

juin 2008

DANS CE NUMÉRO

- 1 Geuren & Kleuren élargit son propre assortiment**
Le nouveau site Internet de Gildewerk
Nouvelles brèves
- 2 Le succès de la bougie frisonne**
Geuren & Kleuren va faire parler d'elle
- 3 Cours et ateliers de formation**
Éditorial
- 4 L'enthousiasme d'Ingolstadt pour les bougies originales**
Question & Réponse : Pourquoi y a-t-il des trous dans les bougies ?

Cire d'importation

En raison de l'augmentation constante des prix du pétrole, la paraffine coûte de plus en plus cher, même celle en provenance des pays de l'Est. En conséquence, notre cire à tremper d'importation coûte maintenant pratiquement le même prix que la cire à mouler. C'est pourquoi nous stoppons (provisoirement) son importation. Nous la reprendrons quand son prix sera plus avantageux ou si nous trouvons d'autres fournisseurs faisant des prix intéressants. Nous vous tiendrons au courant.

Prix modifiés

Les prix des matières premières et des appareils subissent la pression du marché mondial. L'augmentation du prix du pétrole entraîne ainsi l'augmentation du prix de la paraffine, dérivé du pétrole. Gildewerk doit donc aussi modifier ses prix et appliquera ces augmentations le 1er juin, les prix du catalogue n'y correspondront donc plus.

Utile : conditionneur pour cire

Le conditionneur pour cire est utilisé pour éviter les bulles lors du trempage des bougies. Lors du moulage, le conditionneur produit le même effet que la stéarine, mais est moins agressif. La stéarine est légèrement acide, c'est pourquoi il est conseillé d'utiliser du conditionneur pour cire au lieu de stéarine quand on utilise des moules en latex, afin de prolonger la vie des moules.

Les touristes savent trouver la boutique

Geuren & Kleuren élargit son propre assortiment

La boutique de bougies et de savons 'Geuren & Kleuren' a ouvert il y a six mois au cœur de Haarlem. Il s'agit d'une collaboration entre Gildewerk et le groupe Hartekamp, établissement régional du secteur sanitaire et social. Sur la base des premiers résultats, il a été décidé de compléter l'assortiment avec la propre production et de modifier l'agencement de la boutique. PAR DANIELLE KRAFT

Bas Buisman, gérant de Geuren & Kleuren, est 'relativement satisfait' des six premiers mois.

"La boutique est unique en son genre, le concept est nouveau ; il faut au moins un an d'exploitation pour pouvoir évaluer vraiment les résultats et deux ans pour distinguer les tendances, car il est alors possible de faire des comparaisons. Mais ces premiers mois nous ont beaucoup appris. Ainsi, les touristes constituent un important groupe cible. 80% de nos clients ne sont pas de la région. Nous voulons proposer à ce public des articles plus touristiques."

L'assortiment de Geuren & Kleuren va être élargi à des bougies, savons et articles pour le bain de la propre production. "Avec toutes sortes de modèles, formes, parfums et couleurs", ajoute Bas. Il prend l'exemple des savonnets et bougies à l'effigie de l'église Saint Bavon, de Frans Hals, de Lautje Coster, inventeur de l'imprimerie, et du logo du FC Haarlem. "Et des fleurs, naturellement, Haarlem étant la ville des fleurs." Les articles sur ce thème ont été proposés au public fin avril, à l'occasion du Corso fleuri. Un week-end chargé : Geuren & Kleuren avait deux étals devant sa porte et les savonnets et bougies se sont vendues comme des petits pains.



