

PROFILES

JOURNAL D'INFORMATIONS POUR LES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT • N° 37 • 2 – 2022



SALON POLYCLOSE

Début septembre 2022, Deceuninck a participé au salon Polyclose à Gand. Nos trois stands présentaient des innovations de nos gammes en PVC et en aluminium, ainsi que les avantages de Phoenix, le profilé entièrement circulaire. [p. 4-5](#)



RECYCLAGE

Notre nouvelle méthode de collecte de matériaux résiduels, dans le cadre de laquelle les clients peuvent commander des **big bags** qui seront collectés dans leur entreprise ou sur leur chantier. [p. 3](#)



PARTENAIRE SOUS LES PROJECTEURS

Maas-Jacobs : un partenaire de construction diversifié de Zundert, aux Pays-Bas, actif depuis plus de 45 ans dans le secteur de la construction et de l'immobilier. [p. 8](#)



CLIENT SOUS LES PROJECTEURS

'Polycarbonate sur mesure'. C'est le slogan de **Perquy**, importateur, exportateur et distributeur de produits semi-finis en PVC pour le secteur de la construction depuis presque 60 ans déjà. [p. 6](#)

MENUISERIE IGNIFUGE

Avec la toute nouvelle gamme **Decalu88 WESTA FP**, Deceuninck place la barre haut en matière de menuiserie ignifuge. [p. 7](#)



Faibles émissions de gaz à effet de serre : ambitions fortes pour la SBTi. [p. 2](#)
Deceuninck est le partenaire du « Museum of Circular Economy ». [p. 2](#)



Cher lecteur,

La chaleur que nous avons connue cet été est actuellement refroidie par les problèmes économiques. Lors du salon Polyclose de cette année, nous en avons eu la confirmation. Peut-être étiez-vous présent et avez-vous pu découvrir notre approche : nous sommes et serons le partenaire stratégique du futur pour la menuiserie en PVC et en aluminium.

Vous n'avez pas pu visiter nos stands à Polyclose ? Ne vous en faites pas ! Cette nouvelle édition de Profiles présente nos impressions sur ce salon.

Deceuninck est convaincu que, dans un avenir proche, le secteur de la construction marquera clairement la période de transformation que nous traversons. Des facteurs tels que les prix exorbitants de l'énergie impliquent une modification profonde des rapports de prix entre les produits en fonction de leur consommation énergétique.

Les frais de transport élevés encouragent la logique économique de l'achat local, et la réutilisation de matériaux en fin de vie n'est plus écartée. Alors qu'auparavant ces matériaux étaient considérés comme des déchets, ils sont désormais transformés en nouveaux matériaux. Les jeunes consommateurs y prêtent de plus en plus attention.

En matière d'entrepreneuriat durable, Deceuninck relève indéniablement les défis de durabilité via la « Science Based Targets initiative ».

Outre les nombreux défis de circularité et de durabilité, nous ne devons pas ignorer les exigences de plus en plus strictes en matière de confort et de sécurité du logement. Les valeurs U, l'isolation acoustique et la protection contre l'intrusion n'ont plus de secret pour nous, mais, dans le cadre de grands projets, l'accent est davantage mis sur la sécurité incendie, par exemple. C'est également le cas pour les applications non résidentielles, telles que les maisons de repos et les établissements de soins, où la demande en menuiseries ignifuges croît. Notre gamme WESTA FP apporte la solution adéquate pour différentes fonctionnalités de portes et fenêtres. Combinée ou non à notre gamme en PVC et en aluminium existante, nous vous aidons à réaliser votre projet de manière efficace.

Bonne lecture ! Nous espérons pouvoir bientôt vivre à nouveau dans un monde revenu à la normale !

Bernard Vanderper
Sales Manager Deceuninck West-Europe

Avez-vous des questions, des suggestions ou des remarques sur un sujet abordé dans ce PROFILES ? Envoyez-nous un e-mail à profiles@deceuninck.com

N'hésitez pas à nous rendre visite !

