

REVUE TRIMESTRIELLE -07- MARS 2023

FECAMO

Magazine du carrelage et de la mosaïque de Belgique

PROCARRO



FECAMO

PROCARRO

Une édition de
la Fédération belge
du Carrelage et
de la Mosaïque

Avenue des Arts 20
1000 Bruxelles

bureau de dépôt
BruxellesX
Post P927188

MEMBER OF



Embuild



TRAINING POWERED BY
VANGERSDAELE BJÖRN



tileXpert
PROFESSIONAL SERVICE

AUTHENTIC ITALIAN TILING TECHNOLOGY

montolit.com



SINCE 1946

SOMMAIRE



- 03** Sommaire
- 05** Mot du président :
Une nouvelle année
pleine de promesses !
- 06** Gino Vanhaverbeke prend
les commandes de FECAMO
- 08** Comment garantir l'étanchéité
des piscines carrelées ?
- 12** Interview : Ivan Raimondi
- 16** AR Carrelage :
Lauréat du concours du
« Meilleur Carreleur 2022 »
- 18** Une chaîne de sous-traitants ?
L'importance de l'action directe !
- 20** Le carrelage garde la cote
- 22** Assemblée Générale 2023

COLOPHON

EDITEUR RESPONSABLE
la Fédération belge du Carrelage
et de la Mosaïque (FECAMO)

Avenue des Arts 20 - 1000 Bruxelles
Tél. : 02 545 57 70
TVA : BE 409.355.044
www.fecamo.com - www.pro-carro.be

RÉDACTION
Patrice Dresse
Thijs Eeckhaut
Robbert Thierens
Fabian Miesse
Celia Dolore
Perrine Verhoyen
Kevin Gouyette

AVEC LA COLLABORATION DE :
Rédaction et traduction
Redactiebureau Palindroom

Mise en page
Ramdesign

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

Ultralite

Colles allégées et innovantes pour le carrelage

- Prescrit pour tous les types de carrelage en céramique, mosaïque, pierre naturelle et grès fin

QUE DES AVANTAGES POUR LE PROFESIONNEL

- Application **facile**
- Sacs **plus légers** (15 kg) avec **poignée pratique**
- Travail **moins fatiguant**
- Jusqu'à **80 % de rendement en plus** par rapport à d'autres adhésifs
- Excellent **transfert** de la colle
- **Adhérence parfaite** à tous les supports courants
- **Réduction des frais de transport**
- Contient plus de **20%** de **matériaux recyclés**
- Gamme complète (S1, S2)



Ultralite
Technology.



MOT DU PRÉSIDENT

Une nouvelle année pleine de promesses !

Cher Membre,

C'est la première fois que j'ai le plaisir de m'adresser à vous comme nouveau Président de la FECAMO, votre Fédération belge du Carrelage et de la Mosaïque. Je succède ainsi à Gérard Mahaux qui prend quant à lui la Présidence du Comité technique « *Revêtements durs de murs et de sols* » de Buildwise. A deux, nous pourrons ainsi mieux servir le secteur à tous les niveaux : promotion des métiers, aspects techniques, aide juridique, communication vers le grand public, formations et salons. Avec un Conseil d'Administration renforcé, je compte sur Gérard Mahaux, James De Smet, Hugo Arickx, Christophe Arnold, Dieter Crombez, Georges Pardon, Björn Vangeersdaele, Lieven Maes, Marcel Keulen, Pascal De Stobbeleir, Erik Brouwers et Danny Montaine pour faire vivre la FECAMO en Flandre et en Wallonie ou encore à Bruxelles. Ils sont nos ambassadeurs dans chaque province du Pays. N'hésitez pas à nous rejoindre pour poursuivre le travail accompli !

Avec nos partenaires dans la formation, la production et l'outillage, ou encore les showrooms du secteur, je suis sûr que nous parviendrons à assurer la relève pour sensibiliser et former les carreleurs et mosaïstes de demain : nos jeunes artisans qui placeront avec fierté les mosaïques, les carrelages ou les grands formats. Participez ainsi dès aujourd'hui à



notre concours du Meilleur Carreleur 2023 – même si vous commencez dans le métier. Nous voulons mettre ainsi à l'honneur l'expertise et les efforts de nos membres. C'est un gage de qualité pour vos clients.

