

REVUE TRIMESTRIELLE -05- SEPTEMBRE 2022

# FECAMO

Magazine des carreleurs et mosaïstes de Belgique

# PROCARRO



FECAMO

PROCARRO

Une édition de  
la Fédération  
des Carreleurs  
et Mosaïstes

Avenue des Arts 20  
1000 Bruxelles

bureau de dépôt  
BruxellesX  
Post P927188

MEMBER OF



Embuild

# THE ART OF OMNICOL



## **COLLE POUR CARRELAGES EN POUDRE S2 HAUTEMENT FLEXIBLE**

NE NÉCESSITE PAS DE NATTE DE DÉSOLIDARISATION  
UNE SURFACE FRAICHEMENT CIMENTÉE ■ REMPLACE LA  
MÉTHODE BUTTERING-FLOATING ■ AUGMENTE LE RENDEMENT

**OMNICOL SE CONNECTE**

**OMNICOL**

[WWW.OMNICOL.EU](http://WWW.OMNICOL.EU)



# SOMMAIRE



**03** Sommaire

**05** Mot du président :  
Même un mauvais accord  
vaut mieux qu'un bon procès !

**06** Interview James De Smet :  
Carreleur dans l'âme

**08** Accès et exercice correct  
de la profession d'entrepreneur

**10** Deux étudiants de l'IFAPME  
mis à l'honneur

**12** Omnicol : Interview Bruno Roten

**15** Fecamo sera présente à la  
Journée du Parachèvement

**16** Trois points à surveiller pour assurer  
l'étanchéité d'un receveur de douche

**20** Interview Philippe Corioni : Majerus

**22** Rejoignez-nous au Cersaie à  
Bologne les 27 et 28 septembre

**23** Règlement alternatif des litiges  
dans le secteur de la construction

## COLOPHON

**EDITEUR RESPONSABLE**  
**La Fédération des Carreleurs  
et Mosaïstes (FECAMO)**

Avenue des Arts 20 - 1000 Bruxelles  
Tél. : 02 545 57 70  
TVA : BE 409.355.044  
[www.fecamo.com](http://www.fecamo.com) - [www.pro-carro.be](http://www.pro-carro.be)

**PARUTION**

4x par an / 800 exemplaires (FR+NL)

**RÉDACTION**  
Gaetan Cuttaia  
Conny De Vriese  
Patrice Dresse  
Thijs Eeckhaut  
Liesbeth Geerts  
Nina Nguyen  
Robbert Thierens  
Fabian Miesse

**AVEC LA COLLABORATION DE :**  
**Rédaction et traduction**  
Redactiebureau Palindroom

**Mise en page**  
Ramdesign

# Majerus

The original



**Le spécialiste en outillage et matériaux pour la pose des revêtements des murs et des sols**

**De specialist in gereedschap en techniek voor het plaatsen van vloer en wandbekledingen**



[www.majerus.be](http://www.majerus.be)

f in

# MOT DU PRÉSIDENT

## Même un mauvais accord vaut mieux qu'un bon procès !

Combien d'énergie négative perdons-nous dans les discussions, tensions et conflits de tous les jours ? Et au final, combien tout ce temps investi nous rapporte-t-il réellement ? La satisfaction d'avoir raison ? En sommes-nous vraiment sûrs ?

Un artisan carreleur-mosaïste a rarement du temps à consacrer à ces clients mal lunés, ces fournisseurs de mauvaise foi, ces administrations en errance ... Ce n'est pas sa spécialité, son cœur de métier, son pain quotidien ... Bien sûr, il peut toujours faire appel à sa Fédération, Fecamo, ou au Centre scientifique et technique de la Construction, le CSTC, pour l'aider face à ces mauvais coucheurs. Mais le sang monte vite à la tête, on est souvent parti vers la confrontation ... avec tous les aléas qui en découlent : avoir raison, obtenir gain de cause ... toute la différence ...



05

Mot du président

Comme son site internet ([www.constructionconciliation.be](http://www.constructionconciliation.be)) l'indique, la Commission de conciliation de la Construction a pour rôle de prévoir et de guérir. Avant de se lancer dans des frais d'avocats et de procédures (souvent très onéreux), c'est une étape, somme toute toujours intelligente, de se parler et d'essayer de trouver un accord. La Commission y pourvoit ... Autant tenter sa chance ... Un article dans le présent magazine vous explique comment y faire appel. Un homme (ou une femme) prévenu(e) en vaut deux !

Avec mes sentiments confraternels,

Gérard Mahaux  
Président Fecamo



## Carreleur dans l'âme :

06 Interview James De Smet

### « La qualité et l'artisanat sont par-dessus tout »

James De Smet est, depuis plusieurs années, un partenaire connu et reconnu pour tous travaux de carrelage et de mosaïque en Flandre orientale et occidentale, que ce soit en intérieur, extérieur ou même pour la construction de piscines. Sa grande spécialité : les mosaïques, en verre ou en pierre naturelle, et les dalles de grand format. James De Smet est un carreleur dans l'âme et dans le cœur. Cela se traduit par son engagement au sein de Fecamo en tant que vice-président national et président pour la Flandre Orientale. Nous nous sommes entretenus avec cet un homme toujours aussi passionné, même après plus de deux décennies dans le secteur du carrelage.

