

REVUE TRIMESTRIELLE -06- DECEMBRE 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



# Bertrand.

Carrelages | Marbrerie | Pierres



À Gosselies :

📍 Rue Robesse, 2  
6041 Gosselies

☎ +32 (0) 71 85 03 05

✉ gosselies@granitinter.com

À Wavre :

📍 Chaussée de Namur, 69  
1300 Wavre

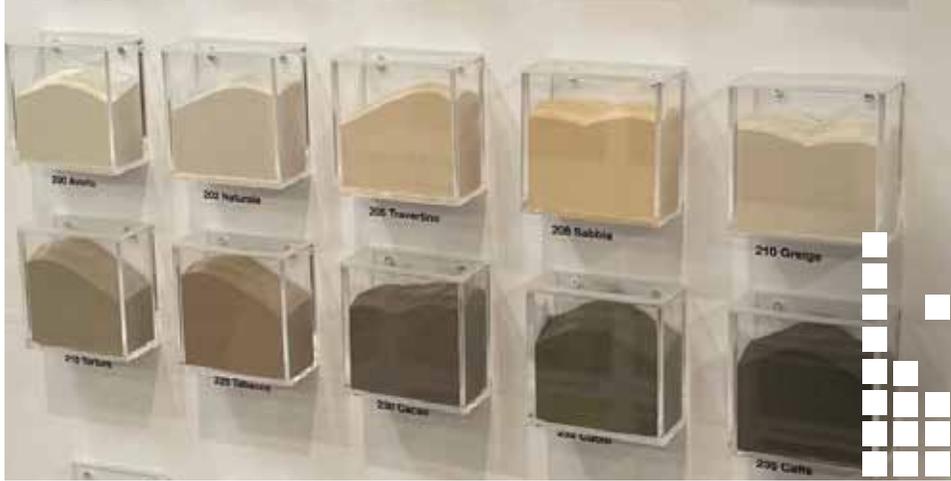
☎ +32 (0) 10 23 39 39

✉ wavre@granitinter.com

Rendez-vous sur notre site: [beaucommebertrand.com](http://beaucommebertrand.com)



# SOMMAIRE



- 03** Sommaire
- 05** Mot du président :  
Une année 2022 bien remplie ... !
- 06** La journée du parachèvement
- 08** Diminution des performances  
acoustiques des chapes flottantes
- 12** Interview : Vincenzo Montoli
- 16** Un service de sol complet :  
du conseil à l'exécution
- 18** Un véritable carreleur est bien plus  
qu'un beau parleur : la publicité  
mensongère prise en compte dans  
l'interprétation des contrats
- 20** Communiqué de presse : Les secteurs  
du carrelage et de la mosaïque toujours  
aussi prisés par les Belges
- 22** Zoom sur le cersaie 2022
- 23** La soirée des Belges à Bologne

## 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 - www.pro-carro.be

**PARUTION**

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

**RÉDACTION**  
Gaetan Cuttaia  
Conny De Vriese  
Patrice Dresse  
Thijs Eeckhaut  
Nina Nguyen  
Robbert Thierens  
Fabian Miesse  
Celia Dolore  
Mewen Binamé

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

**Mise en page**  
Ramdesign

# Schlüter®-DITRA-HEAT-E

Chauffage électrique pour revêtements  
en céramique ou en pierre naturelle



- ✓ Atmosphère ambiante agréable, convenant même pour des personnes allergiques
- ✓ Commande précise à l'endroit et au moment de votre choix
- ✓ Économique, durable et sans entretien
- ✓ Découpe et pose encore plus faciles
- ✓ Désolidarise le revêtement du support
- ✓ Schlüter-DITRA-HEAT-DUO apporte également une isolation contre les bruits de chocs
- ✓ Également réalisable comme étanchéité



# MOT DU PRÉSIDENT

## Une année 2022 bien remplie ...

Cher Membre,

Nous voici à la fin d'une année 2022 bien chargée pour la Fecamo. Après la conclusion d'un accord fin juin 2021 avec un nouveau Cluster d'Embuild, notre Fédération a connu une transformation profonde à l'initiative d'un Conseil d'administration dynamique, doublé d'un soutien musclé de son secrétariat. Nouveau site internet, lancement d'un magazine, participation à deux bourses (Stone & Tile et la Journée du Parachèvement), enquête d'opinion publique Ivox sur le rôle des professionnels du carrelage, réforme des statuts et de la composition de nos instances (y compris à terme au niveau de nos représentants chez Buildwise), lancement du concours du meilleur carreleur 2022, soutien aux écoles et centres de formation, aux associations locales de Fecamo qui organisent des activités, lancement de films de promotion via Canal Z ou avec le soutien de la Confedustria Ceramica, participation au Cersaie et au Marmomac, ...

A l'aube de la crise qui s'annonce pour le secteur de la Construction, Fecamo, la Fédération du Carrelage et de la mosaïque, se veut aussi plus représentative de l'ensemble des composantes du secteur : placeurs



– entrepreneurs, distributeurs (showrooms et agents) mais également des producteurs du secteur (colles, matériaux, matériels, outillage, ....). Un virage qui devrait nous permettre d'affronter l'avenir avec un Conseil d'administration rajeuni et plus solidaire. N'hésitez pas dès lors pas à nous rejoindre !