Bas Buisman : "80% de nos clients ne sont pas de la région."

bougies d'église et de personnages de Koese a sa propre place dans la boutique, pour bien différencier ses produits et ceux de Geuren & Kleuren. Bas Buisman se réjouit de la collaboration avec l'artisan régional : "Il nous envoie ses clients et ses produits nous permettent de diversifier notre assortiment." D'autres nouvelles de Geuren & Kleuren en page 2

Images et tampons

Diverses techniques sont utilisées pour les bougies et savons souvenirs confectionnés par les participants du groupe Hartekamp pour Geuren & Kleuren. La plus simple est celle des décalcomanies en plastique ou de l'image à appliquer. Par ailleurs, on utilise des tampons et des moules, les bougies étant éventuellement munies d'une couche de vernis supplémentaire. Ces techniques peuvent servir pour pratiquement tous les types de bougies et de savons. Le client peut aussi choisir de faire apposer un motif de Haarlem sur une bougie ou un savon pendant qu'il attend.

Agencement

L'agencement de la boutique va aussi être modifié. "Nous allons séparer plus distinctement les bougies et les articles à base de savon, tout en mettant mieux en évidence les articles que nous fabriquons nous-mêmes", explique Bas. Une nouveauté dans la boutique : l'assortiment original de Rob Koese, fabricant de bougies à Haarlem, avec qui Geuren & Kleuren collabore. La collection de

Le nouveau site Internet de Gildewerk

Le site Internet de Gildewerk change de nom et de visage.
Sa nouvelle adresse correspond mieux à l'organisation : www.gildewerk.com.
L'ancienne adresse n'est plus utilisée par Gildewerk.

"Le site Internet est un complément aux modes de communication traditionnels avec les établissements – téléphone, e-mail et fax. Mais notre ancienne adresse ne permettait pas à tous de nous trouver : logique, puisque nous nous appelons Gildewerk et non Gilde", note Maarten Teunissen, directeur de Gildewerk pour jus-

tifier le changement d'adresse. Ce changement s'accompagne d'une rénovation complète du site, pour laquelle Gildewerk a fait appel à un créateur professionnel. "Le contenu et la conception vont être modifiés. L'ensemble sera plus contemporain, clair, accessible et informatif", explique Maarten.

Les fonctions interactives du site vont aussi être optimisées, pour proposer une boutique en ligne conviviale, une rubrique Actualités et éventuellement un forum. Le site sera aussi actualisé plus souvent. Les modifications visuelles et de fond vont être appliquées dans le courant de l'année. Vous pouvez déjà aller sur www.gildewerk.com



John est fier de ses bougies frisonnes.

“On voulait quelque chose d’original et de typique, qui puisse être entièrement confectionné par les participants et se vende bien”

Atelier de Wurksjop : succès de la bougie frisonne

Les participants et employés au projet d’insertion professionnelle de Wurksjop à Burgum en Frise sont très fiers de leur bougie frisonne. Cette longue bougie ornée d’une spirale bleue et de feuilles de nénuphars fait un souvenir qui se vend bien et est même brevetée. Les flambeaux et bougies frisons pour réchaud proposés par de Wurksjop sont aussi très populaires auprès des touristes. PAR DANIELLE KRAFT

Comme l’explique Bouke ter Veen, éducateur technique à l’atelier de Wurksjop géré par Talant, organisme du Nord des Pays-Bas, l’idée est apparue il y a 15 ans lors de la création de l’atelier de fabrication de bougies. “Nous voulions un produit original et typique, qui puisse être entièrement fait par les participants et se vende bien. Le choix d’un article typiquement frison était évident, car en Frise, nous sommes légèrement chauvins.”

Bouke s’est chargé de la création, mais la production n’allait pas de soi. “Surtout, ce n’était pas facile de bien appliquer la spirale bleue autour de la bougie. Cela a demandé un travail intensif et une technique artisanale de trempe.” John, qui travaille depuis le début à l’atelier, en fait volontiers la démonstration. “Regardez, il faut tremper un fil de cuivre dans la cire bleue, la laisser durcir, retremper plusieurs fois puis enlever le fil et enrouler la spirale bleue autour de la bougie en

faisant attention de ne pas la casser.” Plus loin, Alyce montre avec autant de précautions comment faire les nénuphars en forme de coeurs. “Nous avons fait faire une matrice pour réaliser trois feuilles à la fois”, indique Bouke. Pour une meilleure qualité et une bonne tenue, les coeurs frisons ne sont pas collés mais fondus sur la cire. “Une fois la spirale et les nénuphars appliqués sur la bougie, on la trempe encore une fois pour terminer”, explique Bouke. Le résultat: une belle bougie brillante qui est emballée – aussi par les participants – dans de la cellophane ou une jolie boîte en carton.

