

REVUE TRIMESTRIELLE -18- DECEMBRE 2025

FECAMO

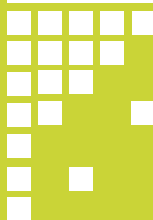
Magazine du Carrelage et de la Mosaïque de Belgique

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

FECA MC

LA PASSION DU CARRELAGE

CONCOURS
2025



LE MEILLEUR CARRELEUR



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

Schlüter
Systems

CE
VO
FÉRA

EMBUILD

CONFINDUSTRIA CERAMICA

FEDERALE

OMNICOL

Buildwise

SOLIDOR

STONE+

NOUS
CONSTRUISSONS
DEMAIN

constructiv

MAPEI

BENOR

STOF

RUBI

SOMMAIRE



- 03** Sommaire
- 05** Mot du président : Une organisation européenne utile et agile !
- 06** KB Projects : la passion du métier et la rigueur du détail
- 08** Soutenir les écoles pour préparer la relève : les donations continuent
- 09** La commission technique de l'EUF de passage à Bruxelles : deux jours d'échanges riches et constructifs
- 10** Le décolllement des revêtements carrelés
- 12** PL85 omnitem : la force d'une colle qui offre de la certitude
- 14** Carreleuses en reconversion : trois parcours, une même évidence
- 18** Steylaerts montre la voie dans le domaine de la rénovation des carreaux et des salles de bains
- 20** Chantiers d'exception : et si le prochain était le vôtre ?
- 22** Mapei Belgium : lancement de la gamme Profilpas, offrir un système complet

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
Elise van der Valk
Bart Deros
Fien De Fauw
Jasmien Felix
Kevin Gouyette
Thomas Robette
Perrine Verhoyen

AVEC LA COLLABORATION DE :

Rédaction et traduction
Fecamo

Mise en page
Ramdesign

The Original since 1975.



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

Schlüter®-SCHIENE

Depuis 50 ans, les carreleurs font confiance à Schlüter-SCHIENE pour protéger de manière fiable les résultats de leur travail.

Développé en 1975 par le carreleur Werner Schlüter sur la base de son expérience pratique, notre produit le plus connu assure encore aujourd'hui une protection parfaite des bords grâce à sa conception unique.

fr.schlueter.be/schiene



MOT DU PRÉSIDENT

Une organisation européenne utile et agile !

Cher Membre,

La récente réunion de la Commission technique de notre fédération européenne, l'EUF (European Union of National Tile Associations) organisée par Fecamo à Bruxelles a été l'occasion d'échanges très constructifs avec nos collègues européens ... Quelle ne fut pas ma surprise – un peu feinte je l'admets – de découvrir que nos collègues carreleurs et mosaïstes de toute l'Europe rencontraient les mêmes difficultés que ceux que nous dénonçons à la Fecamo depuis des années : le désamour croissant de nos jeunes pour les métiers manuels et le manque de formation qualifiante pour les aider à retrouver le goût des choses bien faites avec ses mains et son cœur ...

Il ne m'en fallait pas plus pour proposer à l'ensemble de mes collègues de partager leur expérience et leur savoir-faire via l'EUF. Avec cette idée : au final, ne réinventons pas la roue. Ce que nos collègues italiens ou français font peut certainement (une fois traduit et adapté à notre « culture » technique belge) servir de base à des actions de sensibilisation et de formation chez nous. La décision fut ainsi immédiatement prise de développer au niveau européen une banque de données (une bibliothèque) de tout ce que les associations nationales ont développé au cours



des dernières années. Fecamo s'est engagé à transférer le fruit de son travail (plaquettes, leaflets, magazines documents techniques, ...) sous format digital au service de tous. Demain, j'ose espérer, que nous bénéficierons d'une plateforme sectorielle professionnelle au niveau européen dans laquelle nous pourrions aller puiser des initiatives qui ont fait leur preuve ailleurs. Ne dit-on pas que l'union fait la force ?

