

REVUE TRIMESTRIELLE -08- JUIN 2023

FECAMO

Magazine du Carrelage et de la Mosaïque de Belgique

PROCARRO



CONCOURS LE MEILLEUR CARRELEUR 2023



2023



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



Construire ensemble un avenir **DURABLE**



DÉSORMAIS, VOUS POUVEZ ÉGALEMENT CHOISIR DE VIVRE SANS IMPACT* SUR LE CHANGEMENT CLIMATIQUE.

Lors de l'installation de carrelage en céramique, choisissez des colles et mortiers de jointement avec des émissions résiduelles de CO₂ entièrement compensées par des projets d'énergie renouvelable et de reforestation. Une décision juste pour les nouvelles constructions et les projets de rénovation de plus en plus durables en mettant l'accent sur le bien-être de l'environnement, de la planète et des générations futures. **Zéro impact sur le climat, toute la qualité de Mapei.**



EVERYTHING'S **OK**
WITH **MAPEI**

en savoir plus sur mapei.be



SOMMAIRE



- 03** Sommaire
- 05** Mot du président :
Il nous faut (encore) faire rêver ...
- 06** VV Carrelage : Rencontre
avec Valentin Vandeburie
- 09** Comité technique «Revêtements
durs de murs et de sols» :
programme de travail
- 10** Comité technique «Pierre et marbre» :
programme de travail
- 12** En 2025, Verhelst fêtera ses 100 ans !
- 16** Kenneth Decruw : Lauréat du concours
du « Meilleur Carreleur 2022 »
- 18** Révision des prix en période d'incertitude
(économique)
- 20** Le VTI de Roulers et le secteur de la
construction collaborent pour former
de nouveaux carreleurs
- 22** Journées découverte métiers

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)



TRAINING POWERED BY
VANGEEERSDAELE BJÖRN



tileXpert
PROFESSIONAL SERVICE

AUTHENTIC ITALIAN TILING TECHNOLOGY

montolit.com



SINCE 1946

MOT DU PRÉSIDENT

Il nous faut (encore) faire rêver ...

Cher Membre,

Il m'est totalement désagréable et au final j'estime inacceptable que nous vivions dans une société où l'ascenseur social apparaît bloqué. Nous serions ainsi en passe de construire une fracture sociale infranchissable. Le « col blanc » étant appelé à décider du monde tandis que les « cols bleu » seraient limités à des rôles secondaires. Or ce sont ces mêmes « cols bleu » qui constituent les « petites mains » de nos chantiers. Les dévaloriser consciemment ou pas, c'est en fin de compte nous amener vers des malfaçons que tous les ingénieurs, contrôleurs, inspecteurs et certificateurs de ce monde ne pourront pas déceler, prévenir et gérer.

Hier, le maçon l'était de père en fils, de même que le carreleur ou le charpentier. Fiers de leur travail ... Aujourd'hui les pères (et les mères bien entendu) nous conseillent prudemment des études « toujours » supérieures. Apprentissage, alternance et métiers manuels n'apparaissent en effet plus les garants de l'employabilité et de l'épanouissement personnel. Or cette vision tronquée nous condamne à aller chercher nos collaborateurs de plus en plus loin, laissant sur le carreau de nombreux jeunes (et moins jeunes) dans nos sociétés auxquels certains soft skills manquent cruellement pour se lancer dans la vie (professionnelle) active.



Le programme Erasmus Pro (ou +), plébiscité notamment par l'Association « Euro App Mobility », présidée par Jean Arthuis, me semble une bonne approche pour rencontrer ces questions. Offrant à des jeunes l'opportunité de se former, notamment professionnellement aux métiers du bâtiments et des travaux publics, en alternance à l'étranger, ce programme européen leur permet de prendre également confiance en eux, de sortir de leur sphère familiale, de voir du Pays et en fin de compte de se former au contact d'autres langues, d'autres techniques, d'une autre culture et vision.

Pour que nous puissions eux aussi les faire encore rêver : accueillez à l'avenir ces jeunes dans vos entreprises, accompagnez-les un bout de chemin et laissez également partir vos apprenants en échange à l'étranger ...

