

CONGRÈS TRISANNUEL



145 ANS DE PASSION À VOTRE SERVICE !

LES VILLES ET LE CHANGEMENT CLIMATIQUE *VERS UN NOUVEL HORIZON !*

10.12.2026

BOURSE DE COMMERCE
ANVERS

LE CONGRÈS - 15H00

20H00 - SOIRÉE DE GALA





safetysummit
IT'S IN OUR NATURE

La 5e édition du CONGRESTIVAL SUR
LA SÉCURITÉ ET LE BIEN-ÊTRE

01.10.2026
Witbos, Herentals

www.thesafetysummit.be



EDITO

La sécurité passe aussi par une présence physique sur le chantier



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
Bart Derous
Clara Lagae
Elliot Doms
Gaston Wittamer

Avec la collaboration de :

Rédaction et traduction
Équipe de la FEGC
Palindrome

Mise en page
Hansdesign

Le journal titre : « Six ouvriers de la construction décédés lors de travaux à Bruxelles, le énième accident aux conséquences dramatiques ». Une nouvelle attaque contre l'image du secteur de la construction. À mon sens, cela ne signifie pas pour autant que la plupart des entrepreneurs généraux ne se soucient pas de la sécurité sur leurs chantiers, bien au contraire. La plupart d'entre nous emploient un conseiller en prévention. Cet homme ou cette femme s'investit chaque jour pour que nos activités se déroulent dans les conditions de sécurité les plus optimales possibles. La certification VCA, les formations obligatoires en matière de sécurité, les réunions « toolbox », les fiches de sécurité constituent quelques-uns de leurs outils de travail. Ces mesures ne peuvent toutefois pas exclure la survenue d'accidents dans le secteur de la construction. C'est pourquoi nous plaçons pour que le coût réel de la sécurité soit intégré dans les offres. Maîtres d'ouvrage, n'exigez pas que le moins-disant soit systématique-

ment retenu pour obtenir le marché. (Modèle allemand.) Lorsque les budgets nécessaires sont prévus, il s'agit certainement d'un pas dans la bonne direction.

La sécurité passe aussi par une présence physique sur le chantier

Il est donc nécessaire qu'en plus des éléments précités, le chef de chantier, le conseiller en prévention et le coordinateur de sécurité soient moins accaparés par le travail administratif. Ils ne doivent pas rester derrière un écran d'ordinateur, mais pouvoir se rendre sur le chantier pour constater la situation et mettre en œuvre les mesures de prévention nécessaires.

La sécurité est également une responsabilité collective. C'est pourquoi, chers ouvriers de la construction, veillez les uns sur les autres ; signalez les dangers potentiels ou intervenez vous-mêmes lorsque cela est possible.

Avec mes sentiments
confraternels

Eric Leskens
Président

Le carbone entre dans vos appels d'offres.

Performance environnementale, CSRD, exigences des donneurs d'ordre : la donnée carbone devient un **critère d'attribution des marchés**. D-Carbonize en fait votre avantage compétitif.

 D-Carbonize accompagne de nombreuses entreprises de la **construction** sur leur bilan CO₂ et leur trajectoire de réduction.

01

Collecte Scope 3, automatisée

Nous automatisons la remontée des données de vos fournisseurs et sous-traitants — le poste le plus lourd, et le plus complexe, de votre empreinte.

02

Expertise CO₂ & ESG

Un accompagnement d'experts pour mesurer, réduire et documenter vos émissions selon les standards GHG Protocol, Bilan Carbone® et CSRD / ESRS.

03

Carbon Cockpit

La plateforme qui calcule votre empreinte, pilote votre trajectoire de réduction et chiffre le **retour financier** de chaque action.

**PARTENAIRE OFFICIEL BENOR · CONSEILLER EN DURABILITÉ**

Nous accompagnons votre entreprise jusqu'à la certification sur l'**Échelle de performance CO₂** — le référentiel qui convertit votre performance carbone en avantage réel dans vos appels d'offres.

300+

entreprises accompagnées

59

pays

40 MT+de CO₂ mesurées

**Prenez une longueur d'avance sur
votre prochain marché.**

Parlons de votre stratégie carbone.

MEASURE · REDUCE · PILOT

**Prenez rendez-vous**

Scannez pour réserver une démo

www.d-carbonize.euinfo@d-carbonize.eu

SOMMAIRE

22

Safety-Max :
Max et Maxine montent au front
pour la sécurité sur les chantiers



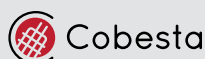
Le secteur de la construction reste l'un des secteurs les plus accidentogènes de Belgique. Trop d'accidents, parfois graves, pourraient pourtant être évités par le respect de règles simples et une meilleure sensibilisation de tous ceux qui interviennent sur un chantier. C'est tout l'enjeu de « Safety-Max », la nouvelle campagne de prévention incarnée par deux personnages appelés à devenir familiers sur les chantiers du pays : Max et Maxine.

30

De 1881 à aujourd'hui : 145 ans de FEGC, avec le Congrès trisannuel comme tradition incontournable

Depuis plus de 140 ans, la Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction (FEGC) rassemble des entreprises et des entrepreneurs autour d'un objectif commun : représenter, renforcer et préparer l'entreprise générale et le secteur de la construction aux défis de demain. L'une des traditions les plus emblématiques de cette longue histoire est le Congrès trisannuel, un moment privilégié où le secteur prend le temps de s'éloigner du quotidien pour réfléchir ensemble à son avenir.

Une
publication
de



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

- Jo Brouns : « Le bouwshift n'est pas un arrêt de la construction. Nous devons surtout mieux construire » 06

Du côté de nos membres

- Croes et Recom repoussent les limites grâce à une politique ambitieuse en matière de CO₂ 10
- Groupe Baguette s'engage dans l'Échelle de Performance CO₂ 12
- Criminalité sur les chantiers belges : moins d'incidents, mais un impact plus lourd que jamais 14
- Vandeputte & Aertssen Group : Construire ensemble une croissance sûre 16
- dhulst' & Madaster : La transition circulaire s'accélère 20

Du côté de nos partenaires

- BENOR dans le secteur de l'infrastructure : la confiance comme moteur de qualité 24
- Un secteur de la piscine en pleine évolution : pourquoi la digitalisation devient de plus en plus importante 26

Event

- Séminaire BENOR 2026 : les déclarations environnementales produits au cœur des débats 31

Juridique

- L'agrégation dans les marchés publics : quelles différences entre allotissement, accords-cadres et bons de commande ? 34



Jo Brouns :

« Le bouwshift n'est pas un arrêt de la construction. Nous devons surtout mieux construire »

La Flandre a un besoin urgent de logements supplémentaires, mais l'espace disponible est rare et les procédures d'autorisation s'éternisent parfois pendant des années. Selon le ministre flamand de l'Environnement Jo Brouns, une part importante de la solution réside dans une coopération étroite avec les secteurs de la construction et du développement. *« Les pouvoirs publics doivent faire des choix clairs et offrir une sécurité juridique. Ensuite, nous avons besoin d'entrepreneurs qui transforment ces plans en véritables logements, écoles et infrastructures de soins. »*

La Flandre est confrontée à un énorme défi en matière de logement. Quel rôle voyez-vous pour les secteurs de la construction et du développement dans la réalisation d'un nombre suffisant de logements abordables ?

Un rôle déterminant. Un logement ne naît pas dans une note de politique, mais sur un chantier. Nous avons besoin d'entrepreneurs qui investissent, prennent des risques et développent de nouvelles formes d'habitat. Le secteur de la construction n'est donc pas simplement l'exécutant à la fin du processus, mais un partenaire dès le début.

L'accessibilité financière dépend en outre de nombreux aspects, tels que l'offre disponible, le prix des terrains, la rapidité des procédures et la manière dont nous construisons. Chaque mois pendant lequel un bon projet reste inutilement à l'arrêt finit par le rendre plus cher.

Nous devons donc pouvoir construire plus rapidement là où cela est logiquement pertinent sur le plan spatial : dans les centres des villages et des villes, sur des sites inoccupés ou vieillissants, au-dessus des commerces et en utilisant plus intelligemment les bâtiments existants. Il y a là une énorme mission, mais aussi une

« Une autorité compétente en matière d'autorisations ne peut pas seulement expliquer pourquoi quelque chose est difficile. Elle doit également contribuer activement à rechercher ce qui est effectivement possible. »

grande opportunité économique pour le secteur.

Comment envisagez-vous l'équilibre entre le besoin de logements supplémentaires et l'ambition de protéger les espaces ouverts ?

Ces deux ambitions sont parfois présentées comme si nous devons choisir. Ce n'est pas exact. Dans le Plan de politique spatiale de la Flandre, nous montrons que d'ici 2050, il peut y avoir de l'espace pour 450 000 logements supplémentaires et, dans le même temps, pour 30 000 hectares d'espaces ouverts supplémentaires.

Le bouwshift n'est donc pas un arrêt de la construction. C'est une invitation à mieux construire. Nous ne pouvons pas résoudre le défi du logement en prenant à chaque fois une nouvelle portion d'espace ouvert. Nous devons utiliser de manière beaucoup plus intelligente, plus économe et multifonctionnelle l'espace qui est déjà bâti aujourd'hui et qui ne représente pas moins d'un tiers de la Flandre.

Cela signifie construire de manière plus compacte dans des endroits bien situés, en fonction du quartier, en optant pour des maisons mitoyennes, de petits immeubles à appartements et, dans les villes, également pour des constructions

en hauteur. Dans nos villages aussi, nous pouvons densifier à échelle humaine, à proximité des commerces, des écoles, des transports publics et des services. De cette manière, nous maintenons nos centres-villes et nos centres de villages vivants, nous rendons les équipements rentables et nous protégeons en même temps les espaces ouverts dont nous avons besoin pour l'agriculture, la nature et l'eau.

Vous qualifiez la réforme de la politique en matière d'autorisations comme l'une des principales réformes de cette législature. Qu'est-ce qui doit fondamentalement avoir changé à la fin de cette législature ?

Un demandeur doit savoir trois choses : ce que l'on attend de lui, quand il recevra une décision et si cette décision résistera juridiquement. Aujourd'hui, cette prévisibilité fait trop souvent défaut. Je veux évoluer d'une procédure dans laquelle chacun attend que l'autre agisse vers un processus dans lequel les problèmes et les opportunités sont identifiés suffisamment tôt. C'est pourquoi nous prévoyons notamment un droit à une concertation préalable, une intégration plus poussée des avis des administrations concernées et un bouton pause permettant d'adapter un projet sans devoir tout recommencer depuis le début. Nous voulons égale-

ment éviter que la même discussion soit entièrement reprise à chaque étape. À la fin de la législature, la culture doit également être pleinement en adéquation avec ce même principe. Une autorité compétente en matière d'autorisations ne peut pas seulement expliquer pourquoi quelque chose est difficile. Elle doit également contribuer activement à rechercher ce qui est effectivement possible. Tous les projets ne doivent pas nécessairement être autorisés, mais chaque projet mérite une décision claire, prise dans les délais et dûment motivée.

Vous souhaitez lutter contre les abus des procédures de recours sans limiter le droit à la participation. Où se situe le juste équilibre ?

La participation n'est pas le problème. Une bonne participation améliore les projets et renforce les autorisations. Le problème apparaît lorsque des arguments sont délibérément gardés en réserve pour n'être utilisés qu'à la toute fin du processus.

Mon principe est simple : mettre les cartes sur la table à temps et en toute transparence. Les objections doivent être examinées sérieusement au cours de la procédure. Toute personne directement affectée par un projet doit conserver l'accès au recours et au juge. Mais



nous pouvons également demander à quelqu'un qui souhaite bloquer une procédure de démontrer un intérêt concret et un grief clair.

La participation est un droit, mais elle ne constitue pas un blanc-seing pour prolonger indéfiniment une procédure. Le demandeur, les futurs habitants et la société ont eux aussi droit à la sécurité juridique.

Quelle responsabilité voyez-vous pour les pouvoirs locaux dans l'accélération des procédures d'autorisation ?

Les pouvoirs locaux sont le visage de la politique en matière d'autorisations. Ils connaissent souvent le mieux leur commune, l'environnement et les sensibilités locales. Un pouvoir local disposant d'une vision spatiale claire peut indiquer beaucoup plus rapidement aux initiateurs où un développement est souhaitable et à quelles conditions un projet doit répondre. C'est pourquoi une concertation précoce est si importante. Réunissons le développeur, la commune, les administrations et, lorsque cela s'avère nécessaire, le quartier avant que le dossier ne soit complètement arrêté. Cela permet d'éviter des remaniements coûteux et des surprises lors de l'enquête publique.

Dans le même temps, je ne veux pas faire porter toute la responsabilité aux communes. La réglementation est complexe et tous les pouvoirs locaux ne disposent pas de la même expertise ou de la même capacité. La Flandre doit les soutenir par des connaissances, des règles claires et de meilleurs outils numériques. L'accélération ne sera possible que lorsque toutes les autorités travailleront dans la même direction.

Si vous pouviez supprimer une seule règle administrative qui freine aujourd'hui le secteur de la construction, laquelle serait-ce ?

L'obligation de devoir presque repartir de zéro après chaque adaptation d'un projet, même lorsque l'essence du dossier ne change pas.

Un bon projet naît souvent de la concertation. Lorsqu'un développeur est disposé à améliorer son projet



à la suite de remarques de la commune, d'une instance consultative ou du quartier, nous devons faciliter cette démarche. Aujourd'hui, apporter une telle adaptation au cours de la procédure est difficile, ou est parfois sanctionné par des mois de retard ou une procédure presque entièrement nouvelle. C'est pourquoi nous introduisons le bouton pause. Faire une pause, se mettre autour de la table, adapter le plan et poursuivre ensuite. C'est plus rapide, moins coûteux et cela conduit généralement à un projet meilleur et davantage soutenu.

