

Le magazine du
couvre-plancher
juil.-août-sept. 2014
Vol. 30 N° 3

SURFACE

magazine

planchers • murs • plafonds • comptoirs • peinture



NEOCON

Chicago au centre du design

PORTRAIT

Un Québécois dans les ligues majeures

ENTREPRISE

Quand tourner les coins ronds devient une réussite

Envoi de
publication
Convention
n° 40027121

VERSATILE  CARREAUX DE TAPIS

Une solution simple, performante

Installation facile sur plusieurs types de surfaces dures et lisses.



Installation
rapide au bureau

résistance accrue aux taches • isolation thermique • insonorisation

et polyvalente.

Pose facile
à la maison

**Venture**
CARPETS • TAPIS

Distribué par
CENTURA
Céramique | Porcelaine | Vinyle | Tapis

Chêne rouge
Fini Edge

SURFACE magazine
planchers • murs • comptoirs • peinture

ÉDITEUR

Soury Communications Itée
2105, rue de Salaberrey Saint-Bruno-de-Montarville
(Québec) J3V 4N7
Téléphone : 450 441-4243
Télécopieur : 450 441-6997
sourycom@gmail.com
magazinesurface.ca

RÉDACTION

Sophie Bergeron
Marie-Caroline Bézier
Alain Fortier
Pierre Hébert
Catherine Richer
Yves Rivard
Marcel Soucy

PHOTOGRAPHE

Étienne Soucy

RÉVISION

Carole Hébert

ÉDITION ÉLECTRONIQUE

Soury Communications Itée

REPRÉSENTATION PUBLICITAIRE

Marcel Soucy

IMPRESSION

LithoChic

Ce magazine est imprimé sur un papier certifié FSC recyclé 30 % postconsommation.



TIRAGE : 5 200 exemplaires
DÉPÔTS LÉGAUX
Bibliothèque nationale du Canada
ISSN 1490-8417
Bibliothèque nationale du Québec
Envoi de publication
Convention n° 40027121

Le magazine *Surface* est l'organe d'information de l'industrie du couvre-plancher au Québec. Il est publié quatre fois par année à l'intention des architectes, fabricants, distributeurs, designers d'intérieur, détaillants, décorateurs et poseurs. Les opinions exprimées par les collaborateurs n'engagent qu'eux-mêmes et les annonceurs conservent l'entière responsabilité du contenu et de la forme de leur publicité paraissant dans la revue. Toute reproduction d'articles ou d'illustrations doit clairement mentionner la provenance de cette information.

MATIÈRE À INSPIRATION

« Preverco offre des produits à la fois novateurs et inspirants. Sa nouvelle boîte d'échantillons a transformé ma vision des projets et facilite grandement mes rencontres clients. »

Daniel Corbin
Designer d'intérieur



Légère et compacte

Spécialement conçue pour
les besoins des designers
et architectes

RENDEZ-VOUS AU PREVERCO.COM/BOITE
POUR SAVOIR COMMENT OBTENIR LA VÔTRE.

CRÉATEUR D'AMBIANCE™



Preverco
Planchers de bois franc

GERFLOR, L'EXPERT DES SOLS !

gerflorcanada.com



Sols Sportifs Taraflex™, Sols techniques pour la Santé
Solutions décoratives en rouleau, dalle, lames.



Gerflor[®]
theflooringgroup

LA FUSION DE LA PERFORMANCE ET DU DESIGN



HOLLYTEX

CARREAUX DE TAPIS MODULAIRES



SUIVEZ-NOUS

b. beaulieu
CANADA

BEAULIEUCANADA.COM

sommaire



Mot de l'éditeur

Tout repose sur les dépenses des ménages.

10

Exposition

Le NeoCon de Chicago, toujours aussi design.

12



Portrait

L'histoire peu banale de Michel Vermette.

18

En couverture

La collection Hydraulic du fabricant espagnol de céramique Apavis vous amène directement dans le sud de la France du début des années 60. Pour découvrir cette remarquable collection, allez à la p. 46.

Distribuée au Québec par Centura

Nominations

Ça bouge dans l'industrie.

22

Nouvelles

Pour se tenir au courant.

24-26-40

Événements

Le BBQ annuel de Prosol.

28

Ne manquez pas le Circuit Index-Design.

38

Produits vedettes

Connaissez-vous Innova-Tile?

30

La céramique Hydraulic, à la fois contemporaine et nostalgique.

46

Ultra Ceramic : vraie ou fausse?

50

Peinture

Pour une terrasse impeccable.

34

Développement durable

L'apport des technologies.

42

Habitation

Des prévisions... prévisibles!

45

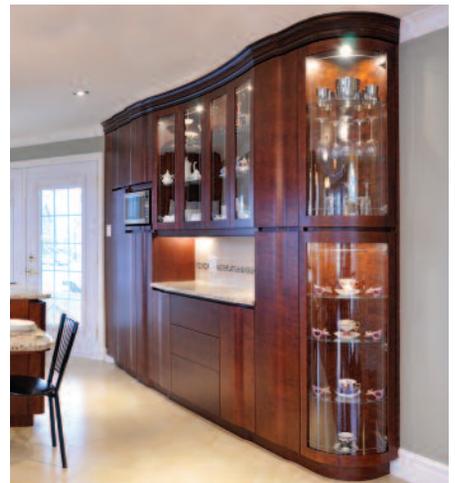
Nouveautés

47-48

Entreprise

Cuisines Lucas : le spécialiste des courbes.

52



Comptoirs

Les mille et un visages du granit.

56

Pose

Pleins feux sur les autolissants.

60

FQRS

Le tournoi de golf en images.

64



iSelect™

COORDONNER.
CHOISIR.
COMPLÉTER.

Une expérience
de magasinage
personnalisée.



THE ULTIMATE
FLOORING EXPERIENCE™

Tout repose sur les dépenses des ménages

Il semble bien que la morosité qui frappe présentement les ventes au détail de couvre-planchers soit en partie due à l'inquiétude des ménages par rapport à une hausse éventuelle des taux d'intérêts. Les consommateurs, on le sait, sont fortement endettés. Se pourrait-il que ceux-ci préfèrent payer leurs dettes plutôt que de continuer à dépenser?

Après avoir connu un hiver difficile, l'économie canadienne s'est sensiblement améliorée au printemps. Le produit intérieur brut, qui est en quelque sorte le thermomètre des dépenses intérieures, a augmenté de 3,1 % d'avril à juin. En fait, de janvier à juin, l'économie canadienne a connu un taux de croissance supérieur à celui des États-Unis. Cette croissance du PIB repose essentiellement sur une poussée des dépenses des consommateurs, qui s'est faite en pigeant dans leurs économies.

Même si les mises en chantier de maisons neuves ont augmenté de 12,3 % et celles des ventes de maisons existantes de 9,4 % pour cette période, les prévisions à long terme ne semblent pas aller dans le même sens. Du moins, c'est ce que pensent les économistes de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (voir détails en page 45). Pour encourager les consommateurs à investir davantage dans des travaux de rénovation, le gouvernement du Québec a instauré le programme LogiRénov 2014, qui semble connaître plusieurs ratées comme l'explique Yves Rivard en page 40.

Notre visite à l'exposition NeoCon de Chicago, nous a permis de constater que les secteurs commercial et institutionnel ont vraiment le vent dans les voiles. Du moins aux États-Unis. Le nombre de visiteurs et d'exposants a augmenté par rapport à 2013, mais c'est le climat de confiance ressenti au NeoCon qui nous amène à penser que la reprise est bien amorcée. Voir notre reportage en page 10.

Cette visite au NeoCon nous a aussi permis de rencontrer et d'interviewer un Québécois qui occupe un poste d'envergure au sein du plus important fabricant de couvre-sols au monde : le Groupe Mohawk. Il s'agit de Michel Vermette, qui a grandi dans le l'Ouest-de-l'Île. C'est à lire en page 18.

Pour la rentrée, il y a une importante date à mettre à votre agenda : le 19 septembre. Durant toute la journée, les architectes et designers d'intérieur sont invités à faire la tournée de 40 adresses – le Circuit Index-Design – où ils pourront découvrir une multitude de produits reliés au design. Parmi ces adresses, je vous invite particulièrement à aller faire un tour au Centre de commerce mondial où plusieurs entreprises du couvre-planchers exposeront leurs nouveautés. Pour plus de détails, allez à la page 38.

Il y a eu cet été deux événements qui ont réunis un grand nombre d'intervenants du couvre-plancher. D'abord, le tournoi de golf de la Fédération québécoise de recouvrements de sol, qui a attiré plus de 220 golfeurs de l'industrie. Puis, le fameux BBQ de Prosol où près de 700 personnes ont visité les stands des fournisseurs de ce distributeur et ont dégusté des grillades cuites à point, dans une ambiance tout estivale. Ces deux événements vous sont présentés sous forme de photo-reportages en pages 28 et 64.

Toujours dans le cadre de sa trentième année d'existence, le magazine *Surface* visitera Cersaie, la grande foire de la céramique qui se tient à Bologne, en compagnie de trois architectes. Ceux-ci vous dévoileront dans le prochain numéro leurs découvertes et coups de cœur.

Marcel Soucy
Éditeur

Les experts de l'industrie présentent
une nouvelle ligne de produits puissants

UltraCare^{MC}

La nouvelle gamme de produits MAPEI pour l'entretien
de la pierre, des carreaux et du coulis



Scellants



Finis



Nettoyants



Résolution
de problèmes

L'équipe de recherche et développement de calibre international de MAPEI a mis au point une gamme complète de scellants, finis, nettoyants et produits de résolution de problèmes de la plus haute qualité en complément de nos lignes complètes de produits d'installation. Ces produits sont sûrs pour l'environnement, sans danger et faciles à utiliser, en plus d'offrir une performance et une durabilité exceptionnelles. Les produits d'entretien *UltraCare* de MAPEI offrent des résultats remarquables. Contactez votre distributeur local pour connaître la ligne complète.

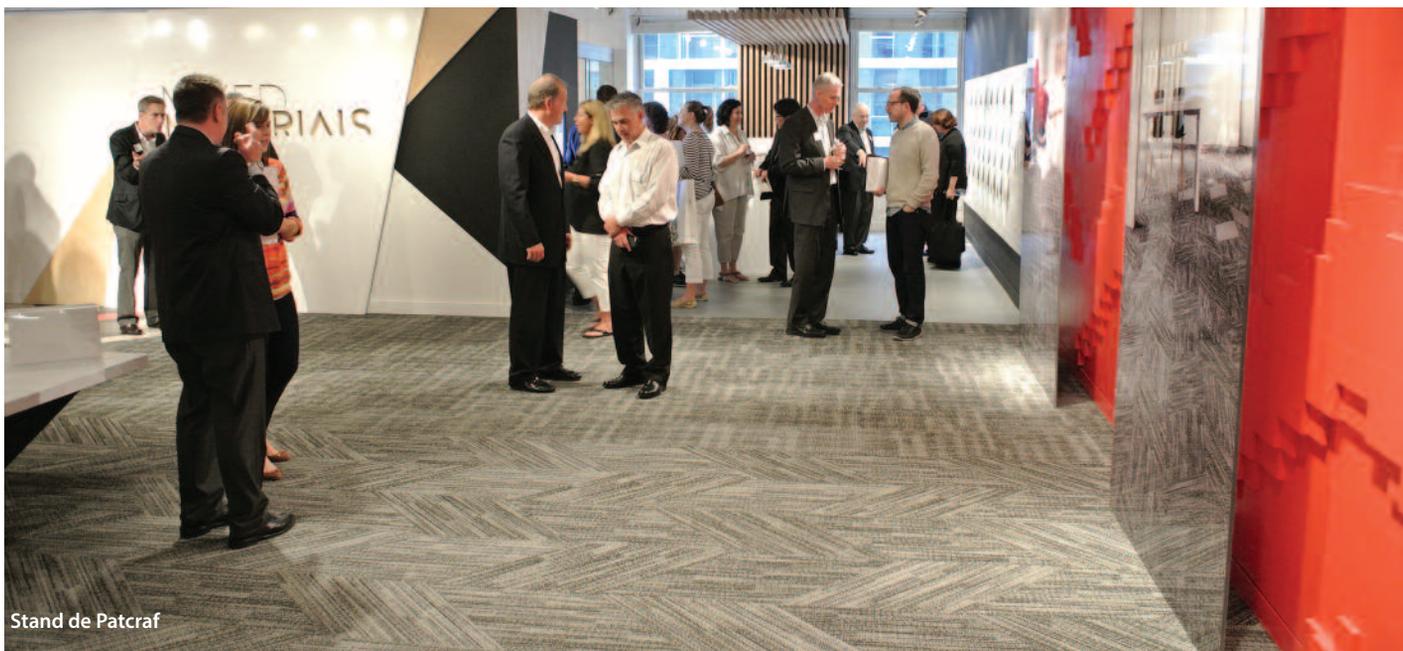


Balayez ce code pour obtenir de plus amples
renseignements au sujet de la ligne de produits
UltraCare, au www.mapei.com.



Chicago toujours au centre du design

par Marcel Soucy



Stand de Patcraf

La 46^e édition du NeoCon de Chicago s'est déroulée du 9 au 11 juin 2014. Cette foire, qui est considérée comme l'une des plus importantes réunions des produits de design commercial aux États-Unis, a été à la hauteur de sa réputation.

Avec une augmentation de 20 % du nombre de visiteurs par rapport à 2013, le hall d'entrée du Merchandise Mart était littéralement assailli par les professionnels de l'industrie tous les matins qu'a duré l'exposition. Pour ceux et celles qui n'ont jamais mis les pieds dans cet honorable temple du design, il est difficile de comprendre pourquoi il se forme des embouteillages monstres à l'ouverture des portes du NeoCon.

Faire la queue pour prendre l'ascenseur

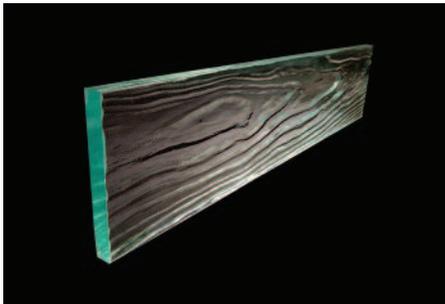
Les salles d'exposition sont réparties sur 12 étages, ce qui veut dire que pour avoir accès aux exposants, il faut prendre l'un des ascenseurs mis à la disposition des visiteurs. Mais faites attention, car ceux-ci ne vont pas à tous les étages. Il faut choisir le bon, sinon vous pourriez vous retrouver dans les locaux d'une école de design plutôt qu'à l'étage des cuisines et des salles de bain.

Pour les 50 000 visiteurs du NeoCon, l'exposition offre un concentré de ce qui se fait de mieux en matière de produits innovants : meubles de bureau, produits pour les secteurs de l'hôtellerie, de la santé et de l'enseignement. Les plus importants fabricants de couvre-sols et de revêtements muraux font aussi acte de présence au NeoCon. Comme il est impossible de tout présenter en quelques pages, nous avons choisi de vous montrer les nouveautés qui nous semblent être les plus intéressantes.

Bonne visite!



Il est aussi compliqué de quitter le Merchandise Mart que d'y pénétrer. Surtout quand vient le temps de prendre un taxi.



Puisant son inspiration dans les planches de cèdre de l'Ouest, la compagnie Joel Berman Glass Studios a conçu des planches en verre qui imitent le grain du bois. Pour application murale, ces planches de verre sont offertes en panneaux de 58 po x 110 po. JBG produit aussi des panneaux de verre très performants qui peuvent se transformer en planchers et escaliers.

jbermanglass.com



Silex
element

L'alchimie des matières

Peau de béton | Peau de métal | Béton ciré



Matières et textures

silexelement.com | info@silexelement.com

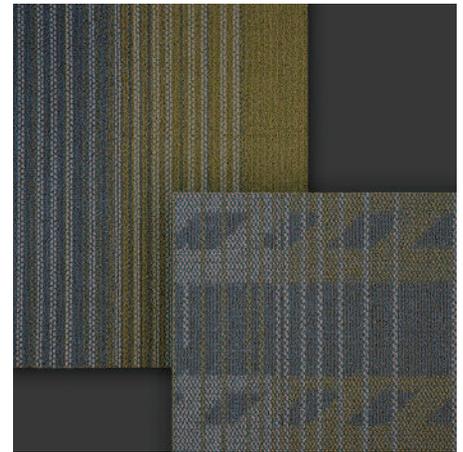


Stand de Bolyü

Plusieurs nouveaux produits se sont ajoutés à la collection de Bolyü. « Le NeoCon est l'endroit idéal pour présenter nos nouveautés aux architectes et aux designers d'intérieur », mentionne Anyk Desfosés, directrice des ventes et du marketing pour le Canada.



