recticel

WE
BUILD
TRUST

#001 -MARS 2026

LANCEMENT DE LA NOUVELLE
HISTOIRE DE MARQUE & SITE WEB

VALORISER LE PIR EN POLYOL RECYCLÉ

Colophon
Cette publication est éditée par Recticel Insulation, qui fait partie du groupe Recticel.

Coordonnées :
Recticel Insulation
Zuidstraat 15
8560 Wevelgem
T +32 56 43 89 43
recticelinsulation@recticel.com

Éditeur responsable : Peggy Matthys

Nous remercions toutes les personnes ayant contribué à ce magazine. Nous avons mis tout en œuvre pour présenter les informations qui y figurent de la manière la plus précise et correcte possible. Recticel Insulation décline toute responsabilité en cas d'erreurs administratives et se réserve le droit de modifier les informations sans préavis. Le présent document ne crée, ne précise, ne modifie ni ne remplace aucune obligation contractuelle nouvelle ou existante convenue par écrit entre Recticel Insulation et l'utilisateur.

SOMMAIRE

04 **INTERVIEW: TECTUM DEKKERS**
Björn Van Bergen, Business Unit Manager chez Tectum Dekkers Bruxelles, sait par expérience que le succès sur le chantier commence par la confiance et le soutien technique.

07 **UNE USINE DE RECYCLAGE DU PIR POUR FABRIQUER DU POLYOL**
ÉCONOMIE CIRCULAIRE
Recticel Insulation franchit une étape stratégique dans le développement de polyols recyclés

10 **PROJET CO-CRÉATION**
INNOVATION DECK-VQ
Recticel et Willy Naessens Group développent une coupole lumineuse unique

we build trust

Stefaan Debusschere
CEO Recticel Group

PRÉFACE

Construire la confiance pour bâtir notre prochain chapitre

Lorsque vous choisissez un partenaire d'isolation, vous choisissez en réalité la confiance : la confiance que chaque décision, chaque détail et chaque échéance sera respectée. C'est pourquoi la nouvelle identité de Recticel repose sur une promesse claire : *We Build Trust* (Nous construisons la confiance). Elle exprime notre manière de travailler et ce que les clients peuvent attendre de nous à chaque interaction, sur chaque marché.

L'essence de notre histoire de marque est simple : l'expertise technique est le fondement de la confiance. Notre valeur ajoutée en tant que partenaire d'isolation va au-delà des produits : nous guidons les architectes, les entrepreneurs et les distributeurs tout au long d'un processus de construction, souvent complexe, du premier plan à la touche finale, afin que les projets soient plus efficaces, plus fluides et plus sûrs. C'est notre différenciateur et c'est ainsi que nous créons une véritable valeur là où cela compte le plus : sur le chantier et tout au long de la vie d'un bâtiment.

Notre identité repose sur trois valeurs qui façonnent chaque choix et chaque expérience : **Fiabilité**, **Partenariat** et **Accompagnement**.
Fiabilité signifie que nous tenons nos promesses. *Partenariat* signifie que nous pensons et agissons aux côtés de nos clients sur le long terme. *Accompagnement* reflète notre engagement à rendre la complexité technique simple et concrète.

Ensemble, ces valeurs garantissent que la confiance n'est pas seulement revendiquée, mais gagnée, projet après projet.

Ce changement d'image est bien plus qu'un simple changement de look. C'est une plateforme de croissance pour Recticel. En exprimant une histoire et une voix unifiées, nous renforçons notre position, nous fluidifions les échanges transfrontaliers et optimisons chaque interaction, de la livraison sur chantier aux expériences numériques.

Notre ambition ? Croître grâce à une isolation intelligente : des solutions, des outils et des services qui offrent sérénité et confiance aux professionnels du BTP, tout en faisant progresser notre secteur. Qualité, leadership en matière de service et durabilité sont des impératifs, et notre nouvelle image de marque le reflète clairement. Elle permet à chaque collaborateur et partenaire de démontrer, et pas seulement d'affirmer, comment Recticel transforme son expertise en résultats concrets.