Nos collaborateurs Deceuninck seront ravis de vous rencontrer lors du prochain salon.

▪ **Architect@work 11 et 12 mai 2023** ▪ Kortrijk Xpo ▪ www.architect@work.com ▪ stand 67

Notez d'ores et déjà cette date dans votre agenda. À bientôt !

Deceuninck est le partenaire du « Museum of Circular Economy » !

Du 1^{er} au 30 octobre, le MUCE, « Museum of Circular Economy », a ouvert ses portes dans le centre d'Anvers. Deceuninck était le partenaire de ce musée pop-up, soulignant ainsi ses ambitions et ses efforts circulaires.

Le musée présentait des solutions à divers problèmes environnementaux et climatiques par le biais de l'art et des innovations circulaires. Pour Deceuninck, l'artiste **Axelle Vertommen** a créé des lampes avec des filtres que nous utilisons dans notre usine de recyclage à Dixmude. Retrouvez plus d'informations sur le site web www.muce.be ■

Scannez le code QR et découvrez plus d'infos sur la durabilité chez Deceuninck.



Faibles émissions de gaz à effet de serre

AMBITIONS FORTES POUR LA SBTi



Dans le cadre des objectifs de l'Accord de Paris sur le climat, Deceuninck vise à réduire l'empreinte carbone de ses activités de 60 % d'ici à 2030 par rapport à l'année de référence 2021. Les activités de recyclage de l'entreprise joueront un rôle crucial à cet égard. D'ici 2050, les émissions de gaz à effet de serre de l'ensemble de la chaîne de valeur de Deceuninck doivent être réduites à zéro.

Cet engagement ferme en faveur de la durabilité se manifeste, entre autres, par l'ambition de fixer des objectifs de réduction des émissions conformes à l'objectif de l'initiative « Science Based Targets » (SBTi) qui vise le « zéro émission nette ». Grâce à ces objectifs fondés scientifiquement, chaque décision commerciale est évaluée en fonction de l'objectif d'entrepreneuriat écologique maximal. ■



Scannez ce code QR et visionnez la vidéo



PLUS D'INFOS

Envoyez-nous un e-mail à recycling@deceuninck.com

Scannez ce code QR et commandez directement un big bag



Deceuninck offre une seconde vie aux vieux matériaux en PVC

COUP D'ENVOI DE NOTRE NOUVELLE MÉTHODE DE COLLECTE DES MATÉRIAUX RÉSIDUELS

Dans l'édition précédente de **PROFILES**, Emile Coene, Recycling Development Manager, abordait le déploiement d'un réseau de points de collecte du PVC usagé. De plus en plus d'installateurs utilisent ce service. Mais saviez-vous que votre menuiserie peut être collectée dans votre entreprise ou sur votre chantier par le biais d'un système de big bags durables ? Emile explique ce nouveau service de Deceuninck.

Coup de pouce supplémentaire au recyclage

« Grâce à un réseau de 9 points de collecte certifiés, nous contribuons fortement, ainsi que nos clients, au recyclage et à la réutilisation de matériaux résiduels », déclare Emile. « Nous constatons que de plus en plus d'installateurs utilisent ces points de collecte car ils peuvent y déposer gratuitement des matériaux sans verre. Nous garantissons un traitement et un stockage adéquats de ces matériaux, qui servent de matière première précieuse à notre usine de recyclage de Dixmude. »

« Nous souhaitons également élever nos services de recyclage au niveau supérieur. C'est pour cette raison que, lors du dernier salon Polyclose, nous avons donné le coup d'envoi d'une nouvelle méthode de collecte, dans le cadre de laquelle les clients commandent des big bags que nous collectons dans leur entreprise ou sur leur chantier. »