Vente

La bougie frisonne est vendue dans la propre boutique à Burgum, dans les autres boutiques de Talant et dans les offices de tourisme et boutiques de souvenirs en Frise. Le produit a beaucoup de succès. “Nous en vendons près de 2000 par an”, remarque Bouke.

“Elles vont orner les salons d’Australie, du Canada et d’Amérique.” Actuellement, nous travaillons à une commande de 850 exemplaires. “Nous avons la capacité nécessaire”, indique l’éducateur, qui veille à ce que les participants s’investissent à fond. À la demande d’un client, l’atelier de Wurksjop a aussi commencé l’an dernier à produire des flambeaux frisons pour le jardin. “Ce client, un entrepreneur, voulait les vendre sur les îles. On en a fait tout de suite 200”, évoque Bouke. La fabrication est un peu moins compliquée : à l’aide de ruban adhésif, on réserve sur la cire bleue deux bandes blanches sur lesquelles on applique des coeurs frisons. Les bougies réchaud sont faites par de Wurksjop pour un autre établissement qui ne pouvait pas répondre à la demande. Ces bougies sont achetées vierges chez un grossiste, puis décorées à de Wurksjop et emballées par six pour la vente. Il s’agit aussi d’un article d’exportation frison très prisé.

L’utilité des ateliers

Rester au courant et découvrir de nouvelles idées

Faire des bougies, surtout des bougies originales, est un véritable métier. C’est vrai aussi pour le savon. Gildewerk organise des cours et ateliers destinés au personnel des établissements équipés d’un atelier de bougies ou de savon. Savoir comment faire et connaître les possibilités permet de produire de beaux objets dans votre atelier et de prendre plaisir à cet artisanat. PAR DANIELLE KRAFT

“Quand quelqu’un appelle pour demander pourquoi il y a des trous dans les bougies, je sais immédiatement qu’il n’a pas suivi notre cours d’initiation, sinon il ne poserait pas cette question”, constate Ruth Groenendijk, chargée de la formation chez Gildewerk. Gildewerk propose des cours d’initiation et de remise à niveau ainsi que des ateliers où les nouvelles techniques sont présentées et mises en pratique. En moyenne, les éducateurs techniques participent une fois par an à un atelier pour rester au courant et découvrir de nouvelles idées. “Ça joint l’utile à l’agréable”, explique Ruth. “Les connaissances et techniques évoluent, ce qui permet de produire de nouveaux modèles de bougies et de savon.” Cette évolution s’applique autant au produit fini qu’à la méthode de production. “Il ne s’agit pas seulement de ce que vous faites avec le groupe, mais aussi du plaisir pris à le faire et du défi que cela représente.”

Savoir-faire

Le personnel d’établissements qui se lancent dans la fabrication de bougies ou de savon ou ceux qui prennent en charge la direction d’un atelier existant peuvent suivre un cours d’initiation gratuit. “Les non-initiés pensent : il suffit de faire fondre de la paraffine, de mettre une mèche, de recouvrir de cire colorée et le tour est joué ! Mais ce n’est pas si simple.

Fabricants de savon agréés

Les établissements qui fabriquent du savon destiné à la vente doivent respecter la législation européenne sur les cosmétiques. Les savonneries peuvent donc uniquement être dirigées par des fabricants de savon agréés. Les cours Gildewerk permettent d’obtenir une certification.