Inner Circle est la toute dernière innovation de Bolyü. Ce motif est inspiré des carrefours giratoires des grandes villes. Les cercles s'entre-croisent pour donner aux couleurs un effet 3D très intéressant.



Fluid and Fractured sont deux motifs qui se complètent harmonieusement. La version fluide aligne les couleurs verticalement, alors que la version fracturée superpose les lignes et les formes géométriques.



Suit and Tie sont les couleurs et les textures traditionnelles des tapis d'autrefois. Avec cette collection, Bolyü propose un mélange unique de couleurs neutres et de couleurs saturées.



Stand de Molo Design

Connaissez-vous les murs et les meubles softwall + softblock de Molo Design? Ce sont des partitions flexibles et autoportantes qui s'étendent et se contractent pour créer des espaces intimes au sein d'un espace plus important. La structure cellulaire des cloisons softwall et softblock étouffe les sons ambiants tandis que les versions translucides laissent passer la lumière.



Un matériau en polyéthylène non tissé, aussi nommé Tyvek, 100 % recyclable et ayant de 5 à 15 % de contenu recyclé. Malgré son aspect de papier à l'œil et au toucher, il résiste aux déchirures, aux rayons UV et à l'humidité, ce qui facilite sa manipulation et son entretien et le rend extrêmement durable.



CENTURA

Céramique | Porcelaine | Vynyle | Tapis

5885, chemin de la Côte-de-Liesse
Ville Saint-Laurent (Qc) H4T 1C3
T 514 336 5604

CONSULTEZ LA LISTE DE NOS DÉTAILLANTS AUTORISÉS SUR

www.centura.info



Le fabricant Patcraft a décidé de mélanger les genres. À son stand, nous avons découvert des agencements de produits qui sortent de l'ordinaire.



Stand de Patcraft

Mixed Materials est le thème principal de la nouvelle gamme de produits de Patcraft. Les designers de cette entreprise ont poussé l'audace en mélangeant l'utilisation du bois, du métal et du tapis dans un même revêtement de sol.

En s'inspirant de cette variation des produits et des formes, ils ont conçu un stand qui démontre comment la mixité des matériaux peut servir le design.

En bref

- 19 couleurs possibles, 9 de bois et 10 métalliques.
- Les carreaux des vinyles et les carreaux de tapis ont 24 po x 24 po.
- Les carreaux métalliques font 12 po x 24 po et les planchettes de bois mesurent 24 po x 24 po.

Un produit à la hauteur

L'épaisseur des vinyles conventionnels varie entre 2,5 mm et 3,0 mm. Les vinyles de la collection *Mixed Materials* ont 5 mm pour permettre une uniformité parfaite avec les carreaux de tapis. En ayant la même épaisseur, le lien entre les deux produits est parfait. De plus, l'épaisseur supplémentaire du vinyle lui donne un peu plus de poids, ce qui lui permet d'être plus stable.

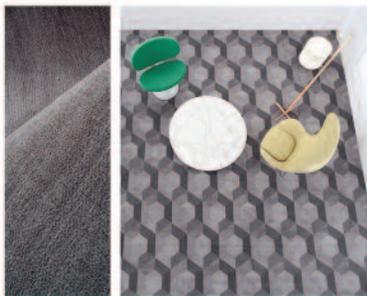


Stand de Molo Design

Lume e Lustro de Milliken

Des carreaux de tapis aux effets tridimensionnels ont volé la vedette au stand de Milliken. Conçus conjointement par Cresta Bledsoe et le Dr Scott Parry, chercheur en matière d'impression 3D, les carreaux Lustro semblent défier les lois de la perspective. Leur « mise en scène optique » se dévoile sous le reflet de la lumière au contact du tapis pour faire apparaître volume et texture.

Offerts en 40 couleurs, allant des coloris neutres aux accents électriques, les carreaux mesurent un 1 x 1 m.



olympia tuiles+pierres

UNIQUE



Pour voir la plus grande
sélection de tuiles et
marbres, veuillez visiter
notre site Web.

www.tuilesolympia.ca

555 rue Locke, Montréal
(Ville St-Laurent) Québec, H4T 1X7
T: 514 345-8666 / 1 800 361-1954
F: 514 345-8825

2405 rue Watt, Québec,
Québec, G1P 3X2
T: 418 657 5557 / 1 800 463 5516
F: 418 657 6708



Michel Vermette : un parcours remarquable



Michel Vermette était présent au NeoCon où Mohawk a dévoilé plusieurs nouveautés. Nous vous en présentons quelques-unes au bas de la page 19.

L'homme assis devant moi est d'un calme olympien. Dès les premiers échanges, on sent chez lui, une assurance et une confiance dignes des grands dirigeants d'entreprise. Le magazine *Surface* a eu le plaisir d'interviewer le vice-président principal de la division commerciale et directeur général de la division internationale de Mohawk Group. Cet homme s'exprime dans un français impeccable ou l'on reconnaît un léger accent québécois. Son nom sonne tout aussi québécois : Michel Vermette. En fait, il s'agit bel et bien d'un Québécois pure laine.

Natif de Saint-Jérôme, il passe son enfance à Sainte-Thérèse en banlieue nord de Montréal et son adolescence à Hudson où il apprend à parler anglais. Il entreprend des études collégiales au Collège Bourget, puis s'inscrit à l'Université d'Ottawa en ingénierie. Il poursuit sa formation en finance à l'Université du Québec à Montréal et obtient un baccalauréat en comptabilité et en gestion financière, puis devient comptable en management accrédités (CMA).

Après ses études, rien ne le destine à faire une carrière dans le domaine du couvre-planter, car il se déniche un emploi chez Wonderbra où il restera en poste pendant trois ans. En 1994, il investit dans Précitech, une entreprise de Québec, qui fabrique des pièces en acier inoxydable pour les automobiles. Il est alors responsable des finances. En 1995, trouvant que l'entreprise stagnait, il quitte le bateau et se retrouve sans emploi.

Début du conte de fée

En même temps qu'il est à la recherche d'un nouvel emploi, il se rend à Dallas chez des amis pour quelques jours de vacances. En feuilletant le *Dallas Morning News*, son attention est attirée par quelques offres d'emploi en finance. Il envoie son curriculum vitae à plusieurs entreprises, où il obtient cinq entrevues et quatre offres d'emplois fermes. Il choisit alors la compagnie Daltile qui lui semble offrir de très belles perspectives d'avancement.

Son flair ne le trompe pas. Engagé à titre de directeur des finances et comptable général, il de-

vient, après seulement six semaines, superviseur du service de la comptabilité. Il a à peine le temps de s'habituer à ses nouveaux souliers, que trois mois plus tard, il est nommé directeur du service avec plus de 40 employés à sa charge. Son influence se fait alors rapidement sentir. En 1996, il contribue largement à l'acquisition d'American Olean par Daltile. En 1997, les hauts dirigeants entreprennent une refonte complète de l'équipe de gestion. Michel Vermette se voit alors confier la gestion complète du service des finances.

Plus rien ne semble vouloir ralentir sa progression dans l'entreprise. Tout en étant responsable des relations avec les investisseurs, il accepte la lourde tâche de la planification stratégique de Daltile. Il visite régulièrement une usine de céramique située au Mexique, dont Daltile possède 50 % des actifs, afin d'améliorer sa productivité. Il obtient rapidement de très bons résultats avec cette usine et devient le contrôleur de toutes les usines de Daltile en Amérique du Nord.

Passage aux ligues majeures

C'est en 2001 que des pourparlers sont entamés

pour fusionner Daltile et Mohawk. Les événements tragiques du 11 septembre reportent cette transaction à septembre 2012. Devinez qui aurait pour tâche de servir de lien entre les deux entreprises de façon à ce que les systèmes opérationnels baignent dans l'huile? : Michel Vermette. Il s'y applique de 2002 à 2004 et finit par être nommé contrôleur général de Mohawk. Michel est désormais de toutes les transactions majeures de l'un des plus importants joueurs de l'industrie du couvre-plancher.

En 2005, il participe à l'achat des usines européennes de planchers stratifiés Unilin (2,6 milliards de dollars américains) et agit à titre de directeur administratif et financier de cette nouvelle acquisition. Deux ans plus tard, il revient chez Mohawk avec le même titre et les mêmes responsabilités. Ce retour sur le marché américain ne se fait pas sans heurts, car rappelez-vous que c'est la crise économique chez nos voisins du sud.

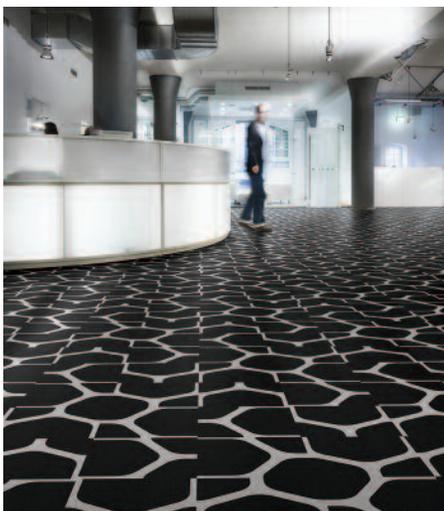
Pour passer au travers, le directeur financier doit prendre des décisions douloureuses. Il se voit obliger de couper 10 000 postes et il en profite pour entreprendre une modernisation en profondeur



David E. Thoresen, vice-président résident commercial, en compagnie de Michel Vermette, expliquant les caractéristiques de la collection WHY Y.

du groupe Mohawk. En 2010, il refait ses valises pour partir en direction de la Chine où Mohawk a acheté plusieurs usines de céramique. Sa grande expérience de la fabrication et de la gestion d'usines lui permet de rapidement transformer ces usines chinoises en entreprises efficaces. Après s'être associé au fabricant de planchers brésiliens Arauco, Mohawk réussit un véritable coup d'éclat avec l'acquisition du fabricant italien de céramique Marazzi. Ce qui en fait la plus importante entreprise de couvre-planchers au monde.

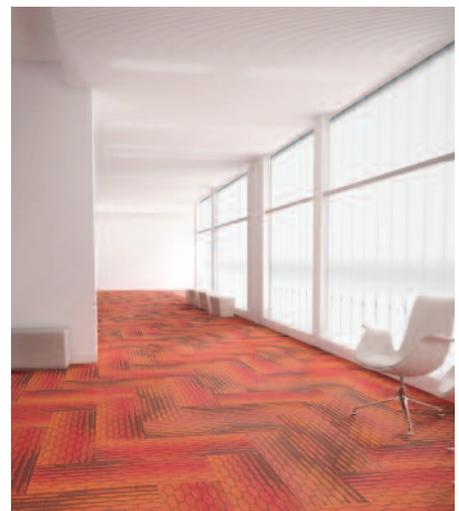
Et Michel est le vice-président principal de la division commerciale et directeur général de la division internationale.



WHY Y est une nouvelle collection de carreaux de vinyle luxueux, conçue par le célèbre architecte et designer industriel, Mac Stopa. Cette collection est disponible en 14 couleurs dans des carreaux de 18 po x 18 po.



La collection **New Vintage** s'inspire du désir de simplicité et d'authenticité. Fabriqués dans des couleurs naturelles, ces carreaux – 24 po x 24 po, et 12 po x 36 po – permettant d'obtenir des effets spectaculaires lors de l'installation.



Breaking Form est aussi une création de Mac Stopa. Ce qui caractérise le mieux les motifs de cette collection, c'est la fluidité du mouvement.

Une grande variété d'exposants



Benjamin Moore

Le fabricant de peinture Benjamin Moore possède une salle d'exposition permanente au 8^e étage du Merchandise Mart. Cette année, il a aussi fait la promotion de ses produits dans l'une des salles d'exposition en offrant des services de pédicure aux visiteurs qui le désiraient.



Tandus Centiva

Il y a quelques mois, Tandus et Centiva annonçaient leur intention de ne faire qu'un. C'est ainsi que cette année, l'entreprise a présenté ses revêtements de vinyle et de tapis dans le même stand, sous le même nom. L'entreprise a d'ailleurs reçu trois prix dans le cadre du concours Best of NeoCon commandité par le magazine *Contract*.



Interface

C'est en inspirant de la nature que David Oakey, designer collaborateur de longue date pour Interface, a conçu la collection Human Nature. En fait, cette nouvelle collection de carreaux de tapis reflète la relation entre l'homme et la forêt, entre l'homme et les champs luxuriants. Fabriquées de fibres 100 % recyclées dans les six usines d'Interface dispersées sur quatre continents, ces planchettes de tapis mesurent 25 cm x 1 m.

Un choix professionnel.

Centura Tile
Siège social
Toronto, Ontario
Entrepreneur:
Upper Deck Flooring
Bolton, Ontario

Les professionnels du carreau optent pour TEC^{MD}

Imaginez un siège social et une salle de montre neufs construits pour la mise en évidence des capacités de l'un des meilleurs distributeurs de revêtements de sol en Amérique du Nord.

Centura Tile, un joueur important dans le domaine des revêtements de sol, fort de plus de 80 ans d'expérience dans le secteur, a construit ses nouvelles installations à l'aide des systèmes d'installation TEC.^{MD} Avec sa gamme complète de produits durables, faciles à utiliser et résistants pour l'installation de carreaux et autres revêtements de sol, les professionnels tels que Centura s'en remettent à TEC^{MD} pour une performance digne de confiance.

Les meilleurs de meilleurs font confiance à TEC^{MD}

Visitez www.tecspecialty.com pour plus de précisions.

CENTURA TILE
Fier distributeur des produits TEC^{MD}

©Copyright 2014 H.B. Fuller Construction Products Inc. TEC^{MD} est une marque de commerce déposée de H.B. Fuller Construction Products Inc.

TECTM
IMAGINE. ACHIEVE.™

Steve Rouillier



Distribution DuRoy est fière d'annoncer l'arrivée de Steve Rouillier à titre de directeur des ventes. En poste depuis le 4 août dernier, Steve, avec ses 15 années d'expérience dans le domaine des couvre-planchers sera assurément un atout dans l'équipe.

Nous lui souhaitons la bienvenue et espérons qu'il s'épanouira pleinement avec Distribution DuRoy.

Davyd Gauthier



C'est avec beaucoup de plaisir que Claude Dagnault, directeur général de Centura, annonce la nomination de Davyd Gauthier au poste de directeur des ventes résidentielles. Davyd s'est joint à l'équipe de Centura comme représentant des ventes résidentielles. Grâce à son expérience et à son leadership, je suis convaincu qu'il possède toutes les qualités nécessaires pour effectuer ce travail, et qu'il apportera une contribution des plus positives à son équipe.

DURA PRO[®]
une marque de Dural

La solution complète pour vos besoins d'adhésifs.

Member National Wood Flooring Association
EcoLogo

Dural, une division de Multibond, inc., Dorval, Québec
1-800-361-2340, durapro@dural.ca, www.adhesifs.durapro.com

Ghyslain Bouchard



Bernard Contant, directeur des ventes chez Prosol Distribution, est heureux de vous informer de l'ajout de Ghyslain Bouchard au poste de gérant de territoire pour les régions de l'Estrie et de la Rive-Sud de Montréal. Joignez-vous à nous pour lui souhaiter la bienvenue.

ORGANIK

La beauté cachée de l'érable.



Natura Chic

Le nouveau

MAPEI Flexcolor^{MC} CQ

cible vos problèmes
de coulis



- SANS** rappel
- SANS** mélange
- SANS** fissure
- SANS** scellement
- SANS** tache
- SANS** efflorescence

Coulis prêt à l'emploi avec quartz enduit de couleur

MAPEI Flexcolor CQ est formulé à partir des dernières innovations en matière d'agrégats de quartz, pour une couleur uniforme, un nettoyage facile et une meilleure ouvrabilité. Cette formule de deuxième génération permet de réaliser des joints qui affleurent la surface et incorpore la technologie DropEffect^{MC}, pour protéger le coulis contre la plupart des taches. Ce coulis spécialisé, prêt à l'emploi et de qualité professionnelle a été spécialement conçu pour les applications commerciales et résidentielles de précision. Offert en 26 couleurs tendance et en 2 formats (3,79 L et 7,57 L [1 et 2 gal US]).

Parce que votre réputation repose sur la précision, faites confiance à MAPEI Flexcolor CQ!