Merci à tous ceux qui ont contribué à donner vie à cette marque. Le véritable lancement commence maintenant, chaque jour, lorsque nous transformons le savoir en conseils, les promesses en engagements et les relations en partenariats durables.

« Nous ne gagnons la confiance de nos clients que si nous pouvons faire confiance à nos partenaires »

Dans le secteur de la construction, la complexité technique augmente et des normes de plus en plus strictes s'appliquent. C'est pourquoi des partenaires fiables font de plus en plus la différence. Pour Tectum Dekkers, la référence belge en matière de toits plats, une collaboration étroite avec les fabricants de matériaux de construction de haute qualité est essentielle.

Björn Van Bergen
Business Unit Manager **Tectum Dekkers Bruxelles**

Björn Van Bergen, Business Unit Manager chez Tectum Dekkers Bruxelles, sait par expérience que le succès sur le chantier commence par la confiance et le soutien technique. Son équipe - spécialisée dans l'isolation et l'étanchéité des toits plats de grands bâtiments à usage mixte complexes dans le centre de Bruxelles - compte sur l'expertise de Recticel pour réaliser chaque projet avec certitude et efficacité.

Quel est votre rôle chez Tectum Dekkers ?
"En tant que Responsable d'Unité Commerciale, je suis chargé de la gestion quotidienne de Tectum Dekkers Bruxelles. Cela englobe un large éventail de tâches : du suivi technique, commercial et financier à la coordination et à la gestion des personnes. J'ai beaucoup de contacts avec nos clients, tels que les maîtres d'ouvrage et les architectes, ainsi qu'avec nos fournisseurs."

"Il est très gratifiant de voir que nos clients peuvent compter sur un partenaire qui comprend vraiment leur projet. Nous voulons que leur toit soit techniquement parfait, mais aussi qu'il réponde à la fonction qu'ils souhaitent lui donner – qu'il s'agisse d'un espace technique, d'un jardin sur le toit ou d'un espace de vie. Aujourd'hui, un toit est bien plus qu'un simple toit. Cela nécessite des connaissances, de l'expérience et des partenaires fiables qui réfléchissent avec nous."

Quelle est l'importance du support technique des partenaires comme Recticel dans ce processus ?
« Très important. Plus encore : nous attendons de nos partenaires qu'ils nous aident activement, tant pour l'obtention des projets que durant leur réalisation. Nos partenaires doivent réfléchir avec nous et être innovants : quelles solutions performantes correspondent au budget disponible ?

« Un toit est aujourd'hui bien plus qu'autrefois. C'est un espace de vie, une zone verte (intensive ou extensive), un bassin tampon pour l'eau de pluie ou une zone technique. Cela nécessite des connaissances, de l'expérience et des partenaires fiables qui réfléchissent avec nous. »

Le prix est de plus en plus souvent déterminant pour remporter un projet. Pour moi, la combinaison de la bonne solution technique au meilleur prix est donc l'association idéale. »

À quoi ressemble votre collaboration avec Recticel concrètement ?
« Nous faisons appel à Recticel de différentes manières pour partager leur expertise technique. Ils viennent nous voir pour présenter de nouveaux produits et développements, et nos chefs de projet sollicitent leurs experts pour assurer le bon déroulement du chantier. **Quand le maître d'ouvrage ou l'architecte hésite sur l'approche à adopter pour un toit plat, nous sollicitons l'assistance technique de Recticel. Leurs experts viennent alors sur place pour confirmer la bonne approche.** Pour le maître d'ouvrage ou l'architecte, la confirmation du fabricant que l'approche choisie est correcte est cruciale. »

« Quand le maître d'ouvrage ou l'architecte hésite sur l'approche à adopter pour un toit plat, nous sollicitons l'assistance technique de Recticel. Leurs experts viennent alors sur place pour confirmer la bonne approche. »

