

REVUE TRIMESTRIELLE -14- DÉCEMBRE 2024

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

Ne cherchez plus
Bâtissez mieux !



www.quality2build.be



Quality2Build

Le **moteur de recherche** des matériaux
de construction de qualité certifiée...

...qui vous aide à élaborer
votre **cahier des charges !**



Scannez pour
accéder à Q2B



SOMMAIRE



- 03** Sommaire
- 05** Mot du président : Ambitions de la Fecamo 2025 : ensemble, bâtissons un secteur plus fort
- 06** Kenneth Decruw: un carreleur passionné par le métier et l'enseignement
- 08** Découverte d'un showroom unique : Mahaux Mosaïques
- 10** West-Vlaams Tegelhuis : Votre partenaire de bout en bout pour des carrelages de qualité supérieure
- 12** Journée du Parachèvement 2024
- 18** Juridique : Révision des prix en périodes turbulentes : comment s'y prendre en tant qu'entrepreneur ?
- 20** Cersaie 2024 : L'innovation et le design au rendez-vous
- 22** 3 points à surveiller pour assurer l'étanchéité d'un receveur de douche

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

PARUTION

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

RÉDACTION

Patrice Dresse
Thijs Eeckhaut
Perrine Verhoyen
Kevin Gouyette
Mewen Binamé
Thomas Robette
Bart Derous
Fien De Fauw
Laura Vanhoutte
Alix Demeur

AVEC LA COLLABORATION DE :

Rédaction et traduction

Bureau de rédaction Palindrome

Mise en page

Ramdesign

LA NUIT DES CARRELEURS

29
JANVIER



FE CAMO

LA PASSION DU CARRELAGE

BRUSSELS KART

29 JAN.

16h30

ALFONS GOSSETLAAN 11, 1702 DILBEEK

GRATUIT

FREE PARKING

PLUS D'INFORMATIONS ET INSCRIPTION SUR WWW.FECAMO.COM

MOT DU PRÉSIDENT

Ambitions de la Fecamo 2025 : ensemble, bâtissons un secteur plus fort

Cher Membre,

La Fecamo est au service de ses membres actifs dans les secteurs du carrelage, de la mosaïque, des chapes et des sols industriels. Alors que 2024 touche à sa fin, c'est le moment idéal pour revenir ensemble sur l'année écoulée.

Cette année, la Fecamo a continué de renforcer sa collaboration avec les écoles belges qui proposent des formations de carreleur. Grâce à des dons, nous avons aidé ces établissements à acquérir le matériel adéquat. Malgré ces efforts, il reste un défi de taille : attirer de nouveaux étudiants et fournir aux écoles les ressources nécessaires. Nous poursuivrons cet engagement, en collaboration avec nos partenaires.

La Fecamo était également présente lors de la Journée du Parachèvement, où les visiteurs ont pu découvrir notre stand et rencontrer nos différents partenaires. Nous avons également proposé un rafraîchissement et organisé une roue de la fortune, offrant aux visiteurs la chance de gagner des prix. Cette journée a été une excellente opportunité pour échanger avec nos membres et écouter leurs besoins ou questions.

Nous avons aussi organisé, comme chaque année, notre concours annuel du Meilleur Carreleur, auquel 19 carreleurs ont participé dans différentes catégories. Les lauréats ont été



récompensés lors de la Journée du Parachèvement. Félicitations encore à tous les participants, leurs réalisations étaient toutes magnifiques.

2025 est à nos portes, et l'équipe de la Fecamo est déjà en train de préparer la prochaine année. Notez dès maintenant la date du mercredi 29 janvier 2025 dans votre agenda, car ce jour-là se tiendra la toute première édition de la Nuit du Carreleur à Brussels Kart. Une soirée où vous pourrez rencontrer nos différents partenaires ou assister à des ateliers intéressants. Participez à notre course de karting et, qui sait, peut-être terminerez-vous sur la première marche du podium !