Prise en charge complète

« Cette offre de big bags est un service tout compris. Nous souhaitons assurer une prise en charge complète à nos clients », indique Emile. « Certains clients ont parfois des difficultés à collecter les matériaux résiduels, à en retirer le verre et à les déposer dans un point de collecte. Nous souhaitons donc faciliter leur contribution à un processus de production durable. Le nombre de big bags souhaité peut être commandé sur le site web de notre partenaire. Un big bag a un volume de 6 m³ et coûte 210 euros. Un conteneur classique de 10 m³ coûte facilement le double du prix. De plus, ce big bag peut contenir toutes sortes de menuiseries : aluminium, PVC, bois, métal avec verre, etc. C'est un atout majeur de notre nouveau service. »



Emile Coene,
Recycling Development Manager

« Grâce au système de big bags, nous assurons une prise en charge de A à Z aux installateurs. »

Emile Coene, Recycling Development Manager

Quatre étapes simples

Le recyclage des déchets est très simple. Emile présente les quatre étapes. « Il faut d'abord commander les big bags, qui sont ensuite livrés à l'endroit convenu. Lorsqu'ils sont remplis, il suffit de nous informer par téléphone, par e-mail ou via le formulaire de collecte que nous pouvons récupérer les big bags. Nous allons ensuite les collecter. Il est préférable de placer les big bags dans un endroit facilement accessible pour une grue. »

Services complémentaires

Le réseau de points de collecte et l'offre de big bags se complètent parfaitement, ce qui était d'ailleurs l'intention, selon Emile. « En fonction de vos souhaits et de la capacité disponible, vous optez pour l'une des deux solutions », conclut Emile. « Dans les deux cas, en tant qu'installateur, vous contribuez entièrement à la réussite du recyclage et de la réutilisation des matériaux résiduels. Bon à savoir : les big bags sont également réutilisables, et ont donc une durée de vie très longue. » ■

BROCHURE
GRATUITE



Scannez ce QR code
ou surfez sur
www.deceuninck.be/profiles



Durant Polyclose 2022, Deceuninck misait sur des matériaux multiples.



Sur notre stand, nous présentons Phoenix, notre première série constituée à 100 % de profilés en PVC recyclé.

Salon Polyclose

DECEUNINCK DÉVOILE DE NOUVELLES INNOVATIONS

Début septembre 2022, Deceuninck a participé au salon Polyclose à Gand. Sur trois stands, dont un nouveau stand de démonstration, les visiteurs ont découvert les innovations des gammes en PVC et en aluminium ainsi que les avantages de Phoenix, une gamme de profilés en PVC 100 % recyclé. Pendant le salon, Deceuninck a été récompensé de deux « Kiwa Covenants », témoignage de son entrepreneuriat durable.

Des stands très fréquentés, une réponse enthousiaste

Suite à la pandémie de coronavirus, nous ne savions pas si les clients et prospects de Deceuninck se rendraient à nouveau en masse à ce salon biennal. Mais cela a bien été le cas. « Nous avons été positivement surpris de l'affluence considérable sur nos trois stands », déclare Bernard Vanderper, Sales Manager Europe de l'Ouest. « De nombreux clients fidèles sont passés par nos stands et nous avons également noué de nouveaux contacts. Notre table des innovations et notre nouveau stand de démonstration ont tous deux rencontré un succès majeur. Nos spécialistes ont expliqué comment coller et remplacer le vitrage sur différents types de profilés et la facilité de démonter les parclose sur les fenêtres Decalu. Le stand de démonstration présentait aussi les premières solutions

système des profilés Elegant et Decalu avec vitrage sous vide Fineo. »

Phoenix : profilés en PVC 100 % recyclé

Lors du salon Polyclose, la plupart des regards ont été attirés par Phoenix, une première gamme entièrement circulaire comprenant 13 profilés standards pour portes et fenêtres. « Cette gamme est actuellement la pièce maîtresse de l'approche circulaire que Deceuninck met pleinement en œuvre », déclare Wouter Vanderstraeten, Technical Manager. « Depuis 2012, nous recyclons le PVC dans notre usine de Dixmude. En termes de chiffres, la capacité de production s'élève à ce jour à 45 000 tonnes, soit 2,3 millions de fenêtres par an. »

Bernard Vanderper ajoute : « Nous ferons évoluer Phoenix selon le marché. Au fur et à mesure de la hausse de la demande, nous augmenterons notre production. Aux Pays-Bas, où les autorités encouragent fortement l'utilisation de matériaux circulaires dans les projets de construction, la gamme Phoenix a déjà été intégrée dans quelques projets. Les premiers projets voient également le jour dans notre pays, avec, par exemple, l'installation de fenêtres Phoenix dans six logements sociaux à Aarschot. La récupération et le recyclage d'anciens matériaux sont aussi cruciaux pour nous, car cela



Au salon Polyclose, Deceuninck a été récompensé de deux « Kiwa Covenants ».