Les projets sont-ils plus complexes aujourd'hui qu'auparavant ?
« Absolument. La réglementation est devenue plus stricte, surtout à Bruxelles, où nous sommes en avance en matière de toitures végétalisées et de toitures à rétention d'eau. De plus, les exigences techniques sont devenues plus complexes : un toit doit souvent combiner plusieurs fonctions aujourd'hui. Cela nécessite plus d'expertise technique qu'auparavant. Nous recevons donc de plus en plus de questions sur les épaisseurs, les valeurs lambda, et le choix entre isolation PIR ou sous vide. La gamme de produits s'est considérablement élargie. C'est pourquoi il est important d'avoir des partenaires pour nous aider à choisir la bonne solution adaptée au projet. »

Qu'est-ce qui distingue un fournisseur ordinaire d'un véritable partenaire ?
« La différence entre appeler le marchand de matériaux de construction et appeler un fabricant réside dans le soutien et l'expertise que vous recevez. Un partenaire réfléchit avec vous, fait le suivi et est prêt à répondre aux questions. **Nous avons une grande confiance en nos partenaires. Lorsque nos clients ont des questions, il est important pour nous que notre partenaire vienne effectivement sur le chantier pour donner des réponses et faire le suivi. »**

« Nous avons une grande confiance en nos partenaires. Lorsque nos clients ont des questions, il est important pour nous que notre partenaire vienne effectivement sur le chantier pour donner des réponses et faire le suivi. »

Qu'appréciez-vous dans votre collaboration avec Recticel ?
« Je travaille depuis des années avec un contact fixe chez Recticel. Si cette personne ne peut pas répondre elle-même, elle s'assure que nous obtenons très rapidement les bonnes réponses. Le suivi est bien fait et rapide, ce qui est évidemment indispensable pour le bon déroulement du chantier.

Ils sont orientés solutions et possèdent en interne beaucoup d'expertise pour nous aider, même face à des questions complexes. Récemment, nous avons eu un cas qui dépassait ce à quoi nous sommes habitués, mais après quelques recherches, Recticel a trouvé les bonnes réponses. »

Quels avantages cette collaboration apporte-t-elle concrètement à vos projets ?
"Recticel est depuis plusieurs années notre partenaire principal pour l'isolation des toits plats. Ils sont impliqués dans la majeure partie de nos projets à Bruxelles. Pour l'ensemble de Tectum Group, Recticel est historiquement un partenaire important et ce n'est pas par hasard. **Je ne gagne la confiance de mes clients que si je peux faire confiance à mes partenaires.**
Notre client n'est satisfait que lorsque nous proposons les bonnes solutions techniques, livrons à temps et respectons les engagements. Cela n'est possible que si nos partenaires atteignent également ce niveau de qualité et de suivi. Et jusqu'à présent, tout se passe bien avec Recticel."

recticel

Une usine de recyclage du PIR pour fabriquer du Polyol

ÉCONOMIE CIRCULAIRE :

Recticel Insulation franchit une étape stratégique dans le développement de polyols recyclés

Alors que le secteur de la construction subit une pression croissante pour décarboner et adopter des modèles circulaires, Recticel Insulation franchit une étape décisive. Avec le lancement de sa nouvelle installation industrielle dédiée au recyclage du PIR, l'entreprise démontre comment l'innovation peut être intégrée à grande échelle dans un processus de production.

La nouvelle unité de recyclage convertira des déchets postindustriels de PIR en polyol recyclé de haute qualité, qui sera ensuite réintégré dans la production de nouvelles plaques d'isolation. Pour mieux comprendre l'ambition derrière ce projet, nous avons rencontré **Ward Dhaese**, Responsable Innovation chez Recticel Insulation. Ils expliquent pourquoi Recticel a choisi cette voie, ce qui rend le procédé unique et comment il s'intègre dans une stratégie de circularité plus large.

Ward Dhaese
Innovation Manager
Recticel Insulation

Un jalon majeur pour Recticel Insulation

Le point de départ du projet était simple : comme chez tous les fabricants de panneaux d'isolation, l'usinage des plaques aux dimensions finales génère inévitablement des déchets. Ce qui était historiquement considéré comme un flux résiduel, Recticel a choisi de le considérer comme une ressource à valoriser — une manière de fermer la boucle de ses propres flux de déchets PIR et d'avancer vers davantage de circularité.