Tous ensemble nous pourrons ainsi sur tous nos chantiers (piscines, salles de bain, cuisine, salon, terrasse, ...) mettre en avant notre savoir-faire. Avec Buildwise, notre Centre Technique et Scientifique de la Construction (ex.-CSTC), nous pourrons continuer à innover avec l'aide des nouvelles techniques, notamment digitales. Avec FECAMO nous gardons la convivialité de notre organisation professionnelle, pour, par et avec les entrepreneurs.

Avec mes sentiments confraternels,

Gino Vanhaverbeke
Président FECAMO

Gino Vanhaverbeke prend les commandes de FECAMO



En décembre 2022, Gino Vanhaverbeke a succédé à Gérard Mahaux à la présidence de FECAMO, la Fédération belge du Carrelage et de la Mosaïque. Grâce à ses diverses expériences, il représentera en effet un atout pour assurer cette mission.

Aujourd'hui directeur de BV Bouwonderneming Vanhaverbeke Gino, retrouvez ci-dessous un aperçu de son parcours.

Ce passionné d'oldtimers a depuis longtemps un pied dans le secteur du carrelage, et ce à plusieurs niveaux. Outre le fait de gérer sa propre entreprise de construction, il a également été formateur à plusieurs reprises : à Escala, où il a enseigné les pratiques de pavage et carrelage, à Vives, pour les techniques de maçonnerie et de coffrage et enfin à Syntra depuis maintenant 20 années, pour le gros œuvre et le carrelage.

Aujourd'hui membre du Conseil d'Administration d'Embuild et de Syntra Flandre Occidentale, il a également été pendant 3 ans Trésorier et pendant 13 ans Président de FECAMO Flandre Occidentale.

Vous êtes récemment devenu Président de FECAMO, félicitations ! Que souhaitez-vous apporter à cette Fédération ?

Gino Vanhaverbeke : Que les producteurs de carrelage, les entrepreneurs dans le secteur du carrelage, mais aussi les magasins qui vendent du carrelage ou du matériel en lien avec le carrelage s'alignent et essayent de trouver un fil conducteur, entrent en dialogue. Je suis déjà en train de m'adresser à des importateurs de carrelage pour éventuellement trouver ce fil conducteur. Je suis donc sur la bonne voie pour former ce Conseil d'Administration. Dans ce Conseil, il y aura des gens de tout le secteur comme quelqu'un de l'outillage, une personne du monde du carrelage, mais aussi des entrepreneurs. Deux entrepreneurs du secteur de la mosaïque, deux entrepreneurs spécialisés dans le carrelage grand format et deux entrepreneurs généraux, mais aussi une personne qui travaille en tant que superviseur de projet.

Le deuxième point important est d'essayer de réintégrer les jeunes dans le monde du carrelage. Je ne peux évidemment pas faire cela tout seul donc j'ai déjà un bon contact avec les formations Syntra, les VTI's de Flandre Occidentale (Vrij Technisch Instituut). Je me suis d'ailleurs rendu au VTI de Roeselare où j'ai pu rencontrer de nombreux producteurs. Mais le problème, c'est que l'état ne nous soutient pas tellement et qu'il faut pratiquement tout financer tout seul donc j'ai fait en sorte que certaines formations/particuliers reçoivent déjà du carrelages gratuit ou encore des outils de travail.

Quels sont, selon vous, les défis à venir pour le secteur du carrelage et de la mosaïque ?

Comme je l'ai dit précédemment, un de nos défis, c'est d'amener un nouveau souffle à notre secteur. De donner envie aux jeunes de se tourner vers le monde du carrelage.

Il faut également mettre en place une reconversion professionnelle pour les chômeurs et les former à ces métiers. Cela se fera bien sûr avec l'aide des bonnes personnes, il est donc important pour moi de m'entourer de ces bonnes personnes.





Une piscine doit former un bassin étanche à l'eau. Toutefois, ce ne sont pas le carrelage ou la cuve en béton qui assureront à eux seuls cette étanchéité. Il est donc nécessaire de prévoir une couche d'étanchéité au dos du carrelage.

Comment garantir l'étanchéité des piscines carrelées ?