Au nom de la Fecamo, je vous souhaite de joyeuses fêtes et une excellente fin d'année.

Avec mes salutations confraternelles,

Gino Vanhaverbeke
Président FECAMO

05

Mot du président

Kenneth Decruw par le métier et

Dans un métier où la précision et le savoir-faire sont essentiels, la passion fait toute la différence. C'est certainement le cas de Kenneth Decruw, un carreleur dévoué, qui possède une entreprise individuelle axée sur le marché privé. Mais ce qui le distingue véritablement, ce n'est pas uniquement son expertise, mais aussi son engagement à partager ses connaissances avec la génération future.



06

Kenneth Decruw : un carreleur passionné par le métier et l'enseignement



Présentation de l'entreprise

Kenneth Decruw travaille comme carreleur indépendant et se concentre sur le marché privé. Il attache une grande importance au contact personnel et à la qualité, et travaille exclusivement avec des marques de renom, telles qu'Ardex, Gutjahr, Schlüter et Wedi. Ce choix de la qualité allemande garantit des résultats durables et de haute qualité, ce que ses clients apprécient beaucoup.

Kenneth est spécialisé dans le carrelage standard. En 2022, son savoir-faire a été récompensé par le prix de la « *Plus belle réalisation dans la catégorie format standard* » lors du concours du meilleur carreleur organisé par Fecamo. Afin de maintenir ses connaissances professionnelles à jour, il suit régulièrement des formations, tant en Belgique qu'à l'étranger. Il ne se contente toutefois pas de les appliquer dans son travail : il les partage aussi en tant qu'enseignant.

W : un carreleur passionné l'enseignement



L'enseignant dans la pratique

Outre son travail de carreleur, Kenneth enseigne au CLW (centre d'apprentissage dual) à Ostende. Il y inspire des jeunes en leur transmettant son expertise et sa passion. « *L'interaction avec les élèves et le respect que je suscite par mon approche me procurent une grande satisfaction* », déclare-t-il.

En tant qu'enseignant, Kenneth insiste sur l'importance de l'expérience pratique. Il montre son propre travail aux élèves pour les motiver et les rendre fiers de leur métier. « *Un enseignant motivé, qui possède une expérience pratique, peut avoir un impact considérable* », poursuit-il.

Plus que le carrelage

Pour Kenneth, le carrelage est plus qu'un simple travail physique. « *C'est une profession qui conjugue connaissances, attitude, éthique du travail et fierté du métier. Chaque jour, vous devez faire vos preuves à l'égard de vous-même et du client* », explique-t-il. Il transmet également ces valeurs à ses étudiants et encourage les carre-

leurs à collaborer tout en préservant leur individualité. « En fin de compte, nous sommes les architectes de notre propre bonheur », ajoute-t-il.

Défis et opportunités dans l'enseignement

Kenneth aime enseigner, mais il voit aussi des défis à relever. Il demande un soutien accru du marché, par exemple pour les matériaux et l'équipement, et salue les initiatives que prend Fecamo à cet égard. Par ailleurs, il souligne l'importance d'enseignants expérimentés. « *Un enseignant doit avoir une expérience pratique afin de transmettre ses connaissances et son enthousiasme de manière crédible* », affirme-t-il.

Un professionnel avec une mission

Kenneth Decruw est plus qu'un professionnel : il est une source d'inspiration. Par son travail dans la pratique et par l'enseignement, il contribue à l'avenir de sa profession. Grâce à son savoir-faire, ses connaissances et sa passion, une nouvelle génération de carreleurs est prête à placer la barre plus haut. Comme il le dit lui-même : « *Le carrelage est un art qui allie savoir-faire et passion. Je suis fier d'y apporter ma contribution.* »





Découverte d'un showroom Mahaux Mosaïques

Après un accueil chaleureux dans son showroom de Gembloux, Alexandre Mahaux nous plonge dans l'univers des mosaïques, carrelages et pierres naturelles. Chaque produit exposé est accompagné d'explications sur son origine et sa fabrication. Un cadre idéal pour découvrir la passion qui l'anime.