« Le cœur du projet résidait dans une ambition simple : réduire les déchets de production », explique Ward Dhaese. « Au lieu de voir les chutes de production comme un problème, nous les avons considérées comme une matière précieuse que nous pouvions réinjecter dans notre propre processus. »

Cette ambition s'inscrit dans une transition plus large du secteur, qui s'éloigne des modèles linéaires. La circularité est devenue un pilier central des stratégies de durabilité dans toute la chaîne de valeur de la construction. Pour Recticel, cela impliquait d'examiner ses propres processus et sa propre chaîne de valeur.

« Le PIR est au cœur de notre activité d'isolation », poursuit Ward. « Environ 99 % de ce que nous produisons est du PIR. D'un point de vue circulaire, il était donc logique de boucler la boucle de nos propres flux de déchets PIR. »

Un impact à l'échelle industrielle

Le recyclage chimique du PIR n'est pas entièrement nouveau, mais l'approche de Recticel se distingue par son échelle et son niveau d'intégration. Alors que beaucoup d'initiatives restent à l'état de projet pilote, cette usine est conçue pour une production industrielle continue.

« Notre installation est conçue pour fonctionner 24 h sur 24, à grande échelle », explique Ward Dhaese. « Au démarrage, elle pourra recycler jusqu'à 4 000 tonnes de déchets de PIR par an, pour produire environ 6 000 tonnes de polyol recyclé. Nous prévoyons d'augmenter cette capacité dans le futur. »

Cette échelle est importante non seulement sur le plan technique, mais aussi commercial. Grâce à ce volume, Recticel peut intégrer le polyol recyclé dans l'ensemble de sa gamme de solutions d'isolation, une avancée majeure par rapport aux projets de niche ou pilotes.

« C'est crucial », souligne Ward. « Parce que nous pouvons atteindre de tels volumes, la circularité devient partie intégrante de l'offre produit, et non l'exception. »

Le polyol vierge représente une part non négligeable de l'empreinte carbone de l'isolation PIR, puisqu'il pèse pour environ 15 % de l'impact

total des plaques Recticel. Avec cette usine, l'entreprise vise à remplacer un tiers du polyol vierge par du polyol recyclé — ce qui représenterait une réduction de CO_2 de 30 à 50 % par rapport au matériau vierge.

Ces chiffres seront confirmés ultérieurement via des analyses de cycle de vie complètes et des études EPD (Environmental Product Declaration) lorsque l'usine fonctionnera à pleine capacité, mais l'impact sur l'empreinte cradletogate* sera de toute façon significatif.

*Cradle-to-gate = Du berceau à la porte : Etapes du cycle de vie du produit depuis l'extraction des matières premières (A1) jusqu'à la porte de l'usine (A3) avant que le produit ne soit transporté jusqu'au consommateur.

Des performances sans compromis

Les matériaux recyclés suscitent souvent des questions quant au maintien des performances. Selon Recticel, cette inquiétude n'a pas lieu d'être.

« Le défi ne résidait pas dans la technique de recyclage, le processus de glycolyse du PIR pour obtenir du polyol est bien documenté », explique Ward. « Le vrai défi était d'atteindre une qualité de polyol conforme à nos exigences de performance thermique. »

Grâce à un travail de R&D approfondi et à un procédé développé en interne, cet objectif a été atteint. Mieux encore : les premiers résultats montrent que le polyol recyclé peut même apporter **de légères améliorations** des performances d'isolation.

« Il ne s'agit pas de changements spectaculaires », nuance Ward, « mais dans notre secteur, chaque amélioration compte. L'essentiel est que les performances soient maintenues, tout en améliorant significativement la circularité et la durabilité. »

« En prouvant que nous pouvons recycler le PIR sans perte de performance, nous ouvrons la voie à des solutions futures encore plus ambitieuses. »

Une base pour l'avenir

Au-delà de son impact direct, l'usine de polyol recyclé constitue une base solide pour de futures initiatives circulaires, qu'il s'agisse d'augmenter la part de matière recyclée ou d'étudier des systèmes de reprise pour les déchets de démolition et de construction. Cela permettra, à terme, de fermer la boucle non seulement dans la production, mais aussi à celui de la consommation.