### Comment êtes-vous entré dans le monde du carrelage ?

J'ai accompagné les carreleurs durant un certain temps, c'était mon hobby. En 2003, j'ai officiellement débuté en activité complémentaire. À cette période, c'était encore possible. J'ai choisi d'accompagner des carreleurs ordinaires, car j'avais encore beaucoup à apprendre à l'époque. De 2005 à 2007, je combinais le métier de carreleur avec celui de garde de nuit dans une entreprise, j'étais donc dans la construction uniquement durant la journée. Mais ce n'était plus tenable pour moi et ma vie de famille. En 2007, j'ai franchi le pas : je suis devenu indépendant à titre individuel afin de pouvoir servir au mieux mes clients. J'ai pris une pause-carrière dans l'entreprise qui m'employait et cela a été une motivation supplémentaire pour réussir en tant qu'indépendant. En 2010, je suis passé de statut d'indépendant à celui de société, et c'est toujours le cas aujourd'hui. Spécialisé dans la mosaïque et les dalles de grand format, je me tiens toujours au courant des dernières tendances, des dernières innovations.

### Employez-vous aujourd'hui des carreleurs ?

J'ai essayé, pendant une certaine période, de travailler avec du personnel, mais cela ne me convenait pas. Mes deux fils sont toutefois enregistrés et aident lorsque le besoin se fait sentir. Ils n'envisagent pas un avenir dans le secteur, mais ils connaissent les ficelles du métier et me sont d'un grand secours. Je fais aussi appel



à trois sous-traitants réguliers. Pour du carrelage standard, il est possible de travailler seul. Mais pour les travaux de mosaïque, et pour les dalles de grand format, il est utile de pouvoir travailler avec quelqu'un avec qui il y a un certain feeling. Pour garantir un travail de qualité, il est important d'être en phase avec son partenaire. À l'inverse, je leur donne bien évidemment un coup de main. En fin de compte, il est beaucoup plus facile de travailler à deux que de travailler seul. Surtout lorsqu'il faut travailler avec des dalles de grand format, qui sont plus faciles à manipuler à deux.

**Pour vous, quelles sont les valeurs importantes qu'un carreleur doit posséder ?**

En ce qui me concerne, la qualité et l'artisanat sont la priorité. Tout ce qui peut être fait à la main, je veux le faire à la main. C'est pour cela que nous coupons et scions nous-mêmes sur le chantier. En travaillant de cette façon, il est toujours possible d'apporter des corrections et d'effectuer des ajustements. Ce sont des choses moins évidentes à réaliser lorsque tout a été préparé à l'avance de manière mécanique. En donnant la priorité à l'artisanat, nous pouvons également garantir à nos clients une qualité et une exécution optimale.

**Êtes-vous toujours aussi passionné qu'à vos débuts ?**

Oui, on peut l'affirmer. Mon quotidien tourne autour des sols et du carrelage. Je sais que parfois il devrait en être autrement, mais telle est ma nature. Même quand je rentre à la maison, mon travail me préoccupe. J'effectue le suivi des offres, j'entretiens la communication avec mes

clients et mes partenaires, je prépare les chantiers, sans compter l'administratif et la comptabilité. Beaucoup de personnes sous-estiment encore ce qu'est la vie d'un indépendant.

**La profession de carreleur a-t-elle beaucoup évolué au cours des 20 dernières années ?**

Oui, surtout lors des 15 dernières années. Les grandes dalles minces sont devenues de plus en plus populaires vers 2005, et j'ai tout de suite adhéré à ce concept. Depuis lors, les matériaux et les techniques de pose ont beaucoup évolué. Par le passé, les dalles étaient fixées au mortier, désormais, elles sont principalement collées. Un autre très bon exemple de cette évolution est le bac de douche, qui est de moins en moins utilisé. De nos jours, environ 9 douches sur 10 sont des douches à l'italienne.

**Malgré votre emploi du temps chargé, vous trouvez toujours du temps afin de tenir votre rôle au sein de Fecamo, en tant que Président de la Flandre orientale et Vice-Président national. Quelle est l'importance de cet engagement pour vous ?**

Ce n'est pas un secret : Fecamo a traversé une période difficile en tant qu'organisation. Cependant, une nouvelle structure a été mise en place. De plus, nous avons rejoint le Cluster et avons depuis un soutien plus communicatif et administratif. Tout cela donne plus de clarté à Fecamo. Nous avons toujours eu de bons présidents. Ils devaient néanmoins faire tout par eux-mêmes, ce qui est impossible, car nous avons tous nos propres entreprises. Dorénavant, tout fonctionne beaucoup mieux, tant en interne que lors de la communication avec les membres. 



# Accès et exercice correct de la profession d'entrepreneur : les obligations administratives essentielles à ne pas perdre de vue

## I. Introduction

Les entreprises (de construction) belges doivent se conformer à toute une série d'obligations et de formalités administratives, tant au moment de leur création que dans l'exercice de leurs activités. Les entrepreneurs et les chefs d'entreprise considèrent souvent ce processus administratif comme excessivement bureaucratique, peu clair et inutile, ce qui explique que, dans la pratique, ils n'y consacrent souvent pas le temps et l'attention nécessaires.

Si certains « oublis » administratifs peuvent être passés sous silence ou dissimulés, il existe néanmoins un certain nombre d'obligations administratives que vous ne pouvez tout simplement pas ignorer en tant qu'entrepreneur. Ci-dessous, nous passons en revue un certain nombre de ces obligations, comment vérifier si vous les respectez bien ou non et les possibles conséquences d'une violation.

## II. Accès à la profession : certaines activités ne peuvent être exercées seulement si vous avez acquis certaines compétences ou expériences

L'accès à la profession d'entrepreneur

est réglementé par la loi connue sous le nom de « *Loi sur l'accès à la profession* ». Cette loi stipule que les entreprises (de construction) ne peuvent légalement exercer leurs activités que si (1) il peut être démontré que l'entreprise et ses activités professionnelles peuvent être gérées et exécutées de manière compétente et si (2) le ou les employés ont les compétences professionnelles sectorielles requises.