Tim Vanderputte, Technical Service Engineer, expliquait comment coller et remplacer le vitrage.



La table des innovations, située au premier étage du grand stand, présentait les innovations en matière de PVC et d'aluminium.

Vous êtes impatients de voir l'aftermovie des stands de Deceuninck au salon Polyclose ?
Scannez ce code QR



permet à Deceuninck de réaliser des économies d'énergie de 90 % par rapport à la production de nouvelles matières en PVC. »

Synergie entre l'aluminium et le PVC

Pendant le salon, Deceuninck a aussi mis pleinement l'accent sur la synergie entre les gammes de produits Elegant et Decalu. Eddy Moreels, Technical Manager, explique : Lors du choix des profilés de portes et fenêtres, l'on se tourne de plus en plus vers le PVC et l'aluminium intégrés dans un seul bâtiment. Les systèmes en PVC peuvent ainsi être intégrés dans les espaces de vie et les chambres à coucher, tandis que l'aluminium est présent dans les portes d'entrée pivotantes et les fenêtres coulissantes de mur à mur. Au salon Polyclose, nous avons démontré comment appliquer cette logique hybride dans la pratique. Les gammes de produits Elegant et Decalu peuvent parfaitement être combinées, permettant ainsi de mettre en valeur les avantages de chaque système, tels que la rigidité, l'isolation thermique et la résistance. »

Remise des « Kiwa Covenants »

Au salon Polyclose, Deceuninck a été récompensée de deux « Kiwa Covenants » : le premier pour ses profilés de fenêtre en PVC 100 % recyclable et le second pour son entrepreneuriat circulaire. « Nous

sommes très fiers de cette reconnaissance », déclare Bernard Vanderper. « Ces Covenants nous ont été remis après un audit approfondi de nos sites de Gits et Dixmude. C'est la meilleure preuve du fait qu'ensemble, avec nos clients et nos fournisseurs, nous sommes prêts pour l'avenir. Cela nous motive à passer à la vitesse supérieure en matière d'entrepreneuriat durable. Avec notre nouvelle gamme Phoenix, nous sommes le seul fabricant qui propose dès aujourd'hui des profilés fabriqués entièrement en PVC recyclé. » •

PRODUITS SOUS LES PROJECTEURS

Quelles solutions Deceuninck étaient mises en évidence lors du salon Polyclose ? Parmi notre gamme d'aérateurs muraux, **Tunal 80FL**, un aérateur mural en aluminium à rupture thermique, a notamment été mis en avant. Au sein de l'assortiment Decalu, les produits suivants ont été mis en lumière : **Decalu163 Slide**, **Decalu88 Standard**, **Decalu88 Folding Doors**, **Decalu115 NL** et **Decalu F50 Façade**.

Dans la gamme Elegant, un coup de projecteur a été donné à **Elegant Abstract 76X**, **Elegant Thermofibra 76 X**, **Elegant Infinity 115 X (15°)** et **Elegant Origin 76 X**. **Twinson Character Massive 140 mm (P 9360)** et **Majectic Massive Pro 140 mm (P 9369)** ont également rencontré un grand succès auprès des visiteurs.