Avec mes sentiments confraternels,

Gino Vanhaverbeke
Président FECAMO

05

Mot du président



VV Carrelage

06

VV Carrelage : Rencontre avec Valentin Vandeburie

Membre de FECAMO, nous avons eu l'opportunité de rencontrer Valentin Vandeburie, Gérant de VV Carrelage.

Pouvez-vous retracer votre parcours jusqu'à aujourd'hui ?

Valentin Vandeburie : Je suis originaire du village de Hollain, situé dans la région de Tournai.

Fils d'un père bûcheron avec lequel je travaillais les samedis et durant les vacances, j'ai rapidement été mordu par la valeur travail et désireux d'effectuer un métier manuel. Mon souhait était de travailler et d'être utile.

Ne trouvant pas d'attrait ni d'épanouissement dans les filières d'enseignement traditionnelles, je me suis orienté vers un contrat d'apprentissage en section carrelage à l'IFAPME de Drogenbos.

C'est là que j'ai enfin commencé à m'épanouir pleinement, à progresser et à faire mon entrée sur le marché du travail.

Petit à petit, je me suis découvert un certain talent dans le domaine et un de mes professeurs en cours pratiques a remarqué mes capacités et compétences. Il m'a poussé à me présenter à un premier concours régional qui avait lieu à Bruxelles, et j'ai remporté la première place.

Parallèlement, ne trouvant pas d'employeur à la hauteur de mes attentes, je me suis lancé en tant qu'indépendant. Alors âgé de 20 ans, me voilà le plus jeune indépendant de Belgique en carrelage.

Ensuite, j'ai participé à d'autres concours régionaux et nationaux. Mon prof ayant pour objectif de me mener au concours international du Mondial des Métiers (Worldskills), nous

sommes d'abord allés en Finlande en 2005 en tant que public. 2 ans plus tard, je représentais la Belgique en participant au même concours, cette fois-ci organisé au Japon.

Étant indépendant à l'époque, le travail fourni dans mon entreprise faisait partie de l'entraînement pour les concours. S'ajoutaient régulièrement des heures d'entraînement au centre IFAPME après la journée. Ces concours m'ont amené à me dépasser autant physiquement que mentalement et également au niveau de mes compétences dans mon métier. Cela m'a poussé à chercher la rapidité, la précision, à développer une bonne gestion du stress et le sens de la résolution des problèmes. J'en suis revenu grand !

Il est important de souligner aussi que la pression autour de ce concours d'envergure mondiale était énorme. Aussi, l'investissement financier et personnel que j'ai dû faire pour ce concours (machines, temps, ...) était colossal. C'était une période de ma vie plutôt brève où j'ai tout donné. Après cela, c'était assez difficile de reprendre une vie normale.

J'ai donc été contraint de quitter mon statut d'indépendant pour revenir à une vie de salarié.

Néanmoins, après quelques années au service d'un employeur, l'appel du large s'est fait fortement ressentir et j'ai donc de nouveau passé le cap vers le statut d'indépendant. Vu mon parcours depuis lors et mon évolution aujourd'hui, c'est sans conteste une des meilleures décisions de ma vie professionnelle !

Pouvez-vous nous expliquer l'activité de VV Carrelage ?

Nous sommes spécialisés en pose de carrelage intérieur et extérieur, pose de mosaïque, pose de chape et pavage. Nous nous chargeons de construire le projet du client de A à Z, du démontage à la réalisation finale. Nous posons également les formats XXL tels que des carreaux de 1 m sur 1 m ou même 1 m sur 3 mètres.

La pose de carrelage est notre domaine principal d'intervention.

L'équipe VV Carrelage se compose de 2 carreleurs et 1 manœuvre à temps plein, ainsi que d'une assistante administrative à temps partiel. Une belle collaboration tous ensemble qui permet à l'entreprise d'évoluer chaque jour un peu plus !

Qu'est ce qui fait la force de votre entreprise ?