Le carrelage, une histoire de famille ?

« Tout a commencé avec mon grand-père, entrepreneur général, qui s'est spécialisé dans le carrelage, un métier technique et raffiné. Aujourd'hui, nous développons aussi des solutions pour le wellness : hammams, spas et piscines. Une spécialisation née, en partie, parce qu'on est une famille un peu frileuse ! » plaisante-t-il.

Comment est né votre showroom ?

Des personnes venaient chez nous, parfois de loin, pour trouver du carrelage que l'on présentait dans notre garage. Ce que tout le monde faisait à l'époque : plusieurs showrooms réputés ont commencé ainsi. Au vu de la demande croissante, j'ai voulu y répondre en proposant un espace complet et accessible.

Nous avons donc créé un espace premium où chaque client bénéficie d'un rendez-vous personnalisé pour explorer une large palette de produits, des mosaïques aux carrelages en passant par les matériaux naturels. Notre concept est unique : le client, qu'il soit professionnel ou privé, arrive avec une idée, et nous trouvons ou fabriquons ce qu'il souhaite. C'est un peu comme chez Ferrari : chaque



om unique :

projet est traité avec attention et exclusivité. Jusqu'au service après-vente bien entendu !

Quelles sont les tendances actuelles ?

En carrelage, les couleurs naturelles comme le vert ou le beige sont en vogue. Pour les piscines, les mosaïques en pâte de verre et les tons sombres, comme le noir, sont très prisés. Nous voyons aussi un retour aux matériaux traditionnels, comme le marbre ou les tomettes faites main, qui donnent un rendu plus chaleureux que le carrelage classique.

Quelle est votre plus grande fierté ?

Nous avons fourni et posé des mosaïques pour un projet exceptionnel à Chicago, réalisé par une artiste mosaïste. Voir nos produits intégrer des œuvres d'art à l'échelle internationale, c'est gratifiant, car on ne pensait pas que ça irait jusque-là.

Quel est le défi majeur dans votre métier ?

Gérer la logistique. Nos produits proviennent de dizaines d'usines à travers le monde. Chaque commande demande un suivi minutieux pour garantir la qualité et éviter les erreurs. C'est un travail exigeant, mais notre passion pour ce métier reste intacte.

Un conseil pour quelqu'un souhaitant se lancer dans ce domaine ?

Aimez ce que vous faites. La passion est essentielle dans un métier technique et créatif comme celui-ci. C'est cet amour du détail qui fait toute la différence. J'espère que mes deux fils trouveront aussi quelque chose qui les passionne. ■■■

Mahaux Mosaïques

Ch. de Wavre 237 - 5030 Gembloux
Sur rendez-vous du lundi au vendredi,
le samedi de 10 à 18h



West-Vlaams Tegelhuis : Votre partenaire de bout en bout pour des carrelages de qualité supérieure

En tant qu'entrepreneur, architecte, architecte d'intérieur, promoteur immobilier ou paysagiste, vous n'avez de cesse de faciliter la vie de vos clients. Et c'est précisément une des grandes valeurs ajoutées de West-Vlaams Tegelhuis. Cette entreprise familiale basée à Rumbeke guide les clients finaux de A à Z à travers un choix inouï de carrelages pour l'intérieur et l'extérieur.

Les familles Olivier et Vankeirsbilck ont des affinités profondes avec le secteur de la construction depuis plus de 70 ans. « *Mon grand-père Gérard Olivier a créé une entreprise de matériaux de construction en 1948, et mes parents ont repris le flambeau. En 1980, Frans, mon père, a repris une entreprise de carrelages de Roulers et l'a rebaptisée West-Vlaams Tegelhuis. Nous avons alors ajouté une corde supplémentaire à notre arc déjà bien fourni. Depuis 30 ans, West-Vlaams Tegelhuis est situé à cet endroit très en vue, près de l'autoroute E403. Sa situation centrale et son accessibilité attirent surtout les habitants de Flandre occidentale et orientale. L'entreprise de matériaux de construction, aujourd'hui dirigée par*



IA Laura Calleeuw,
Photographie Bert Demasure



mon frère, tourne elle aussi très bien », précise Filip Vankeirsbilck, PDG de West-Vlaams Tegelhuis.