Perquy

DE LA GESTION DE STOCK INTELLIGENTE AUX MEILLEURS CONSEILS PERSONNALISÉS

'Polycarbonate sur mesure'. C'est le slogan de Perquy, importateur, exportateur et distributeur de produits semi-finis en PVC pour le secteur de la construction depuis presque 60 ans déjà. Sur le site web et dans le showroom de ce grossiste basé à Bruges, les clients professionnels et privés trouveront un large éventail de matériaux en PVC de qualité supérieure à des prix abordables. Grâce à une approche locale, une stratégie d'achat intelligente et des conseils personnalisés, les clients bénéficient toujours d'un excellent service.

Guichet unique

Hugo Perquy a fondé Perquy en 1963. En automne 2000, il a vendu l'entreprise à deux nouveaux partenaires. Aujourd'hui, le directeur général Wim Declercq et le directeur du magasin Niels Laveyne souhaitent faire de Perquy un acteur influent dans la distribution de matériaux en PVC. « Avec nos 14 collaborateurs, nous voulons développer un guichet unique pour nos clients, proposant des délais de livraison rapides et des conseils personnalisés. Nous voulons vraiment donner un nouveau souffle à notre entreprise et la pérenniser », confirme Wim.

Clientèle fidèle

Le showroom de Perquy est enregistré dans le GPS de nombreux entrepreneurs et collaborateurs de la région. « Nous disposons d'une clientèle fidèle d'entrepreneurs et d'installateurs de la région », explique Niels. « Nous avons bâti de solides relations avec de nombreux clients, ce qui nous permet d'être parfaitement en phase l'un avec l'autre et de traiter rapidement leurs commandes. Cette approche proactive réduit au minimum les temps d'attente pour les livraisons. Nos clients apprécient beaucoup cet atout, car leurs propres projets ne doivent dès lors pas être retardés. »

En outre, le site web de Perquy est un canal d'information important. « Sur notre site web, nous mettons largement en évidence chaque produit proposé, des panneaux à clipser en polycarbonate aux solutions de récupération des eaux de pluie », souligne Niels. « De plus, nous proposons aux clients et aux prospects un aperçu de la documentation, des fiches techniques et des manuels en ligne. »

Gestion de stock intelligente

En cette période de pénurie de matériaux et de délais de livraison perturbés, Wim, Niels et leurs collaborateurs s'efforcent d'assurer une gestion de stock intelligente. « Notre site nous fournit l'espace nécessaire pour stocker les matériaux », déclare Wim. « Les professionnels du secteur de la construction ont souvent rapidement besoin de matériaux ou de pièces supplémentaires pour terminer leurs projets. C'est pourquoi nous achetons certains produits courants autant que possible en vrac, ce qui nous permet de répondre immédiatement aux besoins de nos clients. Ils peuvent dès lors offrir le meilleur service à leurs propres clients finaux et bénéficier de tarifs avantageux car nous achetons ces produits en vrac à des prix compétitifs. Nous appliquons la même méthode de travail pour les produits Deceuninck. Comme nos clients savent que notre stock comprend souvent les matériaux les plus courants, ils se rendent facilement dans notre magasin. »

Collaboration avec Deceuninck

La collaboration entre Perquy et Deceuninck est solide. « Nous offrons à notre clientèle des solutions totales innovantes et de qualité », déclare Wim. « Deceuninck ne lésine pas sur les moyens pour nous fournir les meilleurs matériaux. Chaque détail est traité avec l'attention nécessaire. Par exemple, Deceuninck nous fournit un film de protection par profilé dans un emballage contenant plusieurs exemplaires. Cette solution simple réduit le risque d'endommagement de notre stock et augmente la durée de vie d'un profilé en PVC. »



Wim Declercq, directeur général (à gauche), et Niels Laveyne, directeur du magasin.

« Nous achetons suffisamment de matériaux à temps, ce qui nous permet d'approvisionner nos clients rapidement. De ce fait, ils peuvent achever leurs propres projets dans les temps. »

Niels Laveyne, directeur du magasin



Wim et Niels ont créé une zone d'essai dans le showroom de Perquy, comprenant un large éventail d'échantillons Deceuninck, permettant ainsi aux clients de se familiariser avec l'aspect des produits Deceuninck.