J. Van den Bossche, ing.,
conseiller principal senior, division
'Avis techniques et consultation', Buildwise



Étanchéité à l'eau entre la cuve en béton et le carrelage

Les parois maçonnées ne sont pas étanches à l'eau, même lorsqu'elles sont constituées d'éléments creux remplis de béton. Mettre en oeuvre une cuve en béton, avec des parois plus épaisses (30 cm, par exemple), ne permet pas non plus de garantir cette étanchéité. En effet, bien que le béton soit un matériau relativement étanche, il faut tenir compte, d'une part, des éventuelles fissures dues aux mouvements empêchés du matériau lui-même et, d'autre part, de la présence de joints.

Le carrelage ne permet pas d'assurer une étanchéité parfaite (même lorsque les joints sont à base de résine). En effet, une certaine quantité d'humidité peut atteindre l'arrière du revêtement par de fines fissures apparues entre les carreaux et les joints, voire dans les joints eux-mêmes.

Pour obtenir la classe d'étanchéité 3 exigée pour les piscines par la norme NBN EN 1992-3 (Eurocode 2), il faut donc toujours prévoir une



couche d'étanchéité à l'eau entre les parois en béton et le carrelage (voir NIT 247). Pour ce faire, on appliquera un enduit ou un mortier étanche à l'eau (voir figure 2 à la page suivante) sur l'ensemble des parois. La pose d'une natte de désolidarisation, telle que celle utilisée dans les parois carrelées des douches, est exclue, car la pression de l'eau est telle qu'elle n'offrira pas une étanchéité suffisante.

Pour éviter les infiltrations d'eau depuis les abords de la piscine, il est parfois également utile d'intervenir le long des parois extérieures de la cuve.

Il faut en outre colmater toutes les fissures éventuelles avant d'appliquer l'étanchéité. Pour ce faire, il est possible d'injecter de la résine. Il est éga-

lement conseillé de réaliser toutes les traversées des parois de la cuve avant la pose de l'étanchéité, afin qu'elles puissent être étanchéifiées en même temps. On pensera aussi à laisser suffisamment d'espace à l'arrière des éléments intégrés (dispositifs de filtration, jets, éclairage, ...), pour pouvoir y mettre en oeuvre l'étanchéité et le carrelage.

Si les traversées sont réalisées après la pose de l'étanchéité, il sera nécessaire de vérifier leur étanchéité.

Il peut s'avérer nécessaire de renforcer les zones de raccords (entre les parois et le sol, par exemple, ou dans les angles) à l'aide d'une armature. On veillera, dans ce cas, à respecter scrupuleusement les consignes du fabricant de l'étanchéité.



En ce qui concerne l'étanchéité elle-même, on optera de préférence pour un mortier d'étanchéité à base de ciment que l'on appliquera en plusieurs couches sur toutes les parois de la cuve. En plus d'offrir une bonne étanchéité, ces couches protègent aussi contre la migration du chlore, ce qui réduit le risque de corrosion des armatures du béton.

Choisir les matériaux adéquats

Les carreaux sont généralement posés au moyen d'une colle à base de ciment (bien souvent une colle C2 TE (S1)), car les colles de ce type conservent leur résistance mécanique dans des conditions humides. Cependant, toutes ne conviennent pas pour les piscines, dans la mesure où l'humidité y est constante. La fiche technique et la déclaration de performance (Declaration of Performance ou DOP) du produit doivent donc indiquer spécifiquement s'il convient pour ce type d'utilisation.

Les carreaux doivent être bien enfoncés dans le mortier-colle, afin de maximiser leur surface de contact. La tâche sera plus aisée avec des carreaux de

petite taille. Cependant, en fonction des caractéristiques du mortier-colle, il sera également possible d'opter pour des éléments de plus grand format. Dans un cas comme dans l'autre, il importe de respecter les consignes du fabricant de la colle.

En ce qui concerne le jointoyage des carreaux, l'article Buildwise 2016/03.09 insistait déjà sur l'importance de l'équilibre carbocalconique des eaux de piscine, afin d'éviter une dégradation des joints à base de ciment. Recourir à des joints à base d'époxy constitue une alternative intéressante et bien souvent plus durable.

Les différents matériaux utilisés pour l'étanchéité, la colle et le mortier de jointoyage doivent être compatibles entre eux. Il est donc préférable de les choisir auprès du même fabricant.