Tout d'abord, le contact avec la clientèle pour un devis sur place se déroule toujours avec le patron, en l'occurrence moi-même. Expliquer aux clients les différentes étapes du chantier, les matériaux et techniques qui vont être utilisés, pourquoi choisir tel matériau plutôt qu'un autre, imaginer avec eux le rendu final qu'ils souhaitent obtenir, ... : tous ces points sont pour moi primordial afin que le



client se sente en confiance et que le travail fourni leur convienne pleinement.

Aussi, je mets bien sûr un point d'honneur à ce que les bases de notre travail (chape, pose de carrelage,...) soient irréprochables, mais également que les finitions soient les plus minutieuses possibles.

Les techniques du métier, la valorisation et l'utilisation du savoir-faire artisanal sont également pour moi primordiaux ! J'enseigne à mes ouvriers de ressentir la matière qu'ils travaillent et leur insuffle le goût du travail dans les règles de l'art.

Chaque tâche effectuée par mes ouvriers, je l'ai moi-même effectuée à de multiples reprises de par mon expérience de plus de 20 ans dans le métier, aussi bien en tant qu'ouvrier à mes métiers qu'en tant que patron. Dans ce métier, je trouve essentiel que le patron soit capable de réaliser lui-même tout ce qu'il demande à son personnel. En cas de problème, le personnel sait qu'il peut compter sur vous. D'ailleurs, mes ouvriers me considèrent comme celui pour qui il n'y a jamais de problème mais uniquement des solutions !

Ensuite, je tente d'être le plus pédagogue possible envers eux, afin qu'ils puissent continuer à apprendre, évoluer et sortir de leur zone de confort. Transmettre ma passion, mon savoir et mes connaissances est un aspect que j'apprécie beaucoup.

Enfin, un autre point qui fait partie de mon entreprise - mais qui est plus spécifiquement lié à moi-même - est l'artisanat. Étant passionné par ce splendide métier et par toutes ses facettes, j'affectionne grandement les défis



techniques et artistiques. En effet, je suis intervenu sur des œuvres qui font partie de monuments publiques telles la fontaine de la Place Saint Etienne à Liège, une œuvre d'art au cimetière d'Hollain, les Thermes de Spa, une salle de bain dans la tour d'un château,... J'ai également réalisé une fresque en mosaïque dans l'église de La Glenerie, la reconstitution à l'identique d'un ancien sol dans une ancienne poste à Renaix,... Plus la tâche est complexe, plus cela me plaît !

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

Absolument pas. Il y a une pénurie importante et inquiétante dans le secteur en ce qui concerne les formations et également des candidats à la formation.

On ne devient pas carreleur en faisant une petite formation de quelques mois ! Il est nécessaire de créer des pôles de formation à la hauteur du métier, avec des formateurs expérimentés et très bons dans leur métier. Dans ma région (Tournai), il n'y a aucune formation valable proposée. Ceci n'appelle pas les candidats à se former.

Les filières en contrat d'apprentissage sont très qualitatives. Cependant, elles sont encore trop souvent dénigrées et mal perçues face aux filières traditionnelles. ■■■

'Revêtements durs de murs et de sols' : programme de travail

Buildwise a récemment mis en ligne les programmes de travail de chacun de ses Comités techniques (CT) pour l'année 2023 et les suivantes, sous la forme d'un document accessible à tous sur le site buildwise.be (rubrique 'Comités techniques').



Parmi ceux-ci, le programme de travail 2023 du Comité technique 'Revêtements durs de murs et de sols' se décline selon trois thèmes principaux :

- les chapes, en révisant les NIT 189 et 193
- l'environnement et la circularité, en étudiant les solutions circulaires et la gestion des déchets
- la pose des carreaux et leur étanchéité, en abordant les outils numériques ainsi que les règles spécifiques de mise en œuvre et en développant des détails 3D.

Vous trouverez plus de détails sur les différentes **actions**, les moyens de les **valoriser** et leur **impact** attendu sur le secteur dans le programme de travail !

Vous découvrirez également les **thèmes futurs** sur lesquels le CT se penche en prévision de prochaines actions concrètes. 



'Pierre et marbre' : programme de travail

Buildwise a récemment mis en ligne les programmes de travail de chacun de ses Comités techniques (CT) pour l'année 2023 et les suivantes, sous la forme d'un document accessible à tous sur le site buildwise.be (rubrique 'Comités techniques').