Des experts pour vous guider

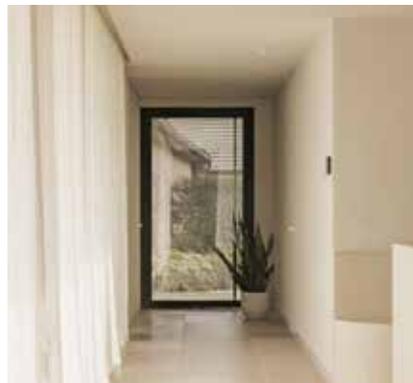
Si par le passé l'entreprise s'adressait principalement aux particuliers, elle s'est révélée être un excellent partenaire B2B au fil des ans. « *Nous travaillons beaucoup avec des architectes (d'intérieur), des entrepreneurs et des paysagistes, entre autres. Ils nous envoient leurs clients, que nous accueillons chaleureusement et que nous guidons de main de maître dans leur recherche des carreaux de céramique ou des solutions en pierre naturelle répondant à leurs souhaits. Dans notre salle d'exposition de 2500 m², ils peuvent trouver les carreaux céramiques de plusieurs marques espagnoles et italiennes. Nous importons aussi des pierres naturelles de tous les continents. Outre le choix des carrelages, nous les aidons aussi à trouver la bonne couleur de joint, la bonne colle et les bons profils. Les produits qui ont le vent en poupe aujourd'hui ? Les couleurs claires, les tons terracotta et tout ce qui a*

trait au style «Ibiza». Nous participons régulièrement à des foires internationales afin de nous tenir au courant des tendances du marché. »

Une personnalisation soignée

Outre sa salle d'exposition, West-Vlaams tegelhuis dispose également d'un atelier très moderne. « *C'est ici que nos spécialistes effectuent tout le travail sur mesure. Notamment pour les plans de travail de cuisine, les escaliers, les lavabos et les abords des piscines. Nous plaçons nous-mêmes les plans de travail de cuisine et laissons les autres tâches à l'entrepreneur. Nous facilitons aussi au maximum la vie des promoteurs, grâce à une coordination minutieuse, à une planification soignée et à des instructions claires pour leurs carreleurs. »*

Avec Olivier Vankeirsbilck, descendant de la quatrième génération, la pérennité de West-Vlaams Tegelhuis semble assurée.



Armoedestraat 15, 8800 Rumbek
info@westvlaamstegelhuis.be
westvlaamstegelhuis.be
051 26 32 63



Journée du Parachèvement 2024

Le mardi 15 octobre, la Journée du Parachèvement s'est tenue au Brussels Gate: une journée dédiée à la subtilité du secteur de la construction et un hommage aux artisans qui allient qualité et esthétique au quotidien. Sur le stand de Fecamo, les visiteurs ont pu rencontrer nos partenaires Rubi, Omnicol, Stonefix et Stone+, tout en savourant une boisson fraîche. Ils ont également eu l'occasion de remporter un joli prix en participant à notre Roue de la fortune !

L'un des moments forts de la journée a été la remise des prix du «Meilleur Carreleur», un concours annuel qui met à l'honneur le savoir-faire artisanal. Nous avons échangé avec les lauréats sur leur participation et sur le métier de carreleur.



DU SAVOIR-FAIRE DANS LA CATÉGORIE MOSAÏQUE !

Dans la catégorie Mosaïque, les gagnants se sont distingués par leur précision et leur sens du détail. Cette discipline exige patience, sens artistique et perfection technique. Voici les lauréats.



Alexandre Mahaux, Geralex Mahaux Construct srl – 1ère place

Que représente ce prix pour vous ?