Enfin, une fois le carrelage posé et jointoyé, il est très important de laisser tous les matériaux sécher et durcir suffisamment longtemps (au moins sept jours, en fonction des consignes des fabricants). Ce n'est qu'après ce délai que la piscine pourra être remplie. 

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



Raimondi S.p.A : Rencontre avec Ivan Raimondi

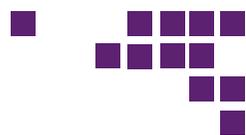
« Raimondi, dal 1974, innovazioni
per i professionisti della posa* » »

12

Interview Ivan Raimondi



* Raimondi, depuis 1974, innovations
pour les professionnels de la pose



Raimondi S.p.A c'est presque 50 ans d'existence, une affaire initialement familiale, une des lignes les plus complètes de produits professionnels du secteur et une exportation au niveau mondial.

Le fils du fondateur de la société, Ivan Raimondi, nous a accordé une interview afin de nous faire découvrir leur entreprise. Découvrez ses réponses dans cet article :



Comment et quand est née votre société ?

Le premier nom de la société était Raimondi Mirco et celle-ci est née en 1974. Elle a été fondée par mon père qui avait de l'expérience dans la pose de carrelages. Vu qu'il était lui-même carreleur, c'est tout naturellement que la société a pris son nom.

Nous comprenons donc qu'il s'agit d'une histoire de famille. Est-ce que selon vous, cela fait le succès d'une entreprise ?

Au début, il est vrai qu'il s'agissait d'une entreprise familiale. J'ai appris de mon père et mon père a lui-même appris du sien. Initialement, nous avons commencé dans un garage de 37 m², nous ne nous attendions pas à connaître un tel succès. Aujourd'hui, nous avons trois sites de production pour un total de 15 000 mètres carrés et 18 lignes de produits comprenant plus de 12 000 références.

Avec quels pays travaillez-vous ? Lequel a la plus grande demande ?

Nous exportons à 70 %. Nous exportons dans le monde entier. Les principaux pays sont certainement les pays européens comme la France, le Royaume-Uni, la Belgique, l'Espagne, la Scandinavie et les pays de l'Est. Mais aussi les États-Unis, le Canada et l'Australie. Si nous devions mettre des « drapeaux » sur une carte pour illustrer l'exportation, il y aurait très peu de pays où il n'y en aurait pas.

Vous parlez de votre travail comme d'une « innovation technologique », pourquoi ?

Notre siège à Modena, à 20 km de Sassuolo, le centre mondial de la production de carrelages, nous a permis de suivre l'évolution des carrelages : des formats de 5×10 cm aux dalles actuelles de 160×320 cm, de la pose avec du mortier (base mortier/ lit de boue) à la pose avec des colles (ciment colles), des carrelages en biscuit émaillé aux carrelages en porcelaine, ...

Chaque étape a présenté de nouvelles problématiques, des machines et outils ont alors été conçus pour y palier et répondre aux besoins du secteur. Comme par exemple, la « machine à taper le carrelage » 'LUPETTO', la monobrosse 'TITINA', le mélangeur de colle 'IPERBET', les croisillons pour la pose à joints larges, le bac de lavage 'PULIRAPID', l'éponge électrique 'BERTA', la scie à eau sur table 'EXPLOIT', le système autonivelant R.L.S., le système de coupe 'RAIZOR', etc.

Diriez-vous que le monde du carrelage et de la mosaïque a un futur brillant ?

Je ne suis peut-être pas la personne la mieux placée pour le confirmer. Mais, pour moi, c'est un domaine où il y a toujours eu beaucoup de vitalité, d'imagination et de recherche continue, depuis les débuts jusqu'à aujourd'hui. Je dirais donc que cela ne peut qu'évoluer à l'avenir.



OMNICOL

WWW.OMNICOL.EU



- ✓ POUR CARRELAGES SOL ET AU MUREAUX
- ✓ PRÊT À L'EMPLOI
- ✓ PAS D'ACCROCHEUR
- ✓ PAS DE POUSSIÈRE
- ✓ CONÇU POUR LES LIEUX HUMIDES

TP4 ALL

LE TOUCHE-À-TOUT NON POUSSIÉREUX !

