaires et du payroll grâce à nos outils de planification



Un collaborateur RH absent ?

Nos consultants RH, sont disponibles pour renforcer votre équipe.



Vous recrutez ?

Avec Group S Select, on prend en charge tout le processus, de A à Z.



Besoin de former vos équipes ?

Découvrez nos formations disponibles via l'Academy.



Vous êtes indépendant ?

Nous vous accompagnons dès le départ grâce à notre Guichet d'entreprises et notre Caisse d'assurances sociales.

EDITO



Il n'y a plus d'argent !

COLOPHON

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

Avenue des Arts 20
1000 Bruxelles
Tél. : 02 511 65 95
TVA : BE 407 590 931
www.fegc.be
info@faba.be

Parution / Tirage
4x par an / 2250 exemplaires

Rédaction
Patrice Dresse
Jasmien Felix
Kevin Gouyette
Perrine Verhoyen
Bart Derous
Fien De Fauw
Clara Lagae
Elliot Doms
Gaston Wittamer

Avec la collaboration de :

Rédaction et traduction
Équipe de la FEGC
Palindroom

Mise en page
Hans Van Grinderbeek

Cette conclusion vaut pour la plupart des administrations publiques de notre pays. Alain Verheulpen, directeur général de la SLRB, a ainsi déclaré au journal que 300 logements sociaux allaient être vendus et qu'aucun nouveau chantier ne serait lancé. La Région bruxelloise n'est donc plus en mesure de répondre au besoin fondamental des Bruxellois, à savoir leur fournir un logement.

Concrètement, cela signifie qu'il y aura beaucoup moins, voire plus du tout, d'appels d'offres publics pour la construction de logements sociaux à Bruxelles. Ce n'est pas seulement une mauvaise nouvelle pour les entrepreneurs, mais cela va également accroître la pression sur le marché privé. Le fait est que le logement abor-

dable devient peu à peu une utopie, à moins que nous, entrepreneurs, ne parvenions, en faisant preuve de créativité, à développer un nouveau modèle de financement pour la construction de logements sociaux. Ce qui prouve une fois de plus que le métier d'entrepreneur est en pleine évolution. Ce sont les entreprises qui, grâce à l'innovation, sauront s'adapter à cette tendance, qui se renforceront et survivront.

C'est à nous, entrepreneurs, de sortir des sentiers battus et de proposer des solutions, en innovant, non seulement en matière de techniques de construction, mais aussi sur les plans social, organisationnel et financier. La mise en place d'alliances stratégiques avec d'autres partenaires peut constituer l'une des pistes à explorer.

Avec mes sentiments
confraternels

Eric Leskens
Président



UNE SÉCURITÉ QUI FAIT SES PREUVES : SUR LE LIEU DE TRAVAIL ET DANS LES CHIFFRES.

vdp.com

« Nous travaillons en étroite collaboration avec le conseiller en prévention, mais parlons aussi le langage du chef d'entreprise : celui de l'efficacité, du contrôle et des résultats mesurables. »

Les pertes financières sont rarement dues à une mauvaise intention, mais plutôt au fait que **les EPI ne sont pas portés, ont été commandés de manière incorrecte ou arrivent trop tard sur le chantier.**

Cela se traduit par :

- Des équipes mises à l'arrêt et des heures de travail perdues
- Des formalités administratives supplémentaires et des discussions internes
- Une pression sur le calendrier et des solutions d'urgence
- Le stockage de matériel qui n'est jamais utilisé
- Des Incidents et des accidents

Chaque organisation est confrontée à des défis différents.

C'est pourquoi nous examinons votre situation de plus près :

- Où se trouvent les possibilités d'optimisation ?
- Où peut-on gagner du temps, améliorer le contrôle ou assurer la continuité ?
- Que signifie concrètement notre approche, en chiffres, pour votre organisation ?

Vous souhaitez en savoir plus ? Commencez par un **bref bilan rapide et sans engagement** de votre politique en matière d'EPI. N'hésitez pas à nous contacter.

Return on Safety® La méthode Vandeputte :

Chaque organisation est différente. Ensemble, nous élaborons un modèle qui rend votre politique de sécurité gérable et mesurable.

Nos clients constatent trois effets évidents du principe du « Return on Safety » :

1. **Une réduction structurelle du coût total des EPI**
2. **Un gain de temps supplémentaire et un meilleur contrôle**
3. **Continuité sur le lieu de travail**

Vandeputte Safety Experts Flandre

Binnensteenweg 160
B - 2530 Boechout
T +32 (0)3 820 98 60
info@vdp.com

Vandeputte Safety Experts Wallonie

11 Rue d'Edimbourg
Zoning Charleroi - Airport I
B - 6040 Jumet
T +32 (0)71 25 87 25
info@vdp.com

Vandeputte Safety Experts Pays-Bas

Meulenspie 50
NL-4847 TK Teteringen
T +31 162 48 64 00
info.nederland@vdp.com

vandeputte
SAFETY EXPERTS

SOMMAIRE

14

Olivier Beguin, nouveau CEO
du groupe Thomas & Piron

J'ai été motivé par une combinaison assez naturelle entre une envie de me remettre en question et la force du projet Thomas & Piron. Après près de 20 ans chez Equilis, où j'ai eu la chance de contribuer à faire évoluer une start-up immobilière wallonne vers un acteur européen diversifié, j'étais arrivé à un moment où je souhaitais apprendre de nouvelles choses, découvrir d'autres métiers, un autre environnement et continuer à progresser autrement.

35

Voyage d'étude UETF en Laponie

Le voyage d'étude en Laponie, organisé par l'Union des Entrepreneurs de Travaux Ferroviaires début mars, a offert aux participants une combinaison exceptionnelle de paysages spectaculaires et d'expériences d'apprentissage approfondies dans un contexte arctique unique. Dès le départ, il est apparu clairement qu'il ne s'agissait pas d'un simple voyage de découverte : le programme était structuré autour de l'observation, de la compréhension et des échanges.

Une
publication
de

FÉDÉRATION DES
ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX
DE LA CONSTRUCTION
LA PASSION DE CONSTRUIRE !

développeurs
CONSTRUCTEURS

Fédération Belge
des Professionnels
de la Piscine et du Bien-Être

Union des Entrepreneurs
de Travaux Ferroviaires

Cobesta

Professionnels
Restauration
Patrimoine

construction
bois

CONSTRUCTION
INDUSTRIELLE

La Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction, l'Union des Entrepreneurs de Travaux Ferroviaires, le Groupement des Entrepreneurs Généraux de Construction Bois, la Fédération des Développeurs Constructeurs de Logements, le Groupement des Entrepreneurs de Construction Industrielle, La Fédération Belge des Professionnels de la Piscine et du Bien-être, Cobesta - Groupement pour les armatures pour béton, le Groupement des Professionnels de la Restauration de Patrimoine

Entrevue

- Phaedra Van Keymolén : Il faut redonner confiance dans le fait qu'il reste possible de construire et de se loger en Flandre 06
- L'initiative Wal'Crèches Les P'tits Soleils 10

Du côté de nos membres

- Normaliser la construction économe en énergie : GM Derde mise sur le confort et la performance 16
- Aerts Bouw : sécurité, polyvalence et confiance 18
- Picard Construct : construire ensemble, avec constance et ambition 20
- Le noeud Oosterweel, vitrine des techniques de fondations complexes 22
- Verhelst Group opte pour la certification : « Cela nous aide à nous améliorer de manière mesurable et stratégique. » 26

Du côté de nos partenaires

- 6 % ou 21 % : une différence qui peut faire basculer un projet 25
- Alliance Patrimoine-Emploi 2.0 : la restauration du patrimoine au cœur du débat sur le financement et l'avenir 28
- Sécurité ferroviaire : 10.000 travailleurs décrochent leur sésame pour intervenir sur les chantiers 30

Juridique

- Réduire les coûts causés par la guerre au Moyen-Orient ? C'est possible ! 32



Phaedra Van Keymolen :

Il faut redonner confiance dans le fait qu'il reste possible de construire et de se loger en Flandre

Le secteur de la construction est aujourd'hui confronté à un exercice d'équilibre particulièrement complexe. Les procédures de permis, la hausse des coûts de construction, les exigences énergétiques toujours plus strictes et la pression croissante sur le marché du logement constituent autant de défis majeurs, tant pour les maîtres d'ouvrage que pour les entrepreneurs. Dans le même temps, le besoin de nouveaux logements reste considérable et la demande de solutions d'habitat abordables et durables continue d'augmenter.

Pour cette édition d'Entreprise Générale & Gros Œuvre, nous avons rencontré Phaedra Van Keymolen, députée fédérale et bourgmestre de Haaltert. Forte de sa double expérience de responsable politique et de mandataire locale, elle partage sa vision des problématiques liées aux permis, à l'accessibilité du logement, au rôle du secteur de la construction et aux grands défis politiques des années à venir.

Dans cet entretien, elle plaide pour des procédures plus rapides et plus prévisibles, une politique d'aménagement du territoire réfléchie ainsi qu'une collaboration entre les autorités et le secteur fondée sur la confiance et le réalisme. « *Il ne s'agit pas de mettre plus de béton, mais de mieux habiter* », résume-t-elle.

Les procédures administratives et judiciaires liées aux permis sont souvent perçues comme un frein majeur aux projets de construction. Quel est, selon vous, leur impact concret sur le secteur aujourd'hui ?

Les chiffres parlent d'eux-mêmes. En 2019, nous délivrions encore en Flandre des permis pour près de 43.000 logements ; en 2024, nous n'en étions plus qu'à environ 32.000. Cela représente plus de dix mille logements par an qui ne voient tout simplement pas le jour. Pour le secteur de la construction, cela signifie des projets à l'arrêt, des investisseurs qui se retirent et des entrepreneurs incapables de planifier sereinement leurs activités.

Mais je tiens aussi à être honnête quant à la complexité du sujet. Les procédures de permis existent pour de bonnes raisons. Elles protègent les riverains, veillent à la qualité de l'aménagement du territoire et prennent en compte l'environnement ainsi que la mobilité. En tant que bourgmestre, je constate chaque semaine combien il est essentiel de trouver un équilibre entre espace bâti et qualité de vie. Un permis délivré trop rapidement ou sans contrôle suffisant peut provoquer des tensions dans un quartier pendant des décennies.

Le problème n'est donc pas le fait de contrôler les projets, mais bien la manière dont cela se déroule aujourd'hui : trop lentement, de façon trop imprévisible, avec trop de possibilités de retarder les procédures. N'oublions pas non plus que le secteur de la construction a dû faire face simultanément à des taux d'intérêt plus élevés, à la hausse du prix des matériaux et à des normes plus strictes. Les délais de permis constituent une part importante du problème, mais certainement pas la seule.

« Construire coûte plus cher, les permis n'avancent pas, et la demande continue d'augmenter. Il n'est donc pas étonnant que les prix grimpent. »

Où voyez-vous des possibilités de simplifier ou d'accélérer ces procédures, sans porter atteinte à la sécurité juridique ?

La solution ne réside pas dans une diminution des protections, mais dans de meilleures procédures. L'objectif me semble clair : un permis, y compris une éventuelle procédure de recours, devrait idéalement être traité dans un délai maximal de neuf mois.

J'ajoute immédiatement que la sécurité juridique ne fonctionne pas à sens unique. Le maître d'ouvrage a droit à une réponse rapide et prévisible, mais les riverains ont tout autant droit à une procédure équitable et à être entendus. Le défi consiste à concilier les deux, et non à opposer les uns aux autres.

Concrètement, cela suppose quatre axes d'action. Premièrement : des règles plus simples et plus claires. Non pas davantage de règles, mais de meilleures règles, laissant moins de place à l'interprétation et donc aux recours. Le ministre Jo Brouns a lancé cette analyse, et c'est une bonne chose. Deuxièmement : accélérer la digitalisation du processus de permis. Troisièmement : instaurer des délais contraignants pour les administrations elles-mêmes, car beaucoup de temps se perd également à ce niveau. Et quatrièmement : renforcer les capacités du Conseil du contentieux des permis.

Rapidité et sécurité juridique ne s'opposent pas, bien au contraire. C'est précisément la lenteur actuelle qui mine aujourd'hui cette sécurité juridique. Même les opposants à un projet restent trop longtemps dans l'incertitude.

Le marché du logement et de la location est sous forte pression. Quelles tensions observez-vous aujourd'hui en matière de prix et d'accessibilité ?

Les chiffres sont éloquentes. Huit jeunes Flamands sur dix ne peuvent aujourd'hui pas acheter un loge-

ment. L'âge moyen du premier achat se situe désormais entre 38 et 41 ans. Et ceux qui souhaitent acheter doivent disposer en moyenne de 96.000 euros d'apport personnel. Pour beaucoup de trentenaires, cela est tout simplement irréaliste.

Sur le marché locatif, la situation est tout aussi préoccupante. Le loyer moyen, tous types de logements confondus, approche aujourd'hui les 950 euros par mois, et pour une maison individuelle, il dépasse les 1.000 euros depuis 2020. La part des locataires privés est passée de 20,5 % en 2013 à 22,7 % en 2023. De plus en plus de personnes restent donc plus longtemps, voire toute leur vie, dans le marché locatif — non pas toujours par choix, mais souvent par nécessité.

Derrière ces chiffres se cache toutefois une réalité plus complexe qu'un simple manque d'offre. Les ménages se réduisent, davantage de personnes vivent seules, ce qui implique qu'il faut davantage de logements pour une même population. Les inégalités patrimoniales et les héritages jouent également un rôle. Ceux dont les parents peuvent aider accèdent plus facilement au marché ; les autres restent locataires. Il s'agit d'une problématique sociétale plus large qui ne peut pas être imputée uniquement au secteur.