« Cette reconnaissance est une consécration pour mon travail, » déclare A. Mahaux. « C'est une immense satisfaction de voir ma passion et ma précision récompensées. La pose de carreaux allie technique et art, et je suis fier de faire partie d'un secteur qui vise sans cesse la perfection. Merci à la fédération pour son soutien et cette reconnaissance. »

Brice Gourdin, Le Carreleur de l'Escaut – 2ème place

Qu'est-ce qui est nécessaire pour réaliser une telle activité ?

« En plus du savoir-faire, il faut beaucoup de patience et un engagement profond dans son travail. Chaque détail compte, » explique B. Gourdin. « Créer des mosaïques est un processus intensif qui pousse un artisan à se dépasser. Il faut mettre tout son cœur et son âme dans l'œuvre pour obtenir un résultat authentique. »

Christophe Arnould, AR Carrelage – 3ème place

Comment voyez-vous l'avenir du métier de carreleur ?

Christophe est optimiste quant à l'avenir de la profession, en partie grâce aux innovations dans la production. « Les usines améliorent constamment leurs méthodes de fabrication, dans une vision respectueuse de l'environnement. Les motifs géométriques, les couleurs douces et les matériaux polyvalents offrent de plus en plus de possibilités créatives aux carreleurs. »

DE L'EXCELLENCE DANS LA CATÉGORIE STANDARD !

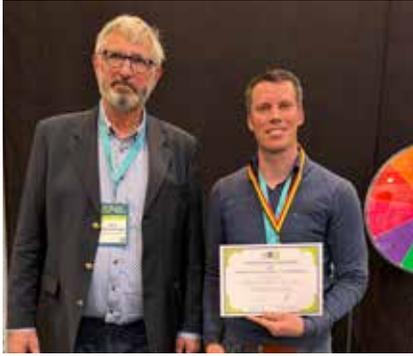
Dans la catégorie standard, l'accent était mis sur le savoir-faire pour des projets traditionnels de carrelage. Les lauréats ont démontré que même les designs simples impliquent complexité et finesse.

Éléonore Vercruysse, Start Construction EV Studio – 1ère place

Vous êtes l'une des rares femmes dans ce secteur. Comment motiver les jeunes filles à se diriger vers le métier de carreleur ?

« Ce métier est exigeant mais magnifique, » explique E. Vercruysse. « Si une jeune fille est motivée et intéressée, elle doit se lancer sans hésitation. Si cela ne lui convient pas, elle peut toujours changer de voie. L'essentiel est de ressentir de la passion pour ce que l'on fait. »





**Christophe Arickx,
Arickx NV – 2ème place**

Quelles sont les difficultés de la pose de carreaux sur des formes arrondies ?

Arickx souligne que la précision est essentielle pour carrelé sur des formes arrondies. « *Les joints doivent être parfaitement adaptés aux courbes. Cela nécessite une préparation minutieuse du support et un ajustement précis des carreaux.* »



**François Guirche,
FG Carrelage SRL – 3ème place :**

Pourquoi avez-vous décidé de participer au concours ?

« *Par curiosité et par envie de montrer mon travail,* » confie F. Guirche. « *C'est stimulant de voir son travail évalué par des experts et d'avoir une chance d'être reconnu.* »



DE GRANDES AMBITIONS DANS LA CATÉGORIE XXL !

Dans la catégorie XXL, l'accent était mis sur les grands formats et les joints minimalistes pour un rendu épuré et moderne.

Jurgen Christiaen, Verhelst Bouwmaterialen nv – 1ère place

Vous avez soumis le travail d'un de vos collègues. Comment accompagnez-vous les carreurs dans leur activité ?

Jurgen explique que l'accompagnement est crucial. « *Nos chefs de chantier soutiennent les carreurs à chaque étape du projet. Dès le départ, nous discutons de la mise en œuvre et offrons une formation continue sur les nouvelles techniques.* »



Gaetan Ponzo, Est Gaetan Ponzo srl – 2ème place

Pourquoi avez-vous choisi ce métier ?