De nombreuses entreprises craignent que des règles environnementales supplémentaires ne ralentissent davantage la production dans la construction. Comment veillez-vous à ce que durabilité et faisabilité aillent de pair ?

La durabilité ne peut pas être un wagon supplémentaire que nous accrochons à un projet à la fin. Elle doit

être prise en compte dès la conception. Un bâtiment qui consomme peu d'énergie, récupère l'eau, résiste à la chaleur et réutilise des matériaux est non seulement meilleur pour l'environnement. Il conserve généralement aussi sa valeur plus longtemps.

Mais les entreprises ont, à juste titre, besoin de prévisibilité. Les pouvoirs publics ne peuvent pas changer constamment les règles du jeu pendant un investissement. Nous devons fixer des objectifs clairs et ensuite laisser au secteur la marge nécessaire pour choisir la meilleure solution technique.

Mon principe est le suivant : moins de règles lorsque c'est possible et des règles claires lorsqu'elles sont nécessaires. Des règles environnementales mal conçues peuvent même ralentir des projets durables. C'est pourquoi nous devons évaluer les règles non pas sur la quantité de papier qu'elles produisent, mais sur le résultat qu'elles génèrent sur le terrain.

Quelles innovations dans le secteur de la construction vous donnent aujourd'hui le plus confiance pour l'avenir ?

Surtout la combinaison de l'industrialisation et de la circularité. En produisant davantage d'éléments au préalable dans un environnement contrôlé, nous pouvons construire plus rapidement, améliorer la qualité et limiter les pertes de matériaux. Cela contribue également à compenser la pénurie de main-d'œuvre qualifiée.

Je vois également un grand potentiel dans les conceptions numériques et les jumeaux numériques. Ceux-ci permettent de détecter plus tôt les erreurs de construction et de simuler à l'avance la manière dont un bâtiment réagit à l'énergie, à l'eau et à la chaleur.

La réutilisation des bâtiments et des matériaux de construction devient également de plus en plus importante. Le bâtiment le plus durable est parfois celui qui existe déjà. Le secteur évolue d'une logique de démolition et de reconstruction vers l'adaptation, le démontage et la réutilisation. Cela demande de la créativité, mais c'est précisément dans ce domaine que les entreprises flamandes de construction montrent à quel point elles sont innovantes.

Vous êtes connu comme un ministre très présent sur le terrain. Qu'est-ce qui vous a le plus surpris lors de vos visites dans des entreprises de construction ?

À quel point l'image traditionnelle du secteur de la construction ne correspond plus à la réalité. Bien entendu, le savoir-faire et les mains expertes restent indispensables, mais sur les chantiers modernes, on voit de plus en plus de données, une planification précise, de la préfabrication et des applications de haute technologie.

Ce qui me frappe également, c'est la responsabilité que les entrepreneurs assument chaque jour. Ils investissent souvent des années avant d'avoir la certitude qu'un projet pourra voir le jour. Derrière chaque demande d'autorisation se trouvent des personnes, du personnel et parfois une entreprise familiale qui met son avenir en jeu.

Je rencontre surtout des entrepreneurs qui sont prêts à changer et à se développer de manière plus durable. Ce qu'ils demandent, ce n'est pas un blanc-seing. Ils demandent des pouvoirs publics qui font des choix clairs, respectent les accords et prennent une décision dans un délai raisonnable. Je considère qu'il s'agit d'une attente légitime.

Que la Flandre de demain ne pourrait-elle pas réaliser sans un secteur de la construction fort ?

Presque rien. La Flandre de demain n'est pas un plan sur papier. C'est un logement abordable, une nouvelle école, une chambre confortable dans un centre de soins résidentiels, une usine rénovée, un bassin de rétention d'eau, un réseau de chaleur ou une passerelle cyclable sûre.

Nous devons rendre nos logements plus économes en énergie, adapter nos villages à la chaleur et aux inondations, rénover les zones d'activités économiques vieillissantes et entretenir les infrastructures. Pour relever tous ces défis, nous avons besoin de personnes capables de transformer des plans en béton, en bois, en acier et surtout en lieux où les gens aiment vivre.

Un secteur de la construction fort est donc important non seulement sur le plan économique. Il contribue également à déterminer la qualité de notre société.

La FEFC représente des entrepreneurs qui réalisent chaque jour des logements, des écoles, des établissements de soins et des infrastructures. Qu'attendez-vous du secteur de la construction et que peut-il, à son tour, attendre de vous ?

J'attends du secteur qu'il regarde lui aussi vers l'avenir : construire de manière abordable et qualitative, utiliser plus intelligemment notre espace rare, adopter de nouvelles techniques et entamer suffisamment tôt le dialogue avec l'environnement. Ne pas attendre que les règles imposent le changement, mais contribuer à définir le standard de demain.

De mon côté, le secteur peut attendre de la clarté, de la stabilité et de la détermination. Je ne peux pas promettre que chaque projet recevra une autorisation. Je peux en revanche promettre que nous œuvrons à une administration qui prend des décisions dans les délais, réfléchit de manière orientée vers les solutions et respecte ses propres engagements.

C'est l'engagement réciproque dont nous avons besoin. Les pouvoirs publics garantissent un cadre clair et la sécurité juridique. Le secteur de la construction veille à ce que la Flandre avance. Car sans constructeurs forts, même nos meilleurs plans restent simplement du papier. ■





Croes et Recom repoussent les limites grâce à une politique ambitieuse en matière de CO₂



Pour les entreprises de construction qui souhaitent continuer à jouer un rôle de premier plan à l'avenir, la réduction des émissions de CO₂ est une nécessité absolue. L'entreprise renommée de terrassement et de démolition Croes et sa société sœur Recom, spécialisée depuis plus d'un quart de siècle dans le recyclage de matériaux pierreux, prennent cet enjeu particulièrement à cœur.

Depuis la mi-juin, elles disposent du certificat de niveau 3 de l'Échelle de Performance CO₂ (CO₂-Prestatieladder), qui témoigne des efforts et investissements considérables consentis pour réduire drastiquement leur empreinte écologique. Le managing director Joeri Croes, l'administratrice déléguée Vanessa Croes et la collaboratrice administrative Silke Bodson, membre de l'équipe interne de management CO₂, expliquent comment ce processus s'est concrètement déroulé et quelles sont leurs ambitions pour la suite.

Les racines de l'entreprise Croes remontent à plus de cent ans. Depuis 2013, la troisième génération est aux commandes de l'entreprise familiale, Joeri, Vanessa et Sara Croes assurant sa gestion quotidienne. L'ambition d'agir activement en faveur de la réduction de la consommation d'énergie et des émissions de CO₂ fait partie intégrante de leur stratégie. Le récent certificat de niveau 3 de l'Échelle de Performance CO₂ constitue à cet égard l'aboutissement de tout le travail accompli.

Concret, mesurable et transparent

« Nous avons découvert l'Échelle de performance CO₂ il y a trois ou quatre ans. Aux Pays-Bas, ce concept faisait déjà beaucoup parler de lui à l'époque, mais il était encore relativement méconnu en Flandre. Nous avons pourtant rapidement eu le sentiment que nous voulions aller dans cette direction, même si nous ne nous y sommes concrètement attelés qu'il y a un an », explique Joeri Croes. « Pour mener le processus à bien, nous avons constitué en interne une équipe

de management CO₂ composée de quatre personnes », ajoutent Vanessa Croes et Silke Bodson. « Un tel processus de certification demande un investissement important et, au début, nous avons dû chercher la meilleure manière de l'aborder. Avec l'aide de Moonfish, un partenaire externe qui nous accompagne avec son expertise en matière de réduction de l'énergie et des émissions de CO₂, nous avons élaboré un plan clair. Ensuite, le processus s'est véritablement enclenché et nos collègues ont également embarqué dans l'aventure. »

L'Échelle de Performance CO₂ est un système de management créé pour aider progressivement les entreprises et les pouvoirs publics à réduire leur impact environnemental et à rendre leurs activités plus durables, tant au sein de leur propre organisation que dans le reste de la chaîne. Ce processus repose sur cinq niveaux d'ambition, qui nécessitent chacun des mesures et des investissements spécifiques. Le niveau 3 implique de cartographier

« Le travail ne s'arrête évidemment pas maintenant que nous avons obtenu le certificat. Au contraire : ce n'est que le début. »

avec précision le bilan CO₂ et de définir des objectifs de réduction ambitieux. Les entreprises doivent en outre communiquer en interne et en externe sur leur politique en matière de CO₂ et miser sur la participation et l'innovation, notamment en lançant ou en rejoignant des initiatives novatrices.

Il n'est dès lors pas vraiment surprenant que Croes et Recom aient désormais atteint le troisième niveau de l'Échelle de performance CO₂. « Chez nous, la durabilité est bien plus qu'un plan sur papier », soulignent Joeri et Vanessa Croes.

« Nous prenons notre responsabilité sociétale au sérieux. C'est pourquoi nous nous engageons de manière concrète, mesurable et transparente en faveur de la réduction de la consommation d'énergie et des émissions de CO₂, au moyen d'actions visibles sur nos chantiers, dans notre parc de machines et dans notre fonctionnement quotidien. D'ici 2035, nous voulons réduire de moitié nos émissions de CO₂ par rapport à l'année de référence 2024 (10 095 tonnes de CO₂). Nous n'y parviendrons pas au moyen d'une seule mesure, mais grâce à une combinaison d'actions ciblées et réalisables. »

Des objectifs clairs

Chez Croes et Recom, l'empreinte carbone est en grande partie déterminée par la consommation de carburant. « Nous travaillons avec des machines lourdes qui ne peuvent pas encore toutes être alimentées à l'électricité. C'est pourquoi nous sommes en train de passer massivement au biodiesel HVO. Il s'agit de l'un des gains rapides qui doivent nous permettre de réduire nos émissions de CO₂, dans le cadre de la feuille de route que nous avons élaborée pour les prochaines années. Dans les mois à venir, nous étudierons également le potentiel de machines électriques de plus petite taille et nous accélérerons le verdissement de notre parc automobile, y compris la mise en place de l'infrastructure de recharge nécessaire sur nos sites fixes », explique Joeri Croes.

Mais ce n'est pas tout. La consommation énergétique globale doit elle aussi être fortement réduite. « C'est pourquoi nous avons remplacé plusieurs anciens groupes électrogènes par une installation photovoltaïque composée d'environ 200 panneaux solaires et équipée d'un stockage sur batterie de 300 kWh, pour une production annuelle d'environ 130 000 kWh. De cette manière, nous voulons couvrir au moins un quart de notre consommation d'électricité avec notre propre électricité verte d'ici 2030. C'est grâce à l'Échelle de performance CO₂ que nous avons désormais le réflexe de ne plus nous tourner automatiquement vers les solutions classiques, mais plutôt vers des alternatives respectueuses de l'environnement », indique Croes.

La cartographie détaillée de l'impact réel en matière de CO₂ nous a également apporté de nombreuses informations précieuses. « Nous savons désormais exactement combien de litres de carburant nous consommons, tant par site que sur une base annuelle cumulée. L'objectif est maintenant d'assurer un suivi trimestriel, mais nous avons déjà mis en œuvre certaines optimisations. Nous avons par exemple lancé un projet consacré aux heures de fonctionnement à l'arrêt, dont nous n'avions absolument aucune visibilité avant de découvrir l'Échelle de Performance CO₂. En les analysant attentivement, en sensibilisant nos collaborateurs et en veillant à ce que nos machines s'arrêtent automatiquement après cinq minutes d'inactivité, nous avons déjà pu réduire considérablement ces heures de fonctionnement à l'arrêt », explique Silke Bodson.

Une large adhésion

Conclusion : avec le certificat de niveau 3 de l'Échelle de Performance CO₂, la durabilité est plus que jamais ancrée dans le fonctionnement de Croes et Recom. « Nous pouvons être fiers du chemin parcouru et de la situation dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui », estime Vanessa Croes. « Mais le travail ne s'arrête évidemment pas maintenant que nous

avons obtenu le certificat. Au contraire : ce n'est que le début. Une feuille de route ambitieuse, assortie de mesures concrètes, a été définie pour l'avenir et nous la suivons attentivement en tant qu'équipe de management CO₂. En échangeant régulièrement avec différentes personnes et parties prenantes, de nouvelles idées émergent en permanence. »

« À l'avenir, l'objectif sera certainement de gravir encore un niveau sur l'Échelle de Performance CO₂ », ajoute Joeri Croes. « Cette ambition de toujours faire mieux doit être présente dans une entreprise, tant au niveau du travail que de son organisation. Nous n'avons cependant pas toutes les cartes en main, car pour atteindre le niveau 4, nous devons également convaincre nos fournisseurs et nos sous-traitants de nous suivre. Nous constatons qu'il est encore difficile de les mobiliser actuellement, de sorte que cette étape ne sera probablement pas pour tout de suite. Il faut par ailleurs que cela reste réalisable, car le processus de certification et les mesures qui l'accompagnent nécessitent des investissements importants. Nous sommes néanmoins convaincus que le modèle vert est bel et bien un modèle rentable, puisque les investissements finissent par être amortis. De plus, notre engagement en faveur de la durabilité nous donnera sans aucun doute, à terme, un avantage dans le cadre des marchés publics. »

Les avantages sont donc nombreux, mais selon Joeri Croes, la principale plus-value de l'Échelle de Performance CO₂ réside dans le changement de mentalité qu'elle suscite. « Une dimension cruciale du certificat est qu'il permet de créer en interne une large adhésion à la politique CO₂ que l'on souhaite mener. Tant nos collaborateurs administratifs que notre personnel de chantier ont pleinement intégré cette démarche et sont motivés pour unir leurs forces afin de réduire considérablement notre empreinte écologique. Nous construisons ainsi ensemble des chantiers plus efficaces, avec moins de consommation, moins d'émissions et davantage de valeur pour l'avenir. » ■



Groupe Baguette s'engage dans l'Échelle de Performance CO₂,

La conscientisation est la première étape essentielle vers des changements durables

Dans un secteur encore peu concerné par les enjeux environnementaux, le Groupe Baguette a choisi de franchir le pas de la certification. Rémy Blanchard, Responsable Environnement au sein du Groupe, revient sur les motivations, les premières actions concrètes et les défis de cette démarche via l'Échelle de Performance CO₂.