Dans le même temps, nous observons une augmentation des expulsions, passées de 1.906 en 2022 à 2.254 en 2023. Derrière chaque chiffre se cache un drame familial, souvent provoqué par un accident de la vie : perte d'emploi, maladie, séparation. En tant que bourgmestre, cela me touche profondément. Le logement n'est pas un luxe ; c'est une base essentielle pour construire sa vie.

Selon vous, quelles sont les principales causes de cette hausse des prix et de l'accès limité au logement abordable ?

Du côté de la demande, entre 2013 et 2023, la Flandre a accueilli près

de 400.000 habitants supplémentaires, et la population continuera de croître. Par ailleurs, les ménages sont aujourd'hui plus petits qu'auparavant, ce qui accroît encore la demande de logements. Pendant des années, le contexte fiscal et monétaire — pensons notamment au bonus logement et aux taux d'intérêt historiquement bas — a également soutenu fortement le pouvoir d'achat et les prix de l'immobilier.

Du côté de l'offre, nous construisons moins. Non pas par manque d'ambition ou de savoir-faire, car nos entrepreneurs sont prêts. Mais le système joue contre eux : délais de permis trop longs, accumulation de réglementations, hausse du coût des matériaux, coûts de financement plus élevés et exigences accrues en matière de durabilité et de performance énergétique. Ces exigences sont légitimes en soi — nous ne pouvons plus construire comme il y a trente ans — mais si nous imposons tout simultanément, sans soutien suffisant, les coûts explosent. Et dans ce cas, le maître d'ouvrage renonce, ou le logement ne se réalise tout simplement pas.

Le résultat est une combinaison difficile : construire coûte plus cher, les permis n'avancent pas, et la demande continue d'augmenter. Il n'est donc pas étonnant que les prix grimpent. Ceux qui attribuent cela uniquement aux procédures, uniquement aux ambitions climatiques ou uniquement « au marché » ont une vision trop réductrice.

Le taux de TVA de 6 % pour la démolition-reconstruction a récemment été rendu permanent sous certaines conditions. Comment évaluez-vous cette mesure ?

J'évalue cette mesure positivement. La démolition-reconstruction peut constituer un levier important dans le cadre du « bouwshift » : remplacer des bâtiments vétustes et énergivores par des logements modernes et économes en énergie, situés dans des zones déjà bien desservies. Cela

s'inscrit pleinement dans la logique de densification et de recentrage urbain que nous défendons.

L'ancrage permanent du taux réduit de TVA apporte enfin la sécurité juridique dont les maîtres d'ouvrage et les investisseurs ont besoin. Auparavant, ce taux était prolongé temporairement à plusieurs reprises, avec de nouvelles conditions à chaque fois. Ces changements permanents de cap n'étaient pas tenables.

Mais je tiens aussi à être honnête quant aux nuances à apporter. La démolition n'est pas toujours le choix le plus durable. Les bâtiments existants contiennent une « énergie grise », c'est-à-dire l'énergie qui a été nécessaire pour les construire et qui est perdue lors de la démolition. Dans certains cas, une rénovation en profondeur constitue une meilleure option sur le plan écologique et social, surtout lorsque l'ancien bâtiment abritait des logements locatifs abordables. Nous devons donc veiller à ce que la démolition-reconstruction ne se fasse pas au détriment du segment du logement abordable dans nos villes et communes.

Pensez-vous que cette mesure suffise à stimuler l'offre de logements, ou faut-il prévoir d'autres adaptations ?

Une seule mesure, aussi bonne soit-elle, ne résoudra pas à elle seule toute la problématique du logement. Ceux qui prétendent le contraire ne racontent pas une histoire honnête. Que faut-il encore ? Tout d'abord, une véritable accélération des procédures de permis. Ensuite, une utilisation intelligente de l'espace : autoriser des hauteurs de construction plus importantes là où cela est possible et pertinent, réactiver les étages vides au-dessus des commerces, subdiviser de manière flexible de grands bâtiments en plusieurs unités de logement qualitatives. Aujourd'hui, dans les rues commerçantes, des étages restent inoccupés alors que des personnes cherchent un appartement. Il y a là un énorme potentiel encore trop peu exploité.

Troisièmement, une politique forte en faveur du marché locatif privé, avec des primes de rénovation ciblées

pour les petits propriétaires bailleurs et une extension du système de location conventionnée. Depuis son lancement en 2023, ce système n'a permis de créer que 216 logements. Le potentiel est bien plus important, mais il faut aussi oser regarder honnêtement pourquoi cela fonctionne encore insuffisamment aujourd'hui : trop complexe, trop peu connu et offrant trop peu de sécurité aux propriétaires.

Enfin, il faut réduire les obstacles pour les jeunes acquéreurs. L'une des propositions que nous avançons consiste à permettre aux personnes qui épargnent pour leur pension d'utiliser une partie de ce capital comme apport propre pour l'achat de leur première habitation. J'admets qu'une telle proposition soulève aussi des questions, car cet argent est avant tout destiné à la pension. Mais pour beaucoup de jeunes, la différence entre louer jusqu'à quarante ans ou pouvoir devenir propriétaire plus tôt change véritablement une vie. Cette proposition mérite au minimum un débat honnête.

Comment rendre à nouveau le logement financièrement accessible, tout en tenant compte des exigences actuelles en matière de durabilité et de performance énergétique ?

Le grand défi consiste à concilier deux objectifs : maintenir des coûts de construction abordables et rendre nos logements durables et économes en énergie. Ces deux objectifs sont légitimes et urgents. Je ne dirai pas que la transition climatique avance trop vite, car nous sommes plutôt en retard. Mais je dirai en revanche que nous ne pouvons pas demander aux citoyens d'assumer seuls toute la facture.



Le coût de la transition ne peut pas reposer uniquement sur le maître d'ouvrage ou le locataire.

Concrètement : des primes de rénovation ciblées pour ceux qui réalisent réellement des efforts, et en particulier pour les petits propriétaires bailleurs privés. Aujourd'hui, ils sont parfois montrés du doigt, alors qu'ils constituent une part essentielle de l'offre locative. Il s'agit souvent de personnes possédant un ou deux biens, acquis pour leur pension ou pour leurs enfants. Sans eux, pas de marché locatif. Mais nous attendons aussi d'eux qu'ils assument leur part : proposer des logements de qualité et économes en énergie, et non des logements insalubres. Cela fonctionne dans les deux sens.

Il faut également prévoir un calendrier réaliste et progressif pour les exigences énergétiques, avec une vision claire pour les investisseurs. On ne peut pas imposer toutes les normes en même temps sans offrir d'oxygène financier, ni sans que les gens sachent à quoi s'attendre en 2030 ou 2040.

Enfin, il faut un soutien fiscal pour ceux qui investissent dans leur propre logement ou dans des logements locatifs abordables. Que ce soit via une réduction des droits d'enregistrement, l'accès à l'épargne-pension ou une TVA réduite, l'objectif reste le même : diminuer les barrières à l'accès au logement.

Que pensez-vous d'un taux de TVA réduit à 6 % pour les nouvelles constructions ?

C'est pour moi une piste de réflexion qui mérite clairement d'être étudiée plus en profondeur, même si je ne veux pas dire aujourd'hui qu'elle devrait être appliquée immédiatement et sans conditions.

Le raisonnement paraît solide à première vue. Aujourd'hui, un maître d'ouvrage paie 21 % de TVA sur une nouvelle construction. Sur une habitation de 300.000 euros, cela représente rapidement plus de 50.000 euros de TVA. Pour un jeune couple qui peine déjà à réunir son apport personnel, cela constitue un obstacle considérable.

Mais il existe aussi des contre-arguments légitimes qu'il ne faut pas balayer sous le tapis. Premièrement, l'impact budgétaire : une réduction générale coûterait à l'État des centaines de millions, voire plusieurs milliards d'euros. Cet argent pourrait également être investi ailleurs. Deuxièmement, il existe un risque qu'une partie de cette réduction de TVA ne bénéficie pas à l'acheteur, mais soit absorbée par les marges du marché ou par une hausse du prix des terrains. Des études internationales montrent que cet effet est réel. Il faut être transparent à ce sujet.

C'est pourquoi nous sommes ouverts à cette idée, mais de préférence de manière ciblée et assortie de conditions, comme l'habitation propre et unique, une superficie maximale ou une mise en location via le système de location conventionnée. De cette manière, la mesure profiterait à ceux qui en ont réellement besoin et non à ceux qui en ont le moins besoin. Cette piste mérite un débat approfondi, chiffres et effets secondaires à l'appui.

Quel rôle attribuez-vous au secteur de la construction et quel soutien attendez-vous des pouvoirs publics ?

Le secteur de la construction a démontré ces dernières années sa capacité d'innovation : construction industrielle, préfabrication, construction circulaire, techniques de rénovation intelligentes... Nous avons absolument besoin de cette force d'innovation pour construire plus vite et plus durablement à un coût acceptable.

Mais le secteur doit également assumer certaines responsabilités. Une politique de prix transparente, une exécution de qualité, des conditions salariales et de travail équitables pour les travailleurs sur chantier, ainsi qu'un véritable effort pour lutter contre la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Les nombreuses entreprises sérieuses ne doivent pas être pénalisées pour le comportement d'une minorité moins rigoureuse, mais cette minorité mérite malgré tout une approche ferme. La confiance fonctionne dans les deux sens.

Ce que je demande surtout au secteur ? De venir s'asseoir à la table des discussions. Trop souvent, les politiques sont élaborées sans les personnes qui travaillent quotidiennement sur les chantiers. Le secteur possède une expertise que le monde politique n'a pas toujours : faisabilité, coûts, délais, solutions techniques. Cette expertise nous est indispensable.

De son côté, le secteur peut attendre trois choses des pouvoirs publics : premièrement, un cadre réglementaire stable. Pas une politique de balancier où tout change à chaque législature. Deuxièmement, des procédures plus rapides et plus prévisibles. Et troisièmement, des instruments fiscaux et financiers ciblés — primes à la rénovation, réductions de TVA ciblées, financement via la location conventionnée — afin de stimuler la construction là où c'est nécessaire.

Cela doit se faire ensemble, sinon cela ne fonctionnera pas.

Enfin, quels sont selon vous les principaux défis politiques pour le secteur de la construction dans les années à venir ?

Je vois cinq grands défis.

Le premier est la pression démographique et la réduction de la taille des ménages. La Flandre continuera à croître et nous aurons besoin de davantage de logements par habitant qu'auparavant. Cela implique de créer de nombreuses nouvelles unités de logement, privées et sociales, à l'achat comme à la location.

Le deuxième défi est celui de l'accessibilité financière. Nous devons rendre à nouveau la construction et le logement accessibles aux jeunes familles, aux personnes seules et à ceux qui sont aujourd'hui exclus du marché. Mais nous devons aussi reconnaître honnêtement que l'accessibilité est une problématique complexe, qui ne se résout pas uniquement par une augmentation de l'offre. La répartition des patrimoines, la culture de l'héritage et le cadre fiscal jouent également un rôle.



Le troisième défi concerne les permis. Sans procédures plus rapides, plus simples et plus prévisibles, l'offre de logements n'augmentera pas. Mais cela doit toujours se faire dans le respect des riverains et de la qualité de notre aménagement du territoire. La rapidité ne peut pas devenir synonyme de négligence.

Le quatrième défi est la transition climatique et spatiale. Le « *bouwshift* » nous oblige à utiliser intelligemment l'espace disponible. Densifier les centres, réactiver les bâtiments vacants, permettre de nouvelles formes d'habitat : voilà ce qui doit devenir la norme. Pas « *plus de béton* », mais « *mieux habiter* ».

Et enfin, peut-être le plus important : la dimension humaine. Derrière chaque permis, chaque chantier, chaque logement locatif, il y a une histoire. Une famille avec des rêves, un propriétaire avec des inquiétudes, un entrepreneur avec un planning, un voisin soucieux de son quartier. Une bonne politique du logement consiste à donner une place équitable à toutes ces réalités. Non pas opposer les uns aux autres, mais chercher des solutions ensemble. Si la politique devait poursuivre un seul objectif, ce serait celui-ci : redonner confiance dans le fait qu'il reste possible de construire et de se loger en Flandre. Pour tout le monde. ■



Des crèches de proximité pour soutenir l'emploi et les entreprises :



Pierre Portier



l'initiative Wal'Crèches Les P'tits Soleils

Face à la pénurie structurelle de places dans les crèches de Belgique, de nouvelles initiatives voient le jour pour apporter des solutions concrètes, à la croisée des enjeux sociétaux et économiques. Parmi elles, le modèle des « crèches de proximité » développé par la coopérative Wal'Crèches Les P'tits Soleils se distingue par son approche innovante, fondée sur une collaboration étroite entre acteurs publics et privés.

À l'origine de ce projet, Pierre Portier, président du groupe familial PREFER, actif dans la construction depuis quatre générations, et Michel Foucart, fondateur de Technord. Ensemble, ils ont souhaité répondre à un besoin croissant des entreprises et des travailleurs : mieux concilier vie professionnelle et vie familiale, tout en contribuant

à réduire la pénurie de places d'accueil pour les jeunes enfants.

Dans cet entretien, Pierre Portier revient sur la genèse du projet, son fonctionnement, ses ambitions et les opportunités qu'il représente, notamment pour les entreprises du secteur de la construction.

Pouvez-vous vous présenter et nous expliquer votre rôle au sein de Wal'Crèches ?

Je m'appelle Pierre Portier, j'ai 65 ans et je suis président du groupe familial PREFER, une entreprise de quatrième génération active dans le secteur de la construction. J'ai également été administrateur de AKT For Wallonia jusqu'en juin 2025.