✓ nouvelles

Le BSDQ : un outil indispensable pour les professionnels de la construction

Dans une industrie de la construction mise à l'épreuve, le Bureau des soumissions déposées du Québec (BSDQ) se distingue depuis plus de 47 ans auprès des entreprises et des organismes des secteurs privé et public comme un service accessible et fiable favorisant une saine concurrence dans le processus de soumissions des projets de construction. Les différents intervenants, dont plusieurs architectes et ingénieurs, reconnaissent l'importance de l'apport du BSDQ et même davantage depuis l'arrivée de la Transmission électronique des soumissions (TES), un service disponible 7 jours sur 7, 24 heures sur 24.

« Les architectes et ingénieurs ayant des projets de construction à réaliser sont de plus en plus à la recherche de systèmes qui leur procurent un encadrement transparent et efficace dans la procédure d'appels d'offres et de soumissions. C'est exactement ce que le BSDQ offre. Notre système donne une chance égale à tous les entrepreneurs de se positionner avantageusement lorsqu'un projet de construction est lancé. Les règles du Code placent les soumissionnaires à l'abri du marchandage et rendent possible une saine concurrence entre les entrepreneurs », explique M. Guy Turcotte, ingénieur, directeur général du BSDQ depuis 16 ans.

Un des objectifs du BSDQ est d'offrir aux différents intervenants un système de soumission qui respecte les plus hauts standards en matière de sécurité, de fiabilité et d'efficacité. Ainsi, les architectes et les ingénieurs qui ont recours au BSDQ bénéficient de nombreux avantages pour leurs clients, dont l'obtention de plus de soumissions, donc de meilleurs prix, une garantie d'efficacité des marchés, la rigueur dans la procédure d'appels d'offres, l'inscription gratuite de leurs projets sur le Babilard électronique et la réalisation d'une Responsabilité sociale d'entreprise (RSE).

Pour démystifier ce qu'il est en mesure d'apporter concrètement aux professionnels de la construction, le BSDQ offre régulièrement des rencontres d'information, des formations individuelles ou en groupe, ainsi que des vidéos disponibles en ligne. Consultez le bsdq.org ou suivez sa page d'entreprise sur LinkedIn.



Intermix [IMX57 - blend]

BÖLYÜ[®]
1 888 467 5075 • www.bolyu.com



La Fiesta chez Goodfellow



La 25^e édition de la vente annuelle de Goodfellow a été une fois de plus, un franc succès! C'était sous le thème de la Fiesta mexicaine que plus de 500 professionnels de l'industrie se sont procuré des produits à prix réduits et en liquidation. Dès l'entrée sur le site, la musique et la décoration permettaient de sentir l'ambiance de ce pays d'Amérique latine. Le repas, les jeux et les concours étaient également sous le thème du Mexique. Merci à tous les employés et clients ayant fait de cet événement une journée mémorable.

Les GRANDS PRIX DU DESIGN exposés en Chine

Pour la quatrième édition de l'Asia Pacific Design Awards, concours de design tenu à Hangzhou, en Chine, les projets des lauréats de 2012-2013 des GRANDS PRIX DU DESIGN seront exposés sur 2 000 pi², ceux-ci mettant en vedette les architectes et designers québécois.

Cela est rendu possible grâce à la coopération de Mme Ginette Gadoury, co présidente de l'Agence PID, mais aussi grâce à la coopération financière du gouvernement chinois et de l'administration municipale de la ville de Hangzhou, en plus de la participation de Claude Bérubé et Nanocore Technologies, de l'Asia Pacific Design Centre et du Jason Wang Exhibit Design.

Vingt projets lauréats des GRANDS PRIX DU DESIGN seront admissibles au concours de l'APDC. Véritable opportunité donnée aux designers québécois, ce concours permet de faire la démonstration de leurs savoir-faire et de participer à une compétition internationale dans un environ-

nement largement médiatisé.

Architectes et designers, voici une raison supplémentaire pour participer à la 8^{ème} édition des GRANDS PRIX DU DESIGN et bénéficier d'un rayonnement international!

Huitième édition des Grands Prix du Design
Designers et architectes du Québec, le moment est arrivé de vous inscrire à la huitième édition des Grands Prix du Design. Vous avez un projet captivant et ambitieux? Participez et devenez l'un des prochains lauréats de ce concours.

Les inscriptions se font en ligne uniquement. Vous avez jusqu'au 10 octobre 2014, 17 h, pour remplir le formulaire qui se trouve sur le site Internet des Grands Prix du Design.

prixdesign.com/soumission/

Prosol distribue les produits Finitec

Finitec Canada est fière d'annoncer sa nouvelle affiliation avec le Groupe Prosol. En effet, ce dernier distribue le système Comfortima, incluant la membrane acoustique de haute performance Acousti-Tech Ceramic et l'adhésif AD-280, depuis février dernier.

Le Groupe Prosol, qui comprend Distribution Prosol (au Québec et dans les Maritimes), Durox accessories (en Ontario) et Golden Flooring accessories (dans les provinces de l'Ouest), possède une expertise et une expérience dans le domaine des accessoires de revêtements de sols et plus particulièrement dans l'industrie de la céramique.

Finitec Canada, le Groupe Prosol ainsi que leur personnel respectif s'engagent à offrir plus que jamais un soutien, un service, une expertise et des connaissances au-delà des attentes de la clientèle.



daltile®

Le plus important fabricant et importateur de carreaux de céramiques,
porcelaines, mosaïques et pierres naturelles en Amérique du Nord

Montréal • Toronto • Calgary • Edmonton • Vancouver

7625, chemin de la Côte-de-Liesse, Montréal (Québec) H4T 1G2
Tél.: 514 733-5262 Fax: 514 733-5275 www.daltile.com

BBQ chez Prosol

Le mercredi 20 août dernier, Prosol Distribution recevait plus de 700 invités à son BBQ annuel. « Nous avons obtenu beaucoup de succès l'année dernière avec près de 500 participants », raconte Bernard Contant, directeur des ventes chez Prosol. « La réponse de nos clients est toujours aussi emballante. La salle à manger aménagée sous la grande tente n'a pas dérogé », poursuit-il.

C'est donc sous un chaud soleil de fin d'après-midi que les clients, en grande majorité des

poseurs et des détaillants spécialisés, ont profité de cette rencontre avec les fournisseurs de Prosol pour se familiariser avec les nouveautés et les nombreux produits que distribue Prosol.

« Il ne faut pas croire que notre BBQ est une vente d'entrepôt », explique Léon Simon, président. « Nous convions nos clients à une immense fête afin de permettre à nos clients d'échanger dans un environnement festif. Nos fournisseurs acceptent volontiers de présenter leurs produits et

dispensent de précieux conseils techniques aux invités. Sans oublier que chacun pourra se régaler d'un succulent steak préparé de main de maître par Léo Vanvught, l'associé de Toronto », poursuit Léon Simon.

Prosol remercie tous ses clients et ses fournisseurs qui ont fait de cette activité un grand succès qui se répétera sûrement au cours des prochaines années.





Prosol a trouvé la recette pour allier travail et plaisir : réunir clients et fournisseurs par un bel après-midi d'août. En plus de profiter des bons conseils des fournisseurs de Prosol, les marchands et les poseurs ont dégusté des grillades préparées juste à point.



Comme vous pouvez le constater, dame Nature a largement contribué au succès de l'événement. Autant les détaillants que les poseurs ont eu beaucoup de plaisir à s'entretenir avec les représentants des entreprises qui leur proposent des produits de pose de qualité. Voici la liste des fournisseurs sur place : Bengard, Black Ladder, Comfortzone, DeWalt, HardieBacker, Finitec, Johnsonite, Lux Element, MAPEI, Nuco, Pam, Pearl, Progress Profiles, Richard, Roberts, Rubi, Saniten, Sika et Toolway.

Innova-Tile, vous connaissez ?

Depuis quelques mois, Distribution DuRoy, qui se spécialise dans l'importation et la distribution de produits de revêtements de sol de vinyle à l'échelle québécoise, propose un produit unique sur le marché : des carreaux de vinyle tissés, faciles à installer, qui imitent parfaitement les carreaux de tapis en offrant une réelle texturisation. Issu de la gamme Innova-Tile, ce produit pourrait intéresser bon nombre de designers et d'architectes. En voici un aperçu.



Les carreaux de vinyle Innovatile imitent à la perfection des carreaux de tapis (Innova-Tile textile) ou des carreaux de céramique (Innova-Tile Ceramica). Par contre, ils possèdent des caractéristiques qui en font un produit plus facile d'entretien que la tapis et plus facile à installer que la céramique.

Interrogée au sujet des raisons ayant mené à la fabrication et à la distribution de ce produit, Jennifer Paquette, représentante auprès des architectes et designers pour DuRoy, apporte ceci : « L'entreprise cherche toujours à innover en matière de revêtements de sol en vinyle. On recherchait un produit qui imitait parfaitement le tapis, sans en présenter les inconvénients. » Ce produit, Distribution duRoy l'a trouvé dans les carreaux tissés Innova-Tile qui, en raison de leur méthode de fabrication même, crée une illusion parfaite. « Notre produit est constitué de vinyle tressé. Si d'autres offrent ce genre de produits sur le marché, aucun n'a toutefois notre méthode de fabrication qui permet d'intégrer un design et une texture dans chaque carreau. Fini les produits lisses », note madame Paquette.

Fabriqués à partir de 50 % de vinyle et 50 % de matières recyclables, principalement de la grenaille de pneus provenant toujours de la même

usine, question d'assurer l'homogénéité de la matière première, les carreaux tissés, une fois leur vie utile terminée, sont 100 % recyclables. Une caractéristique qui lui permet d'être certifiés LEED par Vertima. « Il est possible d'obtenir jusqu'à 8 points de certification », note Jennifer Paquette.

Afin de livrer un produit uniformisé, l'entreprise utilise un procédé d'ingénierie de fusion de brevet allemand. « Pas de colle, pas d'adhésif, pas de COV, rien de ça », note madame Paquette. Si les designs sont choisis à Boucherville, la production est, quant à elle, confiée à une usine située en Asie, qui achemine le tout ici en carreaux de 19 po x 19 po et offrant les spécifications suivantes : imperméables, faciles à installer, acoustiques, antitaches et hypoallergènes. En vertu de leur finition en microbilles de céramique avec polyuréthane, ces car-

reaux de vinyle sont très résistants aux égratignures.

Illusion parfaite, résultat concret

Comme le souligne Jennifer Paquette, l'avantage premier des carreaux Innova-Tile est de « pouvoir installer du tapis là où il ne pouvait y en avoir, pour des raisons de propriétés allergènes et d'entretien, entre autres ». Ainsi, voir ce substitut de tapis recouvrir le plancher d'une cuisine, de corridors et de salles d'eau devient une possibilité présentant plusieurs avantages, tout comme pour ceux d'autres types d'espaces : sous-sol, salle de jeu, salle d'entraînement, planchers de bureau, aires à caractère commercial léger, etc. Une utilisation large que rend possible la facilité d'entretien du produit, qui ne nécessite qu'une serpillière et de l'eau.



Motif Corsica



Motif Milan



Motif Terra



Motif Picard

Nous comblerons
tous vos désirs
en couvre-surfaces!

MAINTENANT 44 MAGASINS AU QUÉBEC



Une sous-couche plus mince
et rapide à poser pour
plancher chauffant carrelé



Schluter®-DITRA-HEAT

Système de plancher chauffant électrique avec
technologie de désolidarisation

- Une seule couche alliant chauffage et désolidarisation
- Pas besoin de recouvrir les câbles chauffants d'un auto-nivelant (aucun temps d'attente du durcissement)
- Disposition des câbles aux endroits voulus, sans pince ni attache
- Les avantages d'un câble libre combinés à la simplicité de pose d'une membrane
- Limite l'épaisseur de l'assemblage, pour la réalisation aisée de transitions avec des revêtements plus bas
- Versions à 120 V et 240 V
- Thermostats programmables et non programmables offerts



www.schluter.com | 800-667-8746

Suivez-nous sur
YouTube f

produits vedettes



Bien que le produit puisse toujours être qualifié de nouveauté, certaines institutions et organismes n'ont pas hésité à en faire usage dès son lancement. Madame Paquette à ce sujet : « Plusieurs OMH (Office municipaux d'habitation) l'ont installé dans les corridors de leurs bâtiments multilogements, de même que l'aréna de Repentigny et le Cégep de Victoriaville, tous trois pour le look, de même que pour ses propriétés intrinsèques et sa grande facilité d'entretien. Ils sont, à ce jour, très satisfaits des résultats ».

Il sa sans dire que si des OMH et des arénas (gérés par les municipalités) ont eu recours aux carreaux Innova-Tile, c'est qu'on lui reconnaît aussi des caractéristiques de durabilité et de longévité, de même qu'un rapport qualité-prix digne de mention. « Les carreaux tissés sont vendus entre 4,65 \$ et 5 \$ le pied carré », indique madame Paquette.

Qu'on se le dise, bien que les carreaux se déclinent en cinq couleurs et formats standards, des possibilités de personnalisation sont offertes pour les commandes d'envergure. « Pour plus de 50 000 pieds carrés, il serait possible d'obtenir d'autres couleurs que celles présentement offertes pour le Capri, le Corsica, le Milan, le Terra et le Picard, tous issus de mélanges de couleurs se prêtant à des texturations précises pour obtenir un effet optimal », précise Jennifer Paquette.

Recherche pour développement

Norman Roy, président fondateur de Distribution DuRoy, explique la genèse de ce partenariat avec une usine asiatique. « Je fréquente la plupart des expositions commerciales professionnelles, dont Las Vegas et Shanghai, et les représentants étaient à l'une d'elles. Ils m'ont expliqué qu'ils avaient eu recours à de nouveaux équipements pour produire cette nouveauté que sont les carreaux tissés. J'ai alors obtenu l'exclusivité pour le Québec et le Canada, et choisi des couleurs plus tendance pour le marché nord-américain. »

Pour plus d'information : duroy.com

Johnsonite®



Inspiration extraordinaire de sources inattendues.

Une pelle rouillée. Un coquillage. Une bûche carbonisée. Il ne s'agit pas d'objets luxueux, mais leurs textures, motifs et couleurs uniques ont inspiré les designs inattendus de la série de planches et carreaux de luxe de la collection I.D. Freedom^{MC}. Cette collection combine des éléments naturels et naturellement artificiels et vous permet d'associer des éléments abstraits rappelant la pierre et le bois à toutes les autres collections de revêtements de sol Johnsonite[®]. Comme nous l'avons dit, l'inspiration peut venir de n'importe où.

Cependant, la collection I.D. Freedom est entièrement américaine. Pour en apprendre davantage, composez le 1.888.899.8916 ou visitez le tarkettna.com/whatsyourinspiration.



THE ULTIMATE
FLOORING EXPERIENCE*



Directrice du design et de la couleur chez Benjamin Moore, Sophie Bergeron est membre de l'association américaine Color Marketing Group ainsi que du Color Council de Benjamin Moore. Elle est aussi chroniqueuse design et peinture à l'émission *Trucs & Cie* de la chaîne V. Pour de plus amples renseignements, composez le 1 800 361-5898 ou consultez le site benjaminmoore.ca.

Vous pouvez aussi la rejoindre sur Facebook à : Benjamin Moore (Québec) et sur son site professionnel Sophie Bergeron (Benjamin Moore).

Pour une terrasse impeccable

Ceci est plus qu'un article sur la teinture d'extérieur. C'est aussi une occasion de vous parler du travail d'un designer chez Benjamin Moore... et de nos chroniques à l'émission *Trucs et Cie*, le dimanche à 9 h sur les ondes de V.

Comme porte-parole, il est important que je sois au courant des dernières tendances design et couleur, mais il est tout aussi important que j'expérimente nos produits et que je connaisse tous leurs secrets. Et c'est ce que *Trucs et Cie* me permet de faire sur une base régulière.

Nul besoin d'avoir l'expérience d'un pro

Chaque projet ou transformation présentés dans l'émission est d'abord testé et approuvé par mes mains malhabiles et mes idées de grandeur!

De la création d'un faux-fini sans fla-fla à l'utilisation d'un chalumeau et de la cloueuse à

pression à l'application de teinture sur une terrasse, si le résultat final passe le test de l'impatiente et ma-ladroite Sophie, il mérite d'être présenté au grand public!

Dans une atmosphère conviviale et détendue, les chroniques sont le reflet de ce que les consommateurs recherchent et de ce qu'ils peuvent faire eux-mêmes. Avec d'excellents produits et de bonnes idées, tout est possible.

Tout récemment, un projet que nous avons fait pour la télévision a comme sujet la teinture pour terrasses. Cette construction de près de 20 ans, qui avait tout simplement besoin d'un peu d'amour, peut aujourd'hui respirer la beauté.