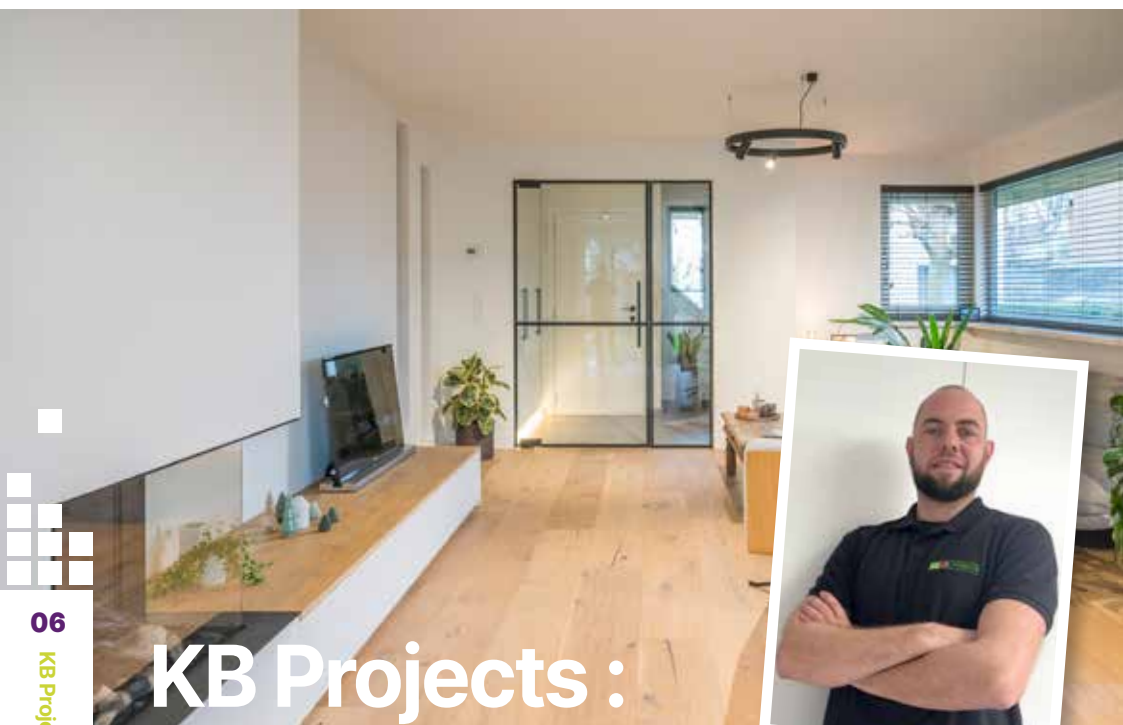
En cette fin d'année, je tenais et pour finir, à vous souhaiter le meilleur à vous et vos familles. Que les fêtes de fin d'année soient pour vous tous un moment chaleureux entre amis et/ou en famille. Je vous attends tous le 5 février 2026 chez Steylaerts à Roeselare pour notre réception de nouvel an ! D'ores et déjà mes meilleurs vœux !

Avec mes sentiments confraternels,

Gino Vanhaverbeke
Président FECAMO

05

Mot du président



KB Projects : la passion du métier et la rigueur du détail

Certains parcours se dessinent à contre-courant. Celui de Kenneth Beukelaer, fondateur de KB Projects, commence par une décision audacieuse : quitter l'école à 17 ans pour suivre sa passion du métier de peintre, contre l'avis de ses parents.

Après plusieurs expériences, il ressent le besoin de travailler autrement, avec davantage de responsabilité et de qualité. En 2014, il crée KB Projects comme activité complémentaire, avant d'en faire rapi-

dement son activité principale. « *Ce qui n'était qu'une passion est devenu une entreprise florissante.* »

En 2016, il engage son premier collaborateur. Le succès s'accélère. Quatre ans plus tard, l'entreprise franchit une nouvelle étape : de spécialiste en finitions, elle devient entreprise générale de rénovation. Aujourd'hui, KB Projects compte 16 professionnels – peintres, carreleurs, plafonneurs, maçons et couvreurs – réunis sous la même bannière : « *Tous les métiers sous un même toit !* »

Le carrelage, une affaire de précision

Si KB Projects s'est fait un nom dans la rénovation complète, le carrelage occupe une place essentielle dans l'activité : trois collaborateurs réalisent à la fois maçonnerie et pose de sols, et chaque projet global comprend presque toujours du carrelage mural ou de sol, parfois même la création de terrasses ou d'allées.