« *Le carrelage est dans mon sang,* » affirme G. Ponzo avec fierté. « *J'ai commencé avec mon père et je suis maintenant la troisième génération de la famille dans le métier. La passion pour ce métier m'a poussé à créer ma propre entreprise.* »



François Guirche, FG Carrelage SRL – 3ème place

Quels sont les avantages des carreaux XXL ?

« *Ces carreaux offrent une esthétique élégante et raffinée avec des joints à peine visibles. Ils sont parfaits pour les designs modernes et le mobilier,* » explique F. Guirche. « *Les carreaux XXL mettent en valeur les collections haut de gamme et offrent des possibilités de design infinies.* »



LES JEUNES TALENTS À L'HONNEUR !

La catégorie junior (-25 ans) a permis aux jeunes carreleurs de montrer leur talent et leur vision pour l'avenir.

Ferre Desmet, VTI Roeselare – 1ère place

Quel a été le projet le plus intéressant sur lequel vous avez travaillé pendant vos études ou votre stage ?

« Mon travail de fin d'études ! J'ai pu concevoir ma propre salle de bain, avec baignoire, douche à l'italienne, lavabo et cloison. C'était incroyable d'avoir autant de liberté et de pouvoir faire mes propres choix, » explique, plein enthousiasme, F. Desmet.

Jerko Kesteloot, VTI Roeselare – 2ème place

Si vous pouviez refaire votre réalisation, quelles améliorations apporteriez-vous ?

« J'adapterais les couleurs des carreaux autour de la baignoire et je passerais plus de temps sur l'application des silicones. »

Brendan Bossu, Athénée Royal de Péruwelz – 3ème place

Après vos études, souhaitez-vous travailler dans une entreprise ou devenir indépendant ?

« Après mes études, je veux poursuivre ma passion chez Thomas & Piron, où je travaille déjà. C'est un endroit idéal pour acquérir de l'expérience et gagner en autonomie. D'ici mes 25 ans, j'aimerais devenir indépendant, une fois que je suis sûr d'être prêt à me lancer. »

Découvrez les créations de nos lauréats !

La Journée du Parachèvement 2024 a offert un regard unique sur le monde du carrelage. C'est inspirant de voir comment ce métier continue d'évoluer grâce aux nouvelles technologies, matériaux et visions artistiques. Curieux de découvrir les superbes projets de nos lauréats ? Visitez notre site pour en savoir plus et laissez-vous inspirer par le savoir-faire de ces carreleurs d'exception !



**BUILDING THE
FUTURE TOGETHER**

OCTO-USB ENERGY

ZEKER EN MAKKELIJK IN GEBRUIK

Sécurisée et facile à utiliser

- 1** Tegeldrager op accu, ontworpen voor van keramische tegels met gladde, schone eventueel licht gestructureerde oppervlakken.
Ventouse conçue pour soulever des carreaux en céramique sur des surfaces planes, lisses et propres ou légèrement structurées.
- 2** 3,7V / 2 Ah accu geïntegreerd in de tegeldrager en oplaadbaar via USB-C kabel. Water- en stofdichte knoppen. IP30.
Batterie intégrée de 3,7V / 2 Ah, avec recharge via câble USB-C. Boutons résistants à l'eau et à la poussière, IP30.
- 3** Digitaal display met 4 indicatoren: Leeg / Loslaten / Voeding / Opladen + MBAR-drukinformatieweergave.
Écran digital avec 4 indicateurs : Empty / Release / ON / Charge, avec affichage de la pression en MBAR.



Révision des prix en périodes turbulentes : comment s'y prendre en tant qu'entrepreneur ?

Ces dernières années ont mis en évidence la vulnérabilité de notre monde globalisé face aux crises internationales. Tout d'abord, la pandémie de Covid-19 a entraîné des mesures de soutien financier sans précédent pour stimuler la demande économique. Ensuite, la guerre en Ukraine a perturbé l'offre mondiale. Cette combinaison, aggravée par des prix de l'énergie exorbitants, a provoqué une tempête inflationniste qui a lourdement impacté consommateurs et entreprises.