Une prise de responsabilité sociétale

C'est d'abord une prise de responsabilité sociétale dans un secteur encore trop peu concerné par ce sujet. Dans ce cadre, une réflexion a été menée en tenant compte de nos attentes ainsi que de celles de nos clients, afin de définir l'orientation stratégique du Groupe. Cette réflexion a mis en évidence l'importance croissante des enjeux environnementaux. C'est pourquoi nous avons décidé de nous engager

dans cette démarche via l'Échelle de Performance CO₂, qui nous permet de quantifier nos émissions et, à terme, de les réduire.

La conscientisation, première étape vers le changement

Nous sommes actuellement au début de la mise en œuvre de cette échelle. Dans un premier temps, l'objectif est surtout de mesurer et de quantifier, en vue de pouvoir réduire nos émissions le plus efficacement possible.

Avant de faire évoluer les pratiques techniques à proprement parler, il était primordial de faire évoluer les mentalités des différentes parties prenantes. Grâce à une communication ciblée ainsi qu'à la création de différents groupes de travail au sein même de l'entreprise, on remarque une réelle prise de conscience de nos collaborateurs. Aujourd'hui, les échanges concernant l'environnement sont plus nombreux et plus constructifs. La conscientisation constitue la première étape

essentielle vers des changements durables sur nos chantiers.

Les étapes suivantes sont:

- Une évolution de nos infrastructures et de notre matériel en vue d'une réduction de notre consommation d'énergies non renouvelables.
- Une meilleure gestion de nos déchets et la réutilisation de certains d'entre eux directement sur d'autres chantiers (circularité des matériaux)
- L'intégration de l'aspect environnemental dans notre processus d'achat
- Une évolution de nos infrastructures et de notre matériel en vue d'une réduction de notre consommation d'énergies non renouvelables.

Des résultats concrets sur l'énergie et la mobilité

Les premiers leviers activés concernent à la fois la production d'énergie renouvelable et la mobilité.

D'une part, plusieurs installations de panneaux photovoltaïques ont été mises en place sur nos sites, avec de nouveaux projets en cours. Cela permet de réduire directement notre dépendance aux énergies fossiles.

D'autre part, nous avons entamé le verdissement de notre flotte de véhicules, notamment via l'introduction de voitures électriques, contribuant ainsi à la diminution de nos émissions.

Nous souhaitons poursuivre cette dynamique grâce au déploiement progressif de camionnettes électriques, même si certains freins opérationnels doivent encore être levés pour permettre une généralisation à plus grande échelle. Nous poursuivons également notre réflexion au-delà du premier niveau de l'Échelle de Performance CO₂. C'est pourquoi la circularité constitue une thématique très importante pour nous. Un centre de tri est présent sur notre site Enrobés Baguette afin de réemployer le tarmac issu du raclage des routes ou encore les chutes de béton.

Structurer sans repartir de zéro

Le principal défi a été de structurer les procédures sans repartir de zéro. L'objectif est d'utiliser et d'améliorer l'existant, sans recréer inutilement des outils ou des procédures, ce qui serait chronophage et énergivore. Il est donc essentiel de s'appuyer sur les données déjà disponibles et de les intégrer efficacement dans le système de management CO₂.

Nous devons garder notre savoir-faire ainsi que notre expertise, et y intégrer le volet environnemental pour créer une plus-value complète pour nos clients.

Une position renforcée sur le marché

Nous espérons que nos démarches seront valorisées par nos clients, qu'ils soient publics ou privés. Nous faisons partie des entreprises pionnières dans cette démarche dans notre secteur et souhaitons maintenir cette dynamique.



Des actions structurées et partagées avec les équipes

Les actions mises en place sont principalement axées sur :

- le suivi des consommations énergétiques,
- la réalisation d'un bilan carbone sur le périmètre défini,
- la communication de nos résultats et actions en interne.

Par ailleurs, des groupes de travail « environnement » (teams env) ont été mis en place pour porter ces démarches avec l'ensemble des collaborateurs, avec une conviction forte : seul on va plus vite, ensemble on va plus loin.

Une adhésion progressive des équipes

La réaction est globalement positive, comme en témoigne l'implication de nos équipes dans les groupes de travail « environnement ».

Plus le sujet est abordé, plus il devient accessible et discuté ouvertement, ce qui favorise l'émergence d'idées. L'enjeu sera ensuite de prioriser et concrétiser les actions les plus pertinentes.

L'environnement au cœur des décisions futures

L'Échelle de Performance CO₂ influence clairement notre manière de prendre des décisions. Pour chaque projet, nous cherchons à :

- identifier une alternative plus écologique,
- vérifier sa faisabilité technique,
- évaluer sa viabilité économique.

Si ces trois critères sont réunis, la solution est privilégiée. Dans le cas contraire, cela signifie que le moment n'est pas encore opportun.

L'Échelle de Performance CO₂ intègre l'aspect environnemental dans l'ensemble de nos process.

Trois conseils aux entreprises qui hésitent

L'Échelle de Performance CO₂ nous a permis de déterminer une vision claire de notre situation passée, actuelle et future. Elle permet d'obtenir une vision claire des consommations, des achats et des flux les plus impactants, et donc d'identifier les priorités d'action.

Depuis le lancement du projet, nous avons remarqué une dynamique positive de l'ensemble de nos collaborateurs et cela nous a permis une visibilité accrue envers nos clients.

Enfin, il est important de souligner que le temps nécessaire à sa mise en place, certes non négligeable, est à nuancer avec les bénéfices économiques pour l'entreprise à moyen et long terme. ■





Criminalité sur les chantiers belges : moins d'incidents, mais un impact plus lourd que jamais

À première vue, la situation semble s'améliorer. Selon le dernier Rapport sur la Criminalité 2026 de BauWatch, la perception d'une augmentation de la criminalité sur les chantiers a diminué. Toutefois, cette stabilisation masque une réalité bien plus préoccupante : la criminalité ne disparaît pas, elle évolue. Mieux organisée et plus ciblée, elle génère un impact nettement plus lourd lorsqu'elle se produit.

Une baisse trompeuse : la réalité derrière les chiffres

Le secteur belge de la construction reste un pilier essentiel de l'économie nationale, avec un marché estimé à environ 38,6 milliards d'euros. Sous l'impulsion du développement des infrastructures, de la transition énergétique et de l'expansion logistique, les projets deviennent de plus en plus complexes et exigeants en capitaux.

Dans le nouveau rapport BauWatch, mené par OnePoll auprès de 500 professionnels belges de la construction,

un chiffre attire l'attention : la perception d'une augmentation de la criminalité a chuté de 63,0 % à 49,7 %. La Belgique se situe ainsi en dessous de la moyenne européenne (57,6 %).

Mais la réalité sur le terrain révèle une tout autre dynamique. Si les actes opportunistes se font moins visibles au quotidien, la criminalité s'inscrit désormais dans le cadre d'activités structurées et ciblées.

Sous l'emprise du crime organisé

L'évolution la plus marquante réside dans l'influence croissante du crime organisé. Au total, 60,3 % des personnes interrogées déclarent avoir été sollicitées pour verser de l'argent en échange d'une protection. Ce niveau d'extorsion dépasse largement la moyenne européenne de 43,5 %. Parmi elles, 19,0 % indiquent avoir effectivement payé.

Parallèlement, l'exploitation par le travail (27,0 %) et l'intimidation des travailleurs (25,3 %) sont fréquemment signalées. Seuls 10,0 % des répondants belges déclarent n'avoir

rencontré aucun de ces problèmes, contre 25,1 % en Europe. Les réseaux criminels ne visent plus seulement le vol de matériel, mais imposent l'extorsion comme un modèle économique récurrent.

Le paradoxe de la sécurité

Face à des criminels plus professionnels, la Belgique connaît un recul frappant des mesures de sécurité de base :

- **Clôtures périmétriques** : Leur déploiement s'effondre de 34,0 % à 13,3 %.
- **Panneaux d'avertissement** : Présents sur seulement 17,0 % des sites (contre 34,5 % auparavant).
- **Systèmes d'alarme** : Leur utilisation chute de 34,0 % à 24,7 %.

Il en résulte un paradoxe critique. La baisse de la criminalité perçue amène les entreprises à relâcher leur protection physique. Or, la réduction de la dissuasion visible abaisse les barrières à l'entrée et expose directement les chantiers à des attaques ciblées et dévastatrices.

« Le vol sur chantier n'est plus un problème marginal depuis longtemps pour les entreprises de construction et d'installation. C'est aujourd'hui devenu un risque d'entreprise structurel, avec de lourdes conséquences financières et opérationnelles. »

Niko Demeester, CEO d'Embuild

Quand ça frappe, ça frappe fort : la gravité des retards

Bien que la proportion globale de projets touchés par des retards ait diminué (de 47,3 % à 21,1 %), la durée et les conséquences des incidents s'aggravent considérablement.

- La part des retards majeurs de **3 à 4 semaines** a presque doublé, passant de 15,7 % à **31,0 %**.
- À l'inverse, les retards de courte durée (moins d'une semaine) sont en baisse de 23,6 % à 14,3 %.

Les malfaiteurs visent désormais des biens critiques. La forte hausse des vols de véhicules d'entreprise (15,3 %) et d'engins de chantier (14,7 %) paralyse l'activité durant plusieurs semaines.

La proportion de travailleurs ayant dû remplacer leur équipement personnel atteint 25,1 %. De plus, les perturbations contraignent 23,7 % des entreprises à procéder au remplacement de sous-traitants pour maintenir leurs engagements.

Criminalité en zone rurale : des sites isolés sous pression

En Belgique, la criminalité se déplace massivement vers les zones rurales et isolées. Près de la moitié des incidents (47,4 %) se produisent désormais sur des chantiers isolés, contre 38,0 % au niveau européen. Cette tendance est particulièrement marquée pour les grands projets d'infrastructure et d'énergie situés hors des zones urbaines.



LISTE DE CONTRÔLE POUR LES CHEFS DE CHANTIER

Dix questions pour sécuriser votre chantier dès maintenant:

1. Le chantier est-il clairement délimité par des clôtures adaptées ?
2. L'accès fait-il l'objet d'un contrôle strict et documenté ?
3. Les matériaux de valeur (cuivre, câbles) sont-ils mis sous clé hors des heures de travail ?
4. Des dispositifs de dissuasion visible (mâts caméras, panneaux, éclairage) sont-ils en place ?
5. Les clés sont-elles retirées des machines et les équipements verrouillés ?
6. L'ensemble du personnel et des sous-traitants connaît-il les règles de sécurité ?
7. Les risques sont-ils réévalués lors des nouvelles phases de construction ?
8. Le site est-il surveillé en dehors des heures de travail (nuit et week-end) ?
9. Les prestataires de sécurité sont-ils informés des évolutions du chantier ?
10. Un plan d'urgence clair est-il défini en cas de vol ou d'incident ?

Perspectives d'avenir : passer à une sécurité proactive

Les conclusions du Rapport sur la Criminalité 2026 montrent que la sécurité ne peut plus être considérée comme une simple dépense opérationnelle, mais comme une priorité stratégique. Un seul incident majeur peut paralyser un chantier, destabiliser la chaîne de sous-traitance et impacter lourdement la rentabilité.

Pour garantir la continuité des projets, la stratégie doit reposer sur trois piliers :

- 1. Dissuasion visible :** Reconstruire la barrière psychologique grâce aux clôtures, à la signalisation et aux tours de vidéosurveillance.
- 2. Surveillance proactive :** Combiner la technologie intelligente à une détection en temps réel et une intervention rapide.
- 3. Discipline opérationnelle :** Clarifier les responsabilités, engager les sous-traitants et protéger activement le personnel.

En adoptant une approche intégrée et préventive, les entreprises belges se donnent les moyens de maîtriser leurs risques et d'assurer la réussite de leurs projets dans un environnement de plus en plus complexe. ■



Consultez le rapport complet

Accédez à l'ensemble des chiffres, analyses et infographies du BauWatch Rapport sur la Criminalité 2026 – Belgique.

Scannez le code QR pour télécharger le rapport officiel.





Vandeputte & Aertssen Group : Construire ensemble une croissance sûre

« La sécurité avant tout », entend-on souvent dans les entreprises du bâtiment et des infrastructures. Pour certaines entreprises, c'est un mal nécessaire, mais chez Aertssen, ce ne sont en aucun cas des paroles en l'air. Pour rationaliser l'utilisation et la gestion des équipements de protection individuelle (EPI) et des vêtements de travail, ce groupe en pleine expansion a entamé une collaboration avec l'expert en sécurité Vandeputte Safety Experts, qui s'est rapidement transformée en un partenariat à long terme avec un soutien opérationnel complet.