Les connaissances de base en matière de gestion d'entreprise et la compétence professionnelle peuvent être prouvées par la direction au moyen d'un diplôme ou par l'expérience. La Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) exige un minimum de trois ans d'expérience pour accéder à la profession. En ce qui concerne la compétence professionnelle sectorielle, il suffit que l'un des salariés ou associés la possède pour donner à l'ensemble de l'entreprise accès à la profession.

**Attention :** depuis le 1er janvier 2019, la loi sur l'accès à la profession ne s'applique qu'aux entreprises de construction ayant leur siège social en Région de Bruxelles-Capitale ou en Région wallonne. Une entreprise ayant son siège social en Région flamande ne doit donc pas satisfaire



aux obligations de la loi sur l'accès à la profession.

Pour vérifier si une entreprise remplit ou non les conditions susmentionnées, il suffit d'ouvrir l'application « *BCE Public Search* » et de vérifier si les compétences correctes ont été incluses dans les rubriques « Compétences commerciales » et « Autorisations ».

**Attention :** les entreprises créées avant le 29 janvier 2007 peuvent dans certains cas bénéficier d'une exemption des obligations susmentionnées, auquel cas les compétences et aptitudes susmentionnées sont qualifiées de « droits acquis ».

### III. Enregistrement de vos activités professionnelles auprès de la BCE : l'importance d'un (des) code(s) NACEBEL correct(s)

Chaque entreprise (de construction) doit s'assurer qu'elle est enregistrée dans le BCE sous le(s) code(s) NACEBEL correct(s). Bien que cela puisse sembler simple à première vue, il est néanmoins crucial qu'une entreprise y consacre suffisamment de temps et d'attention. En effet, une entreprise qui exerce des activités pour lesquelles elle n'est pas enregistrée auprès de la BCE s'expose à toute une série de sanctions et autres conséquences indésirables, qui seront examinées plus loin.

En tant qu'entrepreneur actif dans le secteur du carrelage et de la mosaïque, il est donc préférable de vérifier si vos activités ont été correctement enregistrées auprès de la BCE. Vous pouvez le faire en recherchant votre entreprise et vos implantations

via les applications « *BCE Public Search* » ou « *My Enterprise* » et en vérifiant si le(s) code(s) correct(s) a/ont été attribué(s) à votre entreprise. Si vous vous limitez à la pose de carrelage de sol et de mur, vous devriez par exemple voir apparaître (au moins) le code 43.331 « Pose de carreaux de sol et de mur ».

**Conseil:** Si vous constatez ou soupçonnez que des codes sont manquants ou erronés, alors il est souvent bon de contacter le guichet des entreprises et leur demander de faire le nécessaire pour rectifier cette erreur ou cet oubli.

### IV. Conséquences possibles

#### a. Violation de la loi sur l'accès à la profession

Outre les sanctions (administratives et pénales) prévues par la loi en cas d'infraction, la juridiction déclare nul et non avenu l'ensemble des contrats de construction conclus par des entrepreneurs qui ne disposent pas de l'accès requis à la profession. Il s'agit d'une nullité absolue qui ne peut être couverte ou corrigée d'aucune manière et qui doit être déclarée ex officio par le juge. Suite à la décision du tribunal, un tel contrat est considéré comme n'ayant « jamais existé », ce qui signifie que les parties doivent être rétablies dans leur condition initiale et que le client doit être intégralement remboursé.

#### b. Enregistrement incomplet ou incorrect des activités commerciales auprès de la BCE

L'enregistrement incorrect ou incomplet auprès de la BCE est non seulement passible d'amendes, mais peut

également donner lieu à un certain nombre de problèmes juridiques et fiscaux. De nombreux services publics (Office National de Sécurité Sociale, SPF Finances, etc.) utilisent les données de la BCE pour vérifier quels impôts doivent être facturés, quels coûts peuvent être déduits et de quelles subventions une entreprise peut bénéficier. Lors de la sélection

des dossiers à contrôler, l'administration fiscale peut également retenir une entreprise parce que les chiffres présentés dans la déclaration fiscale ne correspondent pas à l'enregistrement auprès de la BCE, ce qui signifie en pratique que certaines entreprises sont contrôlées beaucoup plus souvent que d'autres.

## CONCLUSION

Ce que nous venons de discuter montre qu'en tant qu'entreprise, vous avez tout intérêt à consacrer le temps et l'attention nécessaires aux obligations administratives susmentionnées. Un suivi administratif correct n'est pas seulement important au moment de la création, mais aussi tout au long du développement et de la croissance de l'entreprise. Par conséquent, il est toujours bon – en cas de doute ou lorsqu'une erreur est détectée – de contacter votre guichet d'entreprise en vue d'une éventuelle correction, afin de ne pas être confronté à des surprises désagréables par la suite. 

10

Prix Fecamo

# Deux étudiants de l'IFAPME mis à l'honneur

Le mercredi 29 juin, Fecamo a eu l'occasion d'assister à la remise des diplômes des dernières années des sections carrelages de l'IFAPME : Apprentissage et Chef d'entreprise.

À cette occasion, les deux meilleurs étudiants ont été mis à l'honneur, notamment en recevant de la part du Président de Fecamo, Monsieur Gérard Mahaux, un coupe-carrelage venant de chez Majerus !

Nous tenons à féliciter Sophie Weibel (section chef d'entreprise) et Jordan Houyoux (section apprentissage) pour leur belle réussite. Le secteur du carrelage a un bel avenir !