A la veille de fêtes de fin d'année bien méritées, je profite enfin de la présente pour vous souhaiter à vous et vos familles mes meilleurs vœux. Retrouvons-nous en 2023, plein d'espoirs et de projets malgré un contexte international anxiogène : Le meilleur est à venir !

Avec mes sentiments confraternels,

Gérard Mahaux  
Président Fecamo

05

Mot du président

# La journée du parachèvement

Cette année, Fecamo a fait les choses en grand lors de la Journée du Parachèvement qui s'est déroulée au Bruxelles Kart Expo le 18 octobre.



de construction Isox. Mapei quant à lui, vous présentait le Kerapoxy Easy Design et l'Ultraplan Renovation. Vous aviez aussi la possibilité de venir assister à une démo de l'entreprise Schlüter-Systems concernant l'étanchéité en détails ainsi que celle de l'entreprise Montolit-TileXpert, sur sa technique de découpe. Solidor était également présent sur le stand pour parler de la formation « Structusol » et Isox pour partager les différentes solutions qui s'offrent à vous en ce qui concerne l'étanchéité des pièces intérieures basées sur la norme DIN18534. Vous l'avez compris, un panel de choses intéressantes à découvrir était disponible au sein de notre stand.

## Le Salon

La Fédération s'est installée au sein du Salon avec deux stands. Un premier destiné au networking agrémenté d'un bar à bières spéciales pour rendre le moment plus convivial et un second, qui était une nouveauté cette année, permettant aux partenaires de Fecamo d'effectuer des démonstrations liées à leurs produits. L'occasion rêvée pour rencontrer et échanger avec des personnes du secteur du carrelage et de la mosaïque.

C'est ainsi que tout au long de la journée, vous avez pu découvrir pas moins d'une dizaine de démonstrations de différentes entreprises au sein de notre nouveau stand. Par exemple, Omical présentait son enduit de rénovation rapide et polyvalent ou encore Akemi, le collage en onglet des carreaux céramiques et le collage de la céramique sur des panneaux

Tous les ans, ce salon est organisé. C'est un réel plaisir pour nous de rencontrer des membres et des collaborateurs, ce qui nous permet alors d'entamer des discussions intéressantes sur les tendances et activités du secteur.

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.



### Le Concours

Nous avons lancé un concours du Meilleur Carreleur pour la Plus Belle Réalisation 2022 et c'est avec beaucoup de fierté que nous avons pu récompenser 3 lauréats cette année. Le Président de la Fédération, Monsieur Gérard Mahaux, ainsi que Monsieur Gino Vanhaverbeke, ont remis aux trois vainqueurs du concours une médaille et un certificat attestant de leur victoire mais également un bon d'achat offert par Monsieur Bernard de Pauw (Vloerpunt et Palto).

### Nous sommes fiers de vous dévoiler les trois meilleurs carreleurs 2022 :

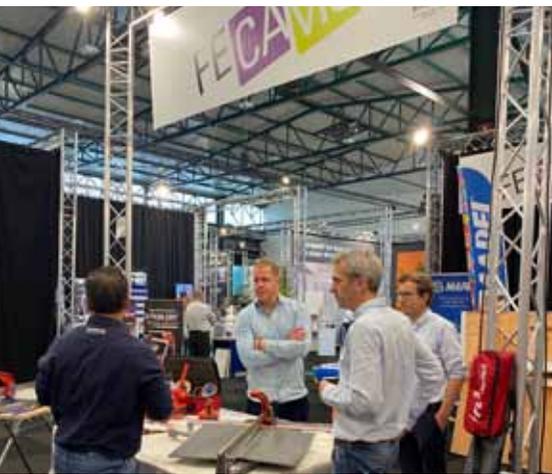
Le travail de Monsieur Christophe Arnould et de son équipe n'est pas passé inaperçu et ils ont remporté le prix du Meilleur Carreleur pour la Plus Belle Réalisation 2022 de la **catégorie Mosaïque**. Ils travaillent au sein de l'entreprise AR Carrelage.

En ce qui concerne la **catégorie Format Standard**, c'est Monsieur Kenneth Decruw, de la société Kenneth Decruw Vloerwerken, qui a épaté les jurys et est donc sorti gagnant de cette catégorie.

Et pour finir, pour représenter la **catégorie XXL**, Monsieur Toon Bernaert s'est vu également recevoir un prix pour récompenser son magnifique travail.

À nouveau, nous tenons à féliciter les gagnants et nous remercions tous les participants au concours !

Fecamo vous donne d'ores et déjà rendez-vous l'année prochaine pour une nouvelle édition du concours, de nouveaux lauréats et vous attend encore plus nombreux à ses stands lors de la Journée du Parachèvement 2023 !