Nous avons interrogé Yves Aertssen (PDG d'Aertssen Group), Philippe Halsberghe (actuel PDG de Vandeputte) et Dirk Vandeputte (président du conseil d'administration de Groupe RG) sur l'évolution de ce partenariat au cours des dernières années, sur la mesure dans laquelle il a porté ses fruits et sur ce qui est encore prévu dans un avenir proche.

Bonjour Messieurs, pourriez-vous tout d'abord nous présenter brièvement l'histoire et la croissance de vos entreprises ?

Yves Aertssen : Nos origines remontent à 1964, année où mon grand-père a fondé notre entreprise familiale. Au départ, nous nous concentrons sur les travaux de

terrassment et de démolition dans le cadre de l'extension du port d'Anvers, mais nos activités se sont progressivement diversifiées. Aujourd'hui, notre branche infrastructure (Aertssen Infra) se concentre sur diverses disciplines, dont la construction routière, l'assainissement des sols, les travaux de drainage, les techniques de soutènement, le dragage, etc. Les autres entités d'Aertssen Group ont vu le jour à la suite de la diversification de nos activités à partir de la fin des années 70 : Aertssen Lifting, Aertssen Transport & Logistics et Aertssen Trading. Sur le plan géographique aussi, nous avons fortement diversifié nos activités au cours des vingt dernières années. Ainsi, le Moyen-Orient est devenu

un deuxième marché de référence et notre branche logistique est active depuis deux ans aux États-Unis. C'est ainsi qu'aujourd'hui, nous réalisons un tiers de notre chiffre d'affaires annuel de 550 millions d'euros hors d'Europe et que nous comptons au total 2 500 collaborateurs.

Dirk Vandeputte : Notre entreprise familiale a été fondée en 1947 sous l'impulsion de ma grand-mère et de ses cinq fils. Mon père en a été le PDG à partir de 1967 et j'ai moi-même pris les rênes entre 2008 et juin 2024, date à laquelle j'ai passé le flambeau à Philippe. Vandeputte a débuté comme une entreprise de production à part entière, d'abord de gants de sécurité, puis de tous les EPI. Au fil des ans, nous avons évolué pour devenir un distributeur doté d'un savoir-faire en matière de production (voir notre marque propre Samurai) et proposant une gamme complète de services dans le domaine de la sécurité. Compte tenu de l'évolution du secteur des EPI – notamment la montée en puissance des grandes structures et l'internationalisation –, nous avons rejoint fin 2023 RG, un groupe français partageant une culture familiale similaire. Cette décision visait à garantir au mieux l'avenir à long terme de notre entreprise.

Philippe Halsberghe : Groupe RG est présent dans dix-huit pays et, avec un chiffre d'affaires de 700 millions d'euros et deux mille collaborateurs, il est le numéro un en Europe. Un



argument décisif majeur est que notre nom, notre identité et notre mode de fonctionnement actuels seront préservés. En tant que leader du marché des EPI et des solutions de sécurité, nous protégeons ainsi chaque jour plus d'un million de personnes.

Pourquoi Aertssen Group s'est-il tourné vers Vandeputte à l'époque ? Et comment votre collaboration a-t-elle évolué pour aboutir au partenariat actuel ?

Yves Aertssen : La sécurité a toujours été la priorité numéro un au sein de notre groupe. À mesure que notre organisation s'est développée – tant de manière organique que par le biais d'acquisitions – et que nos activités se sont réparties sur différents sites, les défis pratiques liés à la gestion des EPI et des vêtements de travail n'ont cessé de croître. De plus, nous avons atteint les limites de nos propres capacités de stockage. En 2014, nous avons donc lancé un projet visant à standardiser ce processus à travers nos différentes activités et sites. D'une part, nous avions besoin d'un système offrant une visibilité et une flexibilité suffisantes pour répondre à nos besoins spécifiques, tels qu'un accès rapide et une disponibilité 24/7. D'autre part, nous recherchions un partenaire capable de nous apporter un soutien maximal et de nous décharger de ces tâches, en phase avec notre croissance. Nous

avons décidé de nous associer à Vandeputte en raison de sa large gamme de produits, de son ancrage local, de sa plateforme de commande en ligne, de ses possibilités de livraison sur différents sites et de la possibilité de personnalisation avec la marque Aertssen.

Dirk Vandeputte : Après un premier projet pilote couronné de succès au sein du service interne (Aertssen Services), nous avons pu déployer notre approche globale de façon structurelle et à l'échelle du groupe, dans le but de rationaliser et d'uniformiser la politique de sécurité dans toutes les entités. Nous sommes ainsi rapidement passés à l'installation de distributeurs automatiques, où les collaborateurs d'Aertssen peuvent choisir leurs EPI individuels. Ces derniers sont parfaitement adaptés à leurs activités spécifiques, que nous avons préalablement identifiées avec minutie grâce à une analyse de risques approfondie. Les avantages sont à la hauteur : une meilleure maîtrise des risques, une disponibilité permanente et une consommation réduite.

Philippe Halsberghe : Par ailleurs, les collaborateurs d'Aertssen peuvent également commander eux-mêmes des produits via notre plateforme numérique vdp.com. Ces produits leur sont ensuite livrés dans des casiers ou, s'ils le souhaitent, même à domicile, ce qui leur évite de devoir passer systématiquement par l'un



« Vandeputte n'est pas simplement un 'fournisseur', mais un partenaire stratégique qui réfléchit activement avec nous aux questions de sécurité, d'innovation et d'optimisation. »

des dépôts avant de se rendre sur le chantier. Pour garantir le bon déroulement de ce processus, nous avons mis au point un système de jetons. Tous les ouvriers reçoivent un nombre spécifique de jetons leur permettant d'acheter des EPI et des vêtements de travail dans le catalogue en ligne de leur propre service. Les principaux avantages de ce système sont qu'Aertssen Group peut maîtriser son budget et que les collaborateurs sont eux-mêmes responsables de leur équipement. Cela favorise une utilisation durable et permet de mieux exploiter le potentiel de nos produits.

Yves Aertssen : Alors qu'au départ, notre collaboration portait principalement sur la distribution d'EPI, elle s'est aujourd'hui considérablement élargie. Vandeputte n'est pas simplement un 'fournisseur', mais un partenaire stratégique qui réfléchit activement avec nous aux questions de sécurité, d'innovation et d'optimisation. Ensemble, nous avons développé une gamme de produits sur mesure qui correspond parfaitement aux diverses activités de notre groupe.

Comment l'approche globale de Vandeputte en matière de sécurité aide-t-elle à maîtriser la consommation, les budgets et l'assortiment ?

Yves Aertssen : La transparence de notre gestion actuelle des EPI constitue une grande valeur ajoutée. Grâce au portail en ligne et aux rapports de Vandeputte, nous avons notamment une vue d'ensemble du comportement d'achat de nos collaborateurs – en ligne, via un distributeur automatique ou via un entrepôt interne –, ce qui nous permet de détecter les tendances et d'apporter des améliorations ciblées. Par ailleurs, nous travaillons avec des catalogues et des budgets adaptés à des fonctions et activités spécifiques. Nous garantissons ainsi à nos collaborateurs un accès

permanent aux EPI adaptés à leur poste, tout en maîtrisant les coûts et la consommation.

Philippe Halsberghe : Notre objectif, en tant que guichet unique, est de garder autant que possible le contrôle en interne et de parvenir à une réduction et à une optimisation des coûts grâce à un partenariat à long terme. Une fois le système correctement mis en place, nous parvenons généralement à une économie de 25 à 30 % sur les EPI. Nous associons cela à un suivi rigoureux, notamment par le biais de réunions trimestrielles entre notre expert en sécurité et les sept conseillers en prévention d'Aertssen Group. Il s'agit véritablement d'un échange réciproque : les conseillers en prévention posent des questions concrètes en fonction des besoins sur le terrain, tandis que nous présentons de nouvelles innovations, de nouveaux produits et services. Actuellement, par exemple, nous testons des pantalons de travail plus confortables et un nouveau type de gants résistants à la coupure.

Yves Aertssen : Ces réunions trimestrielles nous aident également énormément dans notre démarche de standardisation. Notamment en cas d'acquisitions, il est difficile de trouver un consensus général et de parvenir à une méthode de travail commune. Vandeputte nous accompagne dans ces processus, ce qui nous permet de nous concentrer pleinement sur notre cœur de métier. En uniformisant davantage nos procédures, nous travaillons avec moins de produits différents. Cela garantit une disponibilité plus rapide des EPI adaptés et nous offre davantage de sécurité en matière de prix et de livraisons. Parallèlement, nous pouvons répondre à des besoins spécifiques, tels que les harnais antichute et les équipements ATEX pour Aertssen Lifting ou les casques de soudage pour Aertssen Services. Vandeputte associe également cela

à la possibilité de personnalisation et de sur mesure, afin que nos collaborateurs puissent porter fièrement notre nom à travers leur équipement (de sécurité).

Philippe Halsberghe : Nous conservons le stock réservé et déjà imprimé pour Aertssen Group dans notre entrepôt automatisé de Puurs. Tous les EPI et vêtements y sont disponibles dans les différentes tailles et les quantités requises. »

Qu'est-ce qui est déjà au point à l'heure actuelle ? Et où se trouvent encore des opportunités pour l'avenir ?

Yves Aertssen : Le processus de commande, la gestion des stocks et les sessions d'innovation fonctionnent déjà bien, mais la gestion de la sécurité est et reste un 'work in progress'. Nous voyons ainsi encore des possibilités de rendre la plateforme en ligne plus conviviale et plus stable. Quoi qu'il en soit, nous progressons chaque année grâce aux enseignements tirés de notre expérience sur le terrain : en termes d'assortiment, d'ajustements pratiques, de budgets, etc. La mise en place du système de jetons, par exemple, a contribué à rendre l'ensemble encore plus accessible et convivial pour nos collaborateurs. Le système a désormais été déployé dans toute la Belgique, mais nous espérons également disposer à terme d'une solution de sécurité intégrée dans les autres pays européens où nous sommes actifs. Nous sommes convaincus que Vandeputte saura nous apporter le soutien nécessaire à cet effet.

Philippe Halsberghe : Tout à fait, car maintenant que nous faisons partie d'un grand groupe européen, nous pouvons offrir dans dix-huit pays différents le même service qu'en Belgique. Notre mission reste en tout cas d'accompagner la croissance d'Aertssen Group et d'intégrer les nouvelles entités ou les



nouveaux collaborateurs dans notre approche globale de la sécurité. D'ailleurs, nous intégrerons bientôt l'entretien d'équipements plus complexes, tels que les masques et les cagoules, dans nos services destinés à Aertssen Group. Enfin, je souhaiterais faire des livraisons à domicile aux collaborateurs une véritable expérience B2C, avec notamment une application pratique, des fonctionnalités de suivi et de traçabilité, etc. « Nous mettons tout en œuvre pour que ce processus se déroule de manière aussi fluide et flexible que la livraison d'un colis postal standard, même lorsque les employés ne sont pas chez eux. »

Pour conclure : comment évaluez-vous ce partenariat jusqu'à présent ? Et comptez-vous continuer à collaborer aussi étroitement dans les années à venir ?

Dirk Vandeputte : Aertssen Group a été le premier client à vouloir appliquer notre concept global de manière aussi large et approfondie, à l'échelle de l'ensemble du groupe. Combiné à la croissance continue de l'organisation, cela a posé des défis non négligeables. Cela a sans aucun doute permis à nos services d'atteindre un niveau supérieur. Ainsi, Aertssen Group a été l'un des

premiers clients chez qui nous avons installé un distributeur automatique d'EPI. Aujourd'hui, nous en avons 922 installés chez plus d'une centaine de clients au Benelux, et on y enregistre 60 000 retraits chaque mois.

Yves Aertssen : Nous avons tout de suite été séduits par la solution de Vandeputte et pouvons désormais affirmer qu'elle porte bel et bien ses fruits. C'est simple : un environnement de travail sûr est la base de notre succès. Lorsque nos collaborateurs se sentent à l'aise et en sécurité dans leurs vêtements et avec leurs EPI, ils sont plus performants et le montrent clairement.

Philippe Halsberghe : C'est pourquoi nos entreprises s'accordent si bien. Nous partageons la même vision de la sécurité et comprenons que prendre soin de ses collaborateurs se traduit directement par une réduction des accidents et un gain d'efficacité. Nous ne pouvons guère apporter de valeur ajoutée aux entreprises qui considèrent cela comme un mal nécessaire. Aertssen Group, en revanche, est un partenaire qui nous met au défi et qui est ouvert aux innovations, comme ce système avancé de jetons. C'est dans un tel contexte que notre expertise de longue date s'exprime pleinement.

Yves Aertssen : Les chiffres montrent également que notre collaboration s'est développée au fil des années, parallèlement à notre organisation. Nos achats chez Vandeputte sont passés d'environ 750 000 euros en 2023 à près de 940 000 euros en 2025, en phase avec le nombre croissant de collaborateurs qui l'utilisent désormais. Cela démontre que le système est évolutif et qu'il soutient notre croissance. Au cours des prochaines années, nous espérons poursuivre sur cette lancée. La prochaine étape consiste à instaurer une collaboration encore plus proactive, dans le cadre de laquelle nous continuerons à rechercher des améliorations, des innovations et des solutions aux nouveaux défis en matière de sécurité, sans perdre de vue la facilité d'utilisation, la qualité et l'accessibilité financière. ■



dhulst' & Madaster

La transition circulaire s'accélère

Le secteur de la construction est en pleine évolution, notamment en matière de durabilité. L'approche classique, principalement axée sur la performance énergétique, cède progressivement la place à une approche plus holistique, mettant l'accent sur le carbone incorporé, la circularité et les analyses du cycle de vie (ACV). À cet égard, l'entreprise de construction dhulst' figure parmi les véritables précurseurs, notamment depuis le début de cette année, date à laquelle elle a entamé une collaboration avec Madaster.