*De gauche à droite : Joachim Fraselle (Coordinateur IFAPME Gembloux), Gérard Mahaux (Président Fecamo), Sophie Weibel (section chef d'entreprise), Mauro Crapiz (Conseiller pédagogique IFAPME) et Jordan Houyoux (section apprentissage).*

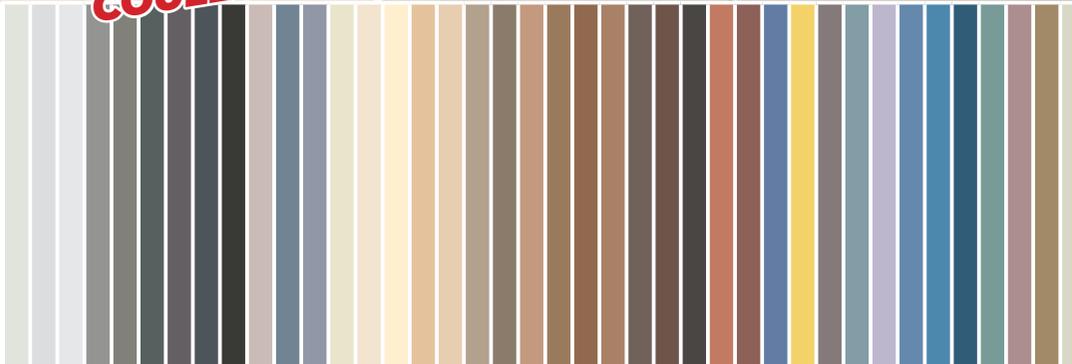


# *Kerapoxy Easy Design*

*Le joint epoxy le plus facile à appliquer.*



**41**  
**COULEURS**





# Fiable, en constante recherche de solutions et toujours soucieux de la qualité

Depuis sa création en 1956, Omnicol, qui produit notamment des colles à carrelers et des mortiers de jointoiement, s'affiche comme une entreprise familiale. « *Faire ce que l'on promet et être orienté client. Nous sommes reconnus comme un partenaire fiable, en constante recherche de solutions* », explique-t-on avec enthousiasme. Nous nous sommes entretenus avec le directeur d'Omnicol Belgium, Bruno Roten, sur le quotidien d'un fabricant de colle à carrelers.



Bruno Roten,  
directeur Omnicol

12

## À quoi ressemble le quotidien d'un fabricant de colle à carrelers ?

Sur le plan professionnel, la vie d'un fabricant de colles à carrelers a été bouleversée par la crise du Coronavirus. Le monde a vraiment changé. En ce qui concerne la planification de la production, nous sommes constamment confrontés à des difficultés pour assurer un approvisionnement régulier en matières premières. Les pénuries et l'augmentation des prix sur le marché des matières premières ne facilitent évidemment pas les choses. Nous devons donc régulièrement chercher des alternatives pour certaines matières premières temporairement indisponibles. Cela affecte également notre département R&D et notre contrôle de la qualité. Les nouveaux ingrédients sous soumis à des tests de qualité approfondis avant que nous ne les utilisions dans nos recettes. Des concertations ont régulièrement lieu à tous les niveaux de l'entreprise pour garantir que nos clients reçoivent chaque jour leurs marchandises.

## Une journée-type de ces derniers temps ?

Le matin, nous avons une réunion avec le département logistique. Nous examinons ce qui est prévu en termes de production, et ce qui est disponible ou sur le point de l'être. Nous vérifions également les stocks, les délais de livraison, les demandes spécifiques de certains clients et évitons les goulots d'étranglement. En bref, nous nous assurons que l'opérationnel se déroule sans accroc. Vient ensuite la vérification des mails et le traitement des affaires les plus urgentes. Avec le sales director, nous passons en revue les chiffres et les questions en cours. L'après-midi, il y a une réunion avec notre département marketing, portant entre autres sur la numérisation de notre domaine d'activité et comment nous l'anticipons, mais aussi sur la campagne de lancement d'une colle en pâte révolutionnaire pour les carrelages de sol. Notre partenariat pour la prochaine saison de cyclocross est également à l'ordre du jour. Nous contactons aussi le

chef de projet d'Omnicol Flooring, notre nouveau département de chapes fluides au ciment et de mortiers de rénovation. Ensuite, nous allons au bout de la liste de tâches, qui ne cesse de s'allonger, et nous mettons de l'ordre dans notre administration.

### **Comment résumeriez-vous l'évolution du marché ?**

D'une part, nous observons une tendance selon laquelle des colles à carrelers moins chères et exotiques arrivent sur le marché en raison de la pression sur les prix, et que celles-ci sont utilisées dans des applications à haut risque. Parfois, ces colles à carrelers ne répondent pas aux normes. C'est pourquoi nous avons lancé une initiative avec la Femo (Fédération des producteurs Belges et luxembourgeois de mortiers de ciment Industriels, ndlr) pour assurer le respect des directives européennes en matière de normes européennes, mais aussi en matière d'emballages et d'obligations d'information. D'autre part, nous constatons également que des produits de haute qualité sont lancés par différents fabricants. Les carrelages sont de plus en plus grands, ce qui signifie que les exigences en matière de colles à carrelers augmentent également.

Chez Omnicol, nous remarquons une augmentation de la demande pour nos produits phares PL 85 et PL 200. Nous sommes également heureux de constater une demande croissante d'accompagnement et de conseils pour des projets. Les maîtres d'ouvrage et les concepteurs sont devenus très critiques et exigent un travail de qualité, avec des produits de qualité. Un élément dont doivent tenir compte les entrepreneurs et les installateurs. En plus, la rapidité de la livraison devient un aspect de plus en plus important. C'est pourquoi Omnicol a développé une gamme complète

de produits rapides, comme des chapes en ciment sur lesquelles on peut marcher après 2 heures et qui peuvent être carrelées après 12 heures ; des mortiers de rénovation à durcissement rapide pour les murs et les sols, et bien sûr des colles à carrelers et des mortiers de jointoiement à durcissement rapide. Maintenant, vous pouvez rénover une salle de bains entièrement en 24 heures. À terme, le secteur de la construction commencera également à penser et à construire de plus en plus de manière conceptuelle, il suffit de penser au préfabriqué, voire aux fabricants de maisons en préfabriqué qui se développent. Récemment, nous avons travaillé sur un projet où une tour résidentielle entière a été construite en quatre mois.