# Diminution des performances acoustiques des chapes flottantes

C. Crispin, lic. sc. phys.,  
cheffe de projet principale de la division  
'Acoustique, façades et menuiserie', Buildwise



**Les chapes flottantes acoustiques peuvent perdre en efficacité en raison du vieillissement de la sous-couche résiliente. Des essais ont permis d'estimer que leur isolation aux bruits de choc pouvait subir une diminution de l'ordre de 1 dB après un an et de 4 dB après dix ans, ce qui n'est pas négligeable !**

Les chapes flottantes atténuent la transmission des bruits de choc vers les autres locaux d'un bâtiment grâce à la présence d'une **sous-couche résiliente**. Si les performances acoustiques initiales de ces chapes sont bien spécifiées dans les fiches techniques des produits (voir la **réduction du niveau de bruit de choc  $\Delta L_w$** , exprimée en dB), leur comportement au

vieillessement reste méconnu. Or, la plupart des sous-couches résilientes subissent de lentes dégradations (tassement, dessèchement du liant, pulvéulence, ...) et se rigidifient. Quel est leur impact sur les performances acoustiques de la chape flottante ? Pour répondre à cette question, le Buildwise a mené une campagne d'essais de longue durée.

Cet article a été rédigé dans le cadre de l'Antenne Normes 'Acoustique' subsidiée par le SPF Économie et de la Guidance technologique C-Tech subsidiée par Innoviris.



**Figure 1:** Mise en charge des échantillons (200 × 200 mm) à l'aide d'une plaque d'acier de 8 kg sur une période d'un peu plus d'un an.

### Campagne d'essais

La variation dans le temps de la valeur  $\Delta L_w$  a été estimée en mesurant l'**évolution de la raideur dynamique  $s'$** , exprimée en  $\text{MN}/\text{m}^3$ , des sous-couches résilientes. Plus la raideur est élevée, moins le produit est souple et moins il est efficace pour réduire la transmission des bruits de choc.

Cette propriété a donc été mesurée tous les mois pendant une période d'un peu plus d'un an sur des échantillons de 200 × 200 mm chargés d'une plaque d'acier de 8 kg simulant une charge typique de  $200 \text{ kg}/\text{m}^2$ , qui correspond à une chape traditionnelle additionnée du mobilier et des charges liées à la circula-

tion des personnes (voir figure 1). À partir d'une simple extrapolation théorique, nous avons pu évaluer l'augmentation maximale possible de la raideur dynamique des sous-couches résilientes sur une plus longue période.

### Résultats de la campagne d'essais

La diminution de la valeur  $\Delta L_w$  peut être calculée à partir de la raideur dynamique grâce à une formule empirique présentée dans l'annexe C de la norme NBN EN ISO 12354-2.

Le tableau sur la page suivante indique la diminution de la valeur  $\Delta L_w$  pour différents types de sous-couches résilientes.

**A** Diminution de la valeur  $\Delta L_w$  pour des sous-couches résilientes soumises à des charges de 200 kg/m<sup>2</sup>.

Nature de la sous-couche	Densité [kg/m <sup>3</sup> ]	Épaisseur [mm]	Augmentation de s' après 1 an [%]	Augmentation de s' après 10 ans [%]	Diminution de $\Delta L_w$ après 1 an [dB]	Diminution possible de $\Delta L_w$ après 10 ans [dB]
Laine minérale à haute densité	100	20	0,9	3,2	-0,1	-0,1 à -0,2
Mousse de polyuréthane recyclée (20 mm)	85	20	3,4	9,5	-0,2	-0,2 à -0,6
Mousse de polyoléfine réticulée à surface lisse	35	15	10,6	28,3	-0,6	-0,6 à -1,5
Mousse de polyoléfine réticulée à surface gaufrée 1	28	5	8,2	29,3	-0,5	-0,5 à -1,6
Feutre à faible densité en fibres de polyester	40	20	9,9	29,8	-0,6	-0,6 à -1,6
Feutre à haute densité à base de fibres textiles	134	12	10,3	37,9	-0,6	-0,6 à -2,0
Mousse de polyuréthane recyclée (10 mm)	85	10	9,9	41,8	-0,6	-0,6 à -2,2
Mousse de polyéthylène + feutre en fibres de polyester 1	35	12	17,6	53,4	-1,0	-1,0 à -2,6
Mousse non réticulée à base de polyéthylène extrudé 1	33	6	13,8	56,5	-0,8	-0,8 à -2,8
Mousse de polyoléfine réticulée à surface gaufrée 2	33	3	25,7	76,0	-1,4	-1,4 à -3,5
Mousse non réticulée à base de polyéthylène extrudé 2	20	5	27,8	84,8	-1,5	-1,5 à -3,8
Caoutchouc présentant des aspérités en surface	507	5	20,6	84,9	-1,2	-1,2 à -3,8
Mousse de polyéthylène + feutre en fibres de polyester 2	46	9	18,5	90,8	-1,0	-1,0 à -4,0

On constate que **la valeur  $\Delta L_w$  peut diminuer de 0,1 à 1,5 dB après un an et de 4 dB après dix ans**. De manière générale, les baisses de performances les plus importantes sont observées pour les produits minces et de faible densité, lesquels présentent un risque de tassement élevé. Bien que le produit à base de caoutchouc ait une densité élevée, sa valeur  $\Delta L_w$  diminue de 3,8 dB après dix ans. Cette diminution s'expliquerait plutôt par le dessèchement du liant que par son tassement.