Les coûts des produits, matières premières et matériaux de construction ont non seulement augmenté, mais sont devenus également plus volatils. Cela a suscité de nombreux débats publics sur la hausse des coûts des projets de construction et de rénovation. Aujourd'hui, il est essentiel pour les entrepreneurs de convenir clairement des modalités d'ajustement des prix dans les contrats en cours et à venir. Mais comment le faire de manière correcte et juridiquement solide ?



Clauses de révision des prix : principales directives

Dans les contrats de construction privés (B2C, hors cadre de la loi Breyne), les clauses de révision des prix sont couramment utilisées. Ces clauses permettent d'ajuster les coûts des matériaux en fonction d'un indice officiel, tel que l'Indice I-2021, basé sur des paramètres économiques objectifs.

Pour être valides, ces clauses doivent respecter des conditions strictes :

- **Un maximum de 80 % du prix final peut être variable**, tandis que 20 % reste fixe ;
- Les paramètres utilisés doivent être **réalistes et basés sur les coûts réels** ;

- La clause **doit être équilibrée**, ce qui signifie qu'une augmentation ou une diminution des prix doit être appliquée de manière identique.

En pratique, un entrepreneur peut éviter les mauvaises surprises en limitant les ajustements via des plafonds de prix ou des seuils minimaux. Un **plafond de prix** limite l'évolution des coûts à un pourcentage déterminé (par exemple, 10 %), ce qui signifie que le prix peut augmenter ou diminuer d'un maximum de 10 %. Un **seuil minimal** stipule que l'ajustement des prix n'est appliqué qu'après avoir dépassé un certain pourcentage d'augmentation.

Les clauses qui ne respectent pas ces exigences sont nulles. Dans ce cas, le prix convenu reste inchangé, ce qui peut entraîner d'importantes pertes financières pour l'entreprise.

Un contrat bien conçu est un atout précieux

Dans le secteur de la construction, il est crucial d'établir dès le départ des accords clairs sur les prix et leur ajustement. Des contrats sans clauses équilibrées sur la révision des prix mènent souvent à des conflits juridiques, des retards et des frustrations.

Un entrepreneur a tout intérêt à inclure une clause de révision des prix dans ses contrats, en s'appuyant sur l'expertise d'un spécialiste pour rédiger une clause adaptée. Des organisations telles qu'**Embuild** et la **Fédération des Entrepreneurs Généraux** disposent des connaissances nécessaires pour accompagner votre entreprise dans cette démarche. ■■■



Cersaie 2024 : L'innovation et le design au rendez-vous

Cette année encore, la Fecamo a eu l'occasion de visiter le Cersaie, le Salon international du carreau céramique et de l'ameublement de salle de bain, qui s'est tenu du 24 au 27 septembre à Bologne.

Malgré les défis économiques mondiaux, le salon a enregistré plus de 95.000 visiteurs. Grâce aux 606 exposants et aux 145.000m² de surface d'exposition, les visiteurs ont pu découvrir les futures tendances et les solutions les plus innovantes en matière de surfaces, de mobilier de salle de bain et de mobilier architectural.

Ce voyage a également été l'occasion de saluer et discuter avec nos partenaires présents sur la foire pour renforcer nos collaborations.

Au cours de notre visite, nous avons (re)découvert une multitude de designs, tous plus esthétiques les uns que les autres, ainsi que les dernières innovations en termes d'outillage et de matériaux.

Rendez-vous l'année prochaine pour la prochaine édition de Cersaie !



—tilesaresexy

OMNICOL

LE JOINT POUR IMITATION PARQUET?