« Ce projet est une première grande étape », conclut Ward. « En prouvant que nous pouvons recycler le PIR sans perte de performance, nous ouvrons la voie à des solutions futures encore plus ambitieuses. »

Avec cette nouvelle installation, Recticel Insulation démontre non seulement qu'elle répond aux attentes en matière de durabilité, mais qu'elle redéfinit aussi la manière dont la circularité peut fonctionner à l'échelle industrielle.

Recticel et Willy Naessens Group développent une coupole lumineuse unique

« L'innovation se fait rarement seul »

Que se passe-t-il lorsque deux pionniers industriels s'assoient autour de la même table ? Une solution qui va au-delà de ce qui se fait aujourd'hui. Willy Naessens Group a développé, en collaboration avec Recticel, une coupole unique avec évacuation des fumées, isolée avec l'isolation sous vide Deck-VQ. Le résultat est un produit qui excelle en matière de sécurité, de performance énergétique et de facilité de construction. « Lorsque vous travaillez avec des partenaires solides qui veulent vraiment réfléchir avec vous, le succès est presque garanti. »

Geert Dekyvere
Business Development Manager
Recticel Insulation

Tom Vandamme
Head of Department Smoke & Vents
Willy Naessens Bâtiments Industriels

Willy Naessens Group est réputé depuis des années pour son intégration verticale. Avec plus de 50 entreprises et 2 500 collaborateurs, le groupe maîtrise une grande partie du processus de construction. « Il manquait à cette intégration un maillon : une protection incendie active adaptée dans les bâtiments », explique Tom Vandamme. Il est à la tête de D-Glas, qui se spécialise au sein du groupe dans la production, la fourniture et la pose de vitrages de construction, **et dirige également le département Smoke & Vents au sein de Willy Naessens Bâtiments Industriels.**

Ces systèmes d'évacuation de fumée et de chaleur sont obligatoires dans pratiquement tous les nouveaux projets de construction industrielle. « Une coupole avec évacuation de fumée est l'une des solutions les plus simples et les plus efficaces. Seulement, les coupoles actuellement disponibles sur le marché ressemblent souvent beaucoup à celles d'il y a trente ans. Entre-temps, la réglementation, les bâtiments et les attentes des architectes ont changé. **De plus, la manière dont elles s'intègrent dans les bâtiments eux-mêmes pourrait être nettement améliorée.** C'est pourquoi nous avons voulu développer **un concept entièrement nouveau, mieux adapté aux différents besoins du processus de construction dans son ensemble.** »

Fabriqué sur mesure

Recticel et Willy Naessens Group ont cherché ensemble un moyen d'intégrer Deck-VQ de manière optimale dans la coupole. Geert : « Comme pour tout nouveau projet, cela a posé certains défis. L'isolation sous vide est produite en Slovénie. La communication a donc été un défi : on ne peut pas simplement s'asseoir autour d'une table. Nous avons néanmoins réussi à développer une solution sur mesure, étape par étape. »

Les panneaux Deck-VQ ont été adaptés et fabriqués sur mesure pour la forme et la structure spécifiques de la coupole.