### Notes complémentaires

La diminution des performances acoustiques des chapes flottantes varie également en fonction des **conditions environnementales** (température, humidité, ...) et de la charge appliquée. Par exemple, en ce qui concerne la

mousse de polyuréthane recyclée (10 mm), la diminution de la valeur  $\Delta L_w$  est presque doublée lorsque la charge est elle-même doublée.

Un produit dont la rigidification s'accroît au cours du temps peut néanmoins demeurer acoustiquement performant. Évidemment, tout dépend de la performance initiale du produit.

Une diminution de 1 dB restera imperceptible. Par contre, lorsque cette diminution est de 4 dB, le niveau de performance acoustique passe à une classe inférieure (selon la révision en cours de la norme NBN S 01-400-1).

La future Note d'information technique dédiée aux chapes abordera le dimensionnement acoustique des chapes flottantes en tenant compte de la diminution de la valeur  $\Delta L_w$  au fil du temps.



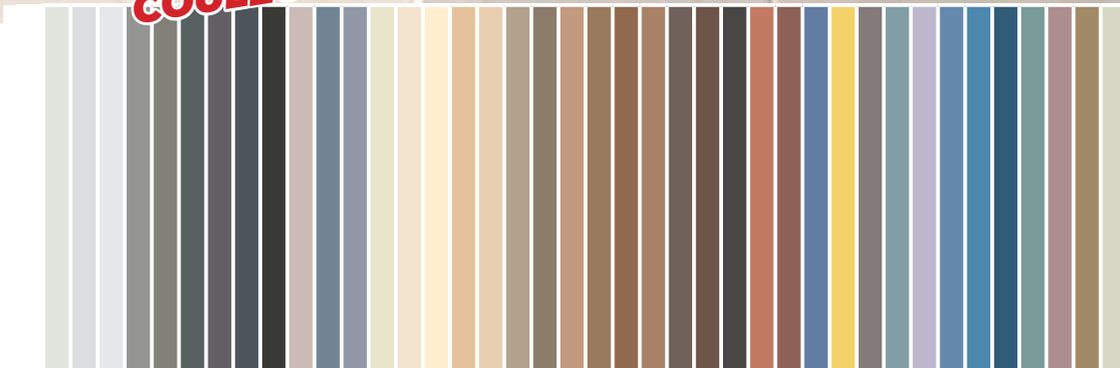


# *Kerapoxy Easy Design*

*Le joint epoxy le plus facile à appliquer.*



**41**  
**COULEURS**



# Interview : Vincenzo Montoli

En 1946, est née la société « *Montoli Vincenzo e figli* », en français : « *Monteli Vincenzo et fils* », désormais appelée « *Brevetti Montolit SpA* » dû au brevet qui confère une propriété intellectuelle à l'entreprise sur toutes ses machines.



12 Interview Vincenzo Montoli

Lors de notre visite au salon Cersaie à Bologne, nous avons eu l'opportunité de rencontrer Monsieur Montoli, qui a accepté de nous accorder une interview dans le but de nous en apprendre davantage sur la société créée par son grand-père déjà bien connue de nos compatriotes carrelleurs belges.

## Pouvez-vous nous parler de la création de votre société ?

Montoli Vincenzo e figli est née en 1946, à la frontière entre l'Italie et la Suisse. La société a été créée par mon grand-père.

A l'origine, notre société ne fabriquait pas les machines que vous connaissez aujourd'hui, mais d'autres équipements qui étaient plutôt destinés à tailler l'acier. C'est petit à petit que mon grand-père s'est dirigé vers le secteur de la construction étant donné que c'est un secteur en évolution permanente. Et puis après la deu-





xième guerre mondiale, il était nécessaire de tout reconstruire, il s'est donc consacré à cela.



Nous sommes fiers de dire qu'il était un inventeur, car tous nos équipements, du moins la plupart, sont protégés par un brevet, et ce, à travers le monde entier. Cela fait partie de notre tradition. Nos machines ont toutes quelque chose de très spécial qui les distinguent des autres produits.

### **Pouvons-nous donc dire que vous travaillez en famille ?**

Quand la société est née, évidemment que oui. Mon grand-père a eu deux fils : mon papa et mon oncle qui ont chacun eu des enfants. Aujourd'hui, je suis responsable de la société et mon beau-frère ainsi que mes cousins travaillent (également) au sein de Brevetti Montolit SpA, le noyau est donc resté une structure familiale. Mais compte tenu de l'évolution constante de la société ainsi que de sa présence dans de nombreux pays, il est évident que nous ne pouvons pas travailler uniquement en famille.

### **Quels sont les services proposés par votre société ?**

Nous fabriquons des équipements professionnels pour le marché de la pose de carrelages. C'est-à-dire tous les ustensiles destinés à la découpe, au travail, au perçage de la céramique, mais également de la pierre et du granit.

Même si nous travaillons avec des distributeurs, nous avons toujours tenté d'être proche des utilisateurs finaux, c'est-à-dire les carreleurs, en étant présents à tous les salons professionnels qui nous permettent de

leur présenter notre gamme ainsi que nos propres solutions. Ils pourront ensuite se procurer nos produits auprès des revendeurs.

