

LES POSEURS AGREES D'ISOLAVA



Serge AZAÏS, Directeur Général, nous parle de l'évolution du marché des blocs de plâtre et de la profession des poseurs.

Quelle est aujourd'hui la situation de ce marché ?

C'est à nouveau un marché qui est en croissance depuis 2 ans. Dans les dernières années, nous avons assisté à une baisse dans les immeubles à appartements, particulièrement sur les marchés de la côte qui avaient ralenti.

En revanche depuis début 1999, on constate une bonne évolution dans les régions de Bruxelles et du Brabant.

Avez-vous pénétré de nouveaux secteurs ?

Le bloc de plâtre est maintenant bien introduit dans le secteur de la maison individuelle, principalement dans les maisons "clefs sur porte" où sa part de marché est importante, en particulier pour la réalisation des cloisons du 1er étage. Néanmoins le marché de prédilection des blocs reste les immeubles à appartements. C'est là que se trouvent les volumes importants.

D'autres évolutions dans les années passées ?

Oui, en particulier l'épaisseur des blocs utilisés en Belgique qui est aujourd'hui majoritairement du 10 cm standard ou hydrofugé. C'est un produit très résistant qui a de bonnes caractéristiques phoniques et offre une tenue au feu exceptionnelle pour un prix très concurrentiel. De plus, c'est un produit sec qui accélère la décoration.

Comment s'organisent les entreprises de pose ?

Ce point est capital et c'est aujourd'hui notre grosse préoccupation. Ces sociétés de mise en oeuvre se sentent les mal-aimés de la profession du parachèvement. Elles ne savent pas trop vers qui se tourner pour éviter l'arrivée de mauvais professionnels sur leur marché. Ce sont en général des sociétés de taille artisanale, comme beaucoup d'entreprises de plafonnage, et qui ont appris leur métier sur les chantiers avec notre assistance.

Avez-vous le contrôle de ces entreprises ?

Ce n'est pas du tout notre objectif qui est au contraire que ces entreprises soient les plus autonomes possibles. Elles doivent être capables de discuter d'égal à égal avec le maître d'oeuvre ou le maître d'ouvrage. Néanmoins nous les aidons considérablement.

Comment cela ?

D'une part en gardant un contact permanent avec leur responsable pour les marchés, et pour faire bénéficier à leurs ouvriers de notre expérience technique vieille de plus de 33 ans sur le marché belge.

Nous avons créé par ailleurs, à partir de 1992, le concept d'Entreprise Agréée.

Que signifie être une Entreprise Agréée par ISOLAVA ?

C'est tout simplement un statut de qualité que nous octroyons et essayons de promouvoir auprès des entrepreneurs généraux et des architectes.



Toute société qui bénéficie de ce label s'engage à respecter les conditions de pose préconisées par nos avis techniques, à défendre notre marque, à former des jeunes, et à exercer son métier de façon honnête et professionnelle.

Nous donnons à ces entreprises la possibilité d'apposer sur leur document ce logo de



reconnaissance, qui est un gage de sérieux et de qualité de pose.

Comment peut-on savoir si telle ou telle entreprise est agréée ?

En général les entrepreneurs ou les architectes prennent contact avec notre service de vente interne (Monsieur Debackere) ou auprès de nos délégués commerciaux.



ISOLAVA G.C.V.
OOIGEMSTRAAT 12
8710 WIELSBEKE
TEL: 056/67.44.01
FAX: 056/67.44.59
E-MAIL: info@isolava.be
Internet: www.isolava.be