Une formation sur place est aussi proposée à la demande

Ce ne serait pas un plaisir pour les participants, l’activité risquerait d’être monotone, alors que faire des bougies est tellement distrayant”, dit Ruth. Ce n’est pas compliqué, mais c’est une question de savoir-faire. Les ateliers Gildewerk sont l’occasion de montrer aux éducateurs des ateliers de fabrication de bougies ou de savon ce qui est susceptible d’inspirer et de motiver les participants des établissements. “Nous connaissons les nouveautés en matière de techniques, matériaux, appareils, processus de production et tendances. Nous transmettons volontiers ce savoir aux éducateurs lors des ateliers”, indique Ruth. Ces ateliers permettent aux éducateurs de faire eux-mêmes des essais et de juger ce qui peut convenir au groupe avec lequel ils travaillent. Du fait de leur surcharge d’activités, ils n’ont souvent pas le temps de le faire en temps normal. “En restant au courant des techniques, des matériaux et des tendances, un établissement achète de façon plus ciblée et raisonnée”, selon Ruth. Elle souligne aussi que les ateliers sont un lieu de rencontre. “Pour les éducateurs, les ateliers sont une sortie, ils peuvent y échanger leurs expériences et leurs idées ; c’est ce qui en fait aussi le charme.”

Sur mesure

Gildewerk propose des ateliers sur mesure : ateliers standard pour les éducateurs d’organismes nationaux/régionaux ou ateliers destinés aux groupes d’un seul établissement. Une formation sur place est aussi proposée à la demande dans un ou plusieurs établissements d’une même région en choisissant un thème spécifique. Gildewerk organise aussi sur demande des cours adaptés aux participants des ateliers de fabrication de bougies ou de savon. En-dehors des cours et des ateliers de formation, Gildewerk vous propose volontiers un soutien personnalisé. Vous pouvez toujours nous adresser vos questions par téléphone, fax ou e-mail. Nous vous répondons dans votre propre langue.



Ruth Groenendijk

Pour en savoir plus sur les cours et ateliers Gildewerk et recevoir de la documentation, contactez-nous par téléphone, fax ou e-mail. Consultez aussi notre site : www.gildewerk.com



Éditorial

De nouveaux visages

Voici déjà le 2e numéro du Gildejournal nouveau style. Plus vraiment nouveau, mais bourré de nouvelles ! Il donne la parole à des établissements réalisant des bougies originales et aborde la sécurité au travail. Ce numéro vous propose aussi des conseils utiles pour des bougies et des savons de qualité décoratifs et originaux.

En ce moment, les cours de formation de Gildewerk battent leur plein. Je m’aperçois avec surprise que je connais ou reconnais la plupart des participants. Il s’agit d’éducateurs techniques à qui leur employeur a permis de suivre un cours ou un atelier. Gildewerk propose quatre types de cours et d’ateliers. Le cours d’initiation explique aux établissements créant un atelier de fabrication de bougies ou de savon tout ce qu’il faut savoir pour pratiquer cette activité. Le cours de base est destiné à ceux qui se lancent dans la fabrication de bougies ou de savon ou qui veulent revoir les principes de base. Les cours/ateliers de perfectionnement portent sur l’aspect créatif. Ils présentent de nouveaux modèles de bougies et de savons ainsi que de nouvelles techniques. Enfin, nous proposons aussi une formation sur place, Gildewerk se rendant alors dans votre établissement. Les sujets abordés sont convenus à l’avance, notamment si le cours doit s’adresser aux participants ou uniquement aux éducateurs.

Les éducateurs techniques savent combien il est important de suivre des cours. Les cours et les ateliers rendent l’activité vivante et attrayante aussi bien pour eux que pour les participants. C’est aussi l’occasion de donner des conseils utiles pour vendre les bougies ou les savons confectionnés. Quand la direction d’un établissement considère les frais engagés pour fabriquer des bougies ou du savon, elle peut constater que le prix de cette formation n’a qu’une faible incidence sur le budget. Si un modeste investissement permet de satisfaire participants et éducateurs, pourquoi les participants à ces cours ne sont-ils donc pas plus nombreux ? L’automne prochain, outre les vieilles connaissances, j’espère y voir de nouveaux visages !