D'ailleurs, en Belgique, nous avons une bonne chaîne de distribution. Nous sommes présents chez vous depuis 50 ans. La Belgique est l'un des premiers pays où nous avons vendu nos produits.

### **Avec qui travaillez-vous ? Qui a la plus grande demande ?**

Nous exportons dans plus ou moins 100 pays et 70% de notre chiffre d'affaires résulte de l'exportation. Les pays où nous sommes les plus présents sont sans conteste les pays Européens, mais également les Etats-Unis ou encore le Canada. Vraiment, nous exportons partout dans le monde.

En effet, en Europe, on peut retrouver du carrelage et de la céramique partout ! Dans les cuisines, les salles de bains, les salons. C'est un matériau très tendance chez les Européens. C'est certainement cela qui traduit ce pourcentage élevé d'exportation.



**Certaines de vos machines sont exclusives. Pouvez-vous nous dire lesquelles ?**

Toutes nos machines et instruments sont vraiment particuliers.

Auparavant, les carrelages se limitaient à une dizaine de centimètres et étaient plus faciles à couper. Aujourd'hui, il existe tous types de carrelage, ils sont aussi plus durs et plus grands. Certains peuvent même atteindre trois mètres. Nous avons donc adapté nos produits aux évolutions des carrelages et de la céramique.. Notre but, c'est de faciliter le travail des carreleurs et c'est la raison pour laquelle nos machines s'adaptent à toutes les typologies de carrelages.

Notre « *bestseller* » depuis toujours, c'est la machine manuelle qui permet de tailler le carrelage et la céramique peu importe leur superficie. Cependant, nous avons également des machines électriques.

Vous pouvez d'ailleurs retrouver toutes nos machines sur notre site internet. Nous disposons également d'un catalogue.

Comment les carreleurs parviennent-ils à suivre l'évolution du carrelage ? Disons que beaucoup d'écoles de formation professionnelle se développent et ces écoles tentent de former les carreleurs à toutes les nouvelles technologies de poses de carrelage et de céramique. C'est très important pour les clients qui décident de poser du carrelage dans leur maison d'avoir une garantie sur le travail réalisé. En tant que clients, il est logique que nous demandons d'un carreleur qu'il soit certifié et que le travail le soit aussi.



Brevetti Montolit SpA travaille avec des écoles professionnelles à travers le monde entier, dont des écoles belges. Nous avons l'opportunité de collaborer avec ces écoles qui dispensent des cours pour non seulement apprendre aux carreleurs à utiliser nos produits, mais aussi et surtout, à apprendre toutes les nouvelles techniques pour permettre une installation artistique. Et cela, c'est la chose la plus importante selon moi : sans cesse se former et se mettre à jour. ■ ■ ■



# 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)



## Un service de sol complet : du conseil à l'exécution

Fort de l'expérience acquise dans l'entreprise de jardinage paysagiste de son père, Bernard De Pauw a créé il y a quelques années sa propre entreprise de revêtement de sol sous le nom de BV Palto - surnom hérité de son enfance. Vloerpunt Palto Maldegem s'adresse aux professionnels du secteur du revêtement de sol et du carrelage. « *Ce que nous faisons pour les professionnels ? Outils professionnels, colle à carreaux, imperméabilisation, carrelages ... Vous pouvez vous adresser à nous pour toute question* », déclare Bernard De Pauw.

Du conseil à l'exécution. En ce qui concerne le revêtement de sol, vous trouverez tout, de A à Z, chez Vloerpunt Palto Maldegem. Les conseils sont totalement gratuits et sans engagement, mais vous pouvez également prendre rendez-vous dans le showroom de Maldegem. Le magasin est équipé d'un système de retrait numérique et vous pouvez passer récupérer votre commande de 6 à 22 heures. Tant pour l'importation que pour la livraison ou encore l'installation (intérieure et extérieure), Vloerpunt Palto Maldegem dispose d'une grande expertise, pour

tous les types de sols. Du parquet en céramique et des carreaux XXL à la mosaïque et à la pierre naturelle (terrazzo). « *Nous nous efforçons toujours d'offrir le meilleur service à nos clients* », déclare Bernard De Pauw. « *Et ce également pour des revêtements de sol les plus durables possibles, offrant une sensation incomparable de retour à la maison. La qualité est notre priorité absolue et pour la garantir, nous travaillons uniquement avec des marques renommées dans le secteur des revêtements de sol* ».

### Comment vous êtes-vous retrouvé dans le secteur du revêtement de sol ?

J'ai décidé de créer une entreprise de revêtement de sol il y a quelques années. L'expérience que j'avais déjà acquise en matière de carrelage extérieur dans l'entreprise de jardinage de mon père m'a été très utile. En travaillant pour mon père, mon intérêt pour les sols et les carrelages s'est beaucoup développé. C'était donc une mûrement réfléchi de tracer mon propre chemin et de commencer quelque chose en partant de zéro.