### **Comment se passe le contact avec les professionnels ?**

Omnicol suit de près tous les acteurs du secteur du bâtiment, comme les négociants, les architectes, les entrepreneurs généraux, mais surtout les carrelers, dont nous essayons d'être aussi proches que possible. Le réflexe du carrelleur devrait être le suivant : en cas de doute, il suffit d'appeler Omnicol. De cette façon, le risque de dommages est minimisé. Nous essayons d'offrir des solutions pragmatiques. Sur notre site web, vous pouvez trouver de nombreux conseils génériques, mais pour les requêtes spéciales, nous nous rendons sur chantier et offrons un conseil garanti. Nous essayons également de participer au processus de construction le plus rapidement possible. De préférence dès la phase de conception, afin de pouvoir résoudre à l'avance les problèmes qui pourraient survenir lors de l'exécution et ainsi réduire les coûts. Si vous vous abonnez à notre infolettre via un de nos canaux – site web, Facebook, LinkedIn – vous recevrez régulièrement les dernières informations sur des pro-

duits ou des choses que vous devez savoir en tant que professionnel de la construction. Nous remarquons parfois que les professionnels de la construction se montrent réticents à poser des questions, alors que nous n'aimerions rien d'autre que d'être davantage sollicités pour notre expertise.

**La pandémie a encouragé de nombreux acteurs à se lancer dans le carrelage. Quel risque cela représente-t-il pour le client ?**

« C'est une bonne chose qu'il y ait un intérêt pour le métier de carreleur. En effet, il y a une pénurie de main d'œuvre dans le secteur de la construction. Mais cela peut entraîner une perte de qualité. Nous constatons, par exemple, que de nombreux travailleurs étrangers sont actifs sur nos chantiers. Souvent, ils ne parlent pas la langue locale, ce qui rend la communication difficile. Il est important pour le client de contrôler la qualité du professionnel. Par exemple, vous pouvez demander au carreleur des projets de référence. La formation revêt beaucoup d'importance pour nous. C'est pourquoi, l'année dernière, nous avons investi dans un centre de formation flambant neuf et neutre en CO2, dans notre usine de Weelde (Turnhout). De plus, nous organisons parfois des tournées ou des journées d'information chez nos distributeurs et nous disposons d'une chaîne Youtube sur laquelle nous publions régulièrement de nouveaux tutoriels.

**La hausse des prix des matériaux a-t-elle un impact sur vos chiffres/prix de vente ?**

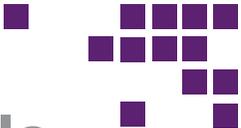
Nous devons faire face à la volatilité des prix depuis le début de la pandémie de Coronavirus. La guerre en Ukraine

a rajouté de l'huile sur le feu et la crise de l'énergie et les pénuries qui en découlent entraînent des hausses de prix extrêmes. Parce que nous sommes bien conscients que ces augmentations de prix sont très fâcheuses pour nos clients, nous avons choisi d'ajuster nos prix par étapes. Cela signifie que nous ne répercutons pas soudainement sur le marché toutes les hausses de prix que nous recevons de nos fournisseurs, et donc que nous en absorbons temporairement une partie nous-mêmes. Si les matières premières et les coûts de production continuent à augmenter de la sorte, cela aura certainement un impact sur les prix des matériaux.

En Belgique, nous sommes également victimes de notre propre système social. Lorsque les prix augmentent, les salaires augmentent également en raison de l'indexation des salaires, ce qui a pour effet d'augmenter les coûts de production, entraînant des prix encore plus élevés. De cette façon, nous nous retrouvons dans un cercle vicieux d'augmentation des prix jusqu'à ce que le consommateur décide de ne plus acheter, ce qui entraînera des excédents, ce qui fera que les prix baisseront à nouveau. Les entreprises belges qui exportent sont désavantagées par cette situation, car il n'existe pas d'indexation de ce type ailleurs et les clients étrangers ne sont pas concernés.

Pour l'instant, le secteur de la construction se porte bien. La demande de logements abordables est grande, mais le gouvernement a encore beaucoup de travail à faire pour investir dans ce domaine. De nombreux défis nous attendent et, en tant que fabricant local, nous sommes dans le même bateau que nos clients. Mais ensemble, nous pouvons faire face à beaucoup de choses.





# Fecamo sera présente à la Journée du Parachèvement le 18 octobre



**Le 18 octobre prochain, Fecamo possèdera ses propres stands à la journée du Parachèvement à Brussels Kart Expo !**

## **La journée du Parachèvement ?**

De plus en plus de propriétaires accordent de l'attention à la manière dont leur maison est finie ou aménagée. Il n'est donc pas étonnant que de nombreux fabricants se rassemblent à la « Journée du Parachèvement » avec pléthore de nouveautés. Une visite à un salon en dit bien plus qu'un site web, et offre la possibilité de se faire une image complète de toutes les tendances et des nouvelles techniques en quelques heures. En 2021, pas moins de 2400 professionnels ont visité le salon !

## **Rejoignez-nous !**

Pour cette édition, Fecamo a mis les petits plats dans les grands et a réservé de nombreux espaces ; les stands 1 et 2 (bar avec des bières spéciales, brochures, documents, informations) et les stands 9,10,13 et 14 (grand emplacement de démonstration pour nos membres/partenaires et remise des prix de notre concours de la plus belle réalisation 2022).

Suivez nos actualités pour retrouver le programme complet de cette journée. Nous vous attendons nombreux sur nos stands ! 