Nos contacts avec les collaborateurs de Deceuninck sont également très bons. Frank Vincke, Account Manager chez Deceuninck, est un point de contact important pour Wim et Niels. « Je mets un point d'honneur à être facilement joignable à tout moment pour les collaborateurs de Perquy », déclare Frank. « Nous utilisons des moyens de communication très directs afin de pouvoir réagir rapidement aux questions ou remarques. La communication se déroule toujours de manière constructive et informelle, ce qui rend la collaboration très agréable. »

Le showroom de Perquy dispose d'un stand Deceuninck accueillant. « Comme Deceuninck est l'un de nos fournisseurs majeurs de profilés en PVC, nous avons estimé qu'il méritait ce stand de promotion séparé », explique Niels. « Grâce au matériel de démonstration et aux brochures, les visiteurs de notre showroom se font une bonne idée des nombreuses solutions proposées par Deceuninck. Ensuite, c'est à nous de fournir des conseils supplémentaires et d'enregistrer les nouvelles commandes. » ■

À PROPOS DE PERQUY

- Importateur, exportateur et distributeur de produits semi-finis en PVC pour le secteur de la construction
- Fondé en 1963
- Directeur général : Wim Declercq
- Directeur du magasin : Niels Laveyne
- 14 travailleurs
- www.perquy.be

PLUS D'INFOS



Scannez ce code QR
ou surfez sur
www.deceuninck.be/profiles



Decalu88 WESTA FP dispose de la classe de résistance au feu EI(60).



La menuiserie ignifuge Decalu88 WESTA FP vient s'ajouter à l'offre Decalu, permettant aux architectes, entrepreneurs et installateurs de rendre les cloisons, portes et fenêtres ignifuges.

Decalu88 WESTA FP

LA NOUVELLE NORME EN MATIÈRE DE MENUISERIE IGNIFUGE

Outre l'efficacité énergétique, l'acoustique et l'esthétique, la sécurité incendie est également une exigence essentielle pour les profilés de portes et fenêtres. Une menuiserie ignifuge assure une sécurité optimale si un incendie se déclare à l'intérieur. Avec la toute nouvelle gamme Decalu88 WESTA FP, Deceuninck place la barre haut en matière de menuiserie ignifuge. Le système a été soumis aux tests les plus stricts en termes de sécurité incendie et garantit des valeurs de performance excellentes.

Solution innovante récente

Avec Decalu88 WESTA FP, Deceuninck réalise une nouvelle prouesse d'innovation. Cette nouvelle solution s'ajoute à la gamme Decalu88 existante et offre l'opportunité aux architectes, entrepreneurs et installateurs de rendre les cloisons, portes et fenêtres ignifuges tout en conservant leur esthétique et leur durabilité. Les portes/fenêtres simples ou doubles ouvrant vers l'intérieur ou l'extérieur et les cloisons fixes affichent les classes de résistance au feu EI(30) et EI(60). Que ce soit dans les halls de production, les magasins, les bureaux, les écoles ou les bâtiments résidentiels, Decalu88 WESTA FP garantit un environnement professionnel ou résidentiel résistant au feu.

Normes européennes strictes

Depuis 2012, la législation en matière de prévention incendie a changé : la résistance au feu des systèmes de construction doit désormais être testée et évaluée sur la base de normes européennes (EN) et non plus selon la norme belge (NBN 713.020). Les paramètres clés de résistance au feu sont l'étanchéité aux flammes (indiquant la durée pendant laquelle un élément de séparation empêche les flammes ou les gaz brûlants de traverser le système) et l'isolation thermique (précisant la durée pendant laquelle cet élément empêche la transmission de la chaleur au côté non exposé). Seules 3 classes de résistance au feu sont utilisées dans notre pays pour les cloisons et les faux plafonds non-porteurs : EI(30), EI(60) et EI(120).

Atouts uniques

La menuiserie résistante au feu WESTA FP présente des atouts uniques. Grâce à la technologie So Easy, les cloisons, portes et fenêtres s'installent facilement et de manière intuitive. Les profilés Deceuninck sont installés 20 à 40 % plus rapidement que les autres systèmes du marché.