## « Il ne faut pas sous-estimer l'importance d'un showroom »

**Aujourd'hui, avec Vloerpunt Palto Maldegem, vous vous concentrez spécifiquement sur l'installation de revêtements de sols. Est-ce que cela a toujours été le cas ?**

Lorsque j'ai fondé ma première entreprise, 'Bernard De Pauw,' il y a cinq ans, je me concentrais encore sur des solutions globales. Donc pas seulement l'installation du revêtement de sol, mais aussi la structure en béton, l'isolation, la chape... Je m'en suis éloigné depuis que j'ai lancé Vloerpunt Palto Maldegem il y a quelques années, et je me concentre depuis entièrement à la finition du revêtement de sol. Pour cet aspect, Vloerpunt Palto Maldegem se présente comme un partenaire global. Cela va des conseils, au choix des carreaux et des matériaux jusqu'à l'installation d'un revêtement parfaitement exécutée. Et ce, aussi bien pour l'intérieur que pour l'extérieur.

**Pour tout ce qui concerne les revêtements de sol, on peut se rendre directement chez Vloerpunt Palto Maldegem ?**

C'est exact. Nous travaillons avec les meilleures marques, fabricants et fournisseurs. Et les clients peuvent nous consulter pour n'importe quelle question. La confiance et la qualité sont des priorités absolues chez Vloerpunt Palto Maldegem. Nous garantissons également cette qualité en travaillant avec les meilleurs sous-traitants et partenaires pour la pose des sols. Je dirige moi-même l'entreprise, avec ma femme, qui gère elle aussi une entreprise. Nous aimons tous les deux la vie d'entrepreneur, et de plus, cela nous permet de rester très proches.

**Quels sont les plus grands défis auxquels le secteur du revêtement de sol est confronté aujourd'hui ?**

Se faire une place dans le secteur et se faire reconnaître pour un travail de qualité demeure un défi. Surtout pour une nouvelle entreprise, ce n'est pas évident. Se créer une clientèle et trouver sa voie dans ce secteur demande du temps et de l'énergie, mais avec suffisamment de passion, tout est possible.

**Selon vous, quelle est l'importance d'un showroom ?**

Elle ne doit certainement pas être sous-estimée en tout cas. Nous avons pris une décision mûrement réfléchie d'investir dans un showroom pour offrir au client quelque chose de plus. Je sais qu'il y a des doutes sur leurs raisons d'être, mais j'y crois. Nous disposons d'un espace de 280 m<sup>2</sup> que nous sommes en train d'aménager, avec une configuration avant tout simple, claire et très épurée. Il n'y aura pas une offre illimitée, mais bien une gamme très ciblée et complète.

**Qu'est-ce qui distingue Vloerpunt Palto Maldegem des autres entreprises de revêtement de sol ?**

Les bons comptes font les bons amis. J'y crois beaucoup. C'est la seule façon de construire une relation à long terme. Avec Maldegem, en Flandre orientale, comme base d'opérations, nous voulons à l'avenir être actifs dans toute la Belgique et prendre des engagements de qualité. Et sur le plan régional également, je suis convaincu que notre showroom y contribuera.

Plus d'informations sur : [www.vloerpunt.be](http://www.vloerpunt.be)

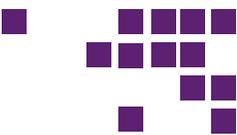


# Un véritable carreleur est bien plus qu'un beau parleur : la publicité mensongère prise en compte dans l'interprétation des contrats

Pour qualifier un contrat et les obligations qui en découlent, la jurisprudence prend en compte plusieurs éléments. Parmi ceux-ci, un qui prend de plus en plus d'importance est le degré de spécialisation. Un entrepreneur qui affirme de façon mensongère avoir une certaine spécialisation sera évalué contractuellement comme un véritable professionnel.

Par conséquent, l'engagement que l'on prend peut également être plus onéreux si l'on mentionne une certaine spécialisation sur un site web ou autre. Cette jurisprudence vise à garantir qu'à l'avenir, seules les entreprises véritablement spécialisées pourront s'identifier comme des professionnels. De cette façon, nous soutenons les entreprises de bonne foi contre celles malintentionnées, mais aussi et surtout le maître d'ouvrage.

Un certain nombre de décisions rendus par les cours et tribunaux de Bruxelles et d'Anvers font référence à la mention de spécialisation sur



les sites web et autres publications. Comme lors d'un entretien d'embauche, on se penche aujourd'hui pour les contrats de construction sur l'expérience et l'expertise, ainsi que sur la façon dont elles sont mentionnées. Si votre CV comprend des expériences ou des connaissances que vous ne possédez pas, il apparaîtra rapidement au cours de l'entretien que vous n'êtes pas le bon candidat.

Ces dernières années, cette façon de procéder a également été utilisée dans le secteur de la construction, mais seulement au stade d'une procédure et pas avant. Le contrat conclu entre le maître d'ouvrage et l'entrepreneur sera interprété sur base du profil que l'entrepreneur présente dans ses publications. En se basant notamment sur votre (soi-disant) spécialisation, le tribunal déterminera s'il existe une obligation de moyens ou une obligation de résultat. Cela se révèle particulièrement intéressant en ce qui concerne la charge de la preuve, puisque dans le cas d'une obligation de résultat, le maître d'ouvrage doit seulement prouver que le résultat n'a pas été atteint, alors que dans le cas d'une obligation de moyens, il devra prouver que tous les moyens possibles n'ont pas été mis en place pour faire aboutir le projet.