Nous nous sommes rendus à Lier pour y rencontrer Sophie D'Hulst et Zara Piron, respectivement CEO et Innovator Sustainability chez dhulst'. Elles nous ont expliqué, avec Kevin Richardson, Business Development Director et Country Lead chez Madaster Belgium, comment cette plateforme avancée permet de faire passer leur politique de durabilité à un niveau supérieur et d'accompagner numériquement la transition vers la circularité.

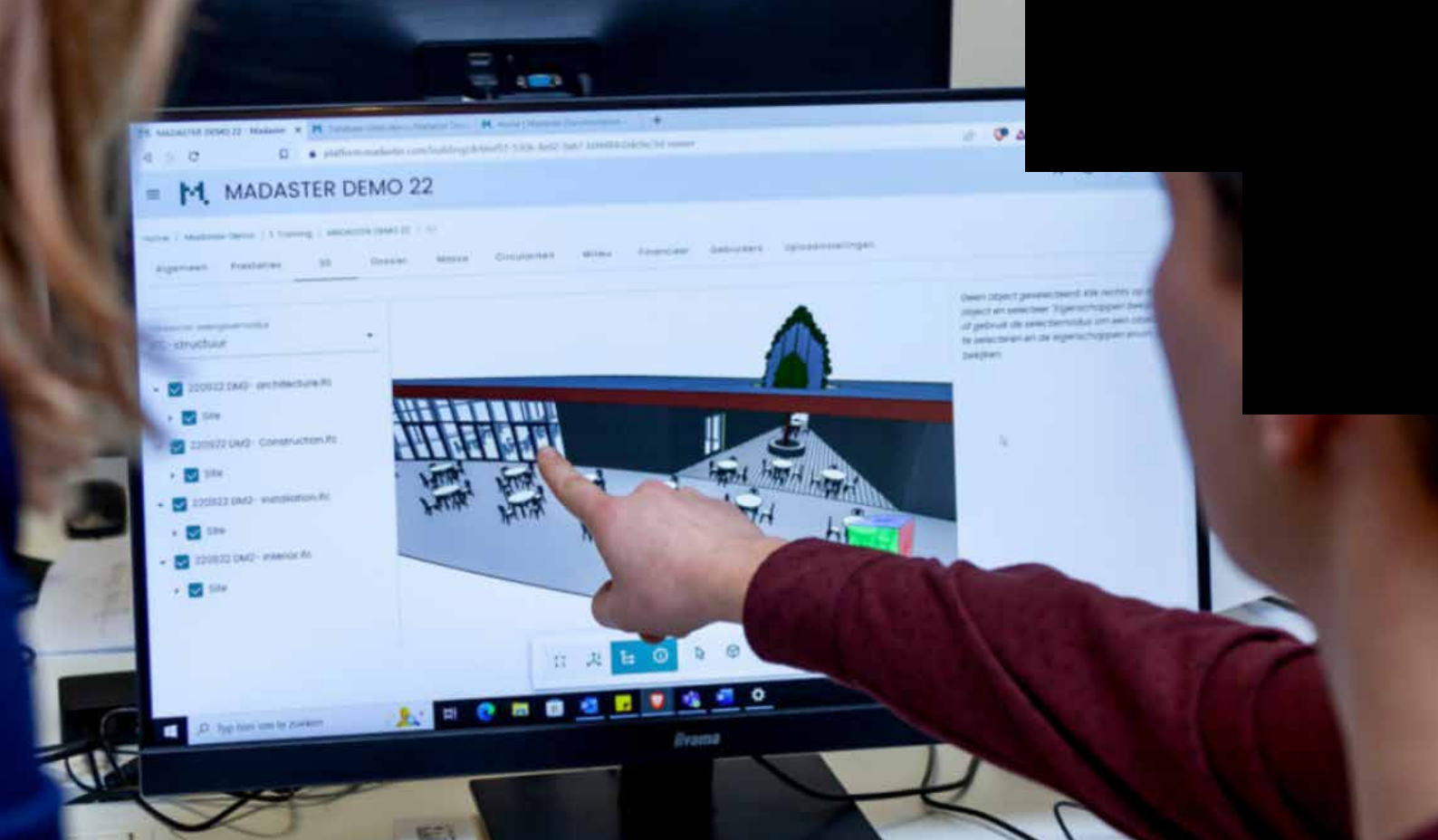
Chez dhulst', durabilité et entreprise sont presque devenues synonymes. Non pas parce qu'il le faut ou parce que cela sonne bien, mais tout simplement parce que l'entreprise est depuis toujours convaincue qu'il s'agit de la seule voie à suivre. « Mon père m'a transmis cette vision dès mon plus jeune âge », raconte Sophie D'Hulst. « Pour nous, la dura-

bilité ne concerne d'ailleurs pas uniquement l'utilisation des matériaux et la consommation d'énergie, mais également les processus internes, les relations humaines, le bien-être de nos collaborateurs... Pensons par exemple à notre volonté de toujours travailler dans un rayon de 25 kilomètres autour de notre siège : il s'agit non seulement d'un gain rapide en matière de réduction des émissions de CO₂, mais aussi d'un gain en termes d'efficacité, d'implication et de confort de travail. Nous roulons également à l'électrique depuis longtemps, nous stockons notre surplus d'énergie verte dans une batterie et nous avons déjà acquis une solide expérience dans les projets biocirculaires... Pour une entreprise de notre taille, ces investissements restent considérables, mais c'est tout simplement l'avenir. Quand on voit à quel point le chan-

gement climatique fait des ravages et à quel point l'impact environnemental du secteur du bâtiment reste important, changer de cap n'est plus un choix. C'est la seule option pour notre secteur. »

En quoi la philosophie de Madaster en matière de durabilité rejoint-elle cette vision ?

Kevin Richardson : Madaster permet d'évaluer objectivement la durabilité des choix de conception et d'exécution en amont du projet et de soumettre au maître d'ouvrage une proposition de meilleure qualité. Cela aboutit à des passeports matériaux des bâtiments parmi les plus complets et les plus reconnus à l'échelle internationale lors de la phase as-built. La logique de base est simple : les matériaux ne sont pas disponibles en quantité infinie. Il est inquiétant de constater combien de matériaux de construction essentiels risquent d'être épuisés au cours des cinquante prochaines années. Dans ce contexte, planter quelques arbres ne suffira pas. Le secteur doit fondamentalement repenser sa manière de réfléchir et d'agir.



Ce qui fonctionne, en revanche, c'est de savoir ce que contiennent réellement les bâtiments, où se trouvent les matériaux concernés, comment ils ont été mis en œuvre, quels scénarios de réemploi sont possibles... Madaster attribue une identité aux matériaux, depuis le premier choix de conception jusqu'à la phase as-built, en passant par l'exécution. Cela peut sembler technique, mais les conséquences sont très concrètes. En amont du projet, les équipes de construction peuvent évaluer et étayer objectivement leurs choix de conception et d'exécution. Le résultat est une proposition plus solide à l'égard du maître d'ouvrage, fondée non pas sur des hypothèses, mais sur des données.

Et puis il y a la valeur résiduelle. Madaster rend totalement transparente la valeur de chaque matériau dans un bâtiment, aujourd'hui comme à l'avenir. Le passeport matériaux passe ainsi d'une obligation administrative à un outil stratégique. Pour les entreprises de construction qui prennent au sérieux la transition circulaire, c'est ce qui fait la différence entre de bonnes intentions et un impact démontrable.

Le réemploi reste encore coûteux

Sophie D'Hulst : Aujourd'hui, les matériaux de construction existants sont encore trop souvent jetés en vrac dans un conteneur après une démolition, parce que c'est toujours la manière la moins chère de s'en débarrasser. Il en va de même pour le réemploi de matériaux et d'éléments de construction existants, comme nous l'avons fait de différentes manières dans notre immeuble de bureaux. Démontez un carrelage existant, le nettoyer, le transporter, le stocker et le proposer à la vente : cela coûte tout simplement plus cher que d'opter pour un nouvel exemplaire. Les matériaux ont bel et bien une valeur résiduelle, mais leur récupération représente un coût important.

Zara Piron : À la louche, le réemploi coûte actuellement encore deux fois et demie plus cher que l'utilisation de matériaux neufs. Il faut en outre trouver les bons intervenants, car une entreprise de démolition classique n'est actuellement pas encore prête à procéder à une déconstruction sélective.

Sophie D'Hulst : Celui qui souhaite déjà travailler de manière circulaire

doit être prêt à investir et à jouer un rôle de pionnier. C'est avant tout une conviction qui nous pousse à le faire, mais nous espérons évidemment également en tirer des bénéfices à long terme. Celui qui prend de l'avance aujourd'hui disposera demain d'une solide longueur d'avance, tant sur le plan du contenu que sur le plan économique.

Kevin Richardson : Un bâtiment d'une valeur d'un million d'euros peut en réalité en valoir 1,2 million si l'on rend visible la valeur résiduelle de 200.000 euros des matériaux. Ce n'est pas de la science-fiction : c'est là que le marché évolue. Et l'inverse est tout aussi concret : à partir de 2030, les bâtiments dépourvus de passeport matériaux commenceront à perdre de la valeur en raison de la réglementation européenne. Celui qui investit aujourd'hui dans la connaissance et la transparence protège ses actifs pour demain.

La collaboration entre dhulst' et Madaster doit-elle également être envisagée dans ce contexte ?

Sophie D'Hulst : En partie, oui, mais à l'origine, nous voulions surtout enfin mettre par écrit notre conviction de

longue date en matière de durabilité, afin de pouvoir désormais l'étayer de manière structurée à l'aide de chiffres objectifs. Nous souhaitons effectivement aussi anticiper la généralisation des passeports matériaux et cartographier la valeur résiduelle de notre immeuble de bureaux relativement récent, ainsi que celle de tous les autres projets réalisés avec des matériaux biosourcés et circulaires. L'idée est simple : plus nous serons efficaces dans notre utilisation de ces outils, plus la valeur ajoutée pour nos clients sera importante.

Zara Piron : Nous avons d'abord expérimenté TOTEM, mais nous avons constaté que cette plateforme était moins aboutie et que les modèles numériques de bâtiments correspondaient donc insuffisamment à la réalité pratique. Nous sommes alors partis à la recherche d'un autre outil. Les premiers échanges avec Madaster ont eu lieu l'automne dernier et nous avons rapidement été convaincus. La collaboration a effectivement démarré en janvier.

Kevin Richardson : Ce qui distingue d'habitude, c'est que l'entreprise n'aborde pas la durabilité comme un argument marketing, mais comme une responsabilité de fond. Elle pose des questions pertinentes, évalue ses partenaires de manière critique et souhaite acquérir elle-même les connaissances nécessaires : pas de boîte noire, mais une équipe capable d'utiliser la plateforme de manière autonome. Cela correspond parfaitement à notre manière de travailler en Belgique. Dans le cadre de chaque partenariat, nous proposons un parcours complet de formation et de services, afin que nos clients ne restent pas dépendants d'une expertise externe, mais développent une véritable capacité circulaire au sein de leur propre organisation.

Que comprend actuellement votre collaboration ?

Sophie D'Hulst : Nous sommes encore dans la phase de démarrage

et nous nous concentrons principalement sur le transfert de connaissances, même si plusieurs applications concrètes sont déjà en préparation. Nous avons récemment introduit sur la plateforme Madaster une série de projets réalisés, dont notre propre immeuble de bureaux, et nous faisons actuellement de même pour deux nouveaux projets en phase d'offre, à savoir l'extension du Stadsmuseum Lier et NextGen Shared Services Antwerpen. Nous utiliserons Madaster pour comparer différents choix de matériaux et méthodes de construction et ainsi pouvoir prendre des décisions de conception déterminantes.

Kevin Richardson : Il est intéressant de pouvoir également télécharger des fichiers IFC en plus des données traditionnelles du bâtiment, notamment pour permettre une visualisation en 3D et naviguer ensuite jusqu'aux matériaux. Nous rendons ainsi les modèles BIM accessibles à un large groupe d'utilisateurs. C'est l'un des aspects qui nous distingue. Madaster est à l'échelle mondiale l'outil le plus avancé pour cartographier les bâtiments et les données relatives aux matériaux qui les composent. Mais la technologie seule ne suffit pas. Ce qui nous distingue réellement, c'est que notre plateforme a été développée par des professionnels issus du secteur de la construction lui-même : elle n'est pas guidée par l'informatique ou le monde académique, mais est profondément ancrée dans la pratique. L'objectif n'est jamais de rester au stade du projet pilote : nous voulons aider les entreprises à développer la transition circulaire à une échelle économiquement viable et à faire de l'exception la norme.

Zara Piron : Madaster est effectivement une plateforme très conviviale. Moi-même, qui suis architecte de formation, ainsi que nos dessinateurs BIM l'utilisons intensivement. Et les possibilités sont nombreuses. Même si, pour un projet donné, vous ne disposez que d'un modèle BIM de la structure, vous pouvez compléter le dossier Madaster en ajoutant un fichier

Excel reprenant tous les matériaux de finition et leurs caractéristiques géométriques. Il est en outre très simple d'en extraire des informations spécifiques, comme l'empreinte carbone d'un bâtiment donné.

Madaster vous aide-t-il également à faire de meilleurs choix en matière de conception et d'exécution ?