« Bien dessiner et planifier la pose pour obtenir de belles coupes partout, c'est primordial. Il faut aussi respecter les règles de l'art. »

Cette recherche de précision et d'esthétique caractérise l'entreprise, tout comme sa capacité à relever des défis ambitieux.

Des chantiers d'exception

Parmi ses réalisations les plus marquantes : la rénovation de l'hôtel 4★+ De Blanke Top à Cadzand.

« En trois mois, nous avons transformé 25 chambres et 25 salles de bains. Nouveau plan, carrelage, plafonds, peinture... tout a été repensé. »
Un projet exigeant qui illustre la rigueur et la polyvalence du savoir-faire de l'équipe.



Une équipe, une vision

KB Projects, c'est aujourd'hui un chef d'entreprise sur le terrain, un coordinateur de projets, un employé administratif et treize ouvriers.

« Travailler avec des personnes est un défi permanent, mais une communication claire fait toute la différence. »

Ce sens du collectif, combiné à la passion du métier, constitue le moteur de l'entreprise.

« Transformer un bâtiment ancien en un lieu moderne et efficace, et voir la satisfaction du client, c'est ce qui nous motive. »

Grandir avec humilité

L'objectif de Kevin reste clair : continuer à développer un business stable et sain, reconnu pour la qualité de son travail.

« Je viens d'une école technique, pas d'une école de commerce. Gérer une entreprise, du personnel et l'administratif, c'est un apprentissage permanent. »

Une approche sincère et authentique, à l'image de son parcours : celui d'un artisan devenu entrepreneur, sans jamais perdre la passion du métier. ■ ■ ■



Soutenir les écoles pour préparer la relève : les donations continuent

« Lancée en 2024 avec le soutien de Constructiv, l'initiative de soutien aux écoles techniques se poursuit : la Fecamo a récemment coordonné une autre donation destinée aux sections carrelage, une sorte de Noël avant l'heure. Pour cette nouvelle édition, plusieurs entreprises du secteur – Boudolf, Mosa, Schlüter et Steylaerts – ont répondu présentes, permettant de distribuer 25 palettes de carrelage et de profilés à 13 écoles à travers la Belgique.



des conditions de formation optimales avec du matériel professionnel et de qualité. Dans un contexte marqué par une pénurie de main-d'œuvre qualifiée, une baisse du nombre d'étudiants dans les filières techniques et une concurrence provenant d'acteurs moins formés et souvent moins qualitatifs, il est crucial de soutenir la future génération de carreleurs.

En coordonnant ces donations, la Fecamo confirme sa volonté de contribuer activement à la pérennité du secteur, en permettant aux écoles de transmettre les savoir-faire du métier dans les meilleures conditions. Une démarche que la fédération entend poursuivre et amplifier dans les années à venir.



Comme pour les précédentes donations, la Fecamo a assuré un rôle central : coordination logistique, prise de contact avec les établissements et répartition équitable du matériel selon leurs besoins spécifiques. La fédération rappelle que tous les dons restent les bienvenus pour renforcer encore l'impact des prochaines opérations.

Au-delà de la quantité, cette démarche répond à un enjeu essentiel pour la profession : offrir aux élèves

Intéressé.e.s de faire une donation ?
Prenez contact avec notre équipe :
info@fecamo.com





La commission technique de l'EUf de passage à Bruxelles : deux jours d'échanges riches et constructifs

Les 12 et 13 novembre, la Fecamo a eu le plaisir d'accueillir à Bruxelles la réunion annuelle de l'EUf (European Union of National Tile Associations). Pendant deux jours, les représentants de neuf pays se sont réunis dans les bureaux de la fédération pour échanger sur les enjeux actuels du secteur du carrelage en Europe.

Étaient présents : l'Austrian Tile Association (Autriche), la National Tiling Association of Ireland (Irlande), Byggeriets Uddannelser (Danemark), Assopossa (Italie), le Fachverband Fliesen und Naturstein (Allemagne), Cerunig (Suisse), Bovatin (Pays-Bas), l'UNECP-FFB (France) et bien sûr la Fecamo pour la Belgique.

Les discussions ont porté sur plusieurs thématiques clés : les problèmes de carrelages qui se décollent, les défis liés à la pénurie de main-d'œuvre et à l'organisation des

formations, des sujets techniques comme les escaliers ou le nettoyage arrière des carreaux, ainsi que la présentation des travaux menés par Buildwise. Chaque pays a également partagé ses activités récentes et sa vision pour l'avenir.