En apportant quelques changements mineurs au vu du client, dans ce cas-ci le treillis et les garde-corps de l'ancienne terrasse ont fait peau neuve.

Pour ce qui est de la teinture, le travail n'est pas aussi complexe ou difficile qu'il y paraît, bien au contraire! Avec les bons outils, mais surtout en utilisant les bons produits, vous serez emballés des résultats. La qualité des produits est toujours gage de satisfaction, et cela est particulièrement vrai pour les travaux d'extérieur où la durabilité et la paix d'esprit n'ont pas de prix.

Il est rassurant de savoir qu'une expertise, qui répondra à toutes les spécifications de vos projets, est offerte près de chez vous, dans nos boutiques Benjamin Moore, ou par le biais de vos représentants aux architectes (Jean-Paul Bermudez, 514 348-5854) et aux designers (Donato Fraraccio, 514 592-8685). N'hésitez pas à vous renseigner avant de commencer vos travaux.

Printemps ou automne?

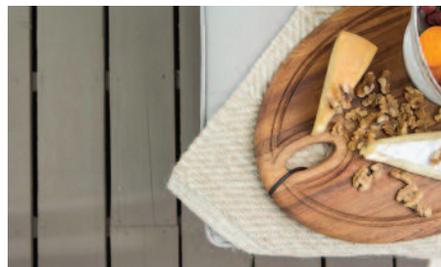
Quelle question existentielle : doit-on peindre sa terrasse nécessairement au printemps? Tout cela n'est que balivernes. Les produits Arborcoat sont fabriqués à partir d'une technologie propre à Benjamin Moore permettant une application variant entre 5 et 30° C (température d'air et de surface). L'automne n'est donc plus exclu pour l'exécution de ces travaux!

Teindre sa terrasse en quatre étapes simples

Pour une terrasse existante :

Évaluer la terrasse

S'assurer que celle-ci ou la surface à teindre est exempte de moisissure, de gras et de saletés. Benjamin Moore offre des produits régénérateurs et raviveurs de bois spécialement conçus pour débarasser le bois de contaminants. Leur présence aurait pour effet d'empêcher une bonne pénétration de la teinture.



Choisir la bonne couleur

Dans le doute? Utilisez nos petits flacons d'essai de 500 ml qui permettent de comparer des couleurs, et ainsi de finaliser vos choix en toute confiance.

Sablez les surfaces

Cette étape est importante car elle permet d'améliorer l'adhérence du bois. Que ce soit à la main, avec une sableuse à main ou encore une sableuse à plancher, il est important d'utiliser un papier à grain de grosseur 80. Un sablage trop fin risque de bloquer les pores du bois et de nuire à la pénétration de la teinture.

Appliquez uniformément

Comment teindre sa terrasse sans y passer toutes ses vacances? Commencer par une première application à l'aide d'un rouleau, suivie d'une application au pinceau, afin d'assurer une pénétration maximale de la teinture, est une méthode de travail très efficace sans pour autant être éreintante.

Terrasse neuve

Si vous travaillez avec du bois neuf, les quatre étapes sont sensiblement les mêmes. Cependant, si la terrasse à moins d'un an d'usure, il est recommandé d'utiliser le produit Ravivant / Neutralisant afin d'enlever le glacis de fabrication (sève collée lors de la coupe) qui empêcherait la pénétration du produit.

Translucide ou opaque ?

La beauté des teintures transparentes et translucides est bien reconnue. Par contre, il faut savoir qu'un entretien régulier est à prévoir. Une seule couche de protection ajoutera à la durabilité et à la beauté de la terrasse pour les années à venir.

Même si les finis opaques ont moins la cote, il n'en reste pas moins qu'ils sont la solution lorsque la terrasse atteint sa maturité, ou si elle a été maintes fois retouchée. L'opacité du fini unifie les surfaces neuves et existantes et son fini est très durable grâce à la grande quantité de pigments requis dans ce genre de fini. Il suffit de quelques

heures pour redonner ses lettres de noblesse à une terrasse. Allez, à vos pinceaux!

Pour le plaisir!

Qui n'a jamais eu de yoyo? Nous avons l'ambition d'avoir le plus grand yoyo du monde et de le teindre avec la meilleure teinture d'extérieur sur le marché : Arborcoat. Visionnez la vidéo descriptive de ce projet plus grand que nature!

[youtube.com/watch?v=B2dD6Z7Hvjk](https://www.youtube.com/watch?v=B2dD6Z7Hvjk)

2015 très bientôt

Nous apportons présentement la touche finale aux tendances couleur 2015 et je suis impatiente de partager avec vous ces nouvelles directions. Avec la présente popularité des teintes pastel, gageons que 2015 en sera légèrement inspirée...

D'ici là, bonne création!

Sophie

ÊTRE MEMBRE DE L'APDIQ,
C'EST DONNER À VOTRE ASSOCIATION
LES MOYENS DE VOUS REPRÉSENTER
DE DÉFENDRE VOS DROITS
ET DE CONTRIBUER
À LA PROTECTION DU PUBLIC.

ÊTRE MEMBRE DE L'APDIQ,
C'EST PARTICIPER
AVEC VOS PAIRS
À LA RECONNAISSANCE
DE VOTRE PROFESSION.

LE TITRE
DESIGNER D'INTÉRIEUR CERTIFIÉ APDIQ®
VOUS DISTINGUE ET
DÉMONTRE QUE VOUS RÉPONDEZ
AUX PLUS HAUTS CRITÈRES
DE SÉLECTION DE LA PROFESSION.

APDIQ Association professionnelle
des **designers d'intérieur**
du Québec



PRO MBR XD™ PROCURE UNE IMPERMÉABILISATION DE HAUTE PERFORMANCE DANS PRESQUE TOUS TYPES D'ENVIRONNEMENT!

LES ENDROITS HUMIDES, TELS QUE LES ENCEINTES DE BAIGNOIRES ET DE DOUCHES

LES APPLICATIONS IMMERGÉES, TELLES QUE LES PISCINES ET LES FONTAINES

LES APPLICATIONS EXTÉRIEURES, TELLES QUE LES BALCONS ET LES TERRASSES



PROMA met en vedette une gamme complète de systèmes à haute performance pour la préparation de surfaces et l'installation des carrelages et des dallages. Quelles que soient les conditions d'installation, la nature du carrelage ou de la pierre et les exigences en matière de productivité, PROMA vous proposera la solution appropriée et adaptée à vos besoins. Pour plus d'informations sur les produits de marque PROMA, veuillez visiter le site internet www.proma.ca ou composez le numéro sans frais 1.866.51.PROMA (77662).

Imperméabilisation améliorée, simplifiée et accélérée.

Nous introduisons **PRO MBR™ XD**, une membrane d'imperméabilisation et d'isolation de fissures très résistante qui élève les standards de performance.

- ◆ Pour imperméabiliser sous des sols, des murs et des plafonds en carrelage et en pierre dans les installations **intérieures et extérieures** institutionnelles, commerciales et résidentielles ;
- ◆ Utiliser dans les endroits humides, tels que des enceintes de baignoires et de douches, des cuisines et zones de préparation, des buanderies et des balcons ou terrasses au-dessus des espaces inoccupés ;
- ◆ Convient pour les applications immergées, telles que les piscines, spas, bains tourbillons, fontaines et jeux d'eau ;
- ◆ De pair avec un filet de renfort synthétique PROMA, PRO MBR XD isole les fissures de retrait planes jusqu'à concurrence de 3 mm (1/8") de largeur ;
- ◆ Compatible avec tous les mortiers-colles modifiés aux polymères ;
- ◆ Pâte prémélangée prête à l'emploi et facile à appliquer au rouleau, au pinceau ou à la truelle ;
- ◆ Formule à séchage rapide permettant une installation plus rapide du carrelage et de la pierre ;
- ◆ Classée comme appropriée pour un usage très intense ;
- ◆ Adhère aux ensembles de drains en acier inoxydable, métal et ABS correctement préparés ;
- ◆ N'est pas propice au développement de bactéries ou de moisissures ;
- ◆ Aucun COV ;
- ◆ À faible odeur et ininflammable ;
- ◆ Dépasse les exigences normatives ANSI A118.10 pour une imperméabilisation mince et portante ;
- ◆ Lorsqu'appliquée avec le filet de renfort synthétique PROMA, PRO MBR XD est supérieure aux exigences normatives ANSI A118.12 pour les membranes pare-fissures de haute qualité ;
- ◆ Contribue à l'atteinte des objectifs et des exigences LEED®.



Les **Matériaux Professionnels** pour l'installation des carrelages et des revêtements de pierre.

www.proma.ca



Cindy Couture, directrice des contenus et de la marque pour Index-Design a présenté ce que sera le Circuit Index-Design.

Index-Design présente son tout nouvel événement, le Circuit Index-Design Montréal. Cette journée d'activités complète aura lieu le vendredi 19 septembre aux quatre coins de Montréal. Destiné principalement aux professionnels du design, le Circuit offre un éventail de conférences et une mine de renseignements, en plus d'être propice aux rencontres informelles. L'idée est de célébrer le design dans une ambiance festive tout en glanant de l'information utile à ses travaux d'aménagement actuels ou futurs. « Le Circuit Index-Design, c'est l'occasion parfaite de mettre à jour ses connaissances. Plusieurs entreprises lanceront de nouveaux produits, certaines inaugureront une salle d'exposition et trois nouvelles entreprises ouvriront leurs portes dans le secteur du mobilier. Ce sera également le moment d'échanger des idées et, bien évidemment, de constater à quel point le Québec regorge de produits de qualité! », souligne Cindy Couture, directrice des contenus et de la marque pour Index-Design.

Dans votre circuit, n'oubliez surtout pas d'inclure une visite à l'Espace Surface situé dans le Centre de commerce mondial. Voici la liste des entreprises qui vous y attendent : Centura, MAPEI, Schlüter, Mohawk, Benjamin Moore et Planchers Mercier.

La grande célébration du design

Le concept

Le Circuit Index-Design Montréal, c'est une journée complète où designers, architectes et amoureux du design se déplacent aux quatre coins de la ville grâce au service de navette mis en place afin de visiter différentes adresses spécialisées en design. Chaque adresse officielle témoigne de sa créativité et de son originalité dans la façon de présenter ses produits et sa culture. Tout au long de la journée, des activités, des installations conceptuelles, de nouveaux produits et des conférences ponctuent les visites. Chaque visiteur est libre de créer le circuit qui lui plaît selon ses intérêts. Des autobus circulent en continu dans les différentes zones de la ville afin de faciliter les déplacements.

Comment participer

Les designers, architectes et mordus de design doivent s'inscrire obligatoirement à circuit.index-design.ca. L'inscription est gratuite.

La journée même, comment cela se passe ?

Chaque participant se présente à l'adresse de son choix avec une copie imprimée de la fiche d'inscription qu'il a reçue par courriel avant le Circuit. Il peut ainsi commencer l'aventure. S'il le désire, il peut consulter son circuit présélectionné en ligne en se connectant à son compte.

Un programme de conférences accréditées

Plusieurs conférences accréditées seront offertes à même les adresses officielles. Les participants auront l'occasion d'entendre des personnalités réputées pour leur expertise telles que la New-Yorkaise Robin Reigi, fondatrice de Robin Reigi – A Material Company, ou encore Josiève Forget, représentante canadienne du Groupe Carlin, une agence spécialisée dans les nouvelles tendances.

Pour découvrir la programmation complète, consultez circuit.index-design.ca.

Des activités innovatrices

Depuis le début du projet, Index-Design offre un accompagnement et un soutien aux adresses participantes afin de les aider à organiser une journée inoubliable pour les professionnels du design. Diverses activités vous surprendront par leur originalité. Bien évidemment, la créativité des visiteurs sera aussi mise à l'épreuve. Parmi les activités, notons entre autres celle que propose CAB Déco, qui invite les visiteurs à laisser libre cours à leur imagination dans un atelier de création. À partir d'une structure de chaise sélectionnée, les participants pourront dessiner leur propre modèle. La meilleure proposition sera exposée chez CAB Déco cet automne et offerte aux designers. Chez Baril design, les designers pourront découvrir les différentes étapes de conception des robinets, du dessin initial à la production, en passant par le prototype. C'est sans oublier la cuisine inédite Electrolux spécialement présentée par Signature Bachand pour le Circuit. Ne manquez pas de consulter la section « Activités spéciales » du Circuit dans les prochaines semaines; plusieurs autres activités y seront dévoilées!

AIDE-MÉMOIRE

Quoi : Circuit Index-Design Montréal

Quand : Le 19 septembre 2014 de 10 h à 21 h

Où : Aux quatre coins de la ville de Montréal

Pour qui : Designers, architectes et « design lovers »

Comment : Inscription gratuite obligatoire à circuit.index-design.ca

Qualité sur mesure^{MC}



CHAMBOIS



Nous sommes fières d'être une entreprise chef de file en matière d'**ébénisterie architecturale**. Évoluant depuis plus de **25 ans** en ébénisterie, l'entreprise a développé un savoir-faire **unique** lui permettant de confectionner du mobilier sur mesure, tant dans les secteurs **institutionnels** et **commerciaux** que **résidentiels**.



Évaluation

Création

Production

LogiRénov 2014 : un programme qui tarde à démarrer

Lorsqu'on leur demande d'évaluer les retombées du programme LogiRénov, les détaillants, soient-ils indépendants ou propriétaires de franchises, dressent un constat unanime : le programme LogiRénov, version 2014, est un échec. Surface a recueilli les commentaires de quelques-uns d'entre eux afin d'identifier les causes de cet insuccès.

Pour rappel : LogiRénov est un crédit d'impôt remboursable visant à encourager les ménages à rénover leur résidence, à l'agrandir, à l'adapter aux besoins particuliers d'un membre de leur famille ou à la transformer en maison intergénérationnelle. Il s'adresse à tout particulier, propriétaire ou copropriétaire, qui fait exécuter des travaux de rénovation de son lieu principal de résidence, pour autant qu'il soit question d'un des types de résidences suivants et que la construction ait été complétée avant le 1er janvier 2014 : maison individuelle, maison usinée ou une maison mobile installée à demeure, condominium, logement d'un duplex ou d'un triplex à vocation résidentielle.

De plus, les travaux de rénovation doivent être effectués par un entrepreneur qualifié, en vertu d'une entente conclue après le 24 avril 2014 et avant le 1^{er} juillet 2015. Ce cadre réglementaire permet de demander le crédit d'impôt LogiRénov pour les années d'imposition 2014 et 2015 au moment de la production de la déclaration de revenus.

Crédits et conditions

Quelques conditions s'imposent. Par exemple, les travaux qui doivent porter essentiellement sur l'espace habitable de la résidence ainsi que sur son revêtement extérieur et sa toiture. Au nombre des

travaux reconnus, on note la rénovation d'une ou de plusieurs pièces de la maison (cuisine, salle de bain, salon, etc.), la finition du sous-sol, le remplacement du revêtement des planchers, le remplacement de la plomberie, du revêtement extérieur et de la toiture.

Les travaux reconnus pour l'application du crédit d'impôt ÉcoRénov seront recevables pour l'application du crédit d'impôt LogiRénov uniquement à l'expiration du crédit ÉcoRénov, soit les travaux réalisés dans le cadre d'ententes de rénovation conclues après le 31 octobre 2014.

L'aide financière accordée grâce à ce crédit d'impôt, qui est d'un montant maximal de 2 500 \$, est égale à 20 % des dépenses admissibles qui dépassent 3 000 \$.

Voici quelques exemples de travaux admissibles au programme :

- Rénovation de la cuisine, salle de bains, salon.
- Finition • du sous-sol.
- Remplacement des revêtements de plancher.
- Changement de la plomberie.
- Réfection de la toiture.
- Remplacement du revêtement extérieur.

Trop discret

Invités à quantifier les retombées du programme en magasin, les détaillants remettent vite les choses en contexte. « Il n'y a aucune retombée, affirme Kathleen Hornby, représentante aux ventes chez FlorDéco à Brossard. C'est zéro. Le programme est affiché près de la caisse enregistreuse, mais personne n'en parle, très peu de gens semblent savoir de quoi il s'agit ». « Il n'y a pas d'engouement pour ce programme, souligne pour sa part Jean-Simon

Belzile, représentant aux ventes chez Déco Surface Lamontagne, à Québec. C'est à se demander s'il constitue toujours un réel incitatif. »

Même son de cloche du côté de Guy Bélec, propriétaire de deux bannières Déco Surfaces, à Saint-Eustache et Laval : « C'est l'inverse de ce qui s'est produit il y a 4 ou 5 ans, alors qu'un programme similaire avait généré des occasions pour le consommateur et des ventes pour les détaillants. Actuellement, nous parlons du programme lorsque le client semble être en processus d'évaluation de différentes possibilités et qu'il en est à cerner l'ordre de grandeur du projet en termes de coûts. Sinon, on rappelle au client de conserver sa facture pour l'inclure dans sa déclaration de revenus pour obtenir les crédits d'impôts au moment de la production de la déclaration. On est loin d'un argument pouvant être déterminant dans la conclusion d'une vente ».