Sophie D'Hulst : Absolument, car la plateforme permet également d'effectuer des recherches. Nous avons ainsi constaté que l'impact CO₂ le plus important de notre immeuble de bureaux se situe au niveau de la façade. Nous en tenons évidemment compte pour nos futurs projets. Par ailleurs, de nombreux paramètres parallèles doivent chacun faire l'objet d'une approche spécifique. Pensons par exemple à l'acoustique, qui nécessite généralement beaucoup de matériaux supplémentaires. Madaster nous aide à mieux structurer, évaluer et coordonner ces différents paramètres. Une solution qui semble évidente à première vue ne s'avère donc pas nécessairement idéale. Prenons l'exemple d'une dalle de toiture ou de plancher en bois



avec un revêtement acoustique : dans certains cas, il peut finalement être préférable d'opter pour une dalle en béton avec un enduit acoustique projeté recyclé. Grâce à Madaster, nous pouvons prendre ce type de décision de manière beaucoup plus réfléchie.

Zara Piron : Nous pouvons également créer nos propres bases de données. C'est très pratique, notamment parce que nous réalisons de nombreux projets similaires. Nous ne devons donc pas repartir de zéro à chaque fois et pouvons rapidement fournir les informations nécessaires lorsqu'un maître d'ouvrage nous les demande. Cela représente un gain de temps considérable et donc aussi une réduction des coûts.

Kevin Richardson : Notre plateforme est mature, conviviale et évolutive. Nous ne nous contentons pas d'aider à mettre sur pied des projets circulaires pionniers ponctuels : nous aidons à faire de ces projets la nouvelle norme. Ce qui est exceptionnel aujourd'hui doit devenir évident demain.

Sophie D'Hulst : C'est quelque chose que j'attends avec impatience, car notamment dans le cadre de projets biocirculaires ambitieux, nous devons encore consacrer beaucoup de temps à étudier différentes méthodes d'exécution, puisqu'il nous est impossible d'en déterminer précisément le prix à l'avance. Madaster nous permettra d'estimer cela beaucoup plus rapidement et avec davantage de précision, ce qui améliorera la rentabilité de tels projets. Dans le cadre des missions de Design & Build également, cela nous donnera un avantage, puisque nous pourrions simuler différents scénarios de construction et déterminer immédiatement l'impact écologique et financier de certains choix de conception et d'exécution.

Kevin Richardson : Grâce à cette connaissance qui s'enrichit progressivement, dhulst' deviendra encore davantage une entreprise experte en la matière. Elle saura parfaitement quels choix de conception et d'exécution permettent de réduire

les émissions de CO₂, lesquels sont réalisables dans la pratique, lesquels peuvent éventuellement s'inscrire dans le budget prévu, etc.

Pour terminer, intéressons-nous à l'avenir : où espérez-vous être dans cinq ans, d'une part en tant qu'entreprise et, d'autre part, dans le cadre de votre collaboration ?

Sophie D'Hulst : Dans cinq ans, chaque bâtiment que nous réaliserons disposera d'un passeport matériaux. Et nous utiliserons quotidiennement les connaissances que nous acquérons grâce à Madaster pour faire de meilleurs choix et accompagner les équipes de construction. Quand je vois les progrès que nous avons déjà réalisés, j'attends avec impatience les prochaines années.

Kevin Richardson : En effet, nous sommes sur la bonne voie. Madaster compte déjà plus de 9 millions de bâtiments dans le monde : nous ne sommes plus une expérimentation, mais une norme éprouvée. En Belgique, la grande percée reste encore à venir, mais le mouvement est lancé. Des entreprises comme dhulst' montrent que c'est possible, que cela fonctionne et que c'est rentable. Il appartient désormais aux pouvoirs publics d'accélérer ce mouvement. Non pas en imposant des outils ou des méthodologies, mais en créant les conditions nécessaires : permettre aux paramètres de durabilité de peser davantage dans les marchés publics et donner aux acteurs de la construction la marge de manœuvre nécessaire pour faire les bons choix. Les outils imposés créent des obstacles. Un terrain de jeu ouvert favorise le progrès.

Sophie D'Hulst : Les pouvoirs publics devraient jouer un rôle de catalyseur important dans la transition circulaire, par exemple en accordant davantage de poids aux paramètres de durabilité dans les marchés publics, en tenant compte de la valeur résiduelle, en rendant les ACV obligatoires... Car si le prix initial reste le critère déterminant, la démarche devient malheureusement irréalisable. Ce qui compte, c'est la



situation au terme du processus. Les pouvoirs publics devront donc véritablement changer leur manière de penser.

Kevin Richardson : Que les choses peuvent être différentes, nos pays voisins le démontrent. Aux Pays-Bas, en Allemagne et en Autriche, Madaster est déjà largement utilisé dans les marchés publics : les soumissionnaires introduisent leur dossier via la plateforme, après quoi les pouvoirs adjudicateurs peuvent immédiatement comparer les offres sur la base du prix et du score de durabilité. Transparent, objectif et efficace. Aux Pays-Bas, nous allons encore plus loin avec le registre territorial, une base de données en ligne qui permet, pour chaque ville, de cliquer sur chaque bâtiment et d'obtenir immédiatement sa composition en matériaux, ses émissions de CO₂ et son potentiel de réemploi. C'est ainsi que la gestion urbaine devrait fonctionner. La Belgique dispose de tous les atouts nécessaires pour emprunter également cette voie. Les connaissances sont là, les outils sont là. Et avec des partenaires comme dhulst', l'expérience pratique se développe également. Ce qui reste à faire, c'est d'avoir l'ambition de concrétiser réellement cette vision ici aussi. ■



Max et Maxine montent au front pour la sécurité sur les chantiers

Le secteur de la construction reste l'un des secteurs les plus accidentogènes de Belgique. Trop d'accidents, parfois graves, pourraient pourtant être évités par le respect de règles simples et une meilleure sensibilisation de tous ceux qui interviennent sur un chantier. C'est tout l'enjeu de « Safety-Max », la nouvelle campagne de prévention incarnée par deux personnages appelés à devenir familiers sur les chantiers du pays : Max et Maxine.

Un secteur qui paie encore un lourd tribut

Année après année, les chiffres des accidents du travail rappellent une réalité difficile à entendre : la construction demeure l'un des secteurs professionnels les plus dangereux de Belgique. Chutes de hauteur, accidents de levage, mauvaise manipulation d'engins, absence de briefing des sous-traitants, absence d'EPI conformes... les causes sont

connues, souvent répétées, et surtout évitables dans une large mesure. C'est ce constat, partagé par l'ensemble de la profession, qui a poussé le secteur à agir de façon concrète et fédératrice.

La sécurité sur chantier ne peut reposer sur les seuls entrepreneurs généraux : elle concerne tout autant les ouvriers, les sous-traitants et l'ensemble des intervenants présents sur le terrain, du premier jour de chantier jusqu'à la réception des travaux. C'est cette responsabilité partagée que la campagne « Safety-Max » entend rappeler, avec un objectif clair : faire reculer durablement le nombre et la gravité des accidents.

Max et Maxine, deux visages pour un même message

Pour porter cette ambition, la FEGC, en collaboration avec Constructiv, l'ADEB-VBA, le SPF Emploi, Embuild Vlaware, Mobiwall, et Vandeputte ont fait le choix de la simplicité et de la répétition plutôt que du discours institutionnel. Deux personnages,

Max et Maxine, deviennent les ambassadeurs de la campagne : leur mission est de délivrer, sur le terrain comme en ligne, des messages de prévention clairs, positifs et faciles à retenir, à destination de tous les acteurs présents sur le terrain.

Cette approche n'est pas totalement inédite dans le secteur : elle s'inscrit dans la continuité de la campagne « Fais comme Max, suis la bonne voie », menée avec succès par l'UETF, l'Union des Entrepreneurs des Travaux Ferroviaires. La FEGC a souhaité prolonger cette dynamique en l'élargissant à l'ensemble du gros œuvre et de la construction générale.

Six premières thématiques ont été retenues pour lancer la campagne, chacune déclinée en affiche et en visuel dédié, réutilisable sur les réseaux sociaux, en fiche de sécurité ou sur le terrain (bâches, stickers) : l'usage des écouteurs et du GSM sur chantier, la tolérance zéro face à l'alcool et aux drogues, les bonnes pratiques de levage, le briefing des sous-traitants, le travail en hauteur, et l'obligation de déclarer tout acci-



dent du travail grave. D'autres thématiques viendront s'y ajouter au fil de la campagne, au gré de l'actualité sécurité du secteur : équipements de protection individuelle, tranchées, échafaudages ou encore travail par forte chaleur.



Des outils gratuits, prêts à l'emploi

Pour que le message se traduise en actes sur le terrain, la campagne met à disposition des entrepreneurs un ensemble de supports de communication prêts à l'emploi : affiches, bâches de chantier, stickers et roll-up, à commander gratuitement sur le site internet dédié, safety-max.be.

Ce site se veut également le point de centralisation de la documentation de référence en matière de sécurité. Les

entrepreneurs y trouveront les fiches de sécurité officielles élaborées par Constructiv, qui détaillent les procédures et bonnes pratiques à adopter pour chaque situation à risque, ainsi que les fiches de compétences développées par l'ADEB-VBA, rappelant les qualifications requises pour les tâches sensibles, trop d'accidents survenant encore aujourd'hui faute de formation adéquate.

Une campagne qui prend racine sur le terrain

Au-delà des supports imprimés et digitaux, l'ambition de Safety-Max est de créer une véritable dynamique de terrain. Des interventions sur les chantiers d'entrepreneurs membres sont prévues dans les prochains mois, avec la présence des mascottes Max et Maxine, la distribution de goodies personnalisés aux ouvriers et la pose de bâches à l'effigie de la campagne, qui resteront visibles bien après le passage des équipes. Chaque intervention sera documentée en images et relayée sur les réseaux sociaux, avec l'ambition de donner envie à d'autres entrepreneurs de solliciter à leur tour une visite de Max sur leur propre chantier.

À plus long terme, la campagne prévoit également d'étendre ces interventions à des événements sectoriels, au-delà des seuls chantiers, et de s'appuyer sur les canaux de communication pour amplifier sa portée auprès de l'ensemble du secteur.

Rejoindre le mouvement

En fédérant l'ensemble des acteurs de la construction autour d'une figure de marque commune et reconnaissable, Safety-Max entend dépasser le simple affichage de

bonnes intentions pour installer, durablement, une culture de la prévention partagée par tous. Les entrepreneurs membres de la FEGC sont d'ores et déjà invités à commander leurs premiers supports de campagne et à faire connaître Max et Maxine sur leurs chantiers.



Rendez-vous sur www.safety-max.be pour télécharger gratuitement les affiches et fiches de sécurité, commander vos supports de communication, et suivre les prochaines étapes de la campagne, dont le premier bilan terrain sera présenté dans une prochaine édition de ce magazine.

Plus d'informations ? Contactez-nous : communication@faba.be. ■



BENOR dans le secteur de l'infrastructure : la confiance comme moteur de qualité

Dans un secteur comme celui de l'infrastructure confronté à des exigences croissantes en matière de qualité, de durabilité et de maîtrise des risques, la confiance dans les produits et les solutions mises en œuvre est plus que jamais essentielle. Mais que couvre réellement la certification BENOR ? Quelle est sa valeur ajoutée ? Et surtout, comment peut-elle faciliter le travail des prescripteurs, des entrepreneurs, des fabricants et des maîtres d'ouvrage ?

C'est autour de ces questions que les asbl BENOR, COPRO, FEBE et PROCERTUS, avec le soutien des pouvoirs publics et des fédérations d'entrepreneurs ADEB, FEGC, Mobiwall et Vlawebo, unissent leurs forces à l'occasion du Concrete Day 2026, avec un workshop consacré à la valeur ajoutée de la certification BENOR dans le secteur de l'infrastructure. Un Lunch & Learn webinar sur le même sujet sera organisé le jeudi 19 novembre.

BENOR, bien plus qu'un logo

Créée il y a plus de 50 ans à l'initiative du secteur, la marque BENOR est une

marque collective, volontaire et indépendante. Elle repose sur un consensus entre les différentes parties prenantes et vise à renforcer la confiance dans la qualité et l'aptitude à l'emploi des produits utilisés en Belgique.

La certification s'appuie sur un référentiel qui combine les normes européennes, les normes belges et, lorsque cela est nécessaire, des prescriptions techniques spécifiques (PTV). Elle associe au contrôle interne du fabricant une surveillance indépendante et continue.



Cette approche est totalement différente de celle liée au marquage CE. Le marquage CE constitue le cadre réglementaire européen qui permet la libre circulation des produits ; il repose sur les performances déclarées par le fabricant. La marque BENOR vise quant à elle une assurance qualité renforcée, adaptée aux exigences et spécificités du marché belge.

Tous les acteurs en bénéficient. Pour les prescripteurs publics, cela signifie notamment une meilleure maîtrise des risques et une plus grande sécurité dans leurs choix. Pour les entrepreneurs, la confiance renforcée contribue à une mise en œuvre plus sereine et peut éviter des contrôles de réception ou des essais supplémentaires sur chantier. Pour les fabricants, BENOR permet de valoriser leur engagement en matière de qualité et de se différencier de leurs concurrents. Et pour les clients ou les utilisateurs finaux, la certification constitue un repère fiable dans le choix de leurs produits.

Une valeur ajoutée particulièrement concrète

La certification prend tout son sens lorsqu'elle est confrontée aux réalités des projets. Les produits certi-

fiés par PROCERTUS et COPRO en offrent plusieurs illustrations.