La réunion s'est clôturée par un moment convivial comprenant un repas bruxellois et la découverte du Delirium.

De ces échanges est née une décision importante : créer une bibliothèque européenne regroupant les documents techniques, guides et supports développés par les fédérations nationales. La FECAMO s'est engagée à partager l'ensemble de ses publications digitales afin de mettre son expertise au service de tous.

Parce qu'au fond, comme l'ont rappelé plusieurs membres : inutile de réinventer la roue lorsqu'on peut apprendre les uns des autres. ■■■

Le décollement Buildwise des revêtements carrelés

Le Technical & Business Service de Buildwise reçoit fréquemment des demandes d'informations relatives au décollement des revêtements carrelés. Ce phénomène est bien souvent la conséquence de la combinaison de divers facteurs que l'on peut, grosso modo, répartir en deux groupes, à savoir : ceux qui engendrent des tensions dans le complexe plancher et ceux qui ont une influence sur l'adhérence initiale des carreaux au support.

Tensions dans le complexe plancher

Outre les contraintes dues à une déformation du support (flèche du plancher, p. ex.), des tensions peuvent principalement être engendrées par :

- **le retrait résiduel** du support sur lequel sont posés les carreaux (seulement dans le cas d'un support à base de ciment). Plus vite ceux-ci seront placés sur leur support, plus important sera le retrait résiduel qu'ils devront encore subir par la suite et plus élevées seront les contraintes liées au retrait dans le complexe plancher

- **le travail thermique.** Un réchauffement trop rapide notamment (après une période plus froide) peut être à l'origine du décollement (et du soulèvement) des carreaux en raison des contraintes thermiques plus importantes dans le complexe plancher (cf. figure 1).



Figure 1 : Décollement et soulèvement des carreaux après une mise en service trop rapide du chauffage.

Adhérence au support

L'adhérence initiale des carreaux au support est influencée principalement par :

- les performances d'adhérence du produit de collage
- la surface de contact réalisée entre le support, le produit d'adhérence et les carreaux (cf. figure 2)
- les caractéristiques des carreaux et de leur support
- la mise en œuvre et les conditions dans lesquelles celle-ci est effectuée.

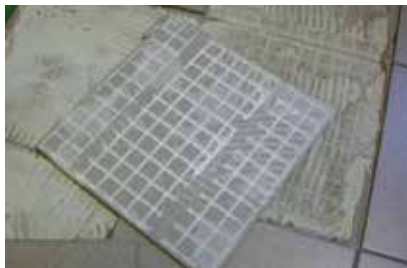


Figure 2 : Surface de contact insuffisante entre le carreau et la colle.



Recommandations

D'un point de vue technique, on privilégiera une pose collée sur un support durci plutôt qu'une pose traditionnelle ou une pose en chape fraîche. Les performances d'adhérence de la colle sont effectivement supérieures à celles d'un mortier traditionnel et un support durci aura déjà subi une (bonne) partie de son retrait avant la pose (contrairement à une chape fraîche).


Le type de colle utilisé doit toujours convenir à l'application envisagée et celle-ci doit être étalée à l'aide d'un peigne adéquat. Il convient de bien presser les carreaux dans la couche de colle afin de créer la surface de contact la plus grande possible. Les directives du fabricant doivent être suivies à la lettre durant la pose.

Pour les éléments de très grande dimension (≥ 60 cm) ou caractérisés par une faible absorption d'eau ou les poses dans des pièces à usage intensif et sur des sols chauffants, il convient d'utiliser une colle C2 (C2S dans le cas d'un sol chauffé). En cas de pose de carreaux de très grand format et/ou sur un sol chauffant, il y a lieu, par ailleurs, d'opter pour des mortiers-colles pouvant être appliqués en couche épaisse ou d'effectuer un double encollage, lequel consiste à appliquer la colle (adéquate) tant au dos du carreau que sur le support.