Comme mentionné plus haut, la spécialisation est l'un des éléments permettant de déterminer la nature du contrat. En particulier, on est en droit d'en attendre davantage d'un entrepreneur spécialisé. Ce qui est spécifique et intéressant pour le secteur, c'est que les tribunaux ne s'intéressent pas seulement à la spécialisation effective, mais aussi à la

spécialisation que l'on affiche sur diverses publications. Ainsi, si une personne sans expérience dans le secteur du carrelage et de la mosaïque affirme le contraire sur son site web, il y a des chances que ses contrats soient jugés par les tribunaux en cette dernière qualité. Les sources comprennent non seulement les sites web, mais aussi les cahiers de charges, les en-têtes de lettres et tous les autres documents qui créent des attentes de la part du maître d'ouvrage. Même si le contrat suggère initialement un engagement de moyens, il est possible que, sur la base d'une soi-disant expertise énoncée, il soit décidé qu'il s'agit d'un engagement de résultat. Pour une entreprise de bonne foi, ce n'est pas un problème en soi, car elle dispose du bagage nécessaire pour résoudre plusieurs situations. Pour une entreprise malhonnête, en revanche, la situation est moins réjouissante, car l'expertise fait défaut et sans connaissance des différentes options, il est difficile de prouver que toutes les possibilités ont bel et bien été parcourues.

Qui plus est dans un secteur comme celui de la Fecamo, cela revêt une importance capitale. La pose de carreaux étant un travail méticuleux et minutieux, faire appel à un spécialiste du domaine n'est pas seulement une valeur ajoutée, mais souvent une simple nécessité pour éviter les problèmes. À l'avenir, nous espérons que cela permettra d'éviter la «publicité mensongère» et que seuls les membres de la Fecamo pourront mettre en avant leur expertise, ce qui ne peut que conduire à une meilleure valorisation du secteur. 



# Communiqué de presse : Les secteurs du carrelage

## et de la mosaïque toujours aussi prisés par les Belges

La Fédération des Carreleurs et Mosaïstes (Fecamo), en coopération avec le bureau d'étude Ivox, a lancé une enquête auprès des propriétaires belges dans le but de connaître leur intérêt pour le carrelage et la mosaïque. En 2021, quelques 25,6 millions de mètres carrés de carrelages et de mosaïques ont été posés en Belgique. 84 % des Belges déclarent avoir du carrelage ou de la mosaïque dans leur bien. Le salon international du carrelage et de la mosaïque se tiendra cette semaine au Cersaie à Bologne.

20  
Communiqué de presse



« La salle de bain et la cuisine sont les pièces les plus prisées pour la pose de carrelages. » déclare Gérard Mahaux, Président de Fecamo. « La moitié des propriétaires disent en avoir également dans leur salon, ce qui ne m'étonne pas du tout. Le carrelage offre d'innombrables possibilités. » En effet, si 49% déclarent en avoir dans le salon, 65% indiquent que la cuisine et la salle de bain sont deux des pièces les plus souvent carrelées elles aussi. Suivent de près les toilettes ainsi que le hall d'entrée avec 58 et 52%.



En général, c'est madame qui a le dernier mot dans le choix du carrelage. L'enquête a démontré que 62.8% des décideurs pour le choix du carrelage sont des femmes. Les carrelages allant de 30 à 49 centimètres (format standard) sont en tous cas les plus célèbres auprès des participants à l'enquête. Sur-tout pour les personnes les plus âgées. Cependant, les plus jeunes semblent se pencher sur les formats plus grands (XXL).

Après le choix vient le moment de placer. Si 15% des propriétaires ont posé eux-mêmes leurs carrelages, 64% indiquent avoir contacté un professionnel pour réaliser ce travail de pose.

Les résultats de l'enquête ont indiqué que 69% ont acheté leurs carrelages dans un showroom privé et 6% sur internet. Malheureusement, une personne sur trois déclare avoir rencontré des problèmes pendant ou après la pose du carrelage ayant été acheté en ligne contre uniquement une personne sur dix pour la totalité des achats, toutes provenances confondues.