Parmi ceux-ci, le programme de travail 2023 du Comité technique 'Pierre et marbre' se décline selon trois thèmes principaux :

- les principes généraux relatifs aux applications de la pierre naturelle dans le bâtiment, en développant des fiches 'matériaux' pour alimenter la NIT 228
- les sols en pierre naturelle, en mettant à jour la NIT 213
- la pierre naturelle en façade, en optimisant leur dimensionnement (voir NIT 146).

Vous trouverez plus de détails sur les différentes **actions**, les moyens de les **valoriser** et leur **impact** attendu sur le secteur dans le programme de travail !

Vous découvrirez également les **thèmes futurs** sur lesquels le CT se penche en prévision de prochaines actions concrètes. 

SOLIDOR **LEVELLING SOLUTIONS**

**Innovation, force et stabilité
en un seul système**

STRUCTUSOL



MADE IN BELGIUM



www.solidor.be/fr • Instagram: [solidor_adjustablepedestals](#) •
Facebook: [@solidoradjustablepedestals](#) • LinkedIn: [SolidorProducts](#)



En 2025, Verhelst fêtera ses 100 ans !

A cette occasion, nous avons eu l'honneur de rencontrer Jurgen Christiaen, Chef de service et Responsable Catégorie chez Verhelst Carrelages et Chape.

12

En 2025, Verhelst fêtera ses 100 ans !

Pouvez-vous nous présenter les principales activités de Verhelst ?

En 2025, Verhelst célébrera ses 100 ans d'existence ! Depuis 1925, nous nous appuyons sur notre expertise, en restant toujours à l'écoute des besoins des professionnels de la construction. Verhelst peut se targuer de son statut d'entreprise multi spécialiste, où l'homme de métier (m/f/x) occupe une place centrale.

Nos activités en quelques mots :

- distributeur de tous types de matériaux de construction et de carrelages, et implanté dans 9 points de vente à travers la Flandre
- fabricant de béton préfabriqué : dalles larges, doubles parois et béton architectonique
- fabricant de pierres naturelles sur mesure
- service de pose de chape et de carrelage
- manutention portuaire
- transport (inter)national

Qu'est-ce qui fait de Verhelst une entreprise aussi solide ?

Plus que jamais, la performance dans la chaîne de construction est une obligation. Dans cette optique, Verhelst veut être une force motrice pour chaque professionnel de la construction. Ensemble, nous conseillons, produisons et livrons des matériaux de construction avec passion afin que chaque professionnel puisse se concentrer sur son activité.

Grâce à une gamme large et pertinente, à de nombreux sites facilement accessibles, à nos professionnels orientés solutions et à une logistique bien organisée, nous nous efforçons d'être le partenaire idéal, que ce soit online (www.verhelst.be) ou en personne. C'est ce que nous faisons chez Verhelst, en nous montrant #Déterminés #Positifs et #Ensemble, avec notre #GPS.



Dans un monde qui évolue de plus en plus vite, les entreprises doivent s'adapter plus rapidement et être flexibles, par exemple comme ce fut le cas avec le Coronavirus et ensuite avec la crise de l'énergie. >>>

Quel est le principal avantage d'un showroom ? Pouvez-vous nous expliquer pourquoi ?

Dans nos showrooms uniques, situés à Oudenburg, Knokke-Heist, Bruges, Veurne et Kuurne, nous pouvons mettre en avant nos idées et concepts originaux ainsi que nos réalisations. Dans les corners consacrés à ces réalisations, il est très facile de se faire une idée plus précise du résultat final. Le showroom dédié carrelage et le parc d'exposition extérieur constituent quant à eux l'endroit idéal pour faire le meilleur choix de dalles de carrelage de qualité supérieure. Grâce à tout cela, nous déchargeons le professionnel de la construction (promoteurs, architectes d'intérieur, installateurs, entrepreneurs, ...) en inspirant et en conseillant son/sa client(e) final(e), tant sur le plan esthétique que technique.