# Trois points à surveiller pour assurer l'étanchéité d'un receveur de douche

J. Van den Bossche, ing., conseiller principal senior, division 'Avis techniques et consultance', CSTC Support



**Pour empêcher l'humidité de pénétrer dans les parois carrelées d'une douche, il faut prévoir un ciment hydrofuge ou un système d'étanchéité à l'arrière du carrelage (voir NIT 227). Étant donné que ceux-ci doivent être raccordés de manière étanche au receveur de douche, on veillera à ce que ce dernier soit bien soutenu, on appliquera une bande d'étanchéité distincte et on entretiendra soigneusement les joints souples entre les carreaux et le receveur.**

## Support du receveur de douche

Lorsque la charge exercée sur le receveur de douche entraîne un mouvement des bords (affaissement ou fléchissement), le joint souple entre les carreaux et le receveur s'étire et se comprime de manière répétée. Après un certain temps, il peut finir par se fissurer, laissant l'humidité s'infiltrer aisément derrière le joint.

Il est donc recommandé de veiller à ce que les bords du receveur de douche reposent sur un support adéquat. Pour ce faire, on se servira, par exemple, de lattes en bois traité ou de profilés métalliques. Ce support horizontal devra lui-même être soutenu verticalement pour éviter toute flexion. Ainsi, des supports verticaux seront placés tous les 50 cm sous les bords et les angles du receveur.

C'est au plombier que revient la tâche d'installer correctement le receveur.

## Application d'une bande d'étanchéité distincte

La plupart des fabricants de systèmes d'étanchéité pour douches proposent d'appliquer une bande d'étanchéité distincte permettant d'assurer l'étanchéité entre le receveur de douche et le système d'étanchéité. Il est important de choisir un système complet et de respecter les directives du fabricant.

Afin de garantir une bonne adhérence de la bande, un nettoyage et un dégraissage préalables des bords du receveur s'imposent.

La bande peut être collée de deux manières au receveur de douche :

- sur sa partie supérieure (voir figure 1)
- sur les côtés (voir figure 2).  
Dans ce cas, elle doit être appliquée (par le carreleur ou le plombier) avant la pose du receveur



(par le plombier). C'est pourquoi il est essentiel que tous les intervenants en soient informés, afin de veiller à une bonne coordination des travaux.

Certains fabricants préconisent de poser la bande d'étanchéité d'abord, puis d'appliquer le système d'étanchéité par-dessus celle-ci. D'autres recommandent d'appliquer d'abord le système d'étanchéité et de poser la bande ensuite (voir figures 1 et 2).

La bande d'étanchéité doit être raccordée au receveur de douche au moyen d'un mastic d'étanchéité (généralement un mastic polymère ou polyuréthane) pour obtenir une étanchéité à l'eau complète.

### **Entretien méticuleux des joints souples**

Lors de la mise en oeuvre des carreaux muraux, on prévoira de laisser l'espace nécessaire (minimum 6 mm) entre les carreaux et le receveur de douche. On y appliquera un joint souple (si possible sur un fond de joint) au moyen d'un mastic sanitaire. Bien que ce type de mastic ne permette pas de garantir à lui seul l'étanchéité, il constitue une première barrière contre les infiltrations d'humidité. Il est donc important d'effectuer un entretien régulier de ce joint. Selon le 'Guide d'entretien pour les bâtiments durables' du CSTC, les joints souples entre les carreaux muraux et les receveurs

de douche doivent être entretenus en permanence. En outre, il convient de les contrôler chaque année.

Toute détérioration du mastic (décollement partiel, par exemple) exige un remplacement immédiat. C'est au maître d'ouvrage que revient l'entretien du joint.

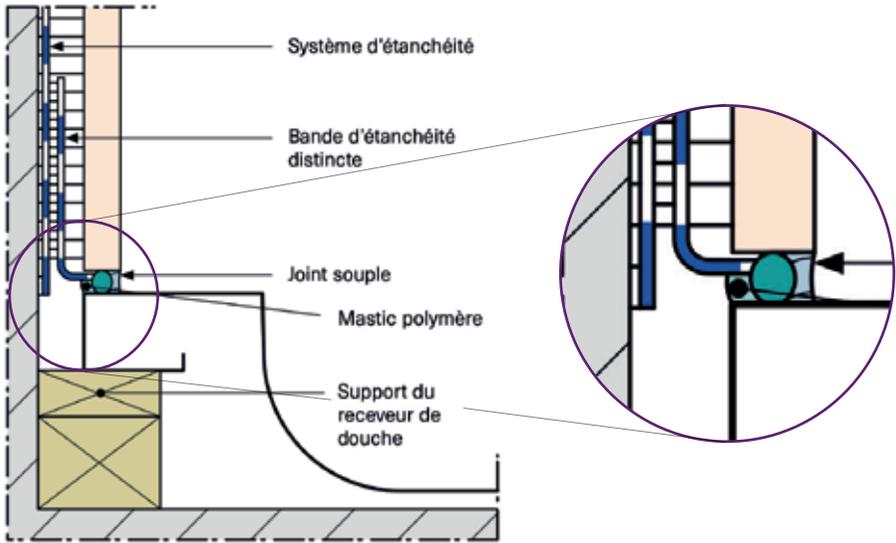


Figure 1: Collage de la bande d'étanchéité sur la partie supérieure du receveur de douche