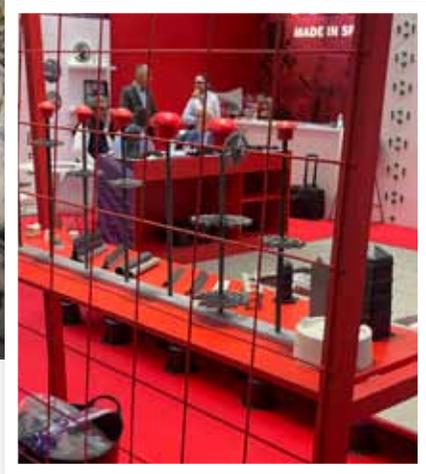
En 2021, 25.6 millions de mètres carrés de carrelages ont été posés en Belgique. Une hausse de près de 5 millions de mètres carrés par rapport à 2020 (20,7 millions). Une augmentation qui s'explique par les nombreuses possibilités qu'offre le carrelage : « *Le carrelage a de beaux jours devant lui* », indique *Patrice Dresse, Directeur Général de Fecamo*. « *Les nouvelles technologies permettent une multitude d'imitations et de coloris. Les choix sont variés et plaisent à chaque catégo-*

*rie de la population. La crise énergétique impacte cependant durement ce secteur au niveau de la production qui est très énergivore. On peut estimer que certaines gammes de produits ne seront plus produites dans les prochaines années et que nous retournerons vers une plus grande standardisation de l'offre.* »

Vous voulez en savoir plus sur le carrelage et ses nouveautés ? Deux rendez-vous s'offrent à vous ! Tout d'abord, du 26 au 30 septembre, à Bologne, pour le Cersaie (le plus grand salon de la céramique en Europe). Vous y découvrirez les nouveaux produits tendances. Ensuite, le Salon du Parachèvement, le 18 octobre prochain. Fecamo y sera d'ailleurs présente et y remettra les prix de son concours de la « *Plus Belle réalisation 2022* ». L'occasion de mettre en avant les meilleurs carrelages de l'année et de récompenser leur travail. La remise des prix aura lieu à 12h30, nous vous y attendons nombreux ! 



# Zoom sur le cersaie 2022



**Une chose est sûre :  
l'édition 2022 du Cersaie n'a  
rien à envier à celle de 2021 !**

Après une précédente édition quelque peu réduite compte tenu de la période « *postpandémie* », cette année, la 39e édition du Cersaie, l'Exposition internationale de carrelages en céramique et du mobilier de salle de bain, qui s'est déroulée du 26 au 30 septembre à Bologne, a fait le plein d'exposants et de participants pour le plus grand bonheur des visiteurs.

En effet, ce n'est pas moins de 620 exposants qui se sont partagé les 15 pavillons du BolognaFiere – soit 140 000 m<sup>2</sup> d'exposition au total.

Étant l'un des plus grands salons du secteur, nous nous y sommes bien évidemment rendus ! De la mosaïque pour la douche, au carrelage du sol de salle de bain, en passant par des dalles murales décoratives, les allées du

salon abondaient de nouveautés et de produits phare. Déambuler à travers les stands nous a permis de (re) découvrir un grand nombre de matières premières, nouvelles surfaces, et même des techniques de pose.

En chiffres, le Cersaie c'est 624 exposants et près de 91 300 visiteurs répartis sur les 5 jours d'ouverture du salon, soit une augmentation d'environ 50 % par rapport à l'édition de l'année dernière. Ouvert à l'international, cette année, c'est à peu près 44 200 visiteurs et 240 exposants étrangers qui se sont rendus à Bologne.

Si vous avez manqué l'événement, découvrez-en un aperçu à travers ces quelques photos !

On se donne déjà rendez-vous pour la quarantième édition du Cersaie qui se tiendra à nouveau à Bologne du 25 au 29 septembre 2023. ■■■

# La soirée des Belges à Bologne

Après une journée passée à découvrir le salon du Cersaie à Bologne, plusieurs membres et partenaires de la Fédération des Carreleurs et Mosaïstes (Fecamo) se sont rassemblés dans un restaurant italien pour célébrer la « Soirée des Belges », en présence de Monsieur Ivan Raimondi, Président de l'entreprise Raimondi S.p.A, de Monsieur Gérard Mahaux, le Président de la Fédération ainsi que d'autres entrepreneurs du secteur.



Pasta, Risotto, Pesce, ... Il est impossible de déposer bagages en Italie sans profiter du vaste choix qu'offre la cuisine du sud ! Nous avons mangé au restaurant Victoria qui a ravi tous les participants (*Via Augusto Righi, 9c, 40126 Bologna*).

Ce dîner fut l'occasion parfaite pour se rencontrer (pour certains) et profiter ensemble autour d'un délicieux repas, mais aussi le moment idéal pour discuter des enjeux majeurs du secteur du carrelage et de la mosaïque.



# PROFITEZ D'UN GAIN DE TEMPS ET D'ARGENT



## SikaCeram®-295 StarS2

### COLLE CARRELAGE RÉVOLUTIONNAIRE POUR LA RÉDUCTION DE TENSION

- Colle carrelage extrêmement flexible
- Adapté au chauffage par le sol, piscines, usage intensif, sols industriels
- Convient parfaitement pour le collage des carreaux XL et pour imitation parquet sur chauffage au sol
- Carrelage sur chape fraîche après 2 à 5 jours max.
- Natte de désolidarisation inutile : gain de temps et de matériaux
- Rendement supérieur: plus de mètres carrés par kg
- Pour tous types de carrelages : céramique, pierre naturelle (insensible à l'humidité), carrelage imitation parquet,...
- Pour l'intérieur et l'extérieur
- Sacs de 25 kg

► [WWW.SIKACERAM.BE](http://WWW.SIKACERAM.BE)

**BUILDING TRUST**