Afin d'effectuer avec succès la pose collée, le support doit être suffisamment plan (exigences de planéité strictes), mais les carreaux également, ce qui n'est pas toujours

le cas des carreaux céramiques, a fortiori s'ils sont de grandes dimensions. Il peut s'avérer nécessaire, bien que cela ne suffit pas toujours, d'employer des colles en couches épaisses ou d'envisager un double collage. D'autres précautions peuvent être utiles en fonction du type de support et de carreaux.

Si l'on souhaite limiter les contraintes liées au retrait de la chape, il convient de poser les carreaux le plus tard possible. On évitera également de surdoser le mélange en ciment et d'utiliser de trop grandes quantités d'eau ou du sable trop fin pour la confection de la chape. Les contraintes thermiques peuvent être limitées en réduisant le plus possible les variations de température dans le complexe plancher. Ainsi, dans le cas de sols chauffants, il faut veiller à ce que la montée en température ne soit pas trop rapide.

Lorsqu'une pose collée est irréalisable (si l'épaisseur des carreaux n'est pas calibrée, p. ex.), l'application d'un mortier dit 'amélioré' (par des adjuvants ayant pour but d'augmenter les performances d'adhérence) sur une chape durcie ou d'un mortier-colle adéquat sur une chape fraîche peut être envisagée. La pose traditionnelle (à l'aide de mortier sur sable stabilisé) est quant à elle en principe réservée uniquement à la pose de dalles plus petites et plus épaisses. 



PL85 omnitem : la force d'une colle qui offre de la certitude

Depuis 1985, Omnitem est une valeur sûre dans le secteur de la construction. En tant qu'entreprise familiale, nous continuons à faire ce que nous avons toujours fait : tenir nos engagements et proposer des solutions qui fonctionnent réellement sur le chantier. Nous parlons le langage des professionnels et restons proches des artisans, avec des lignes de communication courtes et un accompagnement présent quand il le faut.

PL85 omnitem en est un bon exemple. Ce mortier-colle flexible et polyvalent bénéficie depuis de nombreuses années d'une solide réputation dans le monde du carrelage et des sols. Non pas grâce à de grands discours, mais grâce à des résultats constants observés sur d'innombrables chantiers. Des salles de bains et cuisines aux terrasses, piscines et carreaux de grand format, les professionnels font confiance au PL85 lorsque la certitude est essentielle.

Une valeur sûre pour ceux qui veulent éviter les risques

PL85 omnitem est utilisé depuis longtemps par des artisans qui travaillent conformément aux règles de l'art. Ils apprécient sa maniabilité agréable et sa consistance régulière, qui permettent une pose précise et sereine. La qualité reste stable, sans mauvaises surprises.

PL85 convient à la pose de carrelages muraux et de sols, de pierres

naturelles calibrées, de mosaïques (y compris en verre) et de carreaux composites à base de ciment. Il adhère efficacement sur de nombreux supports, y compris sur les supports critiques comme l'ancien carrelage, le béton ou les applications extérieures. Avec une épaisseur de couche allant jusqu'à 15 mm, il convient parfaitement pour les carreaux de grand format ou pour corriger de légères irrégularités.

L'Original sur le terrain

Reconnu comme L'Original dans notre gamme, ce mortier-colle flexible s'est imposé comme une valeur sûre au fil des années. Les professionnels apprécient autant ses performances techniques que la constance de sa qualité et sa durabilité, dignes d'une marque de référence. C'est ce qui fait du PL85 un choix fiable pour celles et ceux qui veulent garantir un résultat impeccable sans prendre de risques inutiles.

Proches des professionnels

Chez Omnitem, la certitude ne s'arrête pas au sac de colle. Nos collaborateurs ont une véritable expérience du terrain et réfléchissent avec les installateurs aux moments qui comptent. Nous restons disponibles avec des conseils pratiques et un soutien adapté, non pas à distance, mais réellement près des chantiers.

Choisir PL85 omnitem, c'est opter pour la certitude, la polyvalence et une qualité constante, sans mauvaises surprises.

Omnitem. Forte connectivité.



Artisanat durable

Nous défendons un savoir-faire perpétuel. Nous ne construisons pas seulement pour aujourd'hui, mais aussi pour demain. Grâce à des solutions innovantes, nous contribuons à un secteur plus durable, pour nos clients et pour le monde qui nous entoure.