Pour les tuyaux en béton, par exemple, BENOR ne se limite pas au domaine couvert par la norme européenne : elle intègre également les exigences spécifiques découlant du contexte belge et des pratiques de construction et peut couvrir des caractéristiques spécifiques telles que de plus grandes dimensions ou une étanchéité accrue. Pour certains produits, comme les tuyaux drainants, des normes européennes n'existent même pas : le référentiel BENOR permet alors de disposer d'un cadre complet pour les caractéristiques techniques pertinentes. Les dispositifs de retenue routiers constituent un autre exemple. Dans un domaine où différentes solutions techniques peuvent être utilisées, la certification contribue à apporter de la clarté quant à leur conformité. Les

contrôles portent notamment sur les performances, la durabilité, les composants utilisés et la traçabilité

Qualité et innovation : un même objectif

Les infrastructures évoluent. Les exigences environnementales se renforcent, les matériaux à plus faible empreinte carbone se développent, les granulats recyclés et les matériaux alcali-activés gagnent en importance et de nouvelles solutions apparaissent, notamment dans le domaine des pavages drainants.

Dans ce contexte, la certification doit, elle aussi, accompagner l'évolution du secteur. L'objectif n'est pas de freiner l'innovation, mais de créer les conditions de la confiance : innover, oui, mais avec des performances démontrées et une qualité maîtrisée.



Discutons-en ensemble

La question de la confiance ne peut toutefois pas être abordée uniquement du point de vue des organismes de certification. Elle concerne l'ensemble de la chaîne de valeur. C'est pourquoi le workshop organisé à l'occasion du Concrete Day et le webinaire qui lui fera suite permettront à tous les acteurs d'échanger concrètement sur leurs attentes, leurs besoins et leur vision de la certification dans les infrastructures. L'objectif : mieux comprendre comment BENOR peut contribuer à simplifier les projets, réduire les risques et renforcer la confiance entre fabricants, prescripteurs et utilisateurs. ■



SESSION D'INFORMATION

Pourquoi BENOR fait la différence dans vos projets d'INFRASTRUCTURES ?

Découvrez la valeur ajoutée d'une **certification** qui renforce la **CONFIANCE** pour tous les acteurs



WORKSHOP

01/10/2026

CONCRETE DAY
Brabantlaan 1, 3001 LOUVAIN
14h30 - Salle Terra



WEBINAIRE

19/11/2026

ONLINE
12h00





Un secteur de la piscine en pleine évolution :

pourquoi la digitalisation devient de plus en plus importante

Le secteur belge de la piscine a connu une forte évolution ces dernières années. Alors qu'une piscine était autrefois souvent considérée comme un produit de luxe exclusif, elle est aujourd'hui devenue, pour de nombreuses familles, un élément à part entière d'une habitation et d'un jardin modernes. C'est surtout depuis la période du coronavirus que le secteur a connu une croissance considérable. De plus en plus de personnes ont investi dans leur confort à domicile, entraînant une forte hausse de la demande en matière de construction, d'entretien et de rénovation de piscines.

Mais cette croissance s'est également accompagnée d'une évolution des attentes des clients et de nouveaux défis pour les constructeurs de piscines. Une communication rapide, une planification claire et un service efficace deviennent de plus en plus importants. Parallèlement, les entreprises de piscine doivent traiter davantage de demandes d'entretien, assurer un meilleur suivi de leurs clients et organiser leur administration de manière plus efficace.

Dans ce contexte, la digitalisation gagne progressivement du terrain au sein du secteur de la piscine. Non pas pour remplacer le contact humain, mais justement pour soutenir les entreprises de piscine dans leur fonctionnement quotidien.

Travailler plus efficacement dans un secteur très sollicité

Pour de nombreux constructeurs de piscines, l'un des principaux défis actuels réside dans l'organisation de l'entretien et des interventions, en particulier pendant la haute saison. Les mois d'avril, mai et juin sont traditionnellement particulièrement intenses, avec les mises en service, les contrôles techniques et les opérations d'entretien qui doivent souvent être planifiés à intervalles rapprochés.

Une bonne planification est donc devenue essentielle. Non seulement pour travailler plus efficacement, mais aussi pour pouvoir aider les clients plus rapidement et de manière plus qualitative.

Les outils numériques jouent un rôle de plus en plus important à cet égard. Les agendas, la planification des itinéraires, les dossiers clients et le suivi des interventions sont de plus en plus souvent gérés de manière centralisée, afin que les techniciens disposent immédiatement des informations nécessaires. Cela permet de gagner du temps sur la route et de résoudre les problèmes plus rapidement.

La gestion des stocks et la communication gagnent également en importance. Lorsque les techniciens savent à l'avance quelles pièces sont nécessaires et que les clients sont correctement informés du planning et du suivi, les interventions se déroulent beaucoup plus efficacement pour toutes les parties concernées.

Les clients attendent transparence et suivi

Au-delà de l'expertise technique, les clients attendent aujourd'hui également un service professionnel. Une communication claire, une bonne accessibilité et la transparence sont plus importantes que jamais.

De nombreuses entreprises de piscine constatent que leurs clients souhaitent être régulièrement informés des rendez-vous, du planning et des éventuelles modifications. Ces attentes obligent les constructeurs de piscines à accorder une attention croissante à la structuration de leur organisation et à la gestion de leurs relations clients.

Dans le même temps, la confiance reste l'un des principaux piliers du secteur. Les entreprises de piscine construisent souvent des relations à long terme avec leurs clients, dans lesquelles la connaissance de l'installation et le suivi personnalisé constituent une réelle valeur ajoutée. Les clients qui collaborent année après année avec le même partenaire piscine bénéficient généralement d'un service plus fluide. Les techniciens connaissent l'installation technique, savent quels matériaux ont été utilisés et peuvent réagir plus rapidement aux problèmes ou aux demandes d'entretien.

La technologie comme soutien, pas comme remplacement

Même si la digitalisation devient de plus en plus importante, l'aspect humain reste essentiel dans le secteur de la piscine. Le contact personnel, la confiance et le savoir-faire restent la base d'une bonne collaboration entre le constructeur de piscines et son client.

La technologie ne doit pas remplacer cette relation, mais peut au contraire contribuer à la renforcer. En organisant plus efficacement l'administration et la planification, les entreprises de piscine disposent de davantage de temps pour se concentrer sur le service et la satisfaction de leurs clients.

Dans le cadre de cette évolution, de nouvelles initiatives numériques apparaissent également pour répondre aux besoins du secteur. Fix My Pool fait partie de ces plateformes belges qui misent sur l'accompagnement des constructeurs de piscines et des propriétaires de piscines grâce à des outils numériques dédiés à la planification, au suivi et à la gestion des clients. L'objectif est avant tout de permettre aux entreprises de piscine



de travailler plus efficacement sans perdre leur approche personnalisée.

« Des clients satisfaits restent la priorité »

Afin de mieux comprendre comment les constructeurs de piscines envisagent aujourd'hui cette évolution, nous avons interrogé Dieter Vandewalle de « De Zwemmer » sur les changements que connaît le secteur.

Selon Dieter, le marché de la piscine a connu une croissance considérable depuis la crise sanitaire.

« Le secteur de la piscine a connu un énorme essor depuis le coronavirus. La construction d'une piscine dans le jardin devient de plus en plus la norme lorsqu'on construit une maison quatre façades. »

Selon lui, cette croissance a apporté non seulement des opportunités, mais également de nouveaux défis en matière de service et d'entretien.

« Le principal défi en matière de service et d'entretien est la planification pendant la haute saison. Entre avril et juin, nous rendons visite à près de 75 % de nos clients pour la mise en service et l'entretien. C'est une période particulièrement intense. »

La communication joue également aujourd'hui un rôle plus important qu'auparavant.

« La communication est très importante. Les gens aiment savoir à quoi s'attendre. C'est tout à fait normal. »

Selon Dieter, la digitalisation permet avant tout d'organiser plus efficacement le fonctionnement quotidien.

« Grâce à la planification numérique, nous pouvons optimiser notre agenda afin que chaque technicien sache ce qui est attendu de lui et quelles pièces doivent être prévues. »

Il souligne également l'importance des relations avec les clients dans le secteur de la piscine.

« La majorité des nouveaux clients qui nous contactent viennent de nos clients existants. »

Selon Dieter, les relations durables avec les clients font en outre une réelle différence en termes de qualité et de rapidité du service.

« Nos clients que nous suivons depuis plusieurs années nous accordent leur confiance. Nous connaissons les locaux techniques, les pièces installées et les produits chimiques nécessaires. C'est pratique pour nous, mais aussi pour le client final. »

Malgré toutes les évolutions technologiques, le contact personnel reste essentiel à ses yeux.

« Il est important de rester en contact avec le client. »

Pour l'avenir également, il considère l'efficacité et l'organisation comme des points d'attention importants pour les entreprises de piscine.

« La planification et un stock suffisant de pièces de rechange sont très importants pour pouvoir servir rapidement les clients. »

Lorsque nous lui demandons ce qui lui procure encore aujourd'hui le plus de satisfaction dans son métier, Dieter n'hésite pas longtemps.

« Des clients satisfaits et de nouveaux clients qui nous contactent parce qu'ils nous ont été recommandés par nos clients existants. Cela donne confiance. »

Un secteur d'avenir

Le secteur de la piscine est clairement en pleine évolution. Les clients attendent davantage de confort, un meilleur service et un suivi plus rapide, tandis que les entreprises de piscine doivent travailler de manière toujours plus efficace pour répondre à ces attentes.

La digitalisation jouera donc probablement un rôle durable dans le secteur. Non pas pour remplacer le savoir-faire et le contact personnel, mais comme un outil permettant aux entreprises de piscine de répondre aux exigences d'un marché qui évolue de plus en plus rapidement.

Car malgré toutes les évolutions technologiques, un élément reste finalement au cœur de la relation : **la confiance entre le constructeur de piscines et son client.** ■

CHECK IN AND OUT AT WORK

ENREGISTREMENT DU TEMPS DE TRAVAIL

CHECKINATWORK

2027 CHANGE VOTRE GESTION TERRAIN : PROFITEZ-EN POUR LA SIMPLIFIER

Avec Traxxéo, vous réunissez dans une seule plateforme CAW, CIAO, personnel, sous-traitants, documents, véhicules et opérations, et vous gérez facilement :

- Les présences, le temps de travail et la préparation de la paie
- Les documents obligatoires et leurs échéances
- Les sous-traitants, leurs travailleurs et leur onboarding
- Les véhicules, leur affectation et leur géolocalisation

Moins de doubles encodages et de contrôles manuels.

Plus de visibilité, de conformité et de contrôle sur le terrain comme au bureau.



DES MODULES PENSÉS POUR VOS BESOINS TERRAIN

Traxxéo propose une suite de modules conçus pour la réalité terrain de toute entreprise de construction en Belgique, quelle que soit sa taille, entreprise générale ou sous-traitant.



Planning des équipes



Suivi des heures



Calcul des primes



Congés et absences



Documents (Limosa, A1...)



Checkinetwork,
Check In And Out



Track & Trace

Contactez-nous pour une démo gratuite :





BENOR
TROUW AAN KWALITEIT
LA QUALITÉ EN CONFIANCE



Séminaire BENOR 2026 : les déclarations environnementales produits au cœur des débats

Le 27 août dernier s'est déroulé le Séminaire annuel de l'asbl BENOR au sein du magnifique cadre offert par l'hôtel La Réserve à Knokke. Le thème du Séminaire « EPD, TOTEM, LC-GWP : Vers une certification carbone pour le secteur de la construction » a rassemblé professionnels, experts techniques et représentants institutionnels autour d'un enjeu appelé à transformer en profondeur les pratiques du bâtiment : les déclarations environnementales produits (EPD) et leur exploitation via les banques de données existantes.

La matinée s'est articulée autour de présentations suivies d'un panel d'experts. Après le mot d'accueil de Didier Van De Velde, Président de l'asbl BENOR, la parole a été donnée successivement à plusieurs intervenants : Lisa Wastiels (Responsable Sustainable Construction & Processes chez Buildwise), Jan-Willem Groot (Directeur de la Nationale Milieudatabase) et Hervé Camerlynck (Directeur général de Febelcem). Chacun d'entre eux a ainsi pu présenter l'écosystème EPD sous son propre angle, tout en abordant les spécificités, les impacts et les évolutions qui caractérisent ce domaine.

Le public a ensuite pu assister à un panel mêlant les points de vue de six parties prenantes venant de tous horizons : Dieter de Lathauwer (Conseiller politique en charge des

produits de construction, de l'environnement et de la santé au sein du Service public fédéral Santé, Sécurité de la chaîne alimentaire et Environnement), Tom Roelants (Project Manager Klimaat au MOW Vlaanderen), Griet Goossens (Conseillère environnement et climat chez Embuild Vlaanderen), Vincent Detemmerman (Responsable des relations publiques chez Velux), Stefaan Martel (Directeur général de Bopro) et Kevin Richardson (Directeur du développement commercial de Madaster).

Un cadre réglementaire qui se précise

Le contexte de cette édition était clair : à l'horizon 2030, l'évaluation des émissions de gaz à effet de serre sur l'ensemble du cycle de vie des nouveaux bâtiments deviendra obligatoire. Ce nouvel indicateur, le « potentiel de réchauffement global sur le cycle de vie » (LC-GWP), sera intégré au certificat PEB et devra permettre d'appréhender l'impact climatique total d'un bâtiment, depuis la production des matériaux jusqu'à leur traitement en fin de vie.

Cette obligation, issue de la réglementation européenne, pose une série de questions très concrètes que le Séminaire s'est attaché à explorer : comment opérer ce calcul en pratique ? Sur quel type de données s'appuyer ? Par quel mécanisme ces données peuvent-elles être contrôlées et validées ? Et cette approche,

pensée initialement pour les bâtiments, peut-elle également s'appliquer à l'évaluation environnementale de nos infrastructures ?