De plus, les clips de vitrage sont déjà montés sur la face intérieure. La structure asymétrique des profilés assure une excellente compatibilité avec d'autres systèmes Decalu. Et grâce à l'utilisation de doubles chambres de gel, WESTA FP présente des propriétés thermiques exceptionnelles, parmi les plus élevées pour ce type de produit.

Solide synergie avec l'assortiment Elegant

Les solutions Decalu88 WESTA FP ont un autre atout majeur : elles complètent parfaitement le système de fenêtre en PVC Elegant de Deceuninck, qui présente d'excellentes valeurs d'isolation. Le design de Decalu88 WESTA FP correspond parfaitement à l'esthétique du système de fenêtre Elegant, ce qui est absolument bénéfique aux architectes, entrepreneurs, installateurs et maîtres d'ouvrage.

Toutes les garanties de qualité requises

Tant pour la production que pour l'installation de la gamme WESTA FP, Deceuninck possède les agréments et certificats officiels nécessaires. Tous les produits de l'assortiment disposent des garanties de qualité requises. Deceuninck offre l'opportunité aux entrepreneurs et installateurs de commander et de se faire livrer des produits finis de la gamme WESTA FP, ce qui leur permet de se concentrer sur leurs tâches principales et d'éviter des situations de travail néfastes et dangereuses, comme le dégagement de poussière lors du sciage dans l'atelier. Deceuninck peut vous fournir une liste des prix pratique et exhaustive ainsi qu'un aperçu complet de la menuiserie ignifuge finie. ■



POUR DE PLUS AMPLES INFORMATIONS

prenez contact avec :



Erik Mechelmans / Account Manager
Anvers, Brabant flamand, Limbourg,
Bruxelles et Wallonie
erik.mechelmans@decalusolutions.com
+ 32 468 25 11 85



Avec 200 travailleurs, un hall de production de 4 000 m² et 7 500 châssis remplacés par an, Maas-Jacobs est un partenaire de construction influent dans la région.



René Maas et Wim Jacobs, fondateurs de Maas-Jacobs.

Maas-Jacobs

CONTRIBUE À UN ENVIRONNEMENT DURABLE ET VIABLE

Maas-Jacobs est le partenaire de construction idéal. Cette entreprise familiale de Zundert, aux Pays-Bas, est active depuis plus de 45 ans dans le secteur de la construction et de l'immobilier. Son approche s'appuie sur quatre piliers : la promotion immobilière, la construction, la production et la vente de châssis en PVC et les investissements immobiliers. La collaboration intensive entre ces quatre piliers fait la force de Maas-Jacobs. Nous avons discuté avec le gérant, Kris Maas.

Vision large en termes de construction, de rénovation et d'immobilier

Qualité, audace et créativité. Voilà les valeurs d'entreprise que Maas-Jacobs défend depuis près d'un demi-siècle. « Mon père et mon oncle ont fondé l'entreprise ensemble », se souvient Kris. « Au cours des dernières décennies, ils ont énormément investi dans les différentes divisions de l'entreprise, avec l'aide de nombreux collaborateurs enthousiastes et expérimentés. Au début des années 1990, mon père était le seul gérant. Il y a quatre ans, j'ai eu l'opportunité de reprendre l'entreprise. Aujourd'hui, nous comptons 200 collaborateurs travaillant sur différents projets et collaborons avec de nombreux partenaires externes dans le cadre de divers projets de construction et de rénovation. De Bergen-op-Zoom à Tilburg, nous construisons et développons des infrastructures résidentielles, commerciales et sociales, intervenant régulièrement en tant que (co)investisseur. Nous réalisons aussi des projets de construction pour des coopératives de logement, des investisseurs et d'autres promoteurs immobiliers. Enfin, nous disposons de notre propre département de production où nous produisons des profilés, des portes et des fenêtres en PVC que nous vendons aux clients particuliers et professionnels. »