Avec Michel Foucart, fondateur de Technord et fondateur de la crèche Les P'tits Soleils à Tournai, nous avons cofondé la coopérative Wal'Crèches Les P'tits Soleils,

ainsi que six ASBL « Wal'Crèche » qui abriteront chacune un nouveau milieu d'accueil de la petite enfance.

Aujourd'hui, j'assume la présidence du Conseil d'Administration de la coopérative. Mon rôle consiste à accompagner le développement stratégique du projet aux côtés de Michel Foucart, Françoise Jans (directrice générale), ainsi que son équipe pluridisciplinaire.

Le manque de places en crèche est un enjeu majeur en Belgique. Comment est née l'idée de développer un modèle de crèche d'entreprise ?

Avant tout, il est essentiel de préciser que nous ne développons pas des crèches d'entreprise, mais bien des crèches de proximité : accessibles à toutes et tous, agréées par l'Office de la Naissance et de l'Enfance (ONE) et subventionnées par la Fédération Wallonie-Bruxelles.

Au début des années 2000, quand je suis devenu administrateur chez AKT for Wallonia (ex UWE), j'ai participé à un groupe de travail avec d'autres patrons d'entreprises sur « *Comment fidéliser notre personnel ?* ».

Michel FOUCART (vice-président de l'UWE à l'époque) était de la partie. Le manque de places en crèche avait déjà été identifié comme un frein important à l'accès au travail. Dès 2010, Michel FOUCART et sa fille aînée Véronique ont imaginé la crèche idéale qu'ils ont construite et ouverte en 2016 à Tournai (Les P'tits Soleils). Afin d'équilibrer les comptes (toutes les crèches sont structurellement déficitaires de minimum 20%), ils ont imaginé le soutien des employeurs (tous, pas uniquement ceux du secteur marchand !) qui, ainsi, peuvent soulager le stress des membres de leur personnel « *heureux parents* » et permettre un retour rapide au travail.



Dans le cadre du plan Cigogne, nous portons 6 projets de crèches dont 5 sont actuellement en construction et ouvriront dès l'automne de cette année.

Pour réaliser ce projet, Michel et moi avons constitué fin 2023 une coopérative d'économie sociale dénommée « *Wal'Crèches Les P'tits Soleils* ». Actuellement, 60 coopérateurs nous ont rejoints (comprenant AKT, des banques, fondations, entreprises publiques et privées, personnes physiques).

Wal'Crèches Les P'tits Soleils veut contribuer à rendre la parentalité heureuse (au travail, en recherche de travail, en soin, en formation et en toutes situations dans lesquelles les parents souhaitent confier l'accueil de leurs jeunes enfants) et veut réduire la pénurie de place en crèches. Elle s'est donnée pour mission d'offrir des milieux d'accueil de qualité aux enfants de moins de 3 ans et surtout d'améliorer le modèle économique et de gestion actuel de toutes les crèches.

Nous voulons que notre action contribue à faire grandir les enfants d'aujourd'hui pour qu'ils deviennent les adultes épanouis de demain.

Quels besoins concrets des entreprises ou des travailleurs avez-vous identifiés à l'origine de ce projet ?

À l'origine du projet, plusieurs besoins concrets ont été identifiés, tant

tout en renforçant leur image d'employeur responsable et attractif. Le besoin d'une solution souple, simple à gérer et externalisée a également été clairement exprimé.

Du côté des travailleurs et bénéficiaires, le besoin majeur concernait la conciliation entre vie professionnelle et vie familiale. De nombreux parents rencontrent des difficultés d'accès à des solutions d'accueil adaptées à leurs horaires de travail, financièrement accessibles et situées à proximité de leur lieu de vie ou d'activité. Cette situation génère du stress, des absences contraintes et, dans certains cas, un ralentissement ou une interruption de parcours professionnel, particulièrement après un congé de maternité ou parental.

Le projet est donc né de la volonté d'apporter une réponse concrète à ces réalités, en proposant un accueil flexible, sécurisé et centré sur le bien-être de l'enfant, tout en soutenant les besoins organisationnels et humains des entreprises.

Pouvez-vous expliquer en quoi consiste précisément une « crèche de proximité » et ce qui la distingue d'une crèche classique ?

Notre projet de « *crèche de proximité* » est avant tout le fruit d'une volonté d'innovation sociale contribuant au bien-être au travail et à une meilleure conciliation entre vie familiale et vie professionnelle. Il s'appuie sur des méthodes et outils de management socio-économique visant à rapprocher la logique sociale et la logique économique au sein des organisations humaines.

Fruit d'une alliance « *public-privé* », notre coopérative est un centre d'excellence qui propose un modèle de crèches socialement valorisant et économiquement viable. Concrètement, chaque crèche est logée dans une ASBL distincte. Ainsi, nous motivons les organisations locales et publiques à combler le déficit structurel de ces nouvelles crèches. Nos crèches sont implantées près de lieux scolaires et basins d'emplois.



Par ailleurs, afin de gagner en efficacité, la coopérative mutualise un ensemble de tâches administratives, financières et organisationnelles. Cette approche permet aux directions des crèches de se concentrer pleinement sur leurs missions essentielles : l'accueil des enfants, l'accompagnement des parents et la gestion des équipes.

La coopérative a également pour mission d'interpeller les autorités publiques à tous les niveaux de pouvoir afin d'optimiser les mécanismes de financement et l'ensemble des postes de charges et de revenus liés au fonctionnement des crèches.

Contrairement aux modèles traditionnels, généralement uniquement publics ou privés, notre approche repose sur une gouvernance collaborative et une vision territoriale intégrée. Elle vise à créer un écosystème durable où entreprises, pouvoirs publics, familles et professionnels de la petite enfance travaillent ensemble autour d'un objectif commun : offrir un accueil de qualité, accessible et adapté aux réalités contemporaines.

Comment fonctionne concrètement ce type de structure pour une entreprise ou un groupe d'entreprises ?

Les initiatives de « crèches d'entreprises » fonctionnent très souvent exclusivement sur fonds propres ! Elles se situent alors dans un bâtiment propriété ou loué par l'entreprise, la clinique, la commune ... En tout état de cause, les pertes sont prises en charge par ces entités.

Les communes fonctionnent de la même manière en équilibrant les comptes par les recettes communales (subsidés, impôts et taxes). Les crèches « *communales* » sont en quelque sorte des « *crèches d'entreprises* ».

Le secteur de la construction fait face à une pénurie de main-d'œuvre. En quoi les crèches d'entreprise peuvent-elles constituer une solution concrète ?

Nos crèches de proximité sont une solution pour tous les parents, qu'ils soient travailleurs du secteur de la construction ou autre. Les employeurs du secteur gagnent également à ce que leurs employés-parents arrivent sereins au travail car leur bébé est accueilli dans un milieu de qualité.



En somme, plus il y a de crèches, plus de personnes pourront se former aux métiers en pénurie de la construction

Avez-vous déjà des exemples de collaborations avec des entreprises de construction ou des entrepreneurs généraux ?

Plusieurs entreprises du secteur ont déjà compris l'intérêt de la démarche et sont devenues coopérateurs et/ou sponsors de nos structures.

Par contre, le secteur de la construction pourrait bénéficier de commandes conséquentes si les autorités du pays décidaient de combler le manque de places en crèches de manière économiquement viable et durable.

Une crèche de 56 lits (comme la plupart des nôtres !) nouvellement construite génère un volume d'affaires de +/- 50.000 € par place et répond aux critères environnementaux.

En Fédération Wallonie-Bruxelles, il manque +/- 15.000 places pour atteindre 50% de couverture. C'est sans compter l'état de vétusté de bons nombres de crèches communales qu'il faut rénover ou reconstruire pour maintenir les places actuelles.

Pouvez-vous nous présenter un projet concret de crèche de proximité que vous avez développé ?

Nous pouvons notamment présenter notre crèche de proximité « pilote » de Tournai, qui constitue aujourd'hui notre modèle de référence tant sur le plan de l'accueil et de l'éveil des enfants que sur le plan architectural. Ce projet a permis la création de 56 places d'accueil ce qui correspond à une prise en charge mensuelle de près de 80 enfants. Il génère également l'emploi de 20 équivalents temps plein en plus d'apporter un soutien concret à environ 160 parents dans la conciliation entre vie familiale et vie professionnelle.

L'investissement global s'élève à près de 4 millions d'euros, dont 3 millions consacrés à la construction du bâtiment. Notre bilan socio-éco-



nomique met en évidence un retour estimé à 9.000 € par place créée et par an pour les autorités publiques, soit près de 500.000 € de retombées annuelles grâce à cette crèche.

Fort de cette expérience pilote, notre modèle est aujourd'hui en cours de déploiement avec la construction de quatre nouvelles crèches de 56 places en province de Liège, ainsi que l'aménagement d'une crèche supplémentaire de 42 places à Charleroi.

Comment voyez-vous évoluer ce modèle dans les prochaines années en Belgique ?

Lors de la confection de son mémorandum d'avant élection transmis à tous les partis politiques, AKT (ex UWR) avait défini 4 axes prioritaires sur lesquels travailler. Dans chacun des domaines, 4 actions concrètes ont été identifiées. Dans l'axe « emploi », une des actions concerne l'augmentation de places en crèche et la lutte contre la pénurie. Au travers de Wal'Crèches, c'est la volonté des employeurs de remettre en cause la situation actuelle et de chercher des solutions pour y remédier.

Nous pensons que notre modèle basé sur l'alliance « public-privé » peut être une solution pour viser cette amélioration.

Quel message souhaiteriez-vous adresser aux entrepreneurs généraux qui lisent notre magazine ?

Nous invitons les entrepreneurs à rejoindre Wal'Crèches Les P'tits Soleils en tant que coopérateurs, qu'ils souhaitent s'engager activement en devenant moteur de réflexion à toutes innovations ou simplement en soutenant le projet, ou comme mécènes.

Au-delà d'un engagement, c'est une opportunité concrète de co-construire, avec les coopérateurs actuels, des solutions durables qui répondent à un besoin essentiel de notre société tout en générant une activité locale porteuse de sens.

Investir dans l'accueil de la petite enfance en développant des crèches de proximité, ce n'est pas seulement répondre à un enjeu sociétal : c'est aussi renforcer le bon fonctionnement de nos organisations. Cela permet aux talents de s'épanouir, aux entreprises de mieux performer et contribue à créer un environnement économique et social plus équilibré, où chacun peut avancer avec confiance, reconnaissance et sentiment d'utilité. ■





Olivier Beguin, Nouveau CEO du groupe Thomas & Piron



Monsieur Beguin, vous rejoignez Thomas & Piron comme CEO après un parcours important dans l'immobilier et le développement de projets. Qu'est-ce qui vous a motivé à relever ce nouveau défi dans un groupe comme Thomas & Piron ?

J'ai été motivé par une combinaison assez naturelle entre une envie de me remettre en question et la force du projet Thomas & Piron. Après près de 20 ans chez Equilis, où j'ai eu la chance de contribuer à faire évoluer une start-up immobilière wallonne vers un acteur européen diversifié, j'étais arrivé à un moment où je souhaitais apprendre de nouvelles choses, découvrir d'autres métiers, un autre environnement et continuer à progresser autrement.

Le contact avec François Piron a été déterminant. Nous avons beaucoup échangé avant de décider d'unir nos parcours professionnels. Sa vision, sa personnalité et l'état d'esprit du Groupe m'ont immédiatement parlé.

Quelles expériences ou enseignements de votre parcours précédent vous seront particulièrement utiles dans cette nouvelle fonction ?

La diversité de mon parcours sera particulièrement utile dans cette nouvelle fonction. Mes premières années en consultance m'ont permis de travailler dans des environnements très variés, en Belgique comme à l'international, et de développer une capacité d'analyse, d'adaptation et de gestion de projets complexes.

De plus, mes 20 années chez Equilis ont été extrêmement formatrices. J'y ai accompagné la croissance d'une société devenue un acteur européen du développement immobilier, avec des enjeux de diversification, de gouvernance et de structuration. Cette expérience me sera précieuse pour accompagner les évolutions et les ambitions de Thomas & Piron.

Les crises successives ont été aussi de véritables accélérateurs d'apprentissage. Elles m'ont confirmé l'importance de l'agilité : savoir garder un cap clair tout en ajustant en permanence les décisions, en restant proche des équipes et des réalités du terrain.

Quelles ont été vos premières impressions en découvrant Thomas & Piron de l'intérieur, ses équipes et sa culture d'entreprise ?

Mes premières impressions sont très positives et surtout assez alignées

avec ce que j'imaginai. On ressent immédiatement l'ADN familial du groupe : même avec plus de 3.300 collaborateurs et une forte diversification des activités, on ressent une vraie proximité humaine, une accessibilité des équipes et une culture du terrain très forte.

Il existe un véritable attachement à l'entreprise, à ses projets et à ses valeurs. Cette capacité à garder un esprit entrepreneurial, tout en ayant atteint une taille importante, est assez rare.

Cette transition s'inscrit dans une volonté de continuité tout en ouvrant une nouvelle phase de développement. Comment s'organise concrètement la collaboration entre vous, François Piron et Edouard Herinckx ?

François et moi avons des profils très complémentaires : il apporte sa vision entrepreneuriale, sa connaissance historique du groupe et son intuition du terrain, tandis que j'apporte davantage une expérience de structuration, de gouvernance et d'accompagnement de la croissance et de la diversification.

Edouard Herinckx, quant à lui, poursuit son engagement au sein du

groupe en se concentrant sur l'aspect commercial et les activités de construction, les thématiques ESG, la sécurité ainsi que les relations de lobbying et institutionnelles.