- ✓ OPTEZ POUR UN TRAVAIL PLUS RAPIDE ET PLUS EFFICACE



AR Carrelage :

Lauréat du concours du « Meilleur Carreleur 2022 » catégorie Mosaïque

Vainqueur du concours du Meilleur Carreleur organisé par FECAMO, nous avons eu le privilège de rencontrer Christophe Arnould, Directeur de AR Carrelage. Il revient, notamment, sur le prix qu'il s'est vu décerner.

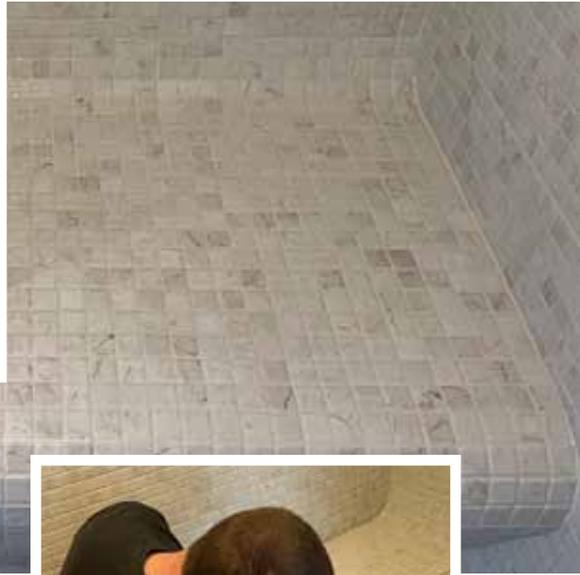
Nous tenons d'abord à vous féliciter pour votre lauréat au concours du « Meilleur Carreleur 2022 » dans la catégorie Mosaïque. Pouvez-vous nous parler du projet que vous avez introduit ?

Merci, il s'agit de deux hammams. Le premier est situé au sous-sol et le second se trouve dans la suite parentale. Ceux-ci ont été réalisés en Mosaïque dans une habitation privée située dans le Brabant Wallon.



Que représente ce prix pour vous ?

Ce prix est une réelle fierté pour moi et mon équipe. Notre travail est tout au long de l'année un challenge. Ce prix est une belle récompense.



Au moment de vous remettre le prix, vous avez insisté pour que votre équipe soit également présente. Qu'est ce qui fait la force de celle-ci ?

J'ai trouvé cela tout à fait normale qu'elle soit présente car elle m'épaule tout au long de l'année et depuis de nombreuses années, dont certains depuis plus de 20 ans. C'est un travail d'équipe de tous les jours et c'est également un honneur pour moi de les mettre en avant.

Nous comptons d'ailleurs remettre le couvert cette année 2023 pour le concours du Meilleur Carreleur dans toutes les catégories.

Que diriez-vous aux jeunes qui hésitent à se lancer dans le secteur du carrelage ?

Je leur dirais de ne pas hésiter et de se lancer. Mais comme dans tout, cela doit être fait d'une manière réfléchie et courageuse.



Y a-t-il suffisamment de formations mises en place afin de devenir carreleur ?

Les choses évoluent dans le bon sens que ça soit dans les écoles ou dans les centres en alternance. La bonne volonté et la motivation des jeunes reste tout de même primordiale car nous avons un métier qui est très physique. ■■■



Une chaîne de sous-traitants ? L'importance de l'action directe !

Avec les différents acteurs présents sur un chantier aujourd'hui, il arrive souvent que l'on se sente confus. L'époque où un seul entrepreneur était présent sur un chantier est révolue. Avec la spécialisation et les carnets de commande bien remplis, on fait quotidiennement appel à différents niveaux de sous-traitants, dont des carreleurs fiables.

Si, en tant que carreleur, vous pouviez simplement introduire une réclamation contre votre cocontractant, cela pourrait donner lieu à des discussions interminables s'il s'avérait que cet entrepreneur ait déposé une demande de réorganisation judiciaire ou de faillite. C'est

pourquoi le législateur a autorisé la notion de créance directe dans l'ancien Code civil (C. civ.) et l'a également prévue dans le nouveau.