Un panel pour éclairer la mise en œuvre

Ce panel a permis d'analyser les modalités concrètes de mise en œuvre de cette nouvelle réglementation. Les échanges ont mis en lumière le rôle central des EPD comme source de données fiables et vérifiées, ainsi que l'importance des outils d'évaluation tels que TOTEM pour objectiver les impacts environnementaux des éléments de construction et des bâtiments dans leur ensemble.

Vers 2030 : anticiper plutôt que subir

En choisissant ce thème pour son édition 2026, l'asbl BENOR confirme sa volonté d'accompagner le secteur dans l'anticipation des exigences réglementaires à venir plutôt que de les subir. À quatre ans de l'échéance 2030, ce Séminaire aura permis aux acteurs présents de mieux cerner les enjeux techniques, méthodologiques et pratiques liés à la mise en place des déclarations environnementales produits, et de nourrir une réflexion collective indispensable pour une transition réussie vers une construction plus sobre en carbone.

Le rendez-vous est d'ores et déjà pris pour la prochaine édition ! ■

De 1881 à aujourd'hui : 145 ans de FEGC,

avec le Congrès trisannuel comme tradition incontournable

Depuis 145 ans, la Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction rassemble des entreprises et des entrepreneurs autour d'un objectif commun : représenter, renforcer et préparer l'entreprise générale et le secteur de la construction aux défis de demain. L'une des traditions les plus emblématiques de cette longue histoire est le Congrès trisannuel, un moment privilégié où le secteur prend le temps de s'éloigner du quotidien pour réfléchir ensemble à son avenir. Le 10 décembre 2026 aura lieu, à la Handelsbeurs d'Anvers, la 34^e édition de ce rendez-vous. L'occasion de revenir brièvement sur le chemin parcouru par la Fédération et sur cette tradition qui perdure.

Une Fédération au riche passé

L'histoire de la FEGC remonte au 16 mars 1881. Ce jour-là, des représentants des milieux entrepreneuriaux de Bruxelles, Liège, Anvers, Gand, Verviers et Charleroi décident de créer une fédération nationale. C'est ainsi qu'est née l'ancêtre de l'ac-

tuelle Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction. Le premier congrès est organisé à Liège et porte sur les conditions d'exécution des marchés publics.

Depuis lors, la Fédération n'a cessé d'évoluer, au même rythme que le secteur de la construction. Au cours de ses premières décennies, elle développe un réseau d'associations locales. Après la Seconde Guerre mondiale, la Fédération participe notamment à la création d'une Confédération Construction. En 1981, à l'occasion de son centenaire, elle reçoit du Roi le titre de « Société Royale ». À partir de cette période,

son action s'oriente de plus en plus vers les spécificités techniques et juridiques du gros œuvre et de l'entreprise générale. Depuis 2012, la Fédération est active au sein d'Em-build en tant que cluster « *Entreprise Générale & Gros Œuvre* ».

Aujourd'hui, la FEGC représente environ 5 000 entrepreneurs généraux et entrepreneurs de gros œuvre, répartis au sein de 15 associations locales. La Fédération défend leurs intérêts à différents niveaux de pouvoir, suit les évolutions du secteur et accompagne ses membres grâce à une expertise spécialisée dans des domaines tels que l'économie, le so-



cial, le juridique, la fiscalité, la technique et l'environnement.

Le Congrès, un moment de réflexion

Une constante traverse cette longue histoire : la tradition du Congrès trisannuel. Depuis le début du XXe siècle, la Fédération réunit tous les trois ans entrepreneurs, universitaires, décideurs politiques et autres parties prenantes autour d'une thématique sociétale ayant un impact direct ou indirect sur le secteur de la construction.

Le Congrès est donc bien plus qu'un événement de networking. Il constitue un véritable moment de réflexion : quelles évolutions attendent le secteur ? Quels défis sociétaux auront également des conséquences pour les entreprises de construction ? Et surtout, comment les entrepreneurs, les pouvoirs publics, les institutions de connaissance et les autres partenaires peuvent-ils élaborer ensemble des réponses à ces défis ?

Les éditions précédentes en témoignent clairement. En 2015, à Liège, le Congrès était consacré au rôle de l'entreprise générale à l'horizon 2025. En 2018, à Bruxelles, les participants se sont penchés sur le coût sociétal du dumping social. En 2023, la Fédération a choisi un thème plus actuel que jamais : la durabilité à travers les siècles.



Retour sur le 33e Congrès trisannuel en 2023

Le 33e Congrès trisannuel s'est tenu au Musée Art & Histoire du parc du Cinquantenaire à Bruxelles. Le lieu correspondait parfaitement au thème central du Congrès : la durabilité à travers les siècles, avec une attention particulière portée à la gestion et à l'entretien de notre patrimoine et de nos infrastructures.

La partie académique a notamment abordé l'état des ponts, tunnels et routes en Flandre et dans la Région de Bruxelles-Capitale. Le professeur Luc Taerwe de l'Université de Gand a présenté une étude consacrée à l'état de ces infrastructures et aux causes des problèmes constatés. Le SPW Mobilité et Infrastructures a également partagé sa vision de la situation des infrastructures wallonnes et des investissements nécessaires.



Les différentes interventions ont mis en évidence un constat essentiel : une gestion durable des infrastructures nécessite une vision à long terme, des moyens financiers suffisants et une attention portée à trois piliers essentiels : les finances, les matériaux et les ressources humaines. Investir dans un entretien régulier et de qualité ne constitue donc pas une dépense superflue, mais bien un moyen d'éviter des coûts plus importants à l'avenir.

La journée s'est clôturée par un dîner de gala au musée, avec notamment la remise des premiers prix Frank Goes et un concert privé exclusif d'Axelle Red.

Créé en mémoire de Frank Goes, ancien président de la FEGC, le Prix Frank Goes entend perpétuer son attachement à la connaissance, à l'innovation et à la transmission des savoirs. Il récompense des travaux remarquables dans

les domaines de l'ingénierie architecturale et civile et met à l'honneur de jeunes chercheurs issus de la VUB, de l'ULB et du programme commun Bruface.



En route vers Anvers

Trois ans plus tard, la prochaine édition se profile déjà à l'horizon. Le jeudi 10 décembre 2026, la FEGC réunira ses membres et partenaires à la Handelsbeurs d'Anvers pour son 34e Congrès trisannuel. Le thème de cette édition sera « *Villes et changement climatique – vers un nouvel horizon* ».

Cette année encore, la Fédération souhaite aborder un défi sociétal sous différents angles et réunir entrepreneurs, universitaires et décideurs politiques afin de favoriser les échanges et la réflexion. La FEGC poursuit ainsi une tradition vieille de plus d'un siècle : regarder ensemble vers l'avenir, partager les connaissances et engager le dialogue sur les défis qui attendent le secteur de la construction et la société dans son ensemble.

Car le secteur de la construction est en constante évolution. Les technologies progressent, la réglementation se complexifie, les attentes de la société évoluent et de nouveaux défis apparaissent. Une chose demeure toutefois inchangée au fil des années : la nécessité de collaborer et de faire de la construction un secteur qui ne se contente pas de réagir aux changements, mais qui participe activement à la réflexion sur l'avenir.

De 1881 à 2026 : la FEGC continue à construire l'avenir de l'entreprise générale. ■



L'agrégation dans les marchés publics : quelles différences entre allotissement, accords-cadres et bons de commande ?

Alors que vous venez de finaliser un chantier public, un marché portant sur des travaux identiques est publié mais – surprise – une classe d'agrégation bien supérieure est demandée (!) Loin d'être une erreur de l'administration, les exigences d'agrégation peuvent fortement varier selon le type et la forme du marché public envisagé.

Si l'agrégation – avec ses classes, catégories et sous-catégories – n'est plus un secret pour les entrepreneurs, les critères de sélection d'un cahier des charges peuvent encore surprendre. En effet pour deux marchés portant sur les mêmes prestations, votre classe d'agrégation peut tout autant suffire que vous faire écarter de la procédure de soumission. Se pose alors la question : abandonner la procédure en l'absence de classe requise ou demander des explications à l'administration, voire une modification de l'avis de marché ? Si la réponse dépendra du contexte de l'espèce, des explications sur ces notions pourront à tout le moins éclairer ce surprenant constat.

L'agrégation dans les accords-cadres

[Pour rappel], l'accord-cadre est un contrat avec l'administration déterminant les conditions essentielles des marchés subséquents qui seront passés avec elle. La grande spécificité de l'accord-cadre est donc que l'exécution ne se fait pas par l'accord-cadre lui-même mais par les marchés conclus ultérieurement.

Est par exemple un accord-cadre le contrat avec la Province qui définit le prix et les modalités des futurs marchés de rénovation d'installations hydrauliques dans ses différentes stations d'épuration.

Deux règles sont pertinentes pour comprendre l'agrégation dans les accords-cadres. Dans un premier temps, les marchés de travaux doivent être exécutés par des entrepreneurs agréés au moment de la conclusion du marché (et non pas de l'attribution). Dans un second temps, la classe d'agrégation est fixée en fonction du montant du marché (et non pas de tous les marchés subséquents).

Il peut donc être déduit de ces deux règles que dans un accord-cadre, la classe d'agrégation se vérifie au stade de chaque marché subséquent en fonction de son montant propre.

Sachant cela, si vous pensez être écarté de la soumission à un accord-cadre pour défaut de classe d'agrégation suffisante, prenez le temps d'examiner sur base de quel montant cette dernière est basée : si l'administration se réfère à la valeur globale de l'accord-cadre pour déterminer la classe d'agrégation – autrement dit à l'addition des différents marchés à venir –, il s'agit d'une erreur qu'elle doit corriger.

L'agrégation dans les marchés allotis

Le pouvoir adjudicateur peut décider de subdiviser son marché public en lots, susceptibles d'être attribués et exécutés séparément par des soumissionnaires différents.

Un cas classique serait la construction d'un immeuble de logements subdivisé en lots distincts pour le terrassement et la toiture par exemple, chacun attribuable et exécutable par une entreprise distincte.

Dans ce cas, la classe d'agrégation requise est établie sur base de la valeur du lot (et non pas de l'ensemble du marché). Il est cependant essentiel de préciser cette règle : l'entrepreneur qui soumissionne pour plusieurs lots d'un même marché simultanément doit en revanche être titulaire d'une classe d'agrégation correspondant à la valeur totale cumulée des lots attribués (et non pas à la valeur de chaque lot attribué séparément). En effet, si une agrégation de classe 3 permet par exemple de soumissionner pour deux marchés distincts ayant chacun une valeur de 300.000€, elle ne permet pas de soumissionner pour les deux lots d'un même marché ayant chacun une valeur de 300.000€¹ et ce, quand bien même les travaux à réaliser seraient exactement identiques.

En pratique, la décision du pouvoir adjudicateur d'allotir ou de recourir à des marchés distincts (via un accord-cadre notamment) en matière d'entreprise générale est souvent circonscrite aux spécificités du chantier envisagé. Il n'en reste pas moins pertinent d'examiner la valeur cumulée des lots pour lesquels vous soumissionnez afin d'éviter une mauvaise surprise lors de l'attribution.

L'agrégation dans les marchés à quantité présumée (bons de commande)

Sous-catégorie des marchés à bordereau de prix, les marchés à bons de commande se caractérisent par



une incertitude sur le prix final. Un tarif unitaire « par prestation » est convenu avec le pouvoir adjudicateur mais la quantité de prestations à réaliser est inconnue lors de l'attribution du marché et dépendra du nombre de bons de commande délivrés.

À la différence de l'accord-cadre, si le prix et les modalités d'exécution sont également convenus a priori pour « commander » chaque chantier, il s'agit bien d'un seul et unique marché public qui sera attribué au soumissionnaire, ce qui entraîne des conséquences sur la détermination de la classe d'agrégation.

Les commandes passées en exécution du marché à quantité présumée ne sont donc pas des marchés subséquents autonomes, c'est la valeur globale du marché qui déterminera la classe d'agrégation nécessaire (et non

pas la valeur de chaque commande séparément).

Dans les faits, la classe requise dépendra donc du prix unitaire que vous mentionnez dans l'offre multiplié par la quantité présumée de commandes.

Articulation des trois formes de marchés

En résumé, lors de l'attribution, soyez titulaire d'une classe d'agrégation correspondante :

- En cas d'accord-cadre, à la valeur du marché subséquent
- En cas de marché allotis, à la valeur cumulée des lots pour lesquels vous soumissionnez
- En cas de marché à bons de commande, à la valeur totale du marché.

Si ces règles peuvent sembler abstraites pour un soumissionnaire, il arrive également au pouvoir adjudicateur de requérir une classe d'agrégation ne correspondant pas au type de marché dans son cahier des charges. C'est pourquoi la FEGC reste à votre disposition pour toute demande sur le sujet, bien que dorénavant les classes d'agrégation n'aient plus le moindre secret pour vous. ■



¹ Dans ce cas la valeur totale des lots attribués au même entrepreneur serait de 600.000€, dépassant le plafond des 500.000€ pour un seul marché.

CONGRÈS TRISANNUEL



145 ANS DE PASSION À VOTRE SERVICE !



INSCRIPTION

10.12.2026

BOURSE DE COMMERCE
ANVERS

LES VILLES ET LE CHANGEMENT CLIMATIQUE
VERS UN NOUVEL HORIZON !

LE CONGRÈS - 15H00

**UN RENDEZ-VOUS
INCONTOURNABLE !**

Depuis 145 ans, le Congrès Trisannuel réunit les acteurs clés pour débattre, anticiper et construire l'avenir de notre secteur.



20H00 - SOIRÉE DE GALA

**CÉLÉBRER, ÉCHANGER,
S'INSPIRER**

Un moment d'exception pour prolonger les échanges dans une ambiance élégante et festive.