Vous souhaitez réfléchir ensemble à des solutions d'isolation ? Contactez-nous

Performant et esthétique

Tom et son équipe sont partis d'une feuille blanche. L'un des points forts du nouveau produit : l'alliance entre performances et esthétique. « Les rebords des coupoles classiques offrent souvent une isolation insuffisante ou nécessitent une isolation très épaisse. C'est acceptable sur le plan énergétique, mais moins attrayant sur le plan esthétique. Nous voulions un look élégant, sans compromettre la valeur isolante. »

Cette recherche l'a conduit chez Recticel. « L'isolation sous vide Deck-VQ offre une valeur d'isolation de 0,006 W/mK dans le noyau avec une structure extrêmement fine », explique Geert Dekyvere, Business Development Manager chez Recticel. « Pour obtenir les mêmes performances avec une isolation PIR classique, il faut jusqu'à trois fois plus d'épaisseur. Pour ce projet, l'isolation sous vide Deck-VQ était la solution idéale. De plus, Deck VQ est composé à 50 % de matériaux recyclés. »

L'ensemble du système de toiture, y compris les accessoires tels que ces coupoles, est conforme à la norme Broof(t1). Cette solution de coupole lumineuse se distingue ainsi des autres solutions disponibles sur le marché.

La coupole elle-même protège les panneaux d'isolation sous vide Deck-VQ contre la perforation, tandis que les profilés en aluminium sont thermiquement isolés afin de limiter au maximum les pertes de chaleur.

Plus sûr et plus efficace

La nouvelle coupole ne se distingue pas seulement par son excellent coefficient d'isolation. La sécurité a toujours été une priorité. C'est pourquoi la coupole a été équipée, entre autres, d'un ancrage de sécurité pour les inspections et d'un polycarbonate extra-résistant. « La sécurité est importante pour tout le monde : l'utilisateur final, mais aussi l'installateur et les personnes qui effectuent l'entretien par la suite », souligne Tom. La coupole est installée dans son intégralité sur le toit dès que les voûtes ou le steeldeck ont été posés. Elle peut donc être immédiatement mise en place et fixée sur le toit. La coupole a également été conçue selon le principe de la simplification du démontage, ce qui facilite la réutilisation des pièces.

« Moins il y a d'opérations sur le chantier, plus celui-ci est sûr et efficace. »

Entre-temps, les trois premières séries de production ont été achevées et les coupoles sont déjà installées sur les chantiers du Willy Naessens Group. Tom : « Les retours sont positifs. Nous sommes actuellement dans une phase d'optimisation du processus de production. Chaque série nous apprend où nous pouvons encore gagner du temps ou réduire les coûts. »

Des partenaires solides

Pour les deux partenaires, ce projet confirme la puissance de la co-création. « L'innovation se fait rarement seul. Le fait que Recticel soit littéralement au coin de la rue a bien sûr aussi aidé », sourit Tom. « Mais surtout, ils étaient ouverts au dialogue et ont activement participé à la réflexion. En collaborant avec des partenaires solides qui souhaitent partager leur expertise et osent réfléchir avec vous, le succès est presque garanti. »

Pour Recticel aussi, ce fut immédiatement un projet intéressant. Geert : « Non seulement parce que Willy Naessens Group est un acteur important et tourné vers l'avenir, mais surtout parce qu'il s'agissait d'un véritable projet de co-création. Ce projet montre comment l'isolation sous vide Deck-VQ permet de nouvelles applications à partir d'une ambition commune. C'est ce que nous faisons chez Recticel : **aider les professionnels de la construction à isoler intelligemment. »**

Recticel Insulation
Zuidstraat 15
8560 Wevelgem
Tel. +32 56 43 89 43
recticelinsulation@recticel.com
www.recticelinsulation.be

Inscrivez-vous à
notre newsletter sur
recticelinsulation.be

Ceci est une publication de Recticel Insulation,
qui fait partie du Groupe Recticel

Contact: Recticel Insulation, Zuidstraat 15, 8560 Wevelgem, T 056 43 89 43, recticelinsulation@recticel.com / Editeur responsable: Recticel Insulation. Nous nous sommes efforcés à faire en sorte que le contenu de ce document soit aussi exact que possible. Recticel Insulation décline toute responsabilité pour les erreurs administratives et se réserve le droit de modifier l'information sans préavis. Ce document ne crée, ne spécifie, ne modifie ou ne remplace aucune obligation contractuelle nouvelle ou déjà existante convenue par écrit entre Recticel Insulation et l'utilisateur.

WE
BUILD
TRUST

recticel