L'action directe

L'action directe est une exception à la règle de base selon laquelle un accord n'a de conséquences que pour les parties concernées. Elle est valable pour un grand nombre de chantiers, y compris les marchés publics. L'action directe est importante dans une chaîne qui peut consister pour un constructeur à faire appel à un maître d'œuvre, qui lui-même fait appel à un carreleur pour les travaux de finition. Les problèmes de paiement de l'entrepreneur principal compromettent la chaîne. L'action directe permet au carreleur de sauter un échelon et de poursuivre le

maître d'ouvrage, avec lequel il n'a aucune relation contractuelle, pour sa créance impayée. Si le carreleur a conclu un contrat avec un sous-traitant, la créance ne peut donc être adressée qu'à l'entrepreneur principal et non au maître d'ouvrage.

Le nouveau code civil apporte une interprétation supplémentaire à la notion d'action directe

La figure du nouveau Code civil est restée en grande partie la même, mais contrairement à l'ancien Code civil, le nouveau traite de l'action directe de manière générale. L'article 5.110 C. civ. clarifie la question de l'opposabilité des différents moyens de défense. Sous réserve d'autres dispositions prévues par la loi, le maître d'ouvrage peut se défendre contre le sous-traitant - ici le carreleur - en utilisant tous les moyens de défense que le maître d'ouvrage a prévu contre son entrepreneur principal. La condition est bien sûr que les exceptions aient été créées au préalable. Cela peut avoir un impact car le carreleur n'est pas toujours au courant des conditions contractuelles entre le donneur d'ordre et l'entrepreneur principal. Il est également vrai que le donneur d'ordre peut invoquer toutes les exceptions de la relation entre l'entrepreneur principal et le sous-traitant, qu'elles soient nées avant ou après l'exercice de la créance directe. Ces excep-

tions étant bien connues, cela pose moins de problèmes.

Introduction d'une action directe

Il est toujours important de pouvoir prouver sa demande de paiement et donc de produire la preuve de la créance directe et de la date à laquelle vous l'avez introduite. Par conséquent, et bien qu'il n'y ait pas d'exigences formelles pour introduire une réclamation directe, l'envoi par courrier recommandé est l'option la plus intéressante. Dans les cas spécifiques où l'envoi par lettre recommandée prendrait trop de temps, il est également possible de le faire par courrier contre récépissé ou par signification par l'huissier de justice. S'il apparaît que la lettre recommandée n'est pas suivie d'effet, vous pouvez écrire à la partie contre laquelle l'action directe a été introduite et lui demander de signer le montant, ce qui implique une obligation pour cette partie.

D'une manière générale, il est particulièrement conseillé d'agir rapidement mais correctement lorsque l'on est confronté à des problèmes de paiement de la part de son cocontractant. Pour éviter le cumul d'actions, il est préférable d'introduire une réclamation directe le plus tôt possible, mais la preuve écrite de l'action et la date d'introduction sont cruciales. ■■■





Le carrelage garde la cote, et le secteur est à la recherche de jeunes professionnels

20

Le carrelage garde la cote

La plupart des Belges ont du carrelage dans leur habitation, le plus souvent dans la salle de bains et la cuisine. C'est en tout cas ce que révèle une enquête de la FECAMO. Une majorité d'entre eux ont au moins envisagé de faire appel à un professionnel pour la pose de carrelage et de mosaïque. Et cela s'avère également être le meilleur choix.

Tine Vangheel, de Buildwise, nous en dit un peu plus : « *Le carrelage reste bien entendu très populaire, tant dans les nouvelles constructions que pour les rénovations. La connaissance et l'expérience d'un professionnel constitue la grande valeur ajoutée qu'il peut offrir à ses clients. Le carreleur va pouvoir facilement identifier quels carrelages pourront être posés sur quel type de surface. Il prend également en compte toute une série d'autres facteurs pour faire son choix, comme la surface à carreler par exemple. L'intensité de la charge mécanique joue aussi un rôle important pour cette décision* ».

« *L'entretien par la suite et les éventuels contacts prolongés avec l'eau, des substances agressives ou des produits de coloration sont également des facteurs importants* », poursuit Tine Vangheel. « De plus, en ce qui concerne l'étanchéité de zones humides, il est également très important de faire appel à un professionnel. Il est le plus à même de connaître les produits d'étanchéité disponibles qui peuvent être utilisés. En fonction du degré d'humidité, de la surface à carreler et de la résistance à l'eau nécessaire, il sera en mesure de faire le choix le plus intelligent. C'est précisément la valeur ajoutée qu'un professionnel peut offrir pour le carrelage d'une pièce humide ».