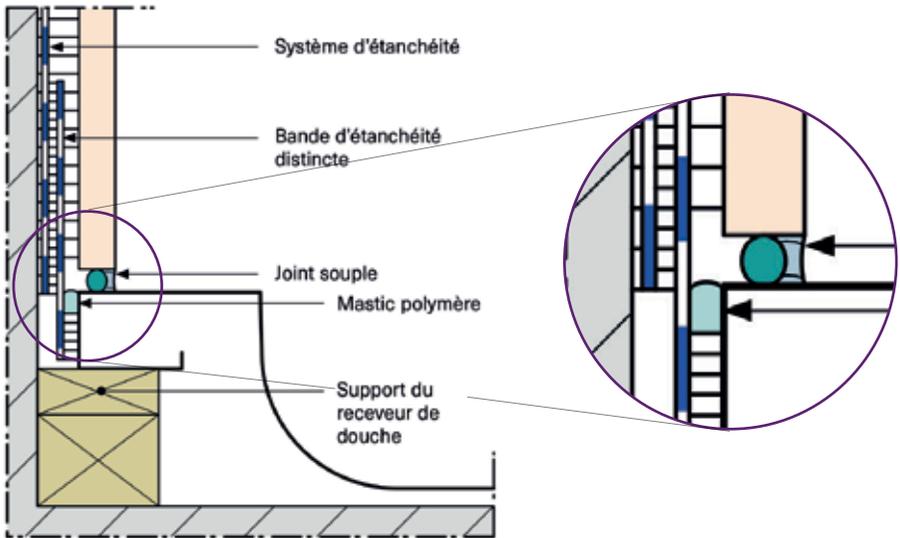


Figure 2: Collage de la bande d'étanchéité sur le côté du receveur de douche.

# Schlüter®-JOLLY



Profils pour revêtements muraux, angles et finitions



**Schlüter-JOLLY**  
désormais  
disponible avec  
un angle à 90°

## NOUVEAU

Profilé à géométrie améliorée (angle à 90°)  
Aussi disponible en 3 m

## ÉLÉGANT

Surface visible fine et discrète typique des profilés JOLLY

## UN GRAND CLASSIQUE DE SCHLÜTER

Pièces de liaison de couleur orange Schlüter

## BIEN PENSÉ

Canal recevant les pièces de liaison à clipser pour réaliser des angles et/ou raccorder les profilés

## INNOVANT

Angle avec pièce de liaison pour raccordement au profilé



**Philippe Corioni:**

*Philippe Corioni  
administrateur de Majerus*

20

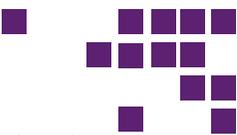
Interview Philippe Corioni

## « J'ai réalisé un vieux rêve en devenant administrateur de Majerus »

Très connue dans le monde du carrelage, l'entreprise Majerus est depuis près de deux ans gérée par Philippe Corioni. Ancien commercial, il travaille depuis près de 17 ans pour la société. Aujourd'hui, Majerus peut se vanter d'avoir le plus grand stock de produits Schlüter en Belgique et de produire ses propres cadres pour carrelage. Nous avons rencontré Philippe Corioni. Il revient sur son histoire et sur les dernières actualités du secteur.

**Quelle est votre histoire avec Majerus ? Comment avez-vous été amené à reprendre l'entreprise ?**

Cela faisait 17 ans que j'étais commercial dans l'entreprise. Quand la famille Majerus a décidé de revendre la boîte il y a trois ans, je me suis dit pourquoi pas moi ? Même s'il y avait d'autres acquéreurs avec plus de moyens, j'ai saisi ma chance et un miracle s'est produit. Mes partenaires financiers et la famille Majerus m'ont vraiment soutenu dans ce projet. C'était un vieux rêve d'arriver à devenir administrateur d'une telle société. Je suis persuadé que certains se demandent comment j'ai pu en arriver là, je n'avais pas d'énormes moyens. J'ai vraiment travaillé dur pendant pratiquement un an



pour monter ce dossier avec mes différents partenaires financiers. Je suis assez fier d'être là où je suis. Je ne remercierai jamais assez les personnes qui m'ont soutenu dans ce projet.

### **Quel est le quotidien d'un distributeur d'outillage pour carreleurs ?**

Mon quotidien est petit à petit devenu un quotidien de chef d'entreprise. Je m'assure que tout notre approvisionnement suit, que tout est en ordre. J'essaye également de garder mon côté commercial, même si je passe beaucoup moins de temps sur la route qu'avant. J'essaye d'aller deux fois par semaine à la rencontre de mes clients et producteurs.

Il faut savoir que j'ai repris la société juste avant la crise du Covid, donc c'était une situation compliquée. Tout le monde connaît le Majerus d'avant, qui avait une très bonne réputation, mais le nouveau Majerus n'a pas encore véritablement émergé. Nous avons de beaux défis devant nous.

### **Comment se passent les contacts avec les professionnels (les entrepreneurs) ?**

Les contacts sont très positifs, après il est vrai que je n'ai plus la même casquette. Pendant 17 ans, j'étais commercial pour la société et parfois je pouvais avoir plus de mal à rentrer en contact avec les clients. Aujourd'hui, je suis reçu différemment par les entrepreneurs et j'ai plus de facilité à nouer des contacts. Néanmoins, cela s'est toujours fait dans le respect, je n'ai jamais été mal reçu. Ma casquette d'administrateur m'ouvre plus de portes, c'est une certitude.

### **Proposez-vous des formations/démonstrations à vos clients ? À l'aide de vos producteurs ?**

Grâce à nos partenaires (Schlüter, Lux Elements, Raimondi, Montolit ...), il est vrai que nous organisons de temps en temps de petites démonstrations. Mais ce que nous faisons régulièrement chaque année, ce sont des formations directement chez eux, en Allemagne (plus avec Schlüter ou Lux Elements). Nous recevons une date et nous réunissons plusieurs clients. Nous sommes accueillis sur place là-bas à l'hôtel, puis le lendemain nous suivons des formations sur les nouveaux produits de nos partenaires. Néanmoins, cela reste assez compliqué, nous avons souvent des annulations de dernière minute.