Dans ce monde numérique, nos showrooms représentent assurément une valeur ajoutée. Personne



ne choisit le revêtement de sol de sa vie en une, deux ou trois minutes. Nous vous soulageons du stress lié au choix des formats, des couleurs, des motifs de pose, des styles, de la réalisation, etc.

Nos experts prennent le temps d'écouter et de simplifier cet important processus de décision, pour un choix personnalisé, adapté au projet.

Quels sont les plus grands défis pour le secteur du carrelage dans les années à venir ? Comment envisagez-vous l'avenir du secteur ?

Le recrutement pour une profession aussi exigeante que celle de chapiste/





carreleur reste un véritable défi. Le flux entrant de personnes formées est d'ailleurs de plus en plus faible.

plus rapidement et être flexibles, par exemple comme ce fut le cas avec le Coronavirus et ensuite avec la crise de l'énergie.

14

En 2025, Verhelst fête ses 100 ans !

Avec l'évolution des dalles de carrelage de plus en plus grandes, l'importance des outils ergonomiques (tables, ventouses, etc.) s'est accentuée. Aujourd'hui, le secteur de la construction est encore assez traditionaliste. Mais l'augmentation des coûts pourrait également nous obliger à changer de cap et à passer à des techniques de pose plus efficaces, ce qui permettrait de gagner du temps.

Les visions à long terme sur 10 ans ont été réduites à 3 ans. Verhelst veut ainsi être en mesure de réagir plus rapidement et de se prémunir contre les circonstances imprévues.

Des solutions de construction durables font également leur apparition sur le marché ; nous remarquons que nos fabricants s'efforcent de plus en plus à proposer des gammes de produits plus durables et plus circulaires. Et il est clair que nous voulons apporter ces gammes aux professionnels (m/f/x).

Avec une vision et une stratégie orientées vers l'avenir, nous sommes en mesure de continuer à décharger nos clients et de continuer nos efforts pour établir des partenariats durables. ■■■

Comment faire face à la hausse des prix des matériaux ?

Dans quelle mesure sommes-nous capables de prédire l'avenir ? Dans un monde qui évolue de plus en plus vite, les entreprises doivent s'adapter



THE ART OF OMNICOL



L'ORIGINAL

1985 - AUJOURD'HUI

La colle originale et polyvalente pour l'encollage de grands formats au mur et au sol. Avec ou sans chauffage au sol, conçu pour les lieux humides.

OMNICOL SE CONNECTE

OMNICOL

WWW.OMNICOL.EU

Kenneth Decruw : lauréat du concours « Meilleur Carreleur 2022 » catégorie Format Standard

En tant que lauréat du concours «Meilleur Carreleur» organisé par FECAMO, nous avons eu le privilège de rencontrer Kenneth Decruw, Gérant de Kenneth Decruw Vloerwerken.

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

Merci pour vos félicitations, le projet que j'avais présenté concernait la rénovation totale d'une salle de bain dans une maison privée à Roulers. En concertation avec le client, j'ai combiné un parquet en céramique avec un carrelage mural en céramique, à savoir le Marble Calacatta extra Matte. De cette manière, j'ai créé une salle de bain de style campagnarde.



Les murs de la douche et de la baignoire ont été posés avec des panneaux de construction de première qualité. Je garantis ainsi un support à la fois étanche et thermiquement isolant. Le carrelage a été réalisé dans

les règles de l'art. Les carreaux de sol et de mur ont été doublement collés. Pour le parquet céramique, j'ai utilisé l'Ardex X 78 qui est à la fois renforcé par des fibres et qui compense les contraintes de cisaillement. Pour les carrelages de mur, j'ai utilisé l'Ardex X 77 W.

Pour tout cela, j'ai également utilisé le système de nivellement Raimondi. Tout a été ensuite inséré avec de l'époxy couleur sur couleur.

Que représente ce prix pour vous ?

Une certaine confiance, une fierté du métier et une reconnaissance de la part du jury professionnel et des collègues concurrents.

Qu'est-ce qui fait de Kenneth Decruw Vloerwerken une entreprise aussi forte ?

La passion pour le métier, la recherche constante de l'amélioration, le fait de m'entourer d'autres travailleurs de haut niveau dont je peux apprendre à chaque instant et recevoir un bon coup de main !