La relation est très fluide, avec beaucoup d'échanges et une volonté commune : continuer à faire évoluer le groupe avec agilité, tout en restant fidèle à son ADN entrepreneurial et familial.

Selon vous, quels sont aujourd'hui les principaux atouts qui expliquent la position de Thomas & Piron sur le marché belge ?

Je pense que la force de Thomas & Piron repose d'abord sur sa diversification. Le groupe est aujourd'hui présent dans de nombreux métiers de la construction et de l'immobilier, ce qui lui permet d'être plus résilient et capable de s'adapter aux évolutions du marché.

Un autre atout majeur, c'est la capacité du groupe à rester proche de ses clients et du terrain, malgré sa taille. Cette culture entrepreneuriale, très ancrée dans l'ADN familial de l'entreprise, permet de garder de l'agilité, de la réactivité et une vraie capacité d'adaptation aux besoins du marché.

Enfin, il y a évidemment la qualité et l'engagement des équipes. Avec plus de 70 métiers et 3.300 collaborateurs, Thomas & Piron dispose d'un savoir-faire extrêmement large et intégré, qui constitue une vraie force dans un secteur devenu de plus en plus complexe.

Le secteur de la construction et de la promotion immobilière évolue rapidement, notamment sous l'effet des exigences environnementales, des coûts et des attentes sociétales. Quels sont, selon vous, les grands défis auxquels les entreprises du secteur devront faire face dans les prochaines années ?

Le premier grand défi sera clairement celui de l'accessibilité au logement. Aujourd'hui, les coûts de construction, les taux d'intérêt, les exigences réglementaires et environnementales rendent l'accès à la propriété de plus en plus difficile pour une partie de la

population. Il faudra donc continuer à innover pour proposer des logements plus accessibles, plus évolutifs et mieux adaptés aux nouvelles réalités de vie.

Le deuxième défi est celui des contraintes environnementales. Si les objectifs poursuivis sont légitimes et justifiés, leur mise en œuvre doit néanmoins tenir compte des réalités économiques auxquelles sont confrontés les ménages comme les entreprises.

En termes d'actualité, nous plaçons également comme tout le secteur de la construction pour un abaissement de la TVA sur le neuf !

Le secteur devra gagner en agilité dans un environnement devenu beaucoup plus imprévisible. Nous devons être capables de nous adapter rapidement aux évolutions économiques, réglementaires et sociétales, tout en faisant face à la pénurie de main-d'œuvre et à des procédures administratives qui restent souvent très lourdes, notamment en matière de permis. C'est cette capacité d'adaptation permanente qui fera la différence dans les années à venir.



Pouvez-vous évoquer un projet récent ou en cours qui illustre bien la vision ou le savoir-faire actuel de Thomas & Piron ?

Je pense notamment à plusieurs grands projets développés récemment par le groupe, qui illustrent bien à la fois notre diversification et notre capacité d'adaptation. Je pense par exemple aux projets menés pour des clients publics et privés comme la Sowaer – centre de tours de contrôle digitales des aéroports wallons.

Ce projet que Thomas & Piron ne se limite plus uniquement à la construction résidentielle traditionnelle, mais est aujourd'hui capable d'intervenir sur des projets complexes, en construction comme en rénovation, avec des expertises très variées : bâtiments, génie civil, infrastructures ou rénovation énergétique.

Pour conclure, quelle est votre ambition personnelle en tant que CEO pour Thomas & Piron dans les années à venir ?

Mes grands chantiers seront de renforcer les synergies entre les trois marques du Groupe (Galère, Sotraba et Thomas & Piron), de poursuivre une diversification cohérente et d'adapter continuellement nos métiers aux évolutions du marché et aux attentes des clients. Je souhaite aussi accompagner une organisation plus agile et innovante.

L'année 2025 a en effet été marquée par une réflexion stratégique majeure sur l'avenir du Groupe. Les différentes crises traversées, la hausse des taux d'intérêt ainsi que les évolutions du marché ont renforcé la volonté de faire évoluer le Groupe THOMAS & PIRON afin de répondre plus efficacement aux défis futurs.

Notre ambition pour 2030 est claire : renforcer la solidité du Groupe, son agilité, sa capacité d'innovation et sa diversification, tout en restant fidèles à son ADN familial, son orientation client et le sens des équipes. Le Groupe souhaite également renforcer les synergies et le partage d'expériences entre ses métiers et ses entités, au bénéfice des clients, des collaborateurs et des actionnaires. ■



Normaliser la construction économe en énergie : GM Derde mise sur le confort et la performance



Alors que la hausse des prix de l'énergie suscite à nouveau des inquiétudes chez de nombreux ménages, les habitations économes en énergie sont plus que jamais au cœur des préoccupations du secteur de la construction. Pour l'entreprise de construction GM Derde, basée à Wichelen, il ne s'agit toutefois pas d'une évolution récente, mais d'un choix assumé depuis des années et profondément ancré dans sa manière de travailler.

Au fil des décennies, cette entreprise familiale a développé une solide expertise dans la construction économe en énergie, avec une attention particulière portée au confort d'habitation, à la qualité de construction et à la cohérence technique.

Des travaux de toiture aux projets globaux

GM Derde a été fondée en 1991 par Geert Derde en tant qu'entreprise de couverture. Au fil des années, l'en-

treprise a évolué progressivement. L'extension vers les travaux de gros œuvre a posé les bases d'une activité de construction plus large.

En 2011, son fils Michiel a rejoint l'entreprise, où il s'est spécialisé dans les travaux de toiture. Peu après, Anton Derde a également intégré l'équipe. Grâce à sa formation de coordinateur énergétique et de testeur d'étanchéité à l'air, il a apporté une expertise technique supplémentaire. Aujourd'hui, il est notamment responsable de la coordination des sous-traitants et du suivi des phases de finition sur chantier.

Au fil du temps, GM Derde est devenue une entreprise capable de réaliser des projets complets, avec un accent clair sur les habitations économes en énergie et une attention poussée à l'enveloppe du bâtiment.

L'enveloppe du bâtiment comme point de départ

Une caractéristique essentielle de l'approche de GM Derde est que chaque projet part d'une enveloppe

performante. L'isolation, l'étanchéité à l'air et la limitation des ponts thermiques constituent la base de leur stratégie de construction.

« Les performances d'une habitation sont souvent réduites à un seul chiffre, comme le niveau E », explique Anton Derde. « Mais cela ne raconte pas toute l'histoire. Des éléments comme l'étanchéité à l'air et le souci du détail ont, en pratique, un impact important sur la consommation d'énergie et le confort, même s'ils pèsent moins dans les calculs. »

C'est pourquoi les projets intègrent systématiquement une isolation poussée et une exécution rigoureuse des raccords. Les systèmes de ventilation avec récupération de chaleur font partie intégrante du concept, garantissant une qualité d'air constante sans perte de chaleur.

Le choix des matériaux joue également un rôle. Le triple vitrage est utilisé par défaut : il offre non seulement de meilleures performances thermiques que le double vitrage à haut rendement, mais présente aussi des avantages acoustiques.

Le résultat est une habitation où la température et le confort restent stables, indépendamment des conditions extérieures.

Une attention particulière au confort d'été

Outre la protection contre le froid, une attention particulière est accordée à la prévention de la surchauffe. Cela passe notamment par l'utilisation de vitrages à contrôle solaire, de débords de toiture, de screens et par une orientation réfléchie des baies vitrées.

Si nécessaire, la pompe à chaleur peut également être utilisée pour le refroidissement. Cette approche intégrée permet de maintenir un climat intérieur agréable tout au long de l'année.

Expérience pratique et projets

L'approche de GM Derde se traduit par des projets concrets affichant de faibles performances énergétiques. En construction neuve, l'objectif est souvent d'atteindre un niveau E proche de zéro, voire inférieur.

C'est le cas de projets récents à Herdersem (Alost) et à Wichelen, où des niveaux E de respectivement -8 et -2 sont visés.

Ces projets se distinguent par une vision globale : ce n'est pas une seule technique qui détermine le résultat, mais la combinaison de plusieurs interventions parfaitement coordonnées.

L'expérience montre que cette approche se traduit non seulement par une consommation énergétique

réduite, mais aussi par un confort d'habitation nettement amélioré. Dans les habitations bien isolées, la température reste plus homogène, sans variations importantes entre les différentes pièces.

De petits détails, un grand impact

Un aspect marquant de la méthode de travail de GM Derde est l'attention portée aux détails. De nombreuses interventions restent invisibles pour l'utilisateur final, mais contribuent fortement aux performances globales du bâtiment.

Par exemple, des solutions spécifiques sont mises en œuvre pour éviter les ponts thermiques, comme des bandes isolantes derrière les seuils ou des raccords adaptés au niveau des fenêtres et des portes.

La pose des châssis suit également une méthode moins courante. Au lieu de fixations traditionnelles, les fenêtres sont installées dans des cadres en multiplex. Cette technique, plus répandue en Allemagne ou en Scandinavie, assure une connexion stable et étanche avec l'enveloppe isolante.

Selon l'entreprise, ces détails font souvent la différence avec les pratiques courantes, où ils reçoivent moins d'attention.

Des défis en matière de communication

L'accent mis sur la qualité technique comporte également des défis, notamment en termes de communication avec les maîtres d'ouvrage particuliers. Beaucoup des améliorations apportées ne sont pas visibles lors d'une première visite.

Les acheteurs se concentrent logiquement sur des aspects tels que l'emplacement, la distribution des espaces ou les finitions, tandis que des éléments comme l'étanchéité à l'air ou les détails de raccord sont plus difficiles à évaluer.

De plus, les différences de performance énergétique ne sont pas toujours bien perçues. L'écart entre une



habitation existante avec un label PEB B et une nouvelle construction très performante est pourtant significatif, même s'il peut sembler limité pour un particulier.

Investir dans la qualité

L'approche poussée de GM Derde implique un surcoût. Selon le projet, celui-ci peut atteindre 10.000 à 15.000 euros.

Cet investissement concerne principalement les matériaux, les détails techniques et les méthodes d'exécution qui améliorent les performances du bâtiment.

Selon l'entreprise, il s'agit d'un choix délibéré d'appliquer cette qualité de manière systématique, même si elle n'est pas immédiatement visible pour le client.

Une vision cohérente

Au fil de son évolution, GM Derde est restée fidèle à une vision claire : construire en accordant une attention particulière aux performances énergétiques, au confort et à la durabilité.

Si la construction économe en énergie était autrefois plutôt exceptionnelle, elle est aujourd'hui devenue un élément essentiel des pratiques du secteur. Des entreprises comme GM Derde démontrent qu'il ne s'agit pas uniquement de techniques, mais surtout d'une approche réfléchie et cohérente à tous les niveaux du processus de construction.

La combinaison de l'expérience, des connaissances techniques et du souci du détail constitue la base de logements non seulement économes en énergie, mais aussi conformes aux attentes actuelles en matière de confort d'habitation. ■



Du côté de nos membres



Aerts Bouw : sécurité, polyvalence et confiance

Après avoir acquis l'expérience nécessaire en tant que conducteur de chantier au sein d'autres entreprises, Yannick Aerts a réalisé en 2019 un rêve de longue date en fondant sa propre entreprise de construction. Sept ans plus tard, Aerts Bouw est devenue une PME polyvalente de 24 collaborateurs, qui s'impose sur les marchés résidentiel et industriel grâce à un profil spécifique et une solide réputation. Il est temps de faire plus ample connaissance avec cette entreprise prometteuse et son dirigeant ambitieux. « *Nos clients doivent avoir la certitude, jour et nuit, que tout est sous contrôle.* »

Aerts Bouw est une entreprise relativement jeune, mais elle a déjà parcouru un long chemin. Comment s'est-elle développée ces dernières années ?

J'ai commencé à l'époque avec deux travailleurs intérimaires. Au départ, nous nous concentrons sur la construction de maisons individuelles, et je travaillais moi-même chaque jour sur les chantiers. Très vite, nous avons élargi nos effectifs et visé plus haut, avec l'ambition de devenir un partenaire de confiance pour les entreprises pétrochimiques dans les ports d'Anvers, de Gand et de Terneuzen. Ces sociétés éprouvaient des difficultés à trouver des entrepreneurs pour des travaux de moindre envergure, et j'ai voulu combler cette lacune du marché.

C'est également ce qui nous a poussés à obtenir la certification VCA**, d'autant plus que la sécurité constitue une valeur fondamentale pour nous. Après à peine deux ans, nous avons obtenu cette certification, qui a ensuite évolué vers un certificat VCA-P

trois ans et demi plus tard. Cela nous a ouvert de nombreuses portes.

Le déménagement vers notre nouveau site à l'été 2024, un emplacement très visible le long de l'E34 à Saint-Gilles-Waes, au cœur de notre zone d'activité, nous a également donné un nouvel élan. Notre bâtiment attire fortement l'attention et contribue à accroître notre notoriété dans le secteur.

Dans quelle mesure votre entreprise a-t-elle grandi ces dernières années ? Combien de collaborateurs comptez-vous aujourd'hui ?

Nous sommes aujourd'hui 24 personnes au total, composées d'un noyau fixe et d'une structure flexible. Cette dernière est toutefois présente de manière quasi permanente. À mesure que nous avons diversifié nos activités, de nouveaux collaborateurs, équipes et spécialisations sont venus renforcer l'entreprise.

Nous employons désormais un ingénieur civil, ce qui nous permet de réaliser nous-mêmes des études

de stabilité. Nous avons également recruté un dessinateur BIM, une responsable administrative à temps plein ainsi qu'un chef de projet spécialisé dans les finitions. La petite entreprise d'autrefois est devenue une PME polyvalente qui propose aujourd'hui également des services d'ingénierie.