Maarten

Maarten Teunissen, directeur de Gildewerk

‘Cela augmente leur amour-propre’

Plus de 30 personnes travaillent à de Wurksjop. Outre un atelier de bougies, ce projet d’insertion professionnelle comprend aussi un atelier de fabrication de savon. En fonction de leurs moyens, les participants y font ce qu’ils aiment et ce qui leur réussit. Chacun apporte sa contribution. L’atelier est assorti d’une boutique de cadeaux qui marche bien. L’atelier est très bien situé dans la commune, ce qui

contribue à son succès. Pour une part, l’assortiment de la boutique est acheté à des tiers, le reste étant fabriqué dans le propre atelier et dans les autres projets d’insertion de Talant. “Nos produits sont complémentaires”, indique l’éducateur Bouke ter Veen. Le concept permet aussi l’intégration des participants. “Les clients de la boutique voient l’atelier où sont confectionnés les articles et les partici-

pants réalisent qu’ils font des produits originaux et de qualité qui se vendent. Certains travaillent aussi dans la boutique, ce qui augmente leur amour-propre.” Les fêtes d’anniversaire organisées deux fois par semaine à de Wurksjop sont une stimulation supplémentaire pour augmenter l’amour-propre et le processus d’intégration. Ces fêtes sont intégralement encadrées par des participants

aux ateliers. “C’est bien que les jeunes enfants se rendent compte que ces handicapés ont un travail comme les autres”, explique Bouke. Chaque enfant confectionne deux bougies et goûte à la cantine en attendant qu’elles durcissent. Il arrive souvent que les mamans achètent quelque chose dans la boutique. Ces fêtes sont très appréciées et font encore mieux connaître de Wurksjop.

Geuren & Kleuren va faire parler d’elle

Les temps prochains, Geuren & Kleuren, la boutique de bougies et savons qu’exploite Gildewerk à Haarlem en collaboration avec l’établissement du groupe Hartekamp, va faire parler d’elle notamment en faisant plus de publicité. Elle s’est mise en contact avec l’organisme de promotion de Haarlem et un bel encart publicitaire va figurer dans le ‘Freebee Map’, plan touristique de Haarlem mis gratuitement à la disposition des touristes par l’Office du Tourisme.

“Haarlem est plus touristique que nous ne pensions. Nous voulons en tirer meilleur parti pour notre boutique”, confie Maarten Teunissen, directeur de Gildewerk. La rue Kleine Houtstraat dans laquelle est située Geuren & Kleuren est en plein centre de Haarlem, mais est souvent délaissée par le public local lors de son shopping. Par contre, les tou-

ristes savent trouver le chemin de cette sympathique petite rue commerçante. “Pour faire des affaires, il faut savoir en tirer profit”, constate Maarten.

Collaboration

Les rapports avec l’association des commerçants sont bons et vont être intensifiés. En outre, Geuren & Kleuren souhaite collaborer plus étroitement

avec les différents centres d’insertion professionnelle/ d’activités de jour du groupe Hartekamp, afin de fournir de nouveaux articles de qualité à la boutique. Nous envisageons aussi de collaborer avec des boutiques de souvenirs qui pourraient vendre des produits de Geuren & Kleuren. “J’ai foi dans ce concept”, explique Maarten Teunissen à

propos de l’expérience Geuren & Kleuren. “Il s’agit d’une boutique à but lucratif gérée par des personnes handicapées, vendant des bougies et des savons faits par des personnes handicapées. La qualité des produits proposés n’est pas à prouver. Mais la clientèle doit trouver le chemin de la boutique. C’est le défi que nous devons relever.”