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

N'hésitez pas ! Tout chose a un début. Ensuite, évoluer dans son domaine, ce qui implique des essais et des erreurs et se mettre à jour en permanence.

Existe-t-il des formations en suffisance pour devenir carreleur ? Si oui ou si non, quelles sont vos suggestions ?

Il y a suffisamment d'écoles de formation disponibles, le problème est de recruter des jeunes carreleurs. Je peux déjà vous dire qu'à partir de l'année scolaire prochaine, je donnerai moi-même une journée de cours à la VTI/CLW d'Ostende dans le cadre du programme d'apprentissage en alternance «Carreleur». Je pourrai ainsi transmettre ma passion pour la profession à la jeune génération et j'espère pouvoir y apporter ma contribution.



Révision des prix en période d'incertitude (économique) :

questions clés à prendre en considération

Si nous pouvons tirer une leçon de notre expérience récente, c'est qu'une société mondialisée comme la nôtre est particulièrement sensible aux crises mondiales et internationales. Alors que la lutte contre la Covid-19 a donné lieu à des mesures de soutien financier sans précédent du côté de la «demande», la crise ukrainienne a profondément perturbé le côté «offre» de l'économie. Le déséquilibre entre l'offre et la demande, associé aux prix actuels de l'énergie, a créé ces derniers mois une tempête inflationniste parfaite qui a ébranlé la confiance des consommateurs et des entreprises.

Dans ce contexte, de nombreux produits, matières premières et matériaux de construction, en plus d'être plus rares, sont devenus remarquablement plus chers. C'est pourquoi, ces derniers mois, les journaux ont été remplis d'articles dénonçant l'augmentation constante des prix des projets de (re)construction, et ce tant par les particuliers que par les entreprises. Aujourd'hui, il est donc plus important que jamais que les entreprises de construction concluent des accords clairs sur la manière dont les prix des contrats actuels et futurs peuvent être révisés (et dans quelle mesure). Mais comment procéder exactement ? Quelle est la meilleure façon de gérer les fluctuations de prix dans les contrats privés ? Nous examinons ci-dessous les grands principes de la Révision des Prix.

Principaux points à prendre en considération lors de l'utilisation d'une clause de révision de prix dans les contrats privés (B2C, à l'exclusion de la loi Breyne)

Les « clauses de révision de prix » sont souvent utilisées dans les marchés publics privés. Il s'agit de clauses dans lesquelles le prix de revient de certains matériaux est adapté au moment de la facturation en fonction d'un indice officiel (indice I-2021), qui repose sur un certain nombre de paramètres économiques objectifs.

Bien qu'une clause de révision de prix conduise souvent à la solution la meilleure et la plus équilibrée pour les deux parties au contrat, dans la pratique, on constate malheureusement que certaines clauses de révision de prix ne peuvent pas être appliquées parce qu'elles ne remplissent pas les conditions légales (strictes) qui y sont attachées. Dans les contrats privés, les clauses de révision de prix ne peuvent être valablement utilisées que dans la mesure où (1) elles portent sur un maximum de 80 % du prix final (ce qui signifie que 20 % du

prix final doit toujours être fixe et non modifiable), (2) les paramètres utilisés se réfèrent à des coûts réels et (3) la clause est rédigée de manière claire et équilibrée, ce qui signifie que le prix doit toujours (et dans la même mesure) pouvoir être ajusté à la hausse comme à la baisse.

Conseil : en période d'incertitude économique, une entreprise a intérêt à moduler l'étendue de la révision du prix. En ce sens, on peut penser à une clause de révision de prix dans laquelle l'ajustement du prix (tant à la hausse qu'à la baisse) est limité à un certain maximum (par exemple 10 %) et/ou que la révision du prix ne s'applique qu'à partir d'un montant limite bien défini.

Les clauses de révision de prix qui ne remplissent pas les conditions susmentionnées sont nulles de plein droit, ce qui signifie qu'elles ne peuvent plus être appliquées. En pratique, cela signifie souvent que le prix convenu ne peut plus être révisé et qu'il est donc devenu « fixe et immuable », avec toutes les conséquences que cela implique.