Dans quels secteurs êtes-vous principalement actifs ?

Globalement, Aerts Bouw se compose de deux divisions. D'une part, nous continuons à réaliser des projets résidentiels pour les particuliers. D'autre part, nous cherchons à développer des partenariats à long terme avec des clients B2B, en nous concentrant sur des projets spécifiques de construction neuve, de rénovation et d'extension dans la pétrochimie, l'industrie agroalimentaire, l'industrie lourde, etc.

Nous ne sommes donc certainement pas un constructeur industriel classique misant sur le volume, la standardisation et la répétitivité. Au contraire, nous sommes spécialisés dans l'exécution de petits et grands

« Nous sommes spécialisés dans les petits et grands travaux civils complexes à proximité d'installations en activité, où le respect du planning et surtout la sécurité sont essentiels »

travaux civils complexes à proximité d'installations en activité, où le respect du planning et surtout la sécurité sont essentiels.

Enfin, nous assurons également la gestion et la maintenance de bâtiments pour certains clients, dans le cadre de contrats-cadres. Et depuis peu, nous avons aussi commencé à répondre à des marchés publics.

Il apparaît que vous privilégiez résolument le long terme. Est-ce un pilier essentiel de votre philosophie d'entreprise ?

Absolument. Notre slogan, "*Construire pour les générations*", n'a pas été choisi par hasard. Il reflète non seulement notre volonté de réaliser des projets durables pendant des décennies, mais aussi notre ambition d'établir des collaborations intergénérationnelles avec nos clients.

Nous ne cherchons pas nécessairement à devenir le plus grand acteur du marché, mais plutôt à être un partenaire sur lequel nos clients peuvent compter tout au long du processus de construction. Ils doivent avoir la certitude, jour et nuit, que tout est sous contrôle. Avec le temps, cela crée une véritable relation de confiance, extrêmement précieuse à tous les niveaux.

En restant fidèles à cette philosophie, le reste suit naturellement. Lorsque nous construisons pour une entreprise, c'est toujours avec l'ambition d'y revenir plus tard pour de nouveaux projets.

Quels sont les projets récents dont vous êtes le plus fier, et pourquoi ?

Je citerais tout d'abord l'extension intérieure et extérieure d'une usine en exploitation. Nous avons démonté les façades latérales, créé un étage supplémentaire à l'intérieur du bâtiment et construit une extension. Comme le reste de l'usine continuait à fonctionner normalement, cela a représenté un défi de très haut niveau en matière de planification, de sécurisation des travaux et de communication avec le client.

Par ailleurs, pour un autre client fidèle, nous avons réalisé deux importantes fondations de réservoirs au cœur d'une zone opérationnelle. Ce type de projet nécessite une préparation extrêmement spécifique. Tout doit être discuté et coordonné avec précision afin de limiter au maximum les perturbations pour le client et de ne pas compromettre son activité.

Je suis également particulièrement fier du renouvellement de plusieurs contrats-cadres. C'est sans doute la preuve ultime de la confiance mutuelle. Pour ces entreprises, nous réalisons aussi bien des travaux civils que des prestations de facility management. C'est exactement ce que nous espérons lorsque nous avons entamé ces collaborations.

Quels sont aujourd'hui les principaux défis auxquels vous êtes confrontés ?

La situation géopolitique instable au Moyen-Orient crée actuellement une certaine incertitude sur le marché, notamment en raison de hausses soudaines des prix. Ce n'est jamais agréable de devoir les répercuter sur les clients, mais nous n'avons évidemment pas le choix.

Un autre défi consiste à trouver du personnel compétent et de qualité, qui partage nos valeurs. Jusqu'à présent, nous nous en sortons relativement bien grâce à notre structure familiale et à notre ambiance de travail agréable.

Enfin, il y a bien sûr les procédures de permis complexes, qui compliquent de nombreux projets. Nous continuons d'espérer des améliorations rapides à ce niveau.

Dans quelle mesure Aerts Bouw mise-t-elle sur la durabilité et l'innovation ?

Ce sont des axes stratégiques importants pour nous. Nous réalisons actuellement une habitation utilisant une brique de façade à empreinte carbone négative (Pirouet de Vandersanden, NDLR).

Pour nous, la durabilité ne se limite pas aux techniques et aux matériaux. Elle se traduit également dans nos choix à long terme et dans les relations que nous entretenons avec nos clients fidèles.

Grâce à une organisation optimale des chantiers, nous cherchons à réduire au maximum les risques de non-qualité et le nombre de déplacements. Chaque gain en matière de réduction des émissions de CO₂ est bon à prendre.

En ce qui concerne la digitalisation, nous sommes également à la pointe. Nous investissons fortement dans le BIM et je suis de près les évolutions liées à l'intelligence artificielle. Je suis convaincu que, comme les précédentes révolutions technologiques, elle offrira des opportunités très intéressantes, notamment sur le plan opérationnel. Ceux qui manquent le train risquent inévitablement d'être dépassés.

Comment voyez-vous l'avenir ? Où souhaitez-vous être dans cinq à dix ans ?

Notre ambition est de poursuivre une croissance maîtrisée, sans perdre notre identité. Nous espérons naturellement accueillir de nombreux nouveaux clients avec lesquels nous pourrions développer des collaborations durables et de qualité.

Préserver la confiance reste un enjeu essentiel dans le contexte incertain actuel. C'est pourquoi nous voulons d'abord maîtriser parfaitement tous nos processus avant de passer à la vitesse supérieure.

Je suis extrêmement fier du parcours accompli jusqu'à présent. J'espère que nous pourrions réaliser un bond similaire au cours des sept prochaines années. ■





Picard Construct :

construire ensemble, avec constance et ambition



Chantal Cabay, Mathilde Colson, Bastien Colson et Marc Colson

Acteur solidement ancré dans le paysage de la construction en Wallonie, Picard Construct illustre une croissance maîtrisée, fondée sur des valeurs fortes et une vision à long terme. D'une entreprise familiale active dans la maison unifamiliale à un acteur polyvalent de plus de 100 collaborateurs, son évolution témoigne d'un développement progressif, guidé par la qualité et la cohérence.

Une histoire familiale devenue projet collectif

L'histoire de Picard Construct remonte à 1945, lorsque la famille Picard, sept frères, se lance dans la construction, principalement dans le résidentiel. Une nouvelle étape s'ouvre en 1999, lorsque l'entreprise est reprise par Marc Colson et Chantal Cabay avec une dizaine de collaborateurs et un chiffre d'affaires d'environ 1,5 million d'euros.

« Les débuts demandent de la persévérance, mais nous avons très vite fait le choix d'avancer progressivement, en restant proches du terrain et en construisant sur des bases solides », explique Marc Colson, administrateur délégué.

Au fil des années, l'entreprise se développe et élargit ses activités. À côté des projets résidentiels, elle s'oriente vers des réalisations plus complexes : bâtiments publics, surfaces commerciales, infrastructures touristiques, hôtels ou encore immeubles à appartements.

« Chaque étape nous a permis de monter en compétence et de structurer notre organisation », souligne-t-il.

L'arrivée de la nouvelle génération, avec Mathilde et Bastien, marque une étape importante dans cette évolution. Aujourd'hui, Picard Construct compte plus de 100 collaborateurs et atteint un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros en 2025.

« Nous avons grandi, mais notre manière de travailler reste la même : avancer avec constance et faire les choses correctement. »

Un "pourquoi" comme fil conducteur

Au cœur de la stratégie de l'entreprise se trouve une vision claire, résumée par une phrase : « **Ensemble, construisons un avenir de qualité.** »

« Ce n'est pas qu'un slogan. C'est réellement ce qui guide nos décisions au quotidien », insiste Marc Colson.

Le mot « ensemble » renvoie à l'ensemble des parties prenantes : collaborateurs, clients, sous-traitants, architectes et partenaires. « Construire » dépasse la dimension purement technique pour inclure les relations, les projets et les expériences. Quant à « un avenir de qualité », il traduit la volonté d'inscrire chaque action dans la durée.

Cette vision se décline en valeurs concrètes : confiance, accompagnement, équilibre, générosité, innovation et partage.

« Nous cherchons à comprendre ce qui motive nos collaborateurs. Beaucoup évoquent la fierté de pouvoir dire : "c'est nous qui l'avons fait". C'est là que l'alignement se crée. »

Des défis qui deviennent des opportunités

Comme l'ensemble du secteur, Picard Construct fait face à des défis importants : hausse des coûts, exigences réglementaires accrues et complexité croissante des projets.

« Ces défis sont réels, mais nous les voyons aussi comme des opportunités pour nous structurer davantage et améliorer notre manière de travailler », explique Marc Colson.

La question de la main-d'œuvre reste également centrale. Attirer et fidéliser des profils qualifiés est devenu un enjeu majeur. L'entreprise a toutefois su tirer son épingle du jeu, notamment grâce à une forte culture interne.

« En 2025, nous avons reçu plus de 650 candidatures et engagé une vingtaine de personnes, dont une grande partie via des recommandations internes. »

Dans cette logique, une application basée sur la gamification et la cooptation a été lancée. « L'idée est simple : impliquer les équipes dans le recrutement, en reprenant les codes du jeu. Et cela fonctionne très bien. »

Des projets variés, porteurs de valeur ajoutée

Picard Construct se distingue par la diversité de ses réalisations et sa capacité à gérer des projets complexes avec une approche globale.

Parmi les projets récents, la transformation et l'extension de l'hôtel du Sanglier des Ardennes à Durbuy illustre parfaitement ce savoir-faire.

« C'était un chantier particulièrement exigeant : cuvelage étanche en lien avec l'Ourthe, dépollution des sols, création d'un tunnel sous voirie, réemploi de matériaux... le tout avec un haut niveau de finition et un planning maîtrisé. »

D'autres réalisations, comme les logements pour La Famennoise ou la transformation d'un ancien corps de ferme à Vitry en habitat groupé, témoignent également de cette capacité d'adaptation.

« Ce que nous aimons, ce sont les projets qui nous challengent, tant sur le plan technique qu'architectural. On entend souvent en interne : "on aime faire de beaux projets". »

Plus récemment, l'entreprise a entamé un chantier pour Belfius à Marche-en-Famenne, caractérisé par une architecture contemporaine avec porte-à-faux, formes courbes et travail soigné sur les matériaux.

« Chaque projet est différent. Construire, rénover ou transformer demande à chaque fois de s'adapter et de coordonner de nombreux intervenants. C'est ce qui rend notre métier passionnant. »

Innover de manière concrète

Pour Picard Construct, l'innovation est avant tout pragmatique.

« Dans notre secteur, innover doit rester concret. Et souvent, c'est dans les périodes plus difficiles que nous innovons le plus. »

Outre l'application de cooptation, l'entreprise a développé une plateforme interne pour les vêtements de travail, permettant aux collaborateurs de choisir leur équipement via un e-shop.

L'intégration d'outils liés à l'intelligence artificielle fait également partie des évolutions récentes. « Nous utilisons ces outils pour faciliter la recherche dans les cahiers des charges ou la retranscription des réunions. »

Parallèlement, l'entreprise met l'accent sur le bien-être au travail et sur l'attractivité du secteur, notamment en renforçant les liens avec les écoles.

Une ambition fidèle à son ADN

Pour les années à venir, Picard Construct entend poursuivre son développement de manière progressive et structurée.

« Nous voulons continuer à grandir, mais sans perdre ce qui fait notre force : la proximité avec le terrain et la qualité de nos réalisations. »

La durabilité constitue un axe majeur pour l'avenir, tant dans les méthodes de construction que dans la conception des projets.

Mais au-delà des objectifs de croissance, l'entreprise met en avant une ambition plus humaine.

« Faire grandir l'entreprise, c'est aussi faire grandir les personnes qui la composent. C'est même le plus important. »

Dans un secteur en pleine mutation, Picard Construct reste ainsi fidèle à sa ligne de conduite : avancer avec constance, innover avec pragmatisme et construire, ensemble, un avenir de qualité. ■





Comité Technique Gros Œu

Le nœud Oosterweel, vitrine des techniques de fondations complexes

Le Comité Technique Gros Œuvre & Entreprise Générale réunit régulièrement des entrepreneurs, producteurs, bureaux d'études, pouvoirs publics et institutions d'enseignement afin d'aligner les priorités de recherche de Buildwise sur les besoins du terrain. Le comité joue ainsi un véritable rôle de passerelle entre la pratique et l'innovation : les dossiers en cours y sont analysés, de nouvelles pistes de recherche proposées et des retours d'expérience concrets issus du secteur y sont partagés.

Lors de la dernière réunion, organisée le vendredi 13 mars, un projet d'infrastructure exceptionnel a été mis à l'honneur : le nœud Oosterweel, élément clé de la liaison Oosterweel. La présentation a été assurée par Michel Roovers, administrateur délégué de Fontec et président du Comité Technique.

« Il s'agit sans aucun doute de l'un des plus grands projets que nous ayons réalisés en Belgique, tant en termes de volume que de complexité technique », a déclaré M. Roovers. « Il nous oblige à franchir un cap à tous les niveaux : organisation, matériel et techniques d'exécution. »

Un carrefour stratégique majeur

La liaison Oosterweel constitue aujourd'hui l'un des projets d'infrastructure les plus ambitieux en Belgique. Elle vise non seulement à

boucler le ring d'Anvers, mais aussi à améliorer durablement la fluidité du trafic entre les autoroutes E17 et E34. Dans cet ensemble, le nœud Oosterweel (lot 3A) représente un maillon essentiel où différents flux de circulation se rejoignent et sont redistribués.