À qui la faute ?

Qui blâmer dans cette affaire ? Le consommateur mal informé, le représentant aux ventes qui n'intègre pas ou peu les possibilités du programme dans son approche client ou le gouvernement lui-même ? « Les consommateurs ne sont pas au courant parce qu'aucune promo n'a été faite à leur intention », note Kathleen Hornby.

« Le gouvernement n'a pas fait son travail dans ce dossier, confie Guy Bélec. Tout indique qu'il comptait davantage sur les médias pour diffuser l'information que sur une campagne de promotion en bonne et due forme. Il revient maintenant aux détaillants de faire le travail, ce qui crée une dynamique différente de celle qui voit un client se présenter en magasin en pleine connaissance de cause ». Il ajoute : « La valeur de l'incitatif pourrait probablement être revue à la hausse. Le marché actuel pourrait certainement s'en accorder ».



ATLANTIQUE
GOODFELLOW 

Plancher laminé étroit
6 couleurs tendances
Facile à installer
Dimensions 12.3mm x 3-1/2"

BOIS - WOOD | REVÊTEMENT - SIDING | TERRASSE - DECKING | PLANCHER - FLOORING

1 800 361-6503 | goodfellowinc.com

/goodfellowinc

GOODFELLOW 



par Alain Fortier

Détenteur d'un MBA exécutif de l'Université Concordia, Alain Fortier a également fait des études de deuxième cycle en affaires électroniques et marketing sur les nouveaux médias à l'Université Laval. Depuis près de 20 ans, il travaille dans le domaine du développement de solutions d'affaires pour la relation client-entreprise (B2C) et entreprise-entreprise (B2B), entre autres dans le commerce de détail et le secteur public. Alain est actuellement consultant en gestion et technologie.

alain.fortier@cgi.com

<http://ca.linkedin.com/in/alainfortiermba>

Il y a cinq ans, les entreprises étaient au plus haut de la vague « verte » qui déferlait sur l'ensemble des industries. L'informatique n'y a pas fait exception. L'informatique verte vise à réduire l'empreinte économique, écologique et sociale des technologies de l'information et des communications (TIC). Cette démarche était initialement motivée par des raisons purement économiques. Récemment, le magazine *CIO* identifiait la démarche éco-responsable en TIC comme une manière de réduire les coûts tout en améliorant l'image de l'entreprise. Les TIC transforment les entreprises de revêtements de sol et leur servent de levier pour améliorer leur efficacité. Plusieurs facteurs modifient actuellement les relations entre les clients, les fournisseurs et les marchands, ce qui représente une excellente opportunité de repenser son approche des TIC en affaires pour réduire son empreinte écologique.

Technologies et développement durable

Le temps presse pour comprendre l'Internet des objets, car il est déjà bien présent. L'Internet des objets est un réseau d'objets connectés qui communiquent sur Internet. Ces objets se déclinent, entre autres, sous la forme d'ordinateurs, de téléphones mobiles ou de capteurs comme les puces de radio-identification dans les badges d'accès. L'Internet des objets permet de mesurer et d'échanger des données entre les mondes physiques et virtuels.

Actuellement, il est utilisé pour suivre et pour surveiller les conditions dans lesquelles des produits sont déplacés et manutentionnés. Durant le transport, le taux d'humidité et les chocs subis sont des données qui s'ajoutent à la capacité de suivre le déplacement d'un objet dans un conteneur. Au niveau de l'entreposage, certains capteurs permettent de signaler qu'un objet inflammable est à proximité d'une source de chaleur. Pour le commerce de détail, les traditionnels points de vente dans le magasin sont remplacés par un système de capteurs installés sur les produits, permettant ainsi au client d'effectuer le paiement au commerçant directement sur son téléphone mobile sans passer à la caisse.

Dans les domiciles, certains consommateurs utilisent les thermostats Nest, propriété de Google. Ce nouveau type de thermostat s'adapte au mode de vie des résidents pour réduire les coûts énergétiques jusqu'à 20 % tout en maintenant la qualité de vie sur le plan du confort. Le propriétaire d'un Nest sera en mesure de faire des lectures à distance sur un appareil mobile ou de modifier la tempéra-

ture s'il change sa routine⁹. Le Nest peut aussi s'installer dans un bureau ou un petit magasin pour économiser de l'énergie. Ainsi, l'Internet des objets commence à s'implanter graduellement dans le quotidien.

La société de recherche et de conseil Gartner évalue que, avant 2020, 26 milliards d'objets seront interconnectés par capteur. Cette prédiction suggère que la connectivité par capteur deviendra une option courante. Selon le cabinet PricewaterhouseCoopers, un nombre croissant d'entreprises investissent massivement dans l'Internet des objets actuellement. IDC Retail Insights, une firme qui aide les entreprises de vente au détail et leurs responsables informatiques à prendre des décisions technologiques plus efficaces, propose un rapport faisant état des applications de l'Internet des objets pour les détaillants, par exemple dans leurs interactions avec les consommateurs.

Les améliorations possibles et les gains en gestion des inventaires et des équipements offrent des possibilités d'avantages compétitifs. L'Internet des objets s'impose et exige l'attention des détaillants, selon plusieurs sources sérieuses comme le magazine *Forbes*. Dans un même souffle, Blueocean Market Intelligence considère ce changement comme une technologie aussi perturbatrice que le commerce en ligne le fut pour le commerce de détail. L'Internet des objets dans un contexte éco-responsable devient intéressant s'il limite, par exemple, le déplacement en voiture en permettant le suivi à distance. Par contre, si on installe des

capteurs partout, alors on créera un autre déchet à éliminer éventuellement. L'Internet des objets demeure un sujet à suivre pour saisir les nouvelles opportunités qu'il offre.

Les applications mobiles

De plus en plus d'applications utiles sont disponibles pour les appareils mobiles. Les applications mobiles (en anglais « *mobile apps* ») sont des logiciels applicatifs qu'on télécharge sur un appareil mobile, par exemple un appareil iPhone avec le système d'exploitation IOS de l'entreprise Apple. Au niveau mondial, les téléphones utilisant le système d'exploitation Android dominent avec plus de 80 % des parts de marché. Les applications mobiles, dont certaines sont gratuites, peuvent être téléchargées sur Google Play pour les appareils avec Android et sur l'App Store pour les appareils utilisant IOS.

Des fabricants comme H.B. Fuller développent et offrent des applications mobiles, par exemple une application permettant de calculer le nombre de carreaux et la quantité nécessaire de produits de préparation, d'installation et de coulis. Grâce à cette application, on a la possibilité de faire une estimation plus précise et plus complète chez le client. Des fabricants et distributeurs comme Planchers de bois Mercier proposent des applications qui permettent aux consommateurs de visualiser les différents types de bois dans leur décor. L'application dirige ensuite le consommateur vers les magasins où le produit



choisi est offert. L'entreprise iquick Tools offre une sélection d'applications pour estimer les besoins et les coûts du toit jusqu'au plancher. L'estimation sera fournie en tenant compte de l'ensemble des coûts des matériaux, des marges de profits et des coûts de gestion. Des détaillants comme Lumber Liquidat-

tors ont développé une application avec laquelle le consommateur visualise les divers types de revêtements offerts et accède à des rabais exclusifs. Selon Constructech, les applications mobiles contribuent à réduire significativement l'utilisation de documents papier dans le secteur de la construction. Les applications mobiles dans le domaine du couvrir-plancher offrent à l'ensemble des acteurs l'opportunité d'optimiser les déplacements et d'améliorer l'efficacité une fois sur place.

Les communications électroniques

Les courriels constituent une façon efficace pour les entreprises de communiquer avec leurs clients. Ils sont peu coûteux, pratiques et permettent d'augmenter les ventes et la productivité en offrant des rabais, des renseignements utiles et des conseils professionnels adaptés aux besoins de la clientèle. Afin de renforcer leur réputation et de tisser des liens durables avec leurs clients, les entreprises doivent toutefois connaître la différence entre un courriel d'affaires légitime et un pourriel. Ce dernier est un message électronique importun et souvent sans intérêt, constitué essentiellement de publicité, qui est envoyé à un grand nombre d'internautes, sans leur consentement, et qu'on destine habituellement à la poubelle.

Depuis juillet 2014, une nouvelle loi canadienne encadre l'envoi de messages commerciaux aux clients. Entre autres, il est impératif d'offrir un mécanisme de désabonnement et de conserver un document valide de consentement. Notons que

développement durable

80 % des courriels sont qualifiés de pourriels. Au-delà des coûts en sécurité et en dommage pour les entreprises, les pourriels représentent un coût élevé en énergie, jusqu'à la hauteur de la consommation annuelle de 2,4 millions d'habitations. Les pourriels sont donc une véritable pollution. Avec l'application de la nouvelle loi, la lutte aux pourriels entraîne des coûts pour plusieurs entreprises, mais créera un meilleur climat de confiance.

Depuis près de quatre décennies, les entreprises utilisent des supports électroniques pour échanger des données de transaction entre elles. Dans l'industrie du couvre-plancher, l'association Floor Covering Business to Business (FCb2b) encourage depuis peu l'adoption d'un standard de communication électronique qui permettrait aux différents partenaires d'échanger plus facilement de l'information.

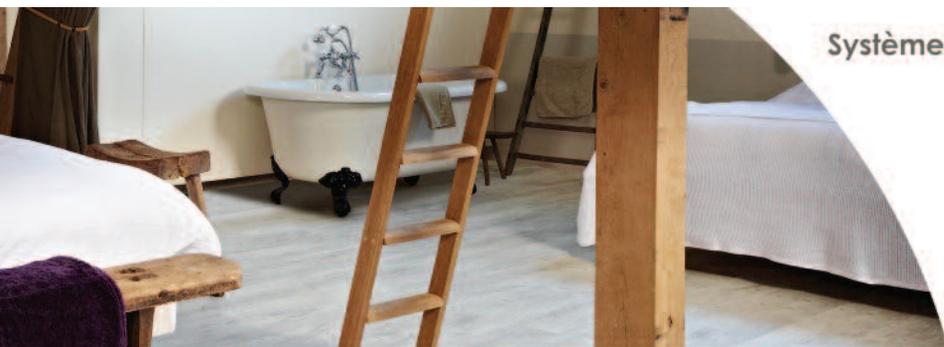
L'objectif est d'en obtenir des avantages compétitifs tout en améliorant l'ensemble des opérations. Dans plusieurs industries, les standards ont joué un rôle essentiel dans le succès de certaines architectures de commerce électronique. Un standard couramment utilisé, l'Electronic Data Interchange (EDI), permet de capter les mêmes informations que les entreprises ont toujours échangées grâce à des documents de transaction en format papier.

En somme, les standards de communication électronique favorisent une approche plus verte dans l'industrie du couvre-plancher.

Les TIC (technologies de l'information et des communications) influencent les comportements et exigent une attention particulière pour demeurer compétitives. L'émergence de l'Internet des objets offre une opportunité de repenser et d'améliorer

les services rendus aux clients. Le recours aux applications mobiles suggère une meilleure utilisation de l'outil et des déplacements pour compléter les achats. La communication électronique, lorsque bien gérée, permet de croire en des gains d'utilisation des ressources énergétiques et informatiques.

Selon un sondage de la firme McKinsey, les entreprises n'ont plus le luxe de se poser la question à savoir si elles doivent adopter des comportements écoresponsables; elles doivent désormais se pencher sur les moyens de relever le défi et d'en tirer un profit. Les TIC présentent une avenue importante en ce sens.



Système de commandes et d'inventaire en ligne



Pour vous inscrire, demandez votre formulaire d'inscription en envoyant un courriel à socol@stevensomni.com avec le sujet "Inscrivez-moi!"



1-800-361-3824

La SCHL prévoit un ralentissement de la construction d'ici deux ans.

Le marché canadien de l'habitation pourrait commencer à montrer des signes de ralentissement au cours de deux prochaines années alors que les constructeurs voudront commencer à réduire leurs stocks, ont indiqué hier les plus récentes prévisions publiées par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

L'agence nationale s'attend à ce que les mises en chantier au Canada s'établissent entre 179 600

et 189 900 unités en 2014, pour reculer entre 163 000 et 203 200 en 2015. Selon les perspectives du troisième trimestre de la SCHL, les ventes réalisées par l'entremise du Service Inter-Agences (surtout connu sous son acronyme anglophone MLS) devraient s'établir entre 450 800 et 482 700 unités en 2014, avec un prix moyen oscillant entre 394 700 \$ et 405 700 \$.

Pour 2015, le nombre de ventes devrait s'établir entre 455 800 et 502 900 unités, au prix moyen de 396 500 à 416 900 \$, a poursuivi la SCHL.

L'activité du marché de l'habitation en Ontario devrait reprendre son élan d'ici la fin de 2014, avant de prendre un répit en 2015. Les mises en chantier dans cette province devraient s'établir entre 50 900 et 63 300 unités au cours des deux prochaines années. Quant aux mises en chantier au Québec, elles seraient de 38 400 unités en 2014 et de 38 700 en 2015. La croissance modérée de l'économie et du marché de l'emploi devraient retenir la demande pour les maisons neuves et celles déjà existantes.

– texte tiré de *La Presse* du jeudi 14 août 2014

La Banque Royale prévoit un refroidissement du marché.

La Banque Royale affirme que les taux d'intérêt plus élevés exerceront de la pression sur le marché canadien de l'habitation en 2015 et ralentiront de façon substantielle les hausses de prix. Dans son plus récent rapport sur les perspectives immobilières, Recherche économique RBC avance que les taux d'intérêt actuellement en vigueur au Canada, qui n'ont jamais été aussi peu élevés, ne sont pas durables, de sorte que la Banque prévoit une augmentation des taux d'intérêt à long terme d'ici la

fin de l'année, avant une période de resserrement par la Banque du Canada en 2015. RBC affirme que si les taux montent, les ventes de domiciles diminueront de 0,9 % en 2014, à 467 200 unités, et les prix des habitations n'augmenteront que de 2,1 % en 2015, comparativement à 4,3 % cette année. RBC qualifie les changements prévus de refroidissement et non pas d'effondrement du marché de l'habitation. Ce dernier est soutenu par une variété d'autres facteurs, y compris des taux d'immigration stables et de bonnes perspectives en matière d'emploi. La construction d'immeubles en

copropriété, en particulier dans les grandes villes, sera l'une des principales raisons du ralentissement du marché de l'habitation en 2015, alors que plus d'unités seront disponibles, a indiqué la Banque. Même s'il y aura un ralentissement en 2015, son impact sur le marché canadien de l'habitation ne se fera probablement pas sentir avant 2016, une fois que les taux d'intérêt plus élevés seront normalisés, a prévenu RBC.

- texte tiré de *La Presse Canadienne*



OFFREZ À VOS CLIENTS QUALITÉ, ÉLÉGANCE ET DURABILITÉ !

OXFORD^{MC}

- Tapis d'entrée bouclé au patron attrayant de type essuie-pieds
- Camoufle la saleté et garde les entrées propres et sèches
- Fièrement fabriqué au Québec



SIMPLEMENT
CE QU'IL VOUS FAUT

Distributeur autorisé

CENTURA

Céramique | Porcelaine | Vinyle | Tapis

Mtl: 514 336-4311 Qc: 418 653-5267

Hydraulic par Apavisa



La collection Hydraulic du fabricant espagnol de céramique Apavis vous amène directement dans le sud de la France au début des années 60. Sur la photo du haut, nous vous présentons la série Hydraulic bleu naturel en carreaux de 30 cm x 30 cm. Elle est livrée dans des boîtes de 13 carreaux.

La série Patchwork naturel que vous pouvez admirer sur la photo de gauche possède les mêmes caractéristiques que la série Bleu naturel. Cependant, elle se décline en 27 motifs différents, alors que la série Bleu naturelle ne possède qu'un seul motif.

Finalement, sur la photo de droite, nous vous présentons la série Gris naturel. Mêmes caractéristiques que les précédentes et fabriquée dans un seul motif. Vous pouvez aussi commander la série Noir naturel, qui n'est pas illustrée sur cette page.