L'enthousiasme d'Ingolstadt pour les bougies spéciales

Dans l'établissement allemand Lebenshilfe Werkstätten der Region I 0, une trentaine de handicapés mentaux font des bougies avec l'aide de Gildewerk. Cette nouvelle s'est vite répandue parmi les habitants d'Ingolstadt. Les bougies sont très appréciées, à la grande fierté des participants. 'C'est moi qui ai fait cette bougie !' PAR RENÉ VAN TRIGT

Rainer Ziller et Jörg Palmann
au travail à
l'atelier de bougies

placé les premières bougies, qui se sont tout de suite très bien vendues. À l'origine, seul mon groupe fournissait des bougies, mais avec l'augmentation de la demande, d'autres groupes se sont mis à en faire. Les bougies se sont très bien vendues lors du populaire marché de Noël d'Ingolstadt. Peu après, j'ai acheté un nécessaire pour tremper les bougies ainsi qu'un deuxième pot thermique. La nouvelle de la qualité des bougies s'est vite répandue dans Ingolstadt et aux alentours, suscitant la curiosité des clients, qui sont même venus acheter des bougies à notre atelier."

Êtes-vous satisfait de Gildewerk ?

"Très satisfait. J'ai été surpris de constater la facilité avec laquelle nos participants pouvaient faire des bougies grâce au matériel Gildewerk – par exemple l'enfile-mèche. L'an passé, nous avons acheté un établi pratique chez Gildewerk, le Combi Complet, qui permet de bien colorer les bougies et de les tremper et les fondre plus facilement. Les participants peuvent maintenant faire des bougies de façon hygiénique, sûre et professionnelle. Leur vente et la démonstration des diverses techniques de fabrication font maintenant partie intégrante du marché de Noël. Dans notre atelier, nous recevons de nombreux visiteurs. Nos participants sont hyper fiers."

Quelles sont les bougies les plus populaires ?

"Les bougies spéciales, en particulier la bougie fromage, la bougie café et les flambeaux de jardin, et une nouveauté : la bougie aux pièces de monnaie. Elle est offerte lors de mariages, anniversaires et autres festivités. Après la période creuse d'été, nous allons commencer à faire des bougies pour Noël et Halloween. Et après Noël, nous ferons les bougies pour Pâques, les flambeaux et les pots pour le jardin. Nous avons suffisamment de travail toute l'année."

Avez-vous suivi le cours de perfectionnement ?

"Mes collègues et moi suivons régulièrement des cours et des ateliers pour découvrir les idées et techniques nouvelles. Notre prochain achat va être un nettoyeur à vapeur pour nettoyer le sol. Même une fois de retour en Allemagne, nous pouvons poser nos questions par téléphone, on y répond toujours avec amabilité."

Cet organisme du Sud de l'Allemagne compte cinq établissements, 740 personnes participant à divers ateliers. Le centre d'apprentissage et de formation d'Ingolstadt, à environ 70 Km de Munich, propose divers ateliers: travail du bois, jardinage, activités textiles et cuisine, ainsi qu'atelier de mécanique, atelier de peinture, laverie et atelier de couture. L'organisme compte en tout cas un client renommé : le fabricant automobile Audi, pour qui les membres du service Montage industriel effectuent des tâches simples. Il existe aussi des ateliers créatifs où les participants réalisent jouets en bois, tapis, tabliers, couvertures pour bébés, échiquiers et bougies. Répartis en 3 groupes, une trentaine de handicapés mentaux font des bougies ordinaires ou pour des occasions spéciales. Uwe Makarenko est responsable de l'atelier de fabrication de bougies d'Ingolstadt.

Depuis combien de temps êtes-vous client de Gildewerk ?

Uwe Makarenko : "Depuis 5 ans. Le responsable d'alors du service Formation & Loisirs m'a demandé s'il était possible d'exercer des activités créatives telles que la confection de bougies. Au début, j'étais plutôt sceptique. Je pensais à la cire brû-

lante et je pouvais difficilement imaginer les participants en train de la manipuler."

Pourtant, vous vous êtes mis à collaborer avec Gildewerk. Comment ?