Les travaux sont réalisés pour le compte de Lantis par l'association momentanée Rinkoniën. Pour les travaux de fondations spéciales, il est fait appel à Soletanche Bachy et à sa filiale Fontec, en charge notamment de l'exécution des parois moulées et des ancrages au sol.

Au cœur de ce sous-projet se trouve un tunnel d'environ 1 700 mètres de long, partiellement ouvert, assurant la liaison entre le ring et la zone portuaire en rive droite. Sa conception technique est particulièrement exigeante : l'ouvrage doit garantir à

la fois une stabilité structurelle et une résistance aux fortes pressions d'eau souterraine.

Les parois moulées, colonne vertébrale du projet

La réalisation du tunnel repose sur un système de parois moulées descendant jusqu'à 50 mètres de profondeur et ancrées dans les argiles de Boom. Ces parois remplissent une double fonction : elles assurent le soutènement et la stabilité de la fouille, tout en constituant une barrière étanche.

Au total, environ 110 000 m² de parois moulées ont été exécutés, avec des épaisseurs variant de 80 à 150 cm et des quantités importantes d'armatures. Les travaux ont été réalisés à l'aide de trois installations fonctionnant en double équipe, permettant d'atteindre un niveau de productivité élevé.

La production moyenne, toutes profondeurs et épaisseurs confondues, s'élève à environ 110 m² par jour et par installation. « Ce sont des performances solides, surtout compte tenu des profondeurs atteintes et de la complexité du sous-sol », précise M.



vre & Entreprise Générale :

Roovers. « Nous avons travaillé dans des conditions où la précision et la continuité étaient essentielles. » Les écarts ont ainsi été limités à 0,5 %.

Démarrée à l'été 2024, la réalisation des parois moulées s'est achevée en septembre 2025 conformément au planning prévu, constituant une base essentielle pour les phases suivantes du projet.

Ancrages : travailler sous la nappe phréatique

Outre les parois moulées, les ancrages au sol constituent un élément clé de la solution de stabilité. Au total, 3 200 ancrages seront installés, répartis sur plusieurs niveaux. La particularité majeure du projet réside dans le fait que plus des deux tiers de ces ancrages doivent être

réalisés sous la nappe phréatique.

« C'est là que réside le véritable défi technique », souligne M. Roovers. « Nous travaillons dans des couches sableuses perméables soumises à une pression d'eau importante. Cela nécessite des techniques spécifiques et une maîtrise parfaite de l'exécution. »

Pour ces travaux, Soletanche Bachy met à profit son expertise internationale, notamment pour la réalisation d'ancrages via des systèmes de sas (ou chambres étanches), permettant d'intervenir en toute sécurité sous pression.

Les ancrages développent des efforts de traction pouvant atteindre 1 400 kN et atteignent des longueurs allant jusqu'à 60 mètres. À partir du

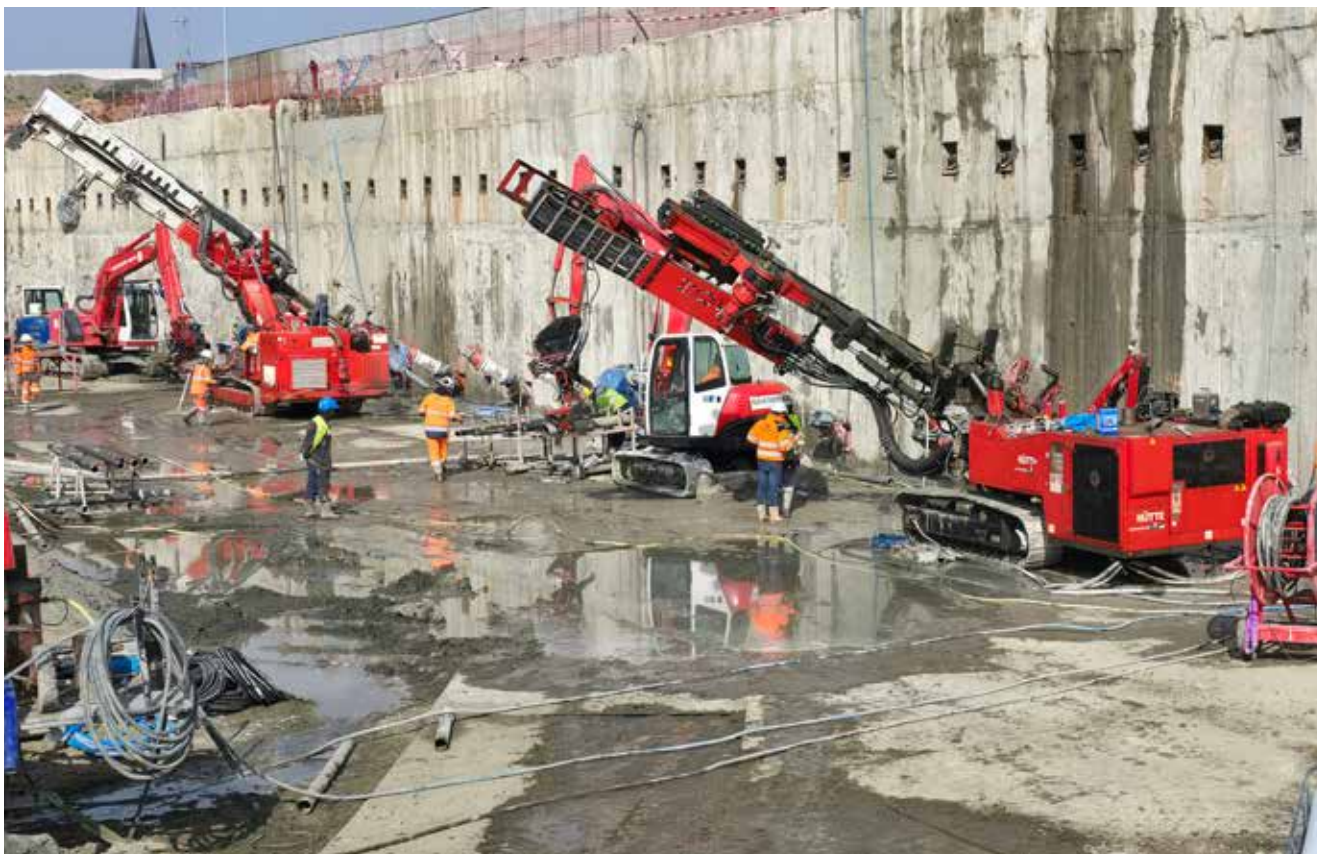
deuxième niveau, ils sont exécutés sous la nappe phréatique, au moyen de procédés de forage et d'injection particulièrement complexes.

Innovation et techniques d'exécution

La mise en œuvre des ancrages repose sur des techniques d'injection spécialisées, utilisant des tubes à manchettes et des injections répétées afin d'assurer un ancrage optimal. Une attention particulière est également portée à l'étanchéité.

« Après le démontage du sas, il est impératif de garantir l'absence totale d'infiltration d'eau », explique M. Roovers. « C'est pourquoi nous utilisons des systèmes d'étanchéité doubles, voire triples dans certaines zones. »





Le projet se distingue également par l'utilisation d'équipements innovants, notamment des foreuses de nouvelle génération offrant des gains de productivité significatifs. Après une phase de mise en route, chaque installation permet aujourd'hui de réaliser en moyenne quatre ancrages par jour, une performance notable compte tenu des conditions d'exécution.

Suivi et contrôle de la qualité

La complexité du chantier impose un suivi rigoureux. Avant le démarrage des travaux, des ancrages d'essai ont été réalisés afin de valider les paramètres d'exécution.

Durant ces essais, des techniques de mesure avancées ont été mises en œuvre, notamment des systèmes à fibres optiques permettant de suivre en continu les déformations et les contraintes dans les ancrages. Ces mesures, réalisées en collaboration avec Buildwise, permettent d'analyser précisément le comportement des ouvrages et d'ajuster les méthodes si nécessaire.

« Sans ce monitoring continu, il serait impossible de mener à bien ce

type de projet de manière sûre et fiable », souligne M. Roovers.

Un chantier hors normes

Au-delà des aspects techniques, l'organisation du chantier impressionne également. En période de pointe, plus de 80 personnes sont mobilisées sur le site, avec un parc machines conséquent et plusieurs zones de travail en parallèle.

La combinaison de fondations profondes, d'interventions sous pression d'eau et d'un planning exigeant fait du nœud Oosterweel un projet de référence.

Au sein du Comité Technique, la présentation a suscité un vif intérêt. Pour les entrepreneurs présents, elle a offert un aperçu concret des techniques de pointe et des défis pratiques liés aux grands projets d'infrastructure.

Le partage des connaissances au service du secteur

L'analyse de ce projet au sein du Comité Technique illustre pleinement la valeur ajoutée de ce type de plateforme. En partageant des ex-

périences concrètes, les entreprises peuvent enrichir leurs connaissances et mieux se préparer aux défis futurs.

Comme l'a résumé M. Roovers : *« Ce type de projet montre de quoi le secteur est capable aujourd'hui. Mais il est tout aussi important de partager ces connaissances, afin que chacun puisse en tirer des enseignements. »*

Prochaine réunion du Comité Technique

La prochaine réunion du Comité Technique Gros Œuvre & Entreprise Générale se tiendra le vendredi 12 juin et sera exceptionnellement combinée à une visite de chantier de la liaison Oosterweel.

Les participants auront ainsi l'opportunité de découvrir de près les travaux du nœud Oosterweel et d'observer sur le terrain les techniques présentées. Une occasion unique pour les entrepreneurs et les professionnels du secteur d'approfondir leurs connaissances sur ce projet de référence. ■



« Anticiper pour sécuriser vos projets »

ANDERSEN



6 % ou 21 % : une différence qui peut faire basculer un projet

Dans le secteur de la construction, certains régimes fiscaux peuvent impacter de manière importante le budget d'un projet. Parmi ceux-ci, le taux de TVA applicable en matière de démolition et reconstruction occupe aujourd'hui une place centrale.

Depuis plusieurs années, la réglementation belge autour du taux réduit de TVA à 6 % a connu de nombreuses évolutions. La réforme entrée en vigueur le 1er juillet 2025 a instauré un régime permanent permettant, dans certains cas, d'appliquer ce taux réduit tant aux travaux immobiliers qu'à la vente d'un logement reconstruit.

Sur le terrain, cette mesure représente une réelle opportunité pour les acteurs de la construction et de l'immobilier. Mais elle soulève également une difficulté importante : déterminer avec certitude si un projet remplit toutes les conditions nécessaires pour bénéficier du taux réduit.

Un impact financier loin d'être négligeable

Prenons l'exemple d'un projet fictif de démolition et reconstruction d'une habitation dont le coût des travaux s'élève à 350.000 euros hors TVA.

Dans un premier scénario, le projet répond à l'ensemble des conditions permettant l'application du taux réduit de 6 %. Le montant de TVA s'élève alors à 21.000 euros.

Dans un second scénario, une condition n'est pas remplie et le taux standard de 21 % s'applique. Le montant de TVA atteint cette fois 73.500 euros. La différence dépasse donc 50.000 euros pour un même projet.

Pour un particulier, cette différence peut influencer la capacité d'emprunt ou même remettre en question la faisabilité du projet. Pour un promoteur ou un entrepreneur, elle peut avoir un impact direct sur la commercialisation, la rentabilité ou le positionnement du projet sur le marché.

Dans ce contexte, la question du taux de TVA ne peut plus être considérée comme un simple aspect administratif traité en fin de dossier. Elle devient un élément stratégique à anticiper dès les premières phases du projet.

Une réglementation devenue particulièrement technique

Si le taux réduit de 6 % peut représenter un avantage considérable, son application reste toutefois soumise à de nombreuses conditions. L'application du régime préférentiel dépend notamment de la nature du projet, l'usage du bâtiment reconstruit, le profil de l'acquéreur ou du maître d'ouvrage, la superficie du logement ou éventuellement le type de location envisagé.

La réglementation prévoit aujourd'hui plusieurs situations distinctes permettant potentiellement l'application du taux réduit. Celui-ci peut notamment concerner une reconstruction destinée à l'habitation propre du maître d'ouvrage, un projet de location dans le cadre de la politique sociale, une location privée de longue durée ou encore la vente d'un logement reconstruit dans le cadre d'un projet de promotion immobilière.

À cela s'ajoutent plusieurs conditions générales, comme l'existence d'une démolition substantielle suivie d'une reconstruction sur la même parcelle cadastrale ou encore le respect de

différentes formalités administratives (mention sur la facture et dépôt du formulaire 111-x).

En pratique, cette complexité crée souvent de l'incertitude pour les professionnels du secteur et les particuliers, notamment lors des premières discussions budgétaires avec les clients. Une mauvaise évaluation du régime TVA applicable peut avoir des conséquences importantes sur le coût global du projet et sur sa viabilité économique.

Anticiper pour sécuriser les projets

Face à cette évolution réglementaire, il devient essentiel de pouvoir identifier rapidement les situations susceptibles d'ouvrir le droit au taux réduit.

C'est dans cette optique que le cabinet d'avocats Andersen in Belgium a développé un outil d'évaluation permettant d'obtenir une première indication quant à l'application possible du taux de TVA à 6 % dans le cadre d'un projet de démolition-reconstruction.

L'outil guide l'utilisateur à travers un questionnaire structuré reprenant les principaux critères juridiques applicables au projet. Sur la base des réponses fournies, il permet d'identifier si le projet est potentiellement éligible au taux réduit ou si le taux standard de 21 % risque de s'appliquer.

L'objectif n'est pas de remplacer une analyse juridique complète, mais de permettre aux acteurs du terrain et à leur(s) client(s) d'obtenir rapidement une première lecture claire d'une réglementation devenue particulièrement technique.