Cette collection est distribuée par Centura.
Pour en savoir plus : centura.ca



Jeux de verre, jeux de lumière

Verre Sélect ne cesse de nous faire découvrir le verre, un matériau dont les usages décoratifs gagnent constamment en originalité. Plusieurs dizaines d'années d'expérience et d'innovation constante pour proposer aux consommateurs toutes les nouveautés en la matière. Et elles sont nombreuses. Comme celles de la gamme Univerre, qui mettent le design à l'honneur.

La grande tendance en matière de déco est de jouer avec la lumière, et on peut le faire avec style. Ainsi, le verre opaque se décline en blanc. Des jeux de transparence et de couleur qui laissent passer l'essentiel, la luminosité, mais brouillent les cartes entre ce qui peut être vu et ce qui reste caché.

Les pièces de n'importe quel intérieur peuvent être délimitées par des panneaux, des cloisons, des murs, tous de verre. Les rampes d'escalier deviennent éléments de décoration lorsque proposées dans ce matériau. Quant aux portes coulissantes, gages d'optimisation de l'espace, elles se font élément de design à part entière. Parmi les plus

populaires, les portes de verre blanc, à la fois zen et contemporaines.

Réinventé, le verre se fait toile d'artiste avec des textures, des motifs créés par patron ou par traitement à l'acide. Des motifs épurés inspirés par la nature ou aux lignes plus graphiques. Choisissez votre ambiance et ajoutez-y de la profondeur en jouant avec la réflexion de la lumière. Votre projet sera le nôtre, les seules limites sont celles de votre imagination!



La collection Univerre comprend une sélection de 13 produits différents, en format standard ou offerts sur mesure. Le prix de détail varie de 15,50 \$ à 50 \$ le pied carré.

Verre Sélect offre la gamme la plus complète de produits décoratifs de l'industrie des portes et fenêtres au Québec, lesquels sont vendus chez plus de 1000 détaillants spécialisés de l'est du Canada. Son équipe chevronnée d'artisans conçoit depuis 30 ans de nouvelles collections de modèles classiques, contemporains et avant-gardistes. L'entreprise se distingue par l'originalité de ses designs ainsi que par la qualité et la diversité de ses produits : vitraux décoratifs soudés et non soudés, sérigraphies, rainurés, verres thermoformés, panneaux Exécutifs, moulures Dynastie et portes de fibre de verre. Elle offre aussi une vaste gamme de produits pour portes d'intérieur. De plus, les unités Verre Sélect répondent aux normes Energy Star et sont utilisées dans la fabrication de produits certifiés Energy Star.

acajou
semi-opaque

Donnez un second
souffle à votre bois.



Redonnez de l'éclat à vos patios, parements et meubles de jardin grâce à **ARBORCOAT™** de Benjamin Moore.



© 2014 Benjamin Moore & Cie Limitée. ARBORCOAT, Benjamin Moore et le symbole triangulaire « M » sont des marques déposées de Benjamin Moore & Cie Limitée.

Le Shower Perfect de MAPEI

MAPEI continue d'appuyer le marché des systèmes d'installation de carreaux avec le lancement de deux nouvelles trusses d'installation ShowerPerfect – la première comprenant une membrane d'imperméabilisation liquide et l'autre, une membrane d'imperméabilisation en feuille. Ces nouveaux systèmes d'installation sont spécialement conçus pour aider les entrepreneurs à convertir efficacement les bains en douches dans une variété d'applications telles que les hôtels, hôpitaux, dortoirs universitaires, condominiums et appartements.

Les systèmes d'installation ShowerPerfect incluent un drain linéaire breveté en PVC au design unique, lequel comprend des extensions qui permettent à l'installateur de fabriquer un drain mur à mur de 61,0 à 81,3 cm (24 po à 32 po). Grâce au système de drain linéaire incliné ShowerPerfect, les architectes peuvent donc opter pour des carreaux de grand format sur le sol et les murs, ouvrant ainsi la porte à une multitude de possibilités de design. Ce système permet également aux installateurs de compléter l'installation de la base de douche et du carrelage plus rapidement, un facteur crucial dans les rénovations commerciales.



« ShowerPerfect offre deux avantages distincts aux installateurs », explique Brian Pistulka, directeur des affaires pour la ligne des systèmes d'installation de carreaux et de pierre. « Parce que la taille et la forme des baignoires varient énormément, le drain linéaire ShowerPerfect a été conçu avec des extensions qui permettent à l'installateur de fabriquer sur place un drain mur à mur. De plus, le panneau modulaire incliné est offert en trois morceaux – deux panneaux et une base d'appui – ce qui rend l'installation beaucoup plus facile qu'avec un système monopiece. »

Installation simple

1. Installer les panneaux inclinés avec le ciment-colle Ultraflex^{MC} RS
2. Insérer le drain linéaire (raccord direct ou indirect)
3. Imperméabiliser selon les spécifications de l'architecte, avec :
 - a. une membrane en feuille ou
 - b. une membrane liquide
4. Installer le carrelage

Les architectes et les installateurs trouveront un dessin de CAO et une spécification décrivant les raccords de plomberie adéquats dans les guides de référence ShowerPerfect.

Les trusses d'installation ShowerPerfect seront offertes par l'intermédiaire de certains distributeurs MAPEI sélectionnés spécialisés dans la rénovation résidentielle et commerciale.

Régler la température du plancher avec le Wi-Fi



Vous pouvez désormais régler la température de la pièce avec votre téléphone intelligent. La compagnie Nuheat a conçu un thermostat qui peut se connecter au réseau Wi-Fi de la résidence familiale. Vous pouvez ainsi décider, à distance, de la température des planchers de la maison avec une application installée dans un téléphone intelligent ou un navigateur web. Le thermostat Signature de Nuheat possède un écran tactile de 3,5 po avec un cadre lustré et un revêtement moderne en acrylique transparent sans bordure.

Il est compatible avec tout système de chauffage électrique pour plancher. Cependant, Nuheat fait une mise en garde concernant la mise à niveau de thermostats avec capteur de planchers existants qui ne sont pas de marque Nuheat en spécifiant que la température peut varier si le capteur de plancher n'a pas une résistance de 10 kΩ.

Finalement, le système Signature permet de surveiller et de suivre la consommation énergétique à l'heure, à la semaine et au mois sur le thermostat ou sur le portail.

Sonata



Sonata: la note juste sur toute la gamme.

Notre nouvelle suite de carreaux et de planches en vinyle Luxury Sonata fait chanter le sol sur tous les tons.

Du Travertin intemporel au Traces métalliques, nos carreaux s'accordent tout aussi aisément aux ambiances classiques que contemporaines. Nos planches se déclinent en nuances traditionnelles ou tendance, du Chêne seigneurial au Zebrano.

Dotée d'une couche d'usure de 0.5 mm, composée d'oxyde d'aluminium, la gamme Sonata jouit d'une résistance exceptionnelle aux taches et aux rayures.

Élégante, durable et abordable, Sonata vous permet de composer un sol sans fausse note.



AmericanBiltrite
CouvrePlanchers

www.american-biltrite.com

DISTRIBUÉ PAR CENTURA
Montréal : 514-336-4311
Québec : 418-653-5267
www.centura.ca

Des carreaux résidentiels LVT pour American Biltrite

Toute l'équipe de vente des produits résidentiels de Centura s'est réunie à l'hôtel Delta pour assister à une annonce importante d'American Biltrite. Le fabricant sherbrookois de revêtements souples de caoutchouc a mis au point, avec une importante usine chinoise, une gamme de carreaux LVT qui imitent la céramique de façon remarquable.



L'homme derrière ce produit

Congoleum est l'entreprise qui a été la première à produire les carreaux LVT imitant la céramique. À l'époque, le grand responsable de cette innovation était Roger S. Marcus, chef de direction et de l'équipe de conception de Congoleum. C'est ce même homme, qui travaille maintenant pour American Biltrite, qui a conçu Ultra Ceramic.

« Nous avons une version améliorée de tout ce qui se fait dans ce domaine présentement, explique Jean-Pierre Benoît, vice-président et directeur général d'American Biltrite. Tout d'abord, notre produit est beaucoup plus rigide et plus résistant aux craquelures. Et si on le compare à la céramique véritable, il est plus chaud et plus confortable que la pierre », poursuit-il.

Des caractéristiques intéressantes

De dimension plus grande que ce qui se fait dans l'industrie, les carreaux Ultra Ceramic mesurent 18 po x 18 po, ce qui a pour effet de donner une impression de grandeur dans les pièces où il est installé. Par ailleurs, les bords arrondis ont été conçus de façon à permettre une installation avec ou sans coulis.



De gauche, à droite devant le présentoir Ultra Ceramic : Jean-Pierre Benoît, Marlene Hatcher, Calvin Ashton, Albert Barsi, Diane Moore et Jean-Guy Richard.

La gamme complète comprend six collections ayant chacune plusieurs couleurs :

- Tuscana Slate (7 couleurs)
- Natural Sandstone (6 couleurs)
- Earthy Sandstone (3 couleurs)
- Castelli Marble (3 couleurs)
- Avenue Stone (4 couleurs)
- Fine Travertine (4 couleurs)
- Lux Stonewood (4 couleurs)
- Sahara Sandstone (4 couleurs)

Pour une pose avec coulis, American Biltrite propose une gamme de 9 couleurs coulis spécialement conçues pour les carreaux LVT. Si le client préfère une pose sans coulis, on suggère l'application d'un scellant pour joints de façon à empêcher la saleté de s'incruster entre les carreaux.

Ce nouveau produit est mis en marché pour l'ensemble du Canada et sera distribué exclusivement par Centura.



La gamme de carreaux Castelli Marble qui, comme son nom l'indique, imite le marbre, est offerte en trois coloris.



Soyez le seul à connaître
le secret de votre plancher

**Les lattes de vinyle flottantes Innova-Clic, le dernier plancher
que vous aurez besoin!**

Imperméable | Installation facile | Insonorisant | Plancher stable

www.duroy.com



Cuisines Lucas : le spécialiste des armoires courbes et des murs arrondis

Cuisines Lucas est une entreprise familiale de seconde génération spécialisée dans la fabrication et l'installation d'armoires de cuisines et de salles de bain. Sise à Trois-Rivières, elle offre des produits et services uniques sur le marché. À preuve : l'équipe en place a mis au point une machinerie ultra-secrète lui permettant de produire, sur mesure, des murs, des comptoirs, des fenêtres et des plinthes courbes. Vous avez bien lu. Les détails suivent...



Il semble bien que Cuisines Lucas soit la seule ébénisterie spécialisée dans les panneaux cintrés. Elle a d'ailleurs mis au point un équipement spécial pour obtenir des résultats spectaculaires.

À ses débuts, il y a 35 ans, l'entreprise offrait des services sur mesure d'ébénisterie dits traditionnels (armoires, cuisines, planchers, etc.). Ce n'est que lorsque Daniel Bordeleau, fils d'un des fondateurs, reprend l'entreprise que celle-ci diversifie ses produits et services à travers une offre de design aux formes arrondies. Monsieur Bordeleau explique : « Chaque cuisine que nous signons présente des portes arrondies, des moulures courbées et des fenêtres bombées. On ne fait plus que du design en rondeur. »

Machine secrète pour résultats évidents

Pour ce faire, monsieur Bordeleau et son équipe ont dû partir de rien, sinon d'une vision. « La première cuisine que j'ai réalisée a nécessité 10 semaines de travail puisque tout devait être testé et approuvé. Aujourd'hui, un projet similaire est réalisé en 14 jours. » La machinerie qu'il conçoit en secret pendant quelques mois lui permet de produire des moulures courbes, sans joint. « On élimine les coins, jugés agressants et plus soumis au principe d'usure, note monsieur Bordeleau. De plus, cela s'avère plus sécuritaire pour les résidences où s'activent des enfants. »

Pour être plus précis, Cuisines Lucas est actuellement la seule ébénisterie spécialisée dans les panneaux courbés. « Que ce soit le coin lui-même, la plinthe ou encore la moulure de plafond, l'aspect d'une pièce s'en trouve immédiatement changé, affirme monsieur Bordeleau. Beaucoup de nos clients ont compris comment ce design peut transformer agréablement un milieu de vie et rehausser la valeur d'une propriété, et ce, en termes de design immédiat ou de vente projetée. »

Mais la valeur ajoutée ne s'arrête pas à un simple effet de design. « Nos armoires et nos fenêtres permettent d'aller chercher plus d'espace et de profondeur qu'un modèle carré ou rectangulaire, prend soin de préciser monsieur Bordeleau. Dans le cas d'une fenêtre, dont le but est, rappelons-le, d'apporter de la lumière, la technique consistant à arrondir les coins permet de maximiser les périodes d'ensoleillement. Les armoires sont aussi conçues pour s'intégrer à ce concept et à le compléter à l'échelle du reste de la cuisine. »

Autre particularité liée aux méthodes et pratiques : Cuisines Lucas conçoit et fabrique ses propres composants, et ce, dans le but de mieux concrétiser sa vision d'un espace de cuisine. Il explique : « La plupart des fabricants d'armoires achètent leurs composants et ne produisent que les caissons. Ce qui explique pourquoi les clients ont l'impression que tout le monde fait la même chose. Nos réalisations créent une certaine ambiance

d'intemporalité, car nos composants sont cachés dans le bas des portes. Par exemple, mes armoires n'ont jamais de poignée; on glisse les doigts derrière la porte et on tire. N'étant pas visibles, les composants ne peuvent donc pas trahir l'année d'acquisition et/ou d'installation. »

Ce dernier explique que le fait que les projets qu'il réalise soient sur mesure (et la carte blanche que lui donnent les clients) permet d'aller toujours un peu plus loin dans le design, dans la finition, ce qui lui permet d'innover presque constamment, et ainsi de toujours optimiser le produit final.

Ses designs s'inscrivent dans les styles classique, contemporain et champêtre, et peuvent être réalisés à partir d'une centaine d'essences de bois, allant du noyer, de l'érable et du merisier aux produits plus exotiques tels les bois africains que sont le bubinga, l'étimoie, le wengé, le jatoba et le zebrano. « Chez nous, au lieu de choisir une couleur de teinture, on sélectionne une essence », souligne le propriétaire, qui ajoute du même souffle que Cuisines Lucas ne donne pas dans le polyester, le thermoplastique ou la mélamine. Ce que les autres font, nous ne le faisons pas. »

En témoignent les célèbres murs arrondis, dont monsieur Bordeleau détaille la technique de fabrication : « Notre mur est construit avec un retour au plat afin de permettre la continuité de celui-ci ou de l'unir à un autre pour faciliter le tirage des joints. Nous concevons aussi les plinthes, les moules de

plafond et les cadres courbés selon les dimensions du mur préfabriqué. Vous ne retrouverez pas ça ailleurs. C'est pourquoi nous en fabriquons pour certains entrepreneurs. »

Modus operandi

Puisque Cuisines Lucas donne dans le sur mesure, le contact et le rapport avec le client demeurent au cœur des méthodes et pratiques. « Habituellement, les clients se présentent à notre salle d'exposition qui abrite deux cuisines et deux salles de bain. Puis, on discute de leur projet et des possibilités offertes. Si notre vision rejoint la leur, en termes de design et de budget, je me rends alors sur place. J'y réalise une modélisation en 3D et leur soumet le tout. Et la plupart du temps, on commence la production. »

Bien que le design se fasse habituellement à l'interne, Cuisines Lucas travaille souvent de concert avec des designers externes choisis par les clients dans le but de réaliser un projet particulier ou d'harmoniser les revêtements de sol, par exemple. « Dans une telle situation, les designers partent souvent avec mes échantillons de portes d'armoire afin de compléter le concept global et de sélectionner les meilleurs produits offerts sur le marché puisque nous n'en tenons pas en inventaire. »

Bien que la Mauricie constitue, pour l'heure, le marché principal de Cuisines Lucas, les commandes affluent de partout au Québec, et même de l'Ontario. Une situation que le propriétaire attribue à



Les Cuisines Lucas ne tournent pas les coins ronds lorsque vient le temps de concevoir leurs cuisines, même s'ils en ont fait leur spécialité.

trois éléments précis : ses designs tout en courbes, son site Internet et le bouche-à-oreille des clients satisfaits. « Beaucoup de nos clients, soient-ils de la région ou d'ailleurs, découvrent nos produits par le biais de notre site Internet, où plusieurs de nos concepts et réalisations sont détaillés. Nous avons aussi réalisé plusieurs condos et résidences secondaires de nos clients québécois en Floride. Et le bouche-à-oreille favorable fait le reste », confie monsieur Bordeleau.

Relations avec les designers

Apprendre que peu de designers prennent le téléphone pour s'enquérir des possibilités offertes peut

CIRCUIT > INDEX DESIGN

/ Montréal

Présenté par

KOHLER

19

**SEPTEMBRE
2014**

Vivez la nouvelle expérience de l'industrie
du design : une journée complète
de découvertes, d'activités et de rencontres.

INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT
circuit.index-design.ca

Collaborateurs



Partenaires



BOULEVARD
SAINT-LAURENT



PANOLITE **RepubliX**

Médias



v2com

PlanninqMédia

BARON

Associations



ADIQ

idc



certainement surprendre, surtout lorsqu'on parle de produits haut de gamme, uniques et hautement personnalisables. Une situation que Daniel Bordeleau attribue justement à l'unicité de sa production : « Il faut être plus ouvert, plus flyé, pourrait-on dire. Je ne crois pas que la plupart des designers actuels soient "formés" ou enclins à fonctionner selon un modèle comme le nôtre. Je m'explique : s'ils intègrent à leurs concepts l'idée d'une cuisine aux formes arrondies, ils ne peuvent alors que se tourner vers Cuisines Lucas. S'ils ignorent notre existence, ils ne baseront pas leurs concepts sur des produits qu'aucune autre ébénisterie n'est en mesure de livrer. »

Pour illustrer son propos, une anecdote : « Il y a quelques années, j'arpentais les allées du SIDIM lorsque je suis tombé sur le stand d'un groupe d'étudiants en design. Ceux-ci disaient avoir modélisé des projets intégrant des formes rondes, mais n'arrivaient pas à rentrer dans leur budget. Je leur ai alors dit de m'envoyer leurs plans. Vérification faite, Cuisines Lucas rentrait dans tous les budgets. »

Un projet de rêve?

Interrogé à savoir si le projet ultime, celui qui lui permettrait de réaliser pleinement sa vision, demeure à ce jour un rêve ou s'il a eu l'occasion de le concrétiser, monsieur Bordeleau apporte ceci : « Ça arrive par bribes. Par exemple, la résidence du sénateur Biron a bien failli constituer un projet de rêve. Lorsque ce dernier a découvert nos produits, tous les contrats avaient été octroyés. Désirant absolument retenir nos services, il a fait annuler les cinq contrats de salles de bain et nous les a confiés. Malheureusement, pour la cuisine, il était trop tard, les travaux étant déjà commencés. Indubitablement, cela aurait été très stimulant. »

Cela dit, il prend bien soin de souligner que la plupart des clients lui donnent carte blanche, sur la base de ses réalisations antérieures. « Je n'avais jamais cette liberté lorsque je travaillais dans les armoires traditionnelles, remarque ce dernier. C'est une question de confiance. Ils savent que chacun des designs est construit selon un principe de fonctionnalité. Avant d'être un endroit agréable à l'œil, une cuisine demeure toujours un atelier de travail. Chez Cuisines Lucas, le design ne se fera jamais au détriment de la mission première d'un espace. »

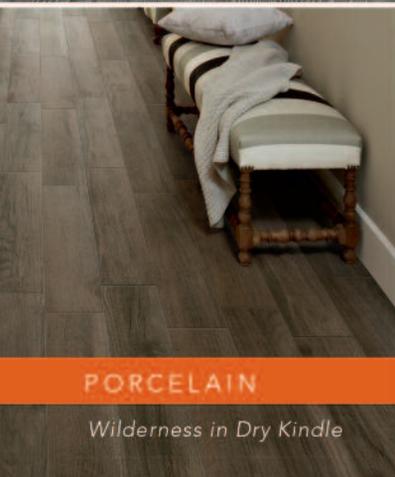
Fondée à Trois-Rivières en 1979 par Georges et Marcel Bordeleau, l'entreprise Cuisines Lucas a débuté en tant que fabricant d'armoires de cuisine et de vanités de salle de bain destinées à la clientèle résidentielle. En 1994, la compagnie accueille en son sein Daniel Bordeleau, fils de Marcel Bordeleau, qui prend en charge la compagnie. Sous sa direction, Cuisines Lucas développera divers produits, dont le concept de murs courbés et ses applications au design de cuisine et de salle de bain. L'entreprise emploie présentement quatre personnes.

Peu importe leurs goûts, leurs habitudes
ou leur budget, tous vos clients ont droit à la prestance
du bois véritable de Mannington.

ADURA®



Avalon in Cabana Brown



PORCELAIN

Wilderness in Dry Kindle



LAMINATE

Riverside in Natural



HARDWOOD

Georgetown in Olde Towne



LVS

Tacoma in Redwood



par Marie-Caroline Bézier

Coordonnatrice au marketing chez Wilsam Distribution, Marie-Caroline Bézier possède plus de dix ans d'expérience dans le domaine du marketing. Elle possède une maîtrise en management international de l'ISEG, campus de Nantes en France. Passionnée de design, elle s'intéresse particulièrement aux matériaux nobles comme le granit, le marbre et l'onyx.
mcbazier@wilsam.ca

Les mille et un visages du granit

Depuis quelques années, le granit n'est plus le premier choix lorsque vient le temps de choisir un revêtement de comptoir, laissant sa place au quartz par exemple. Pourtant ses caractéristiques et couleurs en font un matériau noble qui se marie très bien aux armoires de bois et qui peut créer des looks surprenants et modernes.

Les nouvelles tendances couleur permettent de réaliser des projets aux allures dramatique, très « *fashion* ». Le granit ne convient pas seulement dans une cuisine traditionnelle et conservatrice.

Petit survol de ce qu'est le granit et ses applications possibles.

Origine des granits

On retrouve des carrières de granit à travers le monde. C'est ce qui permet d'avoir une grande variété de couleurs et de qualités. Brésil, Inde, Espagne, Italie, Chine, Canada, etc. sont autant d'endroits où l'on extrait du granit. Cependant, la majorité des pierres que l'on retrouve sur le marché proviennent principalement du Brésil ou de l'Inde.

Y en a-t-il au Québec?

Le Cambrian Black, pierre très dure au grain stable provient du Lac Saint-Jean. Il a une texture très attrayante au fini antique et est très prisé dans les cuisines extérieures. Le Kodiak vient aussi de la région du Lac-Saint-Jean; son grain est plus floconneux, un peu comme celui de l'Antique Brown qui, lui, est originaire de l'Angola, en Afrique.

Le Caledonia, brun et rose, est extrait de la région de Québec. À ne pas confondre avec le New Caledonia brésilien. Le Verde Anticosti, ou Magpie, vient de la Gaspésie; comme son nom l'indique, il est verdâtre.

En raison de la géologie et du temps de formation du Bouclier canadien, la majorité de ces pierres sont très denses et aussi très résistantes. Pas de grand mouvement comme les pierres issues de formations géologiques rapides comme celles du Brésil par exemple.

Les pierres du Brésil et de l'Inde sont dites « exotiques ». Elles présentent beaucoup de mouvement, des couleurs chaudes et riches : Black Marinace, Via Lactea et Crema Bordeaux, sont des couleurs qui plairont aux plus audacieux.

Composition du granit

Quartz (20 à 50 %) : le composant le plus solide. Les parties vitreuses apparentes sont de différentes couleurs : clair, beige, rose et brun.

Feldspath (au moins 40%) : des nuances de noir, blanc, rose et gris.

Mica (3 à 10 %) : la partie qui réfléchit la lumière est souvent d'un bleu ou noir grisâtre.

Silice (13 à 27 %) : des nuances de beige, brun foncé et brun pâle.

D'autres minéraux tels que la topaze, le saphir ou le grenat peuvent être présents. Grâce aux nombreuses carrières de granit à travers le monde, la variété de couleurs est très large.

Les finis

Il existe différents finis pour donner toute une personnalité aux projets :

- Poli : le plus connu. Brillant, il est très résistant aux tâches et est le moins poreux.
- Traité au jet de sable : fini mâtt, moins résistant aux tâches et aux égratignures.
- Antique : fini mâtt texturé avec un peu de relief.

D'autres finis existent, mais ce sont là les plus communs.

La porosité

La porosité varie de 0,06 % pour certains granits ou pierres calcaires très dures à 48 % pour des calcaires très tendres.



Avantages et limites

Le granit est une pierre robuste et résistante qui en fait un choix incontournable dans les projets de construction ou de rénovation. Utilisé principalement pour les comptoirs de cuisine ou les meubles de salle de bain, on l'aime pour diverses raisons :

- Un des matériaux les plus durs qui existent.
- Plus durable que les autres matériaux.
- Matériau naturel.
- Résistant à la chaleur et aux égratignures (on peut y déposer un plat chaud).
- Matériau original (chaque tranche étant unique,

ceux qui recherchent quelque chose de différent avec des motifs particuliers seront heureux).

- Il s'harmonise très bien avec des armoires en bois par exemple pour créer une ambiance chaleureuse.
- Sobre et durable, il conserve toute sa beauté au fil des ans.

Puisque le granit est une pierre naturelle ayant une certaine porosité, les couleurs pâles sont généralement les plus poreuses. L'application d'un scellant est donc recommandée une fois par année. Son côté unique peut nuire au choix du granit lorsque vient le temps de sélectionner un comptoir de cuisine. En effet, selon la grandeur du comptoir et la variation de la pierre, il peut être plus difficile de faire des raccords naturels aux joints.

On retrouve aussi de plus en plus de pierres exotiques sur le marché. Les prix de ces pierres haut de gamme peuvent vite grimper. L'autre frein à l'achat du granit est l'espérance de vie des carrières



et leur existence même. Non seulement la quantité de granit (selon les pierres) peut être limitée, mais la couleur peut se trouver discontinuée pour des raisons politiques, économiques (carrières qui ferment par exemple), et ceci peut jouer sur le coût de la pierre.

Entretien

Pour que votre pierre soit durable dans le temps, l'entretien quotidien est important, mais le secret est le scellement du granit. Le scellement permet une protection à long terme contre les taches. L'entretien n'en n'est alors que plus facile; le processus est à renouveler tous les ans pour une protection optimale).

Ce scellement permet au granit de résister aux produits de nettoyage domestique. La pierre aura également une meilleure stabilité thermique (eau chaude, huiler, nourriture et casseroles à températures élevées). Cela permet également de réduire la porosité du granit.

Ce traitement n'est pas toujours offert avec le granit, alors n'oubliez pas de le demander (nous vous le recommandons fortement). La seule compagnie offrant un traitement sur tous ses granits est Cosentino pour sa collection Sensa. Le Senguard c'est plus qu'un scellant, c'est un traitement protecteur révolutionnaire, garanti dix ans, qui vous assure une résistance élevée aux taches. Un traitement protecteur est appliqué à toutes les tranches Sensa by Cosentino®. Contrairement aux produits d'étanchéité habituels, ce traitement crée une protection supérieure qui se fixe par réaction chimique



à la surface de la pierre pour former une barrière protectrice permanente.

Bon à savoir

Quand on choisit une pierre avec beaucoup de variations, il est important de voir un gabarit avant de passer à la coupe, pour s'assurer que toutes les sections du comptoir s'harmonisent. Parlez-en avec le fabricant de comptoirs.

Quand vous trouvez une tranche qui vous plaît, réservez-la tout de suite. N'oubliez pas que chaque tranche est unique!

Autres applications possibles

On a tendance à oublier que le granit peut aussi être utilisé ailleurs que dans la cuisine. En effet, sa robustesse permet des applications intérieures telles que des escaliers, des planchers, des manteaux de cheminée, mais on peut aussi l'employer à l'extérieur, pour des marches par exemple.

Nos cinq couleurs favorites

- Via Lactea : une superbe nouvelle couleur noir et blanc, vraiment tendance!
- Cygnus : un quartzite couleur terreuse
- Black Marinace.
- Monticello.
- White Mist.

Ce sont des couleurs qui peuvent vraiment donner un look moderne, surtout si on utilise la technique du ton sur ton.

Enfin, voici d'autres pierres intéressantes qui ne sont pas du granit :

- Mont Blanc (marbre)
- Soapstone Smoke
- Stratus Leather

Ces couleurs créent un look très différent; on peut réaliser des projets très intéressants.

Les gens ont souvent peur de mettre un comptoir de marbre dans leur cuisine. Un comptoir de marbre est comparable à un pull en cachemire : plus il vieillit, plus on l'aime, comme un héritage que l'on transmet et qui est marqué par le vécu du foyer. Un grand classique italien : Bianco Carrara.

Les couleurs les plus prisées sont le noir, le brun, le gris foncé, le blanc cassé et le beige, bref des classiques qui ne se démoderont pas. Les prix varient selon l'originalité ou la rareté de votre choix de pierre. Son caractère intemporel permet un agencement avec différents types de décor, classiques ou modernes.

En conclusion, quand vous travaillez sur un projet de rénovation ou de construction, pensez toujours au granit, que ce soit pour la cuisine ou ailleurs. Il y a de belles pierres qui donnent un très bel effet et dont le coût est abordable.



ILS ARRIVENT!

OFFREZ-LEUR LES MEILLEURS TAPIS D'ENTRÉE!

Fabriqué au Québec, nous vous offrons le plus grand choix de :

- Tapis d'entrée performants
- Tapis ergonomiques confortables
- Tapis logo élégants



SIMPLEMENT
CE QU'IL VOUS FAUT

Distributeur autorisé

CENTURA

Céramique | Porcelaine | Vinyle | Tapis

Mtl: 514 336-4311 Qc: 418 653-5267

DÉVOILEMENT
AUTOMNE

2014

POUR NOS
DÉTAILLANTS
AUTORISÉS
SEULEMENT

STUDIO 
P A R C E N T U R A

CENTURA
Céramique | Porcelaine | Vinylo | Tapis



par Pierre Hébert

Pierre Hébert est à l'emploi de la firme MAPEI depuis 1989 et est, depuis 2000, directeur du service technique pour le Canada. Détenteur d'un DEC en sciences pures et appliquées, Pierre a fait sa marque dans le domaine, en partie, grâce à son dynamisme et à son implication dans plusieurs organisations.

Les matériaux autolissants peuvent être utilisés comme sous-finitions ou encore comme surfaces d'usure (aussi appelées « chapes »). (MAPEI fabrique ces deux types de produits.) Les sous-finitions autolissantes servent à corriger la planéité des surfaces irrégulières afin qu'elles soient conformes aux tolérances requises pour les travaux subséquents (par ex., l'installation d'un revêtement de sol). Les chapes autolissantes corrigent elles aussi les problèmes de planéité, mais elles sont conçues pour être plus durables, afin de résister à la circulation.

Pourquoi ne pas simplement utiliser un composé de ragréage? Dans certains cas, les composés de ragréage peuvent être utilisés pour effectuer des retouches; mais il serait trop long et fastidieux de les appliquer sur de grandes surfaces. Ce type de travaux peut rapidement devenir très dispendieux en raison de la main-d'œuvre et du temps nécessaires, sans compter que les résultats sont souvent imparfaits.

Pour toutes ces raisons, les matériaux autolissants sont de plus en plus utilisés comme solution de rechange aux longs et coûteux travaux de ragréage à la main.



Comme c'est le cas avec n'importe quel matériau de resurfaçage, il est très important de bien préparer le support afin d'éviter les conséquences fâcheuses liées à une mauvaise performance du produit, ou encore à une défaillance complète du système.

Préparation des supports

Avant de commencer les travaux, assurez-vous que le support est sain, solide et stable.

Sain : un support sain est un support en bon état. Un support de béton faible comme celui sur la photo ci-dessus est un bon exemple de support en mauvaise condition.

Solide : les supports faibles qui se déforment sous l'effet des charges peuvent nuire à la performance du matériau autolissant à long terme.

Stable : les supports dimensionnellement instables tels que (mais sans s'y limiter) le bois pressé, les panneaux de particules ou d'agglomérés, le Masonite, le lauan, les planchers de bois massif, le contreplaqué traité sous pression, les planchers de bois d'ingénierie et les panneaux de particules orientées ne sont pas des supports appropriés pour les matériaux autolissants.

Le béton doit être complètement mûri, et les sous-finitions de bois doivent répondre aux exigences du fabricant.

Avant de commencer les travaux, préparer mécaniquement la surface afin d'éliminer complètement toute trace de peinture, particules mal adhérentes et débris de construction ainsi que toute substance susceptible de réduire ou d'empêcher l'adhérence. Le béton dense et lisse doit être exempt de tout composé de cure ou de durcissement. Autrement, il doit être préparé à l'aide d'un équipement approprié (meule avec un disque diamanté ou par jet de grenaille, par exemple).

Toujours porter l'équipement de sécurité approprié en présence d'un support contenant du sable de silice ou tout autre composé nocif pour la santé. Ne jamais appliquer un apprêt ou un autolissant sur les surfaces qui contiennent de l'amiante. Ces surfaces doivent être traitées et éliminées.

conformément à la réglementation fédérale, provinciale et locale en vigueur. Le décapage à l'acide ou au moyen d'autres produits chimiques n'est pas recommandé.