**NOUS
CONSTRUISONS
DEMAIN**





Dieter Crombez, de Dieter Combrez bvba, ajoute : « 25,6 millions de mètres carrés de carrelage sont posés en Belgique. Et huit personnes sur dix déclarent avoir du carrelage chez elles. Parmi ces personnes, 64% sont posés par un entrepreneur reconnu. Si ce n'est pas le cas, il y a de fortes chances que des problèmes apparaissent au fil du temps. On peut citer comme problèmes courants des défauts d'étanchéité d'une douche ou la mauvaise pose de différents carrelages, parce que l'installateur n'a pas prêté suffisamment attention au support ou aux différentes techniques de pose, par exemple ».

Le choix des carrelages

Les artisans peuvent offrir une valeur ajoutée non-négligeable non seulement pour la pose, mais aussi dans le choix des carrelages. Dieter Crombez : « Les personnes qui veulent rénover leur maison, leur cuisine ou leur salle de bain ne le feront généralement pas plus de deux ou trois fois dans leur vie. C'est pourquoi il est important que nous, en tant que professionnels, puissions les aider à faire le bon choix de carreaux ».



Gino Vanhaverbeke, entrepreneur indépendant, confirme : « Je pense que c'est un grand avantage de faire appel à un professionnel. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'ils savent ce qu'ils font, ont suivi une formation spécifique et se « recyclent » par la suite ».

Pénurie de main d'œuvre

Si le carrelage reste un produit de construction populaire, c'est avant tout en raison de sa longue durée de vie, de sa facilité d'entretien et de l'offre conséquente et constamment mise à jour. Gino Vanhaverbeke : « Et en plus, tout est possible. Démolition, rénovation, nouvelle construction... tout est possible ». Mais comme dans le reste du secteur de la construction, les carreleurs et mosaïstes sont également confrontés ces dernières années au manque de « turnover », c'est-à-dire de nouveaux professionnels dans la profession. En tant que Fédération du secteur, la FECAMO déploie donc des efforts supplémentaires pour attirer les jeunes, grâce à ses actions ciblées dans les écoles et par ses propres formations. Gino Vanhaverbeke : « A l'heure actuelle, c'est sans aucun doute un sérieux problème pour notre profession. Mais avec la FECAMO, nous y travaillons, en visitant les écoles pour stimuler de l'enthousiasme autour de la profession, par exemple ».

Dieter Combrez conclut : « En tant que membre de la Fédération, la FECAMO, nous sommes très bien soutenus et accompagnés, à tout moment. Tant sur le plan juridique que sur le plan de la formation ».



Assemblée Générale 2023



L'Assemblée Générale de FECAMO s'est tenue dans les bureaux d'Omnicol.

Nous avons profité de cet instant pour remercier Gérard Mahaux pour son mandat de Président exercé avec passion mais également pour souhaiter la bienvenue à Gino Vanhaverbeke qui reprend le flambeau.



Ce fut également l'occasion de passer en revue les réalisations de l'année 2022 et l'ambitieux plan d'action de FECAMO pour l'année nouvelle.

Nous sommes notamment revenus sur la Journée du Parachèvement 2023 où FECAMO sera évidemment présent et le fameux concours du Meilleur Carreleur qui revient cette année. 



Faites savoir que
vous êtes **un**
professionnel du
carrelage et de
la mosaïque !

CONCOURS
LE MEILLEUR
CARRELEUR
2023



Fédération belge
du Carrelage et
de la Mosaïque

FECAMO

www.fecamo.com

SOLIDOR LEVELLING SOLUTIONS

 Buildwise

NOUS
CONSTRUISONS
DEMAIN 

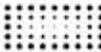
BENOR
LA QUALITÉ EN CONFIANCE

Schlüter
Systems

MONTOUIT
PROTECTOR

OMNICOL

 **MAPEI**


Embuild



SOLIDOR LEVELLING
SOLUTIONS

Pionnier en production de
plots réglables pour terrasses
depuis 1978



MADE IN BELGIUM