CONCLUSION :

Les conditions économiques actuelles incitent les entreprises et les particuliers à s'entendre clairement, dès le début des négociations, sur la manière (et dans quelle mesure) de gérer les fluctuations de prix et d'autres circonstances imprévisibles. La pratique montre que les contrats dans lesquels aucune disposition (claire ou équilibrée) n'a été prise à cet égard font souvent l'objet de discussions juridiques approfondies, d'incertitudes et de frustrations, raison pour laquelle les entreprises sont bien avisées de rédiger leurs contrats de manière réfléchie et équilibrée.

Embuild et la Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction disposent des connaissances et de l'expertise nécessaires pour aider les entreprises membres à rédiger et à réviser les contrats susmentionnés, et ce sans obligation. ■ ■



Le VTI de Roulers et le secteur de la construction collaborent pour former de nouveaux carreleurs

Le nombre d'élèves optant pour une formation en construction est en baisse, et cela alors que la pénurie de main d'œuvre dans le secteur de la construction est toujours plus alarmante. Il est donc primordial que le secteur et que les écoles redorent l'image des métiers de la construction. Le VTI de Roulers en est bien conscient, et fait la promotion de sa formation de carreleur, entre autres, sur les réseaux sociaux.

L'institut collabore aussi étroitement avec le secteur pour la formation continue de ses professeurs, avec comme objectif que les élèves soient informés des dernières tendances lorsqu'ils obtiennent leur diplôme.

« Je pense que le secteur du carrelage, et de la construction dans son ensemble, est confronté à un sérieux challenge », affirme Gino Vanhaverbeke, Président de FECAMO. « Premièrement, nous devons composer avec la hausse du prix des matériaux, mais aussi celle des salaires ainsi qu'avec le faible flux entrant de jeunes dans la profession. Les prix ont augmenté à cause du conflit

russo-ukrainien, et il y a une pénurie générale de matériaux. Un autre élément marquant, c'est que lors de la pandémie du coronavirus, la demande a dépassé l'offre, ce que nous sommes encore en train de résorber. L'ambition de FECAMO est aussi d'augmenter le flux entrant de jeunes. Mais pour l'instant, le flux sortant est plus important que le flux entrant, et on ne compte pas moins de 15.000 postes vacants dans le secteur de la construction. Nous devons donc concentrer nos efforts sur les centres de formation, mais aussi sur les personnes venant d'autres secteurs et qui cherchent à se réorienter. Et bien sûr, nous devons aussi cibler les per-

sonnes au chômage, et les amener vers le secteur de la construction ».

Réseaux sociaux

« Nous ne faisons pas assez connaître nos formations auprès du grand public », déclare Lus Maddens, conseiller technique, dans le département « Construction » du VTI de Roulers. « Nous déployons de grands efforts et nous progressons rapidement sur le plan des réseaux sociaux, pour que notre message atteigne les bonnes personnes. Nous montrons au grand public ce que nous pouvons faire ».

L'une des formations spécialisées proposées par le VTI de Roulers est celle de carreleur. Elle comprend de nombreux aspects techniques, et nécessite de solides compétences de base. « Chez nous, le métier de carreleur est un métier à part entière », explique Steven Platteeuw, professeur de travaux de finition au sein de l'établissement. « Nous devons fournir un travail au millimètre près et apprendre à nos étudiants comment appréhender un projet, quelle types de carrelages sont disponibles sur le marché, comment intégrer un chauffage par le sol et les différentes façons de couler une chape. Nous essayons de leur transmettre tout cela, pour que nos étudiants soient armés avant d'aller en stage ».



Formation continue

Les professeurs eux-mêmes doivent régulièrement suivre des formations continues. C'est pourquoi nous collaborons étroitement avec le secteur. L'objectif est que les étudiants soient au fait des dernières tendances lorsqu'ils obtiennent leur diplôme. Luc Maddens : « Ils apprennent à poser du carrelage sur sol et sur mur, dans tous les formats que l'on retrouve couramment aujourd'hui. Cela signifie également que nos enseignants doivent se tenir au courant des dernières tendances, et la coopération avec le secteur est essentielle à ce niveau. Matériaux, supports, techniques de collage et de pose... tout évolue. De cette manière, les enseignants restent à la pointe et les cours peuvent être mis à jour ».