Une entreprise familiale agile et résiliente

Il est clair que Maas-Jacobs s'y connaît dans de nombreux domaines. Une organisation non hiérarchisée prônant des valeurs familiales chaleureuses et composée d'une équipe de collaborateurs dévoués, garantit une mise en œuvre fructueuse de cette approche. « Nous avons réparti nos activités – de la construction d'habitations à la gestion immobilière – dans trois sociétés d'exploitation », explique Kris. « À savoir Maas-Jacobs Bouwbedrijf, Maas-Jacobs Vastgoed et Maas-Jacobs Kunststof Kozijnen, qui collaborent de manière intensive. En tant qu'entreprise familiale, nous faisons preuve d'agilité et de résilience. Nous parvenons à réagir facilement à l'évolution rapide des conditions du marché de notre secteur. La hausse des prix de l'immobilier, le nombre croissant de projets de rénovation suite à la crise du coronavirus ou encore la tendance à vivre dans des habitations plus petites et plus durables font partie des actualités que nous surveillons de près afin d'y réagir par le biais de nos projets. Les clients peuvent faire appel à nous pour des projets de grande et de petite envergure. Au cours des dernières décennies, Maas-Jacobs a acquis une grande connaissance du marché régional, ce qui nous per-

met d'anticiper les nouveaux développements. Grâce à notre équipe solide de collaborateurs expérimentés, nous sommes devenus une institution bien ancrée dans notre région et nous avons constitué un large portefeuille de clients fidèles. »

Entrepreneuriat innovant

« À l'époque, c'est mon oncle, Wim Jacobs, qui, avec mon père, a débuté la production de châssis en PVC destinés au marché des particuliers et de professionnels au sein de l'entreprise », déclare Kris. « À l'heure actuelle, cette branche de l'entreprise s'est développée en interne et est devenue un pilier de notre évolution. À cet égard, nous collaborons depuis de nombreuses années avec Deceuninck, via leur offre de profilés Elegant et Phoenix. Grâce à un large éventail de coloris et de structures, nous parvenons à offrir des solutions pour tout style de construction imaginable. Dans le même temps, les châssis enregistrent également des performances élevées en termes de durabilité et d'innovation, notamment grâce à l'intégration de fibres de verre entièrement recyclables et à l'utilisation de la technologie Linktrusion unique. Deceuninck est un partenaire qui ne lésine jamais sur les solutions innovantes. Cette approche s'accorde parfaitement à notre stratégie et notre mission opérationnelles. »

À l'épreuve du temps

En tant que gérant d'une entreprise familiale, Kris croit fortement à la continuité et à la croissance organisationnelle saine. « Nous ne voulons pas nous développer trop vite et prendre des risques inutiles. Faire des affaires en toute confiance, en utilisant des lignes de communication courtes dans notre région, est l'une de nos forces. Nos collaborateurs apprécient cette méthode de travail car ils peuvent travailler confortablement en restant proches de chez eux. En outre, nous investissons pleinement dans un lieu de travail sain et ergonomique qui fait entièrement place aux processus de production automatisés et à la numérisation. Nous avons récemment installé un nouveau centre de tri des profilés dans notre usine, ce qui évite à nos collaborateurs d'effectuer des activités d'empilage manuel. Par conséquent, nos collègues sont plus productifs et plus efficaces et travaillent dans des conditions plus ergonomiques. Nous mettons tout en œuvre pour que le travail dans notre usine soit aussi stimulant que possible. » ■

« Deceuninck est un partenaire qui ne lésine jamais sur les solutions innovantes. »

Kris Maas



Kris Maas, directeur général et propriétaire.

À PROPOS DE MAAS-JACOBS

- Entreprise de construction, promoteur, investisseur immobilier, fabricant et vendeur de châssis en PVC
- Fondée en 1977
- Gérant : Kris Maas (2^e génération)
- 200 travailleurs
- Superficie du hall de production : 4 000 m²
- Production de 7 500 châssis par an
- Client de Deceuninck depuis 41 ans déjà
- www.maasjacobs.nl