Dans un secteur où quelques points de TVA peuvent modifier l'équilibre économique d'un projet, disposer d'une vision précoce des implications fiscales constitue aujourd'hui un véritable outil décisionnel. ■



Verhelst Group opte pour la certification :

« Cela nous aide à nous améliorer de manière mesurable et stratégique »

Dans le monde de l'entrepreneuriat durable, la certification joue un rôle de plus en plus important. Fin 2025, Verhelst Group a franchi une étape importante en obtenant le certificat sur l'échelon 2 de L'Échelle de Performance CO₂ 4.0. Felix Callier, coordinateur en matière de durabilité, nous parle de leurs expériences et de leurs ambitions.

Un choix stratégique en faveur du développement durable

« Dans le secteur où nous opérons, la circularité et l'utilisation de matériaux durables sont essentielles. Au cours des dix dernières années, des investissements conscients ont été réalisés dans les énergies renouvelables, et lorsque L'Échelle de Performance CO₂ est apparue dans notre secteur, nous avons su que nous devions adopter cet outil. »

Le certificat offre plus qu'une simple reconnaissance, explique Callier.

« L'Echelle nous fournit des points de référence concrets et rend notre stratégie durable beaucoup plus transparente. De plus, la durabilité prend de plus en plus d'importance dans les

appels d'offres, et le certificat renforce notre position dans ce domaine. »

Premiers pas et choix conscients

En 2025, Verhelst Group a été la première entreprise en Belgique à obtenir la certification sur l'échelon 2 du Manuel 4.0.

« Nous avons délibérément choisi de passer à la nouvelle version dès que possible. Celle-ci met davantage l'accent sur la mise en œuvre d'actions pertinentes et structurelles, plutôt que sur la simple collecte de points. Le Manuel 4.0 étant conforme à la structure ISO, nous pouvons gérer notre documentation de manière beaucoup plus efficace. De plus, nous ne voulions pas attendre 2027, car cette date implique des obligations. »

La transition ne s'est pas faite sans difficultés. L'analyse d'impact et d'influence a été la tâche la plus ardue, reconnaît Callier. Nous y avons délibérément consacré beaucoup de temps, car elle devait être largement validée en interne. Cela permet de garantir un résultat très fiable.

Une prise de conscience accrue et des résultats concrets

La mise en place de L'Échelle de Performance CO₂ a permis une prise de conscience et une meilleure organisation au sein de l'entreprise.

« Cela permet à chacun de connaître son rôle dans la réduction de nos émissions. Des mesures simples, comme éviter de laisser tourner le moteur au ralenti, aux choix stratégiques, comme raccorder les chantiers au réseau électrique, tout fait l'objet d'une attention accrue. »

En ce qui concerne les résultats, les succès sont clairement visibles.

« Commencez dès que possible. Le système repose sur l'amélioration continue, et plus vous commencez tôt, plus vous apprendrez. »

« Notre production d'énergie renouvelable connaît une forte croissance. Grâce à l'extension des panneaux solaires et à la mise en service d'une éolienne, nous produisons aujourd'hui plus d'électricité verte que jamais, ce qui réduit considérablement nos émissions de CO₂. »

Défis et améliorations

Il y avait toutefois aussi des obstacles. « La collecte de données d'émissions complètes et correctes, en particulier dans le cadre du scope 3, s'est avérée complexe. Après notre première mise en œuvre en 2021, nous avons effectué une nouvelle mesure de référence en 2023, ce qui nous permet désormais de mieux comprendre nos flux d'émissions. Nous disposons ainsi d'une image plus fiable et pouvons apporter des améliorations plus ciblées. »

Renforcement de la position sur le marché

L'Échelle renforce non seulement les processus internes, mais aussi la position sur le marché du groupe Verhelst.

« Cela montre que nous sommes transparents quant à nos émissions et que nous travaillons activement à leur réduction. Bien que nous n'ayons pas encore obtenu d'avantages importants en matière d'attribution, le certificat joue certainement un rôle dans les appels d'offres. En outre, L'Échelle de Performance CO₂ constitue une base importante pour notre rapport de durabilité plus large, que nous avons publié officiellement pour la première fois fin 2025. »

Mesures innovantes et projets d'avenir

L'approche du groupe Verhelst combine des mesures structurelles et innovantes.

« Nous avons considérablement augmenté notre production d'énergie renouvelable et investissons désormais dans des batteries afin d'utiliser

plus efficacement l'énergie que nous produisons nous-mêmes. L'analyse d'impact et d'influence a été une véritable révélation : elle a montré que l'activité de recyclage contribue principalement à nos émissions indirectes dans le cadre du scope 3, en particulier en raison du transport et de la mise en décharge des boues. Nous travaillons actuellement à des solutions innovantes pour réduire la teneur en humidité des boues résiduelles, afin de réduire le nombre de trajets et donc les émissions. »

Communication interne et implication

L'introduction de L'Échelle de Performance CO₂ a également suscité des réactions en interne.

« Communiquer sur un sujet aussi technique demande du temps et une certaine capacité d'adaptation », explique Callier. « Au début, cela a été un peu difficile, mais grâce à une communication constante et à l'implication active des collaborateurs, nous constatons que le sujet commence à prendre vie. Les gens proposent spontanément des idées et veulent participer à la réflexion. »

L'avenir du développement durable chez Verhelst Group

À l'avenir, l'accent sera mis sur la poursuite du développement durable.

« L'Échelle de Performance CO₂ est désormais véritablement ancrée dans notre stratégie. Nos décisions sont constamment évaluées par rapport à nos objectifs de réduction. Cela nous permet de prendre des mesures durables plus rapidement et de manière plus ciblée. »

Conseils pour d'autres entreprises

Pour conclure, Callier donne un conseil aux autres entreprises qui envisagent de mettre en œuvre L'Échelle de Performance CO₂ :

« Commencez dès que possible. Le système repose sur l'amélioration continue, et plus vous commencez tôt, plus vous apprendrez. Ne considérez pas cela comme une obligation, mais comme une opportunité. Et impliquez vos employés dès le premier jour : leur engagement fera la différence entre un système théorique et de réels progrès. » ■



Du côté de notre fédération



Alliance Patrimoine-Emploi 2.0 : la restauration du patrimoine au cœur du débat sur le financement et l'avenir

La restauration du patrimoine bâti en Wallonie est aujourd'hui confrontée à des défis majeurs, tout en offrant des opportunités économiques, sociales et culturelles considérables. Cela s'est une nouvelle fois confirmé lors de la deuxième table ronde de l'Alliance Patrimoine-Emploi 2.0, qui s'est tenue le 4 mars au château de Bayard à Eghezée. Cette rencontre a rassemblé un large éventail d'acteurs — pouvoirs publics, organisations patrimoniales et représentants du secteur de la construction, dont des entrepreneurs spécialisés en restauration du patrimoine.

Après une première réunion en novembre, consacrée aux enjeux de l'emploi et de la formation dans les métiers de la restauration, cette deuxième table ronde était entièrement dédiée à l'impact économique et au financement du patrimoine. Des thématiques en lien direct avec la réalité quotidienne des entrepreneurs et des spécialistes de la restauration.

Le patrimoine comme levier économique

Dans son allocution d'ouverture, la ministre Valérie Lescrenier a souligné l'importance du patrimoine pour

l'attractivité de la Wallonie. La restauration du patrimoine ne se limite pas à la préservation des bâtiments historiques : elle constitue un véritable moteur d'activité économique, stimule le tourisme et contribue à l'identité et à la qualité de vie des territoires.

Pour les entrepreneurs actifs dans la restauration, cela signifie que leur métier se situe à la croisée du savoir-faire, de l'innovation et de la valeur sociétale. Les projets de restauration exigent en effet des compétences techniques spécifiques, une préparation approfondie et une collaboration étroite entre les différents intervenants.

Un déficit structurel de financement

La table ronde a également confirmé un constat majeur : les moyens disponibles pour la restauration du patrimoine restent largement insuffisants par rapport aux besoins du terrain.

Aujourd'hui, le budget public consacré à la restauration du patrimoine classé en Wallonie s'élève à un peu plus de 20 millions d'euros par an. Selon plusieurs représentants du secteur, un montant d'environ 400 millions d'euros par an serait nécessaire pour assurer l'entretien et la conservation

de l'ensemble du patrimoine.

Cet écart a des conséquences concrètes. Les projets sont reportés ou réalisés par phases, et la continuité des commandes est mise sous pression. Pour les entreprises spécialisées, qui dépendent souvent d'un flux de projets stable et mobilisent des compétences spécifiques, cela représente un défi important.

Le financement alternatif comme piste incontournable

Afin de réduire cet écart, les ateliers ont largement exploré les mécanismes de financement alternatif.

Une première piste consiste à encourager le mécénat en faveur du patrimoine. Plusieurs participants ont plaidé pour la mise en place d'un cadre juridique et fiscal comparable à celui existant en France, où les investissements dans le patrimoine bénéficient d'incitants fiscaux.

De tels dispositifs démontrent que les ressources privées peuvent être mobilisées efficacement. Ils renforcent également l'implication des citoyens et des entreprises, contribuant ainsi à un soutien sociétal plus large pour les projets de restauration.

D'autres outils ont également été évoqués, tels que le crowdfunding, les loteries du patrimoine ou encore les campagnes de collecte de fonds. Bien qu'ils ne puissent couvrir l'ensemble des besoins, ils constituent un complément utile aux mécanismes existants.

Stimuler et encadrer les investissements

Une seconde piste importante concerne l'attraction d'investissements privés. Pour cela, il est essentiel que les investisseurs puissent s'appuyer sur un cadre clair et un accompagnement adéquat.

Pour le secteur, cela implique que les projets soient non seulement techniquement réalisables, mais aussi viables sur les plans financier et administratif. Un meilleur accompagnement dans la recherche de financements, combiné à une simplification des procédures, pourrait jouer un rôle déterminant.

Dans ce contexte, le modèle de gestion préventive du patrimoine a également été évoqué. Il consiste à accompagner les propriétaires dans l'entretien régulier de leurs biens afin d'éviter des restaurations lourdes et coûteuses à long terme, tout en assurant une activité plus continue pour le secteur.

Des obstacles administratifs persistants

Au-delà du financement, les défis administratifs ont largement été abordés. Les propriétaires et les entrepreneurs dénoncent la complexité et la longueur des procédures de permis.

Cette situation engendre non seulement des retards, mais aussi des coûts supplémentaires et une incertitude accrue. Pour les entreprises, qui doivent composer avec des plannings serrés et des équipes spécialisées, ces contraintes peuvent avoir un impact significatif sur la réalisation des projets.

La demande de simplification et d'accélération des procédures est donc clairement exprimée. Un cadre plus efficace permettrait non seulement de lancer les projets plus rapidement, mais aussi de renforcer l'attractivité pour les investisseurs.

Leviers fiscaux et nouveaux instruments

Sur le plan fiscal, plusieurs pistes ont été avancées. Parmi celles-ci figurent des incitants supplémentaires pour les projets de restauration, notamment en matière de TVA ou d'autres avantages fiscaux.

L'extension du mécanisme du « tax shelter », déjà en vigueur dans le secteur culturel, à la restauration du patrimoine a également été évoquée comme une solution réaliste pour stimuler les investissements privés.

D'autres propositions concrètes incluent la création d'un fonds public dédié aux projets patrimoniaux ainsi que l'exploitation de sources de financement innovantes, comme l'utilisation des bâches de chantier à des fins publicitaires.



L'importance du soutien sociétal et de l'image

Un élément clé du débat a porté sur le renforcement de l'adhésion du public au patrimoine.

Plus l'implication des citoyens et des entreprises est forte, plus la volonté d'investir dans la préservation du patrimoine augmente. Le développement d'une image positive de la restauration et la mise en visibilité des projets sont, à cet égard, essentiels.

Pour le secteur, cela signifie que la communication et la sensibilisation prennent une importance croissante. Mettre en valeur le savoir-faire et souligner la plus-value de la restauration contribue à une meilleure reconnaissance du métier.

Un rôle clé pour le secteur de la restauration

La deuxième table ronde a confirmé que le secteur de la restauration joue un rôle central dans la préservation et la valorisation du patrimoine.

Les entrepreneurs spécialisés allient expertise technique et respect du contexte historique, et participent à des projets souvent uniques et complexes. Leur implication dans ce type d'initiatives de concertation est essentielle pour aboutir à des solutions concrètes et applicables.

La collaboration entre pouvoirs publics, organisations sectorielles et entreprises constitue à cet égard un levier important.

Vers un plan d'action concret

Au cours des prochains mois, d'autres tables rondes seront organisées afin d'aboutir à un plan d'action concret d'ici fin 2026.

Celui-ci intégrera des mesures relatives au financement, à la réglementation, à l'innovation et à la mise en œuvre des projets. Pour le secteur de la restauration du patrimoine, ce processus représente une opportunité importante de mettre en place des améliorations structurelles et de renforcer encore son expertise.

Prochaines étapes au sein de l'Alliance Patrimoine-Emploi 2.0

Les travaux de l'Alliance se poursuivront dans les mois à venir avec deux tables rondes supplémentaires :

La table ronde 3, consacrée aux innovations techniques, à la performance énergétique et à la durabilité dans la restauration du patrimoine, s'est tenue le 3 juin, sous l'égide de Buildwise et de l'UWA.

La table ronde 4 portera sur les aspects juridiques, les marchés publics et les marchés privés du patrimoine et est prévue à l'automne, sous l'égide d'Embuild Wallonie et de la FEGC.