C'est en partie grâce à tous ces efforts que la formation en carrelage repart à la hausse. Cela est et cela reste un beau métier, où le résultat est apprécié à sa juste valeur par le client. Luc Maddens : « Nous sommes dans le domaine de la finition, le moment de montrer au client que l'on a réalisé quelque chose de très beau. La satisfaction du client est donc très importante à nos yeux, et nous mettons l'accent sur le fait d'enseigner à nos apprentis comment travailler avec précision et précision ».

L'apprenti Keanu Muylle est un étudiant déjà fier de son parcours : « J'ai choisi de me former en carrelage parce que je trouve cela amusant et intéressant. C'est un travail agréable et très varié, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur ». Lars van Loocke, un autre étudiant, confirme : « Si le carrelage est posé correctement, on obtient directement un beau résultat ».



Journées découverte métiers

Durant ce premier quadrimestre 2023, le Centre IFAPME de Gembloux a organisé avec Constructiv et sous l'égide de l'Instance Bassin Namurois, 6 journées « *Des métiers au bout des doigts* ».

Cela fait 4 ans que ces journées sont organisées mais il s'agissait de la première collaboration de la part de l'IFAPME et de Constructiv. Pour cette première association, les journées organisées ont permis à quelques 120 élèves de 12 à 14 ans de découvrir, par la pratique, les métiers de couvreur et de carreleur.

qui permettent de travailler dans de bonnes conditions. Trois formateurs carreleurs se sont réparti l'animation des 6 journées d'ateliers. Merci à eux pour leur disponibilités et professionnalisme au services de potentielles jeunes recrues. 

Pour le métier de carreleur-chapiste, les enfants ont pu s'essayer à différentes pratiques professionnelles telles que l'encollage du support, la pose de carrelage/mosaïques, le coulage de joints mais aussi la réalisation de chape et la pose de carrelages sur chape fraîche. En complément de ces activités pratiques, de précieuses informations leur ont été communiquées au sujet du métier en tant que tel ainsi qu'au niveau des outils et équipements de protection



Concours du Meilleur Carreleur 2023 !

Cette année, Fecamo organise son concours du Meilleur Carreleur 2023. Ce concours récompense le savoir-faire et l'expertise des membres de la Fédération.

Tout carreleur membre de Fecamo peut participer à ce concours et être une source d'inspiration pour ceux qui recherchent un carreleur ou un mosaïste qualifié. Un gagnant par catégorie (mosaïque, format standard, format XXL et junior) sera sélectionné.

CONCOURS
LE MEILLEUR
CARRELEUR
2023

Pour les trois gagnants, un jury professionnel évaluera leur(s) projet(s) sur le plan esthétique et technique. Des médailles d'or ainsi que des certificats seront ensuite décernées.

Vous voulez en savoir plus ?

Visitez notre site internet, www.fecamo.com, et inscrivez-vous au concours !

SOLIDOR LEVELING SOLUTIONS

Buildwise

NOUS
CONSTRUISONS
DEMAIN

BENOR
LA QUALITÉ EN CONFiance

**Schlüter
Systems**

MONTOLIT
ENGLAND

OMNICOL

MAPEI

Embuild

23

Concours du Meilleur Carreleur 2023 !

Vous avez le choix !



MyDesign by Schlüter-Systems

Choisissez votre couleur pour les profilés et tablettes SHELF

MyDesign by Schlüter-Systems va vous permettre de réaliser des conceptions personnalisées dans la couleur de votre choix. Il existe déjà une large palette de couleurs et finitions structurées dans la gamme TRENDLINE, qui vient d'être complétée pour de nombreux produits avec des coloris adaptés à vos envies. Cette nouvelle gamme comprend pas moins de 190 coloris issus du nuancier RAL classique.



qr.schlueter.be/mydesign.aspx



[schluetersystemsbenelux](https://www.schluetersystemsbenelux.com)