OMNICOOL

WWW.OMNICOOL.EU



Carreleuses en reconversion :

trois parcours, une même évidence

Elles ont des histoires différentes, des âges différents et des parcours qui ne se ressemblent pas. Pourtant, Céline, Perrine et Laurie se retrouvent aujourd'hui dans la même salle de cours, les mains poussiéreuses de ciment... et le regard tourné vers une nouvelle vie.

Toutes trois suivent la formation en carrelage à l'IFAPME. Toutes trois ont décidé, à un moment clé de leur parcours, de changer de voie pour un métier manuel, concret, exigeant, mais profondément satisfaisant.

Leur point commun ? Avoir osé dire : « Et si je faisais enfin ce qui me plaît vraiment ? »

« J'ai redécouvert le plaisir d'apprendre » – Céline

Il y a deux ans, Céline décide de faire une pause professionnelle. Pas un saut dans l'inconnu, mais une parenthèse volontaire pour souffler, se recentrer, s'occuper de sa famille et de sa maison.

C'est en rénovant sa salle de bain qu'elle découvre par hasard l'univers du carrelage. Intriguée, elle pousse la

porte des journées portes ouvertes de l'IFAPME en juin. Elle y rencontre son futur formateur, M. Mahaux. Sa passion, son énergie, sa façon d'expliquer le métier et de rassurer sur l'accessibilité de la formation — même pour une femme — achèvent de la convaincre.

Elle s'inscrit d'abord « *en mode loisirs* », en attendant de retrouver un emploi. Mais très vite, la formation prend une autre place. La découverte d'un univers complètement différent du digital et la satisfaction du travail manuel l'enthousiasment. « *J'ai commencé par curiosité, et j'ai tout de suite accroché. Le fait de découper, calculer, ajuster... ça m'a rappelé à quel point j'aimais apprendre et faire quelque chose de concret.* »

Son stage chez Éléonore (EV Studio) renforce encore cette impression. « *Voir une femme carreleuse, compétente, créative, qui gère ses chantiers avec assurance... ça m'a vraiment ouvert les yeux. Je me suis dit : oui, les femmes ont toute leur place ici.* » Et Céline réalise qu'elle aime particulièrement le côté créatif du carrelage : compositions, harmonies, petits détails qui changent tout.

La réalité financière la rattrape ensuite et le digital lui manque : elle reprend un emploi. Mais loin d'abandonner, elle apprend aujourd'hui à concilier vie de famille, nouveau travail et formation — un équilibre parfois intense, mais profondément motivant.

« *C'est un rythme soutenu, mais ça en vaut la peine. Je redécouvre le plaisir d'apprendre, d'évoluer.* »

« Je voulais enfin faire un métier qui me ressemble » – Perrine

Perrine, elle, vient d'un tout autre univers. Malgré une affinité pour le métier de carreleur depuis son enfance, à force de suivre son parrain, menuisier, sur ses chantiers, elle a eu l'aperçu du métier de carreleur et ça l'a marquée. Mais ... Par habitude, par idées reçues « *c'est un métier d'homme, tu ne peux pas faire ça* », elle a fini par s'orienter dans un métier de services, très tourné vers le contact humain.

Avec le temps, ce premier métier n'était plus en adéquation avec ses valeurs. Petit à petit, l'idée du carrelage est donc revenue et s'est imposée. Elle se rappelle son observation des chantiers de son parrain, et ça la rattrape, elle aime ça : la logique du chantier, les étapes, le côté méthodique et créatif à la fois.

Ses proches l'ont beaucoup soutenue, malgré toutes les incertitudes que peut amener un changement de métier dans un nouveau secteur. Ils sont fiers de son parcours et heureux de la voir épanouie.





« Ils m'ont encouragée. Ils ont vu que ça me faisait du bien. »

Ce qu'elle apprécie dans le carrelage ? Le mélange entre technique et esthétique. La possibilité de transformer une pièce, de redonner une identité à un espace.