Ces rencontres doivent contribuer à l'élaboration d'un plan d'action concret à l'horizon fin 2026. ■



Sécurité ferroviaire : 10.000 travailleurs décrochent leur sésame pour intervenir sur les chantiers

Le « Certificat de Sécurité de base travaux ferroviaires », obligatoire depuis 2 ans, vient de franchir un cap symbolique sur le chantier de Marloie

Marloie, 16 mars 2026 – Depuis le 1er janvier 2024, toute personne externe à Infrabel et qui travaille sur un chantier ferroviaire doit être en possession d'un « Certificat de Sécurité de base travaux ferroviaires ». Le document est délivré par Constructiv, un organisme de certification indépendant, après réussite d'une évaluation théorique sur les risques ferroviaires et les mesures de sécurité correspondantes. Une étape symbolique a été franchie ce lundi puisque le 10.000e certificat a été remis à une employée de Jérouvillie sur le chantier de la gare de Marloie en province de Luxembourg.

**Objectif :
zéro accident sur chantier**

Infrabel gère en permanence des centaines de chantiers d'entretien et de modernisation de l'infrastructure ferroviaire en Belgique. Travailler sur un chantier comporte des risques liés aux véhicules ferroviaires en mouvement et aux installations électriques. Cela demande une vigilance individuelle et collective constante.

La sécurité fait partie intégrante de l'ADN d'Infrabel qui prend des mesures pour protéger les hommes et les femmes qui travaillent chaque jour sur les chantiers, en collaboration avec l'Union des Entrepreneurs de Travaux Ferroviaires (UETF), Constructiv et le SPF Mobilité et Transports.





Le certificat de sécurité, valable trois ans, repose sur une épreuve théorique portant sur la connaissance du domaine ferroviaire, les équipements de protection, l'organisation des travaux, les risques, les rôles spécifiques ainsi que la gestion des situations d'urgence. Constructiv offre la possibilité de passer l'examen en 14 langues¹. Le taux de réussite s'élève à 85%.

Outre la certification obligatoire, un colloque Safety Rocks réunit chaque année les acteurs du secteur pour échanger sur la sécurité et les actions à mettre en place pour la renforcer. Infrabel décerne les Safety Rocks Awards, récompensant des responsables internes et des entreprises partenaires exemplaires.

Ces dernières années, le nombre d'accidents graves a diminué. Parmi

¹ Néerlandais, français, allemand, anglais, roumain, polonais, portugais, bulgare, turc, slovaque, hongrois, italien, espagnol et slovène.

le personnel d'Infrabel, 9 accidents ont été enregistrés en 2025, contre 11 en 2021. Chez les entrepreneurs, 13 accidents ont été recensés en 2025, contre 19 en 2021. Cette culture de la sécurité continuera d'être renforcée, avec l'objectif d'atteindre zéro accident.

Marloie : un chantier emblématique pour le 10.000e certificat

Le 10.000^e certificat a été remis à une employée de l'entreprise Jérouvelle, sur le chantier de modernisation de la gare de Marloie. Ce chantier d'envergure illustre parfaitement l'importance d'un haut niveau d'exigence en matière de sécurité.

Les travaux ont débuté en 2023-2024 avec le renouvellement de 21 aiguillages, le remplacement des rails, traverses et ballast, la modernisation complète de la caténaire et l'adaptation de la signalisation. Les nouveaux aiguillages en béton,

plus performants et moins bruyants, améliorent à la fois la fiabilité du réseau et le confort des voyageurs et des riverains. Ces interventions s'inscrivent dans le cadre du chantier de modernisation de la ligne Bruxelles- frontière avec le Grand-Duché de Luxembourg, qui permettra d'augmenter la vitesse de référence des trains de 130 jusqu'à 160 km/h sur plusieurs tronçons et de réduire les temps de parcours jusqu'à 20 minutes.

Le renouvellement des quais, entamé le 28 avril 2025 et prévu jusqu'à fin mai 2026, comprend la modernisation et l'allongement des quatre quais jusqu'à 350 mètres, le réalignement de 1.600 mètres de voies (4 x 400 m). Le budget total de l'investissement s'élève à 2,2 millions €. À plus long terme, un nouveau couloir sous voies, plus large et accessible aux personnes à mobilité réduite, viendra compléter l'infrastructure existante à l'horizon 2032. ■



Réduire les coûts causés par la guerre au Moyen-Orient ?

C'est possible !

La situation géopolitique actuelle a un impact sur les coûts de tous les entrepreneurs confondus. Que ça soit le transport, les matériaux, l'énergie, ... Les entrepreneurs généraux n'échappent pas aux conséquences pratiques et financières du moment.

Avant la conclusion du contrat : la clause de révision des prix.

La **clause de révision de prix** joue un **rôle essentiel**. Simple formule mathématique, elle permet de ne pas assumer seul les fluctuations des prix et de répercuter tout ou partie de ceux-ci sur la facture finale.

Elle est obligatoire dans les documents de marchés publics (sauf exceptions limitées) donc n'hésitez pas à interroger votre pouvoir adjudicateur si ce n'est pas le cas et vérifiez qu'elle corresponde bien aux spécificités de votre marché.

Pour ce qui est de vos marchés privés, il suffit de l'insérer directement dans le contrat ou dans vos conditions générales avec la date de l'offre (finale) comme date de référence. Pour rappel : attention à toujours bien faire connaître vos conditions générales au client et vous assurer qu'il

puisse les accepter en connaissance de cause. Dans le cas contraire, il pourrait se prévaloir de son ignorance pour ne pas les faire appliquer en cas de litige.

Des clauses types peuvent vous être transmises si besoin mais un exemple classique ressemblerait à ceci :

« Le prix convenu pourra être révisé à la facturation selon la formule suivante :

$$p = P * [a * (s/S) + b * (i-2021/I-2021) + c]$$

La révision s'appliquera, en fonction de l'évolution des indices de salaires et de matériaux publiés par le SPF Économie. Les valeurs de référence sont celles en vigueur à la date de l'offre (finale) et à la date de la révision ».

Il sera en revanche nécessaire d'adapter la clause au chantier en question. En ce qui concerne l'indice à utiliser, le

classique i-2021 couvre la construction de manière générale mais il est tout à fait possible de modifier sa formule pour par exemple viser plus spécialement certains matériaux dont le prix est particulièrement volatile.

Vous pourrez ainsi réviser le prix final du contrat à chaque étape d'avancement pour partager tout ou partie de l'augmentation des coûts avec le maître d'ouvrage.

En cours d'exécution du contrat : l'imprévision / clause de réexamen

Un autre mécanisme pouvant vous épargner beaucoup de soucis : le changement de circonstances, généralement appelé [théorie de] l'imprévision ou clause de réexamen dans les marchés publics.

Elle est très utile dans les hypothèses suivantes : aucune clause de révision des prix n'est prévue; la clause est prévue mais ne permet pas de refléter adéquatement la hausse des coûts; les problèmes se situent au niveau des délais contractuels inatteignables, en raison de retard de livraison par exemple.



Le mécanisme de l'imprévision est applicable à moins d'avoir été explicitement exclue par une clause du contrat indiquant textuellement que l'article 5.74 du Code civil ne sera pas applicable. Il implique de prouver au maître d'ouvrage que des circonstances imprévisibles – qui ne sont évidemment pas de votre fait – ont bouleversé l'équilibre contractuel (dans les marchés publics) ou en ont rendu l'exécution excessivement onéreuse (dans les marchés privés). La situation au Moyen-Orient pourrait par exemple avoir interrompu vos livraisons de matières premières ou augmenté vos coûts de manière générale sans que la clause de révision suffise à rétablir cet équilibre contractuel.

À la différence de la force majeure, vous êtes tenu de poursuivre le chantier mais en application de la théorie de l'imprévision, s'ouvre alors la possibilité de renégocier le contrat, que ça soit par un prix final ajusté ou par une prolongation des délais d'exécution.

Dans toutes les hypothèses : informer son client au plus vite

Pour la clause de révision comme pour la clause de réexamen ou la théorie de l'imprévision, l'étape essentielle est de prévenir son client au plus vite.

Il ne s'agit pas ici de discuter de la situation géopolitique au Moyen-Orient mais bien d'informer concrètement et par écrit le maître d'ouvrage que certaines circonstances (ex. : le blocage du détroit d'Ormuz) entraînent des

conséquences (ex. : la hausse des prix du carburant) qui impactent durablement votre chantier (ex. : augmentant le coût de transport du personnel et d'utilisation des machines) avec des estimations chiffrées à l'appui.

Attention que cette dénonciation est à faire dans les 30 jours suivant l'apparition des circonstances imprévisibles pour les marchés publics et dans un délai raisonnable pour les marchés privés. Des lettres-types peuvent être mises à votre disposition afin de vous aider à faire cette notification en bonne et due forme.

Après l'exécution du contrat : justifier l'impact subi

Une fois le contrat exécuté – pour autant que vous ayez bien notifié votre client – la dernière étape sera évidemment de chiffrer l'impact financier subi.

En effet, si vous aviez déjà apporté quelques estimations dans la dénonciation des circonstances imprévisibles, il vous faut dorénavant établir exactement de quel montant le contrat devra être révisé.

Cette étape est d'autant plus importante que dans le cadre d'un marché public, la clause de réexamen n'est applicable que si vous prouvez avoir subi un préjudice très important. Il sera considéré comme tel dès qu'il s'élève à min. 2,5 % du marché initial, mais pour certains marchés, des seuils spécifiques permettent de qualifier le préjudice de très important malgré qu'il y soit inférieur.

Là encore, la législation sur les marchés publics impose de transmettre cette justification chiffrée dans les 90 jours de la réception provisoire du marché tandis qu'il s'agit d'un délai raisonnable pour les marchés privés. En conclusion, avant, pendant ou après l'exécution du contrat, le plus important reste de communiquer avec son maître d'ouvrage pour permettre de (r)ouvrir la négociation quand l'instabilité géopolitique a un impact sur votre marché.. ■





BENOR

LA QUALITÉ EN CONFIANCE

Votre projet mérite une maîtrise intégrale de la qualité, de la matière première au produit fini.

La marque BENOR atteste qu'un produit ou un service est conforme à un référentiel de qualité technique adopté par l'ensemble des parties concernées par sa mise sur le marché. Ce référentiel une fois adopté se retrouve dans un document normatif, appelé Prescriptions Techniques – Technische Voorschriften (PTV).

La marque BENOR couvre systématiquement toutes les caractéristiques pertinentes du produit ou service pour son application et sa mise en œuvre concrète par l'utilisateur qu'il soit public ou privé. Les performances déclarées répondent ainsi aux attentes de qualité du secteur concerné et de ses clients.

BENOR • 20 Avenue des Arts • 1000 Bruxelles • T 02 511 65 95 • www.benor.be • info@benor.be



Voyage d'étude UETF en Laponie

Le voyage d'étude en Laponie, organisé par l'Union des Entrepreneurs de Travaux Ferroviaires début mars, a offert aux participants une combinaison exceptionnelle de paysages spectaculaires et d'expériences d'apprentissage approfondies dans un contexte arctique unique. Dès le départ, il est apparu clairement qu'il ne s'agissait pas d'un simple voyage de découverte : le programme était structuré autour de l'observation, de la compréhension et des échanges.

Après le vol via Stockholm, le séjour a débuté par une première immersion dans l'histoire suédoise à Sigtuna, l'une des plus anciennes villes du pays. La promenade dans le centre historique et la découverte des traditions locales, comme la célèbre « fika », ont constitué une introduction tout en douceur à la culture et au mode de vie scandinaves.

L'accent s'est ensuite porté sur un aspect plus technique et industriel avec la visite de la mine de fer de Kiruna. Ce site, reconnu à l'échelle mondiale pour son ampleur et sa profondeur, a offert un moment d'apprentissage particulièrement riche autour de l'extraction des ressources, de la géotechnique et de l'aménagement du territoire. L'impact de la mine sur la région s'est concrétisé à travers l'impressionnant déplacement de la ville, un exemple rare d'adaptation urbaine aux contraintes industrielles.

À Jukkasjärvi, un tout autre savoir-faire a été mis à l'honneur lors de la visite de l'Ice Hotel. Ici, la créativité



occupait une place centrale : l'architecture éphémère et l'art de travailler la glace et la neige illustrent parfaitement la rencontre entre design et tourisme dans des conditions extrêmes.

Le séjour dans le parc national d'Abisko a permis d'approfondir la

découverte des richesses naturelles du Grand Nord. Les activités, telles que les randonnées en raquettes et l'initiation à la motoneige, ont été enrichies d'explications sur l'écosystème arctique, le climat et les enjeux de durabilité. L'observation des aurores boréales, accompagnée par des experts, a également apporté un éclairage scientifique sur ce phénomène fascinant et les processus atmosphériques qui le sous-tendent.

Un moment particulièrement instructif a suivi lors du trajet en train vers Narvik via la ligne Ofot. Cette liaison ferroviaire, marquée par une histoire riche remontant à la Seconde Guerre mondiale, illustre le rôle stratégique des infrastructures de transport dans les régions isolées. La visite du musée de la guerre de Narvik a approfondi cette dimension historique et offert un regard poignant sur le contexte géopolitique de la région. Ce voyage d'étude en Laponie s'est distingué par sa forte valeur ajoutée sur le plan du contenu. Grâce à une combinaison réfléchie d'industries, de nature, d'histoire et de culture, les participants ont acquis une compréhension approfondie du Grand Nord, tout en élargissant leur perspective sur les défis et les innovations propres à cette région. Une expérience à la fois enrichissante et inspirante, dont l'impact se fera sentir durablement. ■

DU JEUDI 24 AU DIMANCHE 27
SEPTEMBRE 2026

VOYAGE D'ÉTUDE À VIENNE

INSCRIPTION



PLUS D'INFORMATIONS ? INFO@FABA.BE