### **L'augmentation des prix des matériaux a-t-elle un impact sur vos ventes ? Sur votre approvisionnement ? Sur vos prix ?**

Forcément, cette augmentation a un impact sur nos prix, mais surtout sur notre organisation. Il faudrait pratiquement embaucher quelqu'un à temps plein pour garder nos tarifs à jour. Il n'y a pratiquement pas une seule commande qui arrive sans augmentation de prix, c'est très compliqué. Certains producteurs envoient par exemple une liste avec toutes leurs mises à jour de prix et nous devons nous-mêmes vérifier lesquels de nos produits ont subi une modification. C'est vraiment un travail très lourd. Chaque jour il est nécessaire de tout revoir. Si j'avais les moyens d'engager quelqu'un pour gérer cela, je le ferais sans hésiter. 



# CERSAIE

## OPEN TO EVOLUTION

*Bologna, 26 - 30 September 2022*



## Rejoignez-nous au Cersaie à Bologne les 27 et 28 septembre

Rejoignez-nous les 27 et 28 septembre prochains au Cersaie !  
Nous nous ferons un plaisir de vous rencontrer sur place et de  
partager avec vous de bons moments de convivialité.

Nous vous invitons également à notre  
soirée des Belges, le 27 septembre,  
à 20h30, au restaurant Victoria (Via  
Augusto Righi, 9c, 40126 Bologna) !  
Vous souhaitez participer à ce repas

? Faites-le-nous savoir via retour de  
mail pour le 15 septembre au plus  
tard : [gaetan.cuttaia@confederation-  
construction.be](mailto:gaetan.cuttaia@confederation-construction.be). Nous vous atten-  
dons nombreux !

22

Cersaie 2022

# Règlement alternatif des litiges dans le secteur de la construction : la valeur ajoutée de la Commission de Conciliation Construction

Des chiffres récents montrent que lorsque les maîtres d'ouvrage (lire : particuliers ou consommateurs) et les professionnels du bâtiment (entrepreneurs, architectes...) sont confrontés à un litige lors de l'exécution de leurs travaux, ils choisissent de plus en plus souvent de le résoudre sans l'intervention d'un juge. Une telle observation n'est pas surprenante, puisque la majorité de la population belge considère qu'une procédure judiciaire est non seulement coûteuse, mais également chronophage, ce qui explique que dans la pratique, les formes alternatives (comprendre : extrajudiciaires) de résolution des conflits sont de plus en plus souvent choisies.

Si un litige en matière de construction trouve son origine dans un problème technique, les constructeurs et les professionnels de la construction peuvent faire appel à l'expertise de la «Commission de conciliation de la construction». Cet organe spécialisé, créé par les représentants du secteur de la construction, les organisations de protection des consommateurs et le SPF Economie, est composé de différents experts-médiateurs qui abordent le litige de manière objective et tentent de le résoudre.

## Quand et comment pouvez-vous vous adresser à la Commission de Conciliation Construction ?

La Commission intervient dans tous les litiges techniques qui surviennent entre le maître d'ouvrage et l'architecte et/ou le ou les entrepreneurs impliqués dans des travaux de construction ou de rénovation privés, pour autant que ces parties aient convenu par écrit que leur litige soit soumis à la Commission de Conciliation.

Cela peut se faire de deux manières :

- (1) Par une clause du contrat conclu entre le maître d'ouvrage et le professionnel de la construction ; OU
- (2) (Lorsque la clause susmentionnée ne figure pas dans le contrat) un accord ultérieur entre le maître d'ouvrage et le professionnel de la construction.

## Valeur ajoutée concrète

La Commission de Conciliation garantit que les parties concernées pourront régler leur différend rapidement et efficacement. Les parties qui font appel à la Commission de Conciliation ne peuvent donc pas se cacher derrière toutes sortes de lourdeurs procédurales qui prolongent inutilement le litige et en augmentent les coûts.

En outre, le résultat de la procédure devant la Commission de conciliation – même s'il ne conduit pas à une solution ou à une réconciliation – peut encore être extrêmement utile, en raison du fait que le rapport technique établi par la Commission est contraignant pour les parties. Il en résulte que, dans les procédures judiciaires ultérieures, le juge n'a généralement pas besoin de nommer un expert judiciaire, ce qui peut permettre d'économiser beaucoup de temps et d'argent.

## CONCLUSION

Une procédure devant la Commission de réconciliation Construction représente donc une bonne alternative à la forme classique de règlement des litiges, à savoir la procédure judiciaire. En général, elle s'avère beaucoup moins chère, plus rapide et comporte moins de formalités, ce qui, en pratique, donne souvent un meilleur résultat. ■■



# JOURNÉE DU PARACHÈVEMENT

## 18 OCT 2022

[journeeduparachevement.be](http://journeeduparachevement.be)



### **La découverte, le networking et l'apprentissage vous intéresse?**

Ce salon professionnel et événement de réseautage est l'occasion rêvée pour découvrir toutes les nouvelles tendances et techniques dans le domaine de l'aménagement intérieur et de la finition.

### **Pour qui?**

Tous les professionnels qui s'occupent du parachèvement. De l'installateur à l'architecte.

### **Où?**

Dans les halls spacieux du Brussels Kart Expo au Grand-Bigard, de 9h30 à 19h00.

### **A quoi vous attendre?**

Il y a plus de **140 stands** et une tente de démonstration. Une ambiance conviviale avec des buffets et boissons gratuits.

Plus d'informations concernant cet évènement sur [www.journeeduparachevement.be](http://www.journeeduparachevement.be)



**Embuild**

FINITION



**Embuild**

THE BELGIAN CONSTRUCTION  
ASSOCIATION