"Pour nous orienter, nous sommes allés à Stuttgart voir un atelier fabricant déjà des bougies avec l'aide de Gildewerk. Ça a été une vraie révélation. J'ai appelé Gildewerk et Irene Stocker nous a proposé un cours d'initiation à Haarlem. Ruth Groenendijk s'est chargée de la démonstration et nous a appris des techniques simples de trempage et de moulage."

Cela vous a convaincu...

"Oui ! La simplicité de la fabrication de bougies m'a enthousiasmé. C'est idéal pour les participants. Alors j'ai commandé un équipement de base: un pot thermique, quelques moules, de la cire et des pastilles colorantes. Quand je me suis mis au travail, j'ai vu que les participants travaillaient avec plaisir et en toute sécurité. Chaque bougie était différente, ce qui leur permettait de dire: c'est moi qui l'ai faite!"

Vendez-vous les bougies ?

"Notre boutique 'Hand in hand' (Main dans la main) se trouve dans la zone piétonne d'Ingolstadt. Nous y avons

Question & Réponse

Pourquoi se forme-t-il des trous dans la bougie ?

Il est très normal qu'un trou se forme dans une bougie moulée, car la cire se contracte en refroidissant. D'abord en surface, là où la bougie refroidit le plus vite. Puis le coeur encore malléable se dissocie et le dessus solidifié est aspiré vers le bas. Un trou peut se former en bas de cet 'entonnoir'.

Comment faire pour éviter qu'un trou se forme :

- Une heure ou deux après avoir rempli le moule (le moment exact dépend de la taille de la bougie), percer dans la bougie à droite et à gauche de la mèche un trou peu profond de l'épaisseur d'un crayon, suffisant pour briser la couche déjà dure.

- Une fois la bougie entièrement refroidie, remplir le trou sans dépasser le bord de la bougie, dans la mesure où la bougie rétractée se détache déjà du moule. Si vous en versez trop, la cire liquide coule entre la bougie et le moule, et forme un rebord peu esthétique sur la bougie.

Support pour pot thermique

"J'accorde toujours une attention particulière aux techniques et appareils qui rendent le travail plus facile et plus sûr", indique Uwe Makarenko, de l'atelier de bougies d'Ingolstadt. L'idée que les participants pouvaient tirer sur le récipient et le faire tomber l'obsédait. C'est pourquoi il a imaginé un support très simple à installer. "Il s'agit d'une plaque en bois sur laquelle repose le récipient maintenu par deux montants. Le tout est fixé à la table. Le récipient est ainsi calé sur la table et ne peut pas bouger. Sous le robinet du récipient, nous avons aussi mis un petit bac en bois où placer un gobelet. Ceux qui ont de légers spasmes peuvent ainsi remplir de cire les casseroles et les gobelets." (voir photo à gauche)

Le GildeJournal est une publication de Gildewerk Haarlem, Pays-Bas
www.gildewerk.com

Texte:

Agence de rédaction Kraft Haarlem
René van Trigt

Traduction:

Véronique Breeuwsma

Photographie

Luc Last
Daniëlle Kraft
René van Trigt

Conception graphique:

Aa-H!* (Hannie Aarts)

Imprimerie:

Nederlof Repro

Gildewerk Pays-Bas

Gildewerk B.V.
Jan van Geunsweg 10A
2031 BD Haarlem
t: + 31-(0)23-532 22 55
f: + 31-(0)23-534 09 65
e: holland@gildewerk.com

Gildewerk Belgique:

Gildewerk B.V.
Valkenstraat 29
9660 Brakel
t: + 32-(0)55-42 83 20
f: + 32-(0)55-42 17 71
e: belgium@gildewerk.com

Gildewerk France:

Gildewerk France s.a.r.l.
ZA Quartier Charponnet
26400 Allex sur Drôme
t: + 33-(0)475 62 80 31
f: + 33-(0)475 62 80 29
e: france@gildewerk.com

Gildewerk
www.gildewerk.com