Application d'un apprêt

Le Service technique de MAPEI reçoit souvent des appels de clients demandant s'il est vraiment nécessaire d'appliquer un apprêt avant de verser ou de pomper un produit autolissant. La réponse est simple. L'application d'un apprêt optimise



l'adhérence entre l'autolissant et le support contribue à l'obtention de la surface la plus lisse possible en maximisant le temps d'écoulement (voir photo 8) et améliore les propriétés autoréparatrices



Mélange

Assurez-vous de disposer d'une quantité suffisante de seaux propres de 18,9 L (5 gal US). Il est important d'utiliser des seaux calibrés pour être certain d'utiliser la bonne quantité d'eau d'un mélange à l'autre.

Mélanger le matériau à l'aide d'une perceuse commerciale réglée à basse vitesse. Informez-vous auprès du fabricant d'outils afin de choisir une palette de mélange qui fera entrer le moins d'air possible dans le produit.



Les utilisateurs expérimentés préfèrent appliquer les matériaux autolissants à l'aide d'une pompe plutôt que de les mélanger avec une perceuse.

des autolissants (voir Photo 9). Les fabricants offrent de nombreux apprêts, et chacun est doté de fonctions spécifiques.



Application

Les matériaux autolissants doivent être appliqués en une coulée continue afin de conserver une bande de produit humide d'une coulée à l'autre. En effet, les autolissants sèchent relativement vite; il est donc très important d'appliquer le produit de manière à ce que chaque nouvelle coulée entre en contact avec le bord encore humide de la coulée précédente. Pour ce faire, il est indispensable de limiter la largeur de la coulée à 4,57 m (15 pi), à moins d'utiliser une pompe. Pour de plus amples renseignements, contactez le Service technique de MAPEI).



Établir un plan d'application

Lorsque vous appliquez un autolissant, assurez-vous de toujours garder la maîtrise de la coulée. Souvenez-vous qu'il faut toujours conserver une

largeur de coulée uniforme et adéquate vous permettant de maintenir des bandes de produit humide.



Toujours prévoir des joints de mouvement afin de réduire les risques de fissures.

Prévoir des joints de dilatation et de contrôle aux endroits spécifiés, incluant autour du périmètre de la pièce, des colonnes, des supports et des socles d'équipement. Ne pas ponter les joints de dilatation ou de contrôle.



Ne pas utiliser trop d'eau

Une plus grande quantité d'eau augmentera la fluidité du matériau, ce qui entraînera un retrait plus important, qui se traduira éventuellement par des fissures. De plus, une trop grande quantité d'eau nuira à la performance du matériau, ce qui compromettra l'adhérence des enduits ou des revêtements de sol subséquents.

Ne pas exposer à un séchage trop rapide

L'application du produit à proximité d'une baie vitrée, d'une porte ou de conduits de ventilation réduira le temps d'écoulement et favorisera le retrait et l'apparition de fissures. Couvrir les fenêtres et les conduits de ventilation avec du papier de construction et garder les portes fermées pendant l'application et jusqu'à 24 heures après avoir complété l'installation.



Gare aux supports non recommandés

En raison du mouvement qui se produit pendant la période de séchage initiale de l'autolissant (laquelle peut prendre jusqu'à 10 jours avec certains produits), toute erreur ou négligence peut avoir des conséquences désastreuses.

Mots de la fin

Comme c'est le cas dans tout projet d'envergure, il est absolument indispensable d'effectuer au préalable un essai sur une surface de taille adéquate. Lorsqu'ils sont réalisés correctement, ces tests permettent non seulement de s'assurer que le support a été adéquatement préparé, mais aussi de veiller à ce que le résultat final réponde aux attentes du propriétaire.



Les détaillants chefs de file font confiance aux
planchers TORLYS

Bois franc TORLYS Everest Elite, American Walnut

Les raisons pour lesquelles les détaillants choisissent les planchers TORLYS sont nombreuses.

- Partenaire de confiance de longue date des détaillants notables du Québec.
- Équipe de vente spécialisée dont le seul but est de vous procurer les meilleures solutions en matière de planchers.
- Grande expérience et vaste sélection.

superbe aujourd'hui, superbe toujours

Pour découvrir pourquoi vous devriez faire de TORLYS votre partenaire en couvre-planchers, visitez www.torlys.com.

Bois franc • Laminé • Liège • Cuir

TORLYS
smart floors

FQRS tournoi de golf

FÉDÉRATION QUÉBÉCOISE DES REVÊTEMENTS-DE-SOL

La FQRS remercie chaleureusement tous les participants et participantes du 69^e tournoi de golf annuel qui s'est déroulé sur le parcours du Glendale. Ils étaient plus de 220 golfeurs à foulée l'Élite et l'Ancestral, les deux parcours de ce magnifique golf du nord de Montréal.

La FQRS félicite et remercie l'immense contribution de messieurs Yves Boudreau et Normand Joly, sans qui ce photos-reportage n'aurait pu être possible.

Un merci spécial aux membres du comité organisateur : Paul Émard, André Lacroix, Normand Joly et Manon Morency. Leur dévouement et leurs efforts constants nous ont permis d'avoir une journée exceptionnelle.

Nous tenons aussi à remercier tous nos partenaires, sans qui le tournoi n'aurait pu avoir lieu.



John Krysoopoulos, Johnny Volpato, Stuart Humphries, Mario Poirier.



Nathalie Lussier, Claude Dagnault, Mima Soares, Steve Melo.



Christian Papineau, Jean-Yves Ouellet, Christian Massicotte, Julien Dufresne.



Comité d'accueil : Cynthia Angelozzi, Karine Bédard, Chantal Blouin, Luc Tremblay.



Martin Deschênes, André Lacroix, André Bissonnette, Stéphane Rondeau.



Lise Reis, Michel Bouchard, Julie Faubert, Luc Nadeau.



Le quatuor gagnant : Jean Arpin, Pierre Salvas, Johanne Leclerc, Danny Roy.



Pat DeSantis, Ghyslain Bouchard, Marco Crivello, Gilles Perron.



François Lemieux, Gérald Mathieu, Jaime Comtois, Alan Forget.



Anik Martelinno, Yves Blanchette,
Johanne Faucher, Jocelyn Huot.



Denis Lamoureux, Rachel Deriger,
J-P Côté, Mathieu L'Estage.



Pierre Carpentier, Yvan Rhéaume,
Mario Bergamin.



Albert Barsi, Alain Quesnel,
Raymond David.



Alain Couillard, Stéphane Leroux,
Jean Vallée, Yan Lelièvre.



Pierre Lafrance, Jean Pouliot,
Eddy Bizier, Benoit Gareau.



David Gauthier, Geneviève Sigouin,
Benoit Giroux-Morin, Roger Gratton.



Marie-Josée Forand, Steven Hrycko,
Louise Gauthier, Éric Timms.



Gaston Boisvert, Jennifer Wilson,
Jean-Réal Desmarais, Alan Morin.



Denis Cloutier, Nicolas Ouellet,
David Cloutier.



Maxime Veilleux, Ève Provencher,
Jérôme Gauthier.



François Durivage, Louis Clermont,
Jean-Pierre Saumure, Christian Côté.

Photos : Dalida Maxime Ste-Marie



Robert Gingras, Daniel Gagnon,
 André Hamel, Charles Bilodeau.



Michel Héту, Louise Beauchamp,
 Éric Berthelet, Richard Ranger.



René Villeneuve, Normand Villeneuve,
 Pierre Biron, Pierre Gaudette.



Simon Poulin, Stéphane Ouellet,
 Pierre Gingras, Yves Cauchon.



Alain Boivin, Denis Lemieux,
 Mario Brière.



John Genesis, Phil Beausoleil,
 Simon Lagacé-Daigle, François Pilon.



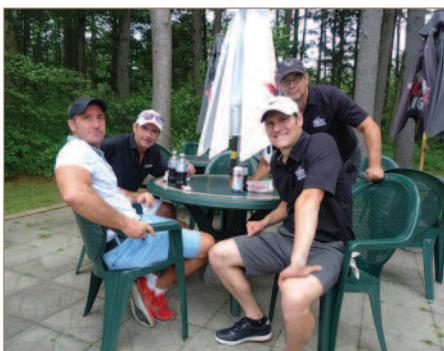
René Albert, Francis Turgeon,
 Philippe Chapdelaine.



Michel Sauvageau, François Lallier,
 Jonathan Guérin, Serge Lamarche.



Daniel Gaboury, Sonia Melançon,
 Manon Jutras, Alain Labbé.



Jacques Mathieu, Pierre Robitaille,
Vincent Moreau, Bernard Daigle.



Philippe Maillard, Pierre Campeau,
Jonathan Lavoie, George Lafranchise.



Alain Devost, Denis Daigle,
Sonia Sanscartier, Serge Valade.



Serge Tellier, Yvon Miclette,
Gino Sangiuliani, Francis Dubois.



Benoit Fortin, Pierre Alarie,
Laurier Théberge, Clermont Rioux.



Paul Green, Simon Guillot,
Jocelyn Charette, René Gosselin.



Jacques Lapointe, Sonia Lapointe,
Suzanne Vaudry, Daniel Filion.



Daniel Lessard, Anyk Desfossés,
Michel Desfossés, André Boisjoli.



Jean-Philippe Lavoie, Jean-Philippe Turcotte,
Bernard Contant, Patrice Giguère.



Paul Émard, Marie-Josée Lavigne,
Horacio Medeiros, Jean-Jacques Émard.



Mario Lallier, Christian Roy,
Luc Tremblay.



Jean-Philippe Guérette, Martin Lapointe,
Claude Beausoleil, Alain Verreault.

FORS tournoi de golf
 FÉDÉRATION QUÉBÉCOISE DES REVÊTEMENTS-DE-SOL



Yvon Duhamel, Michel Choquette,
 Alex Côté, Pierre Élisse.



Jérôme Belrose, Pierre Bisson,
 Jean-François Maher, David Amgar.



Yvon Clermont, Sonia Martelinno,
 Christian Harvey, Gabriel Prévost.



Serge Coutu, Alain Lévesque,
 Hélène Beaudoin, Richard Lepage.



Jean Arpin, Johanne Leclerc,
 Pierre Salvas, Danny Roy.



Thierry St-Cyr, Stéphane Abraham,
 Jean-François Pelland.



Stéphane Bégin, Jean-François Bouchard,
 Martine Labrie, Benoît Chiasson.



Cédric O'Connor, Steve Rouiller,
 Daniel Bourrassa, Éric Simard.



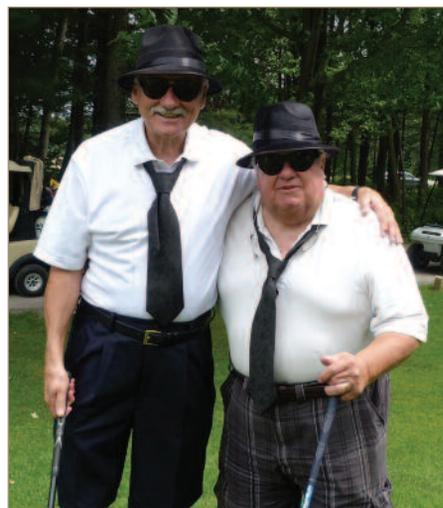
Marcel Soucy, Marc-André Picard,
 Bernard Castellon, Sylvain Racine.



Stéphane Léveillé, Geneviève  mond,
Gilles Longtin, Jean-Pierre Caouette.



Martin Nadon, Isabelle Cormaz,
Lyne Roy, Daniel Felx.



Un gros merci à Normand Joly et Yves
Boudreault pour toutes ces belles photos.



Charles Major, Normand Morneau,
Christophe Dupuis, Luc Lepage.



Donato Monaco, Cindy Thibodeau,
Jacques Cloutier.

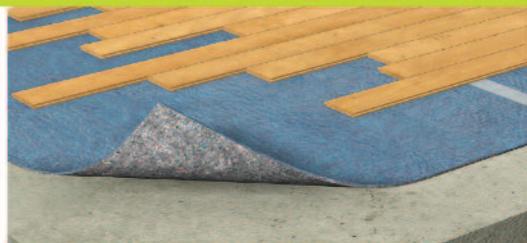
INSONOTEX

SYSTÈME D'INSONORISATION DE PLANCHERS

RESISTOSOUND, LA GAMME DE PRODUITS POUR L'INSONORISATION

SOUS-PLANCHER DE FEUTRE ACOUSTIQUE

INSONOTEX est une membrane composée de feutre haute densité spécialement conçue pour **permettre l'insonorisation sous les revêtements de plancher stratifié synthétique (plancher flottant)**, lequel peut être installé directement sur la membrane. Il peut aussi être utilisé avec plusieurs autres types de revêtements de sol tels que le bois massif et le bois d'ingénierie multicouche.



AVANTAGES

- 1 Réduit les bruits d'impacts et les bruits aériens
- 2 Protection contre l'humidité et la moisissure
- 3 Sans odeur et non toxique
- 4 Contribue à l'isolation thermique du plancher
- 5 Contenu 100 % recyclé
- 6 Conçu selon la philosophie Leed®
- 7 Convient à tous les types de planchers flottants
- 8 Installation facile et rapide



Une solution signée

 **RESISTO
SOUND**
Produits d'insonorisation

SERVICE   LA CLIENTÈLE
1.877.478.8408 www.resisto.ca



Circuit Index-Design

19 septembre 2014
40 adresses à visiter
Montréal, Québec
circuit.index-design.ca

Cersaie

22 au 26 septembre 2014
Bologna Exhibition Centre
Bologne, Italie
1 800 727-4183
dir.gen@bolognafiere.it
www.cersaie.com



Surfaces East 2014

19 au 22 octobre 2014
Miami Beach Convention Center
Miami, États-Unis
www.tiseeast.com

IIDEX/Canada

3 et 4 décembre 2014
Metro Toronto Convention Centre North
Toronto, Canada
www.iidexcanada.com

Nos annonceurs

Adhésifs Proma.....	p. 36-37
American Biltrite.....	p. 49
APDIQ.....	p. 35
Beaulieu.....	p. 6-7 et 72
Benjamin Moore.....	p. 47
Bolyü.....	p. 25
Centura.....	p. 15-59
Chambois.....	p. 39
Daltile.....	p. 27
Distribution duRoy.....	p. 51
Dural.....	p. 22
FlorDeco.....	p. 31
Gerflor.....	p. 5
Goodfellow.....	p. 41
Index-Design.....	p. 54
Johnsonite.....	p. 33
Lauzon.....	p. 23
MAPEI.....	p. 11-24
Mattech.....	p.45-58
Olympia tuiles+pierres.....	p. 17
Preverco.....	p. 4
Prosol.....	p. 71
Schluter Systems.....	p. 32
Silex.....	p.13
Soprema.....	p. 69
Stevens/Omni.....	p. 44
Tarkett.....	p. 9
TEC.....	p. 21
Torlys.....	p. 63
Venture.....	p. 2-3

Membrane pour planchers chauffants **PRODESO**



PROSOL
DISTRIBUTION INC.

Un système révolutionnaire breveté pour les planchers chauffants

Le système innovateur PRODESO HEAT breveté par Progress Profiles vous fera économiser et sauver du temps pour l'installation des câbles pour vos planchers chauffants. Les câbles peuvent être installés directement dans les rainures de la membrane spéciale exactement où la chaleur est désirée et recommandée. Le PRODESO est une membrane anti fracture de polypropylène ainsi qu'une membrane imperméabilisante avec des reliefs de coins arrondis. Avec son design à profil bas, elle a une épaisseur de 5.5mm seulement. PRODESO est la solution idéale pour les projets de rénovations où un plancher doit être remplacé, changé ou réparé par-dessus une surface existante. De plus, grâce à sa propriété anti fracture, il est possible d'installer le câblage et les tuiles sur tout genre de substrat et d'éliminer les joints d'expansion. Le PRODESO peut aussi être installé seulement dans les endroits où un chauffage est requis réduisant ainsi les coûts d'opération tout en augmentant le confort et la valeur de la propriété. Les tuiles sont installées directement sur les câbles et la chaleur se transférera rapidement et efficacement pour un confort immédiat. Le PRODESO s'installe facilement en une seule journée incluant câble et tuiles.



Disponible exclusivement chez

PROSOL  **durox**  **GOLDEN** 
DISTRIBUTION INC. Flooring Accessories PS Inc. Flooring Accessories PS Ltd.

LE VINYLE DE LUXE
DES ALLURES DE BOIS
à s'y méprendre