DÉCOUVREZ
LA COLLECTION
WOODLINE
D'OMNICOL



WWW.OMNICOL.EU

3 points à surveiller pour assurer

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



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

Support du receveur de douche

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

Il est donc recommandé de veiller à ce que les bords du receveur de douche reposent sur un support adéquat. Pour ce faire, on se servira, par exemple, de lattes en bois traité (voir figure 1) ou de profilés métalliques (voir figure 2). Ce **support horizontal** devra lui-même être soutenu verticalement pour éviter toute flexion. Ainsi, des **supports verticaux** seront

placés tous les 50 cm sous les bords et les angles du receveur.

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

Application d'une bande d'étanchéité distincte

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

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





l'étanchéité d'un receveur de douche

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

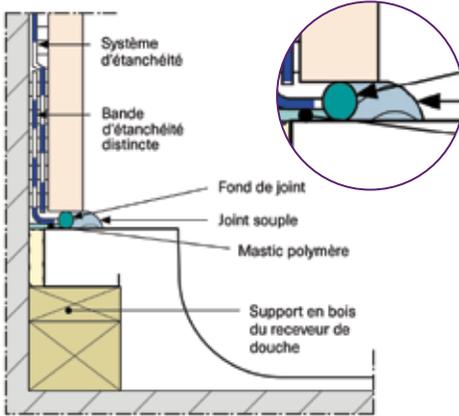
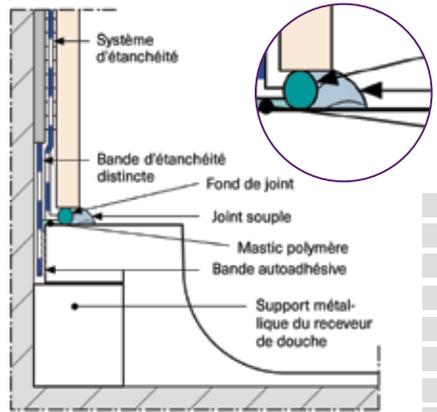


Figure 2: Collage de la bande d'étanchéité sur le côté du receveur de douche.



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

- sur sa partie supérieure (voir figure 1)
- sur les côtés (voir figure 2). Cette méthode est recommandée en cas d'utilisation de carreaux minces et de carreaux en céramique. Elle doit alors être appliquée (par le carreleur ou le plombier) avant la pose du receveur (par le plombier). C'est pourquoi il est essentiel que tous les intervenants en soient informés, afin de veiller à une bonne coordination des travaux.

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

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

Entretien méticuleux des joints souples

Lors de la mise en œuvre des carreaux muraux, on prévoira de laisser l'espace nécessaire (minimum 6 mm) entre les carreaux et le receveur de douche. On y appliquera un joint souple (si possible sur un fond de joint) au moyen d'un **mastic sanitaire**.

Bien que ce type de mastic ne permette pas de garantir à lui seul l'étanchéité, il constitue une première barrière contre les infiltrations d'humidité. Il est donc important d'effectuer un entretien régulier de ce joint. Selon le 'Guide d'entretien pour les bâtiments durables' de Buildwise, les joints souples entre les carreaux muraux et les receveurs de douche doivent être **entretenus en permanence**. En outre, il convient de les **contrôler chaque année**.

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



Construire ensemble un avenir durable



MAPEI, LA MEILLEURE SOLUTION POUR VOTRE REVÊTEMENT DE SOL.

Pour la conception ou la création de revêtements de sol, optez pour les systèmes **Mapei ZERO** : performants, sûrs et durables, avec des émissions de CO₂ entièrement compensées grâce à des projets de reforestation et de conservation de la biodiversité. Pour faire de chaque projet un choix durable.

Les émissions de CO₂ mesurées pendant le cycle de vie des produits de la **ligne ZERO** en 2024, selon la méthodologie Life Cycle Assessment (LCA), vérifiées et certifiées par des EPD, ont été compensées par l'acquisition de crédits carbone certifiés en soutien à des projets de protection des forêts. Un engagement envers la planète, les hommes et la biodiversité.



EVERYTHING'S OK
WITH MAPEI

En savoir plus sur mapei.be