Elle se projette dans des projets variés, peut-être un jour avec une touche plus artistique, mais sans se presser :

« Je découvre encore le métier, je me forme, je teste. L'important, c'est d'avancer étape par étape. »

« Il ne faut pas attendre d'avoir tout parfait pour se lancer » – Laurie

Laurie est la plus jeune des trois. Elle a terminé l'école secondaire à 17 ans avec une qualification en animation. Elle tente ensuite des études d'infirmière pendant deux ans, sans s'y retrouver : « Je n'aimais pas du tout ». Comme beaucoup à cet âge-là, elle se sent un peu perdue. Elle garde son job d'étudiante dans la grande distribution et finit par y rester à temps plein, par facilité. « Ça fait plus de dix ans que je suis dans ce milieu. À un moment, j'ai senti que je tournais en rond », explique-t-elle.

Pourtant, l'envie de faire quelque chose de manuel est là depuis longtemps. Enfant, elle aimait déjà donner un coup de main à son père pour les travaux dans la maison. Mais à l'époque, les filières techniques restaient très masculines :

« Quand j'étais jeune, les filles en chauffage, en voitures ou en construction, c'était mal vu. J'avais l'impression que ce n'était pas pour moi. »

La bascule se fait lorsqu'une personne proche lui pose une question simple :

« Tu attends quoi pour faire ce que tu as vraiment envie de faire ? ». Laurie décide alors de se lancer en formation carrelage.

Le quotidien devient sport : se lever à 5h, finir tard, suivre les cours, partir en stage, tout en profitant du congé-éducation que son employeur lui accorde.

« Il faut s'accrocher. Pendant un an, j'avais quasiment qu'un seul vrai jour de repos par semaine. »

Sur chantier, elle découvre toutes les facettes du métier : la chape, les escaliers, les joints, les terrasses... Elle se rend compte aussi que, physiquement, ce n'est pas réservé aux hommes :

« Oui, c'est lourd. Mais après quelques semaines, je voyais déjà mes muscles se dessiner. On s'habitue et on s'adapte. »

Son moment le plus marquant jusqu'ici ?

Son examen pratique : trois marches, un mur, la chape et le sol à réaliser dans un temps limité.

« On nous avait mis beaucoup de pression. Le jour J, j'étais stressée. Mais quand j'ai fini et que j'ai vu le résultat, j'étais vraiment fière. »

Elle commence progressivement à s'équiper : coupe-carrelage, meuleuse, mélangeur... Un maître de stage lui a même offert un coupe-carrelage de qualité en cadeau de fin de stage. Un geste symbolique :

« Ça me donne l'impression d'avoir une vraie base pour la suite. »

Être femme dans un métier encore très masculin

En classe, elles ne sont que quelques femmes. Sur les chantiers, encore moins. Les remarques existent, parfois maladroites, parfois lourdes. Mais toutes trois ont appris à faire la part des choses.

Laurie, qui travaille depuis longtemps dans une équipe majoritairement masculine, relativise :

« Des blagues, il y en aura toujours. La différence, c'est de savoir à quel moment ça dépasse les limites. »

Mais elles notent aussi un autre as-

pect : beaucoup de formateurs se montrent particulièrement disponibles pour les aider, expliquer, montrer, corriger.

L'enjeu, pour elles, est de trouver l'équilibre entre recevoir de l'aide... et gagner en autonomie, pour être solides le jour où elles seront seules sur chantier.

« Si tu as envie, n'attends pas trop »

Si elles devaient résumer leur message à quelqu'un qui hésite à se reconvertir dans le carrelage – homme ou femme – ce serait :

- **S'accrocher** : la combinaison travail / cours / vie privée n'est pas simple. Céline le rappelle « Il faut bien réfléchir à l'investissement qu'on est prêt à y mettre, l'IFAPME, c'est trois ans, il faut pouvoir tout concilier durant cette période, ça peut être long ».
- **Accepter d'apprendre et d'en découvrir sur soi-même** : observer, poser des questions, recommencer, persévérer.
- **Ne pas attendre trop longtemps** : les regrets viennent souvent de ce qu'on n'a pas tenté. « Si on a une idée, une envie, il ne faut pas attendre dix ans. Que ce soit dans le carrelage ou autre chose : il faut y aller » - Laurie.

Ces trois parcours le prouvent : le carrelage n'est pas qu'un métier de pénurie, c'est aussi un métier de passion.

Et il n'a jamais été aussi ouvert à celles et ceux qui veulent, un jour, pouvoir dire en entrant dans une pièce : « **Ce sol-là, ce mur-là... c'est moi qui les ai faits.** » ■ ■ ■



Steylaerts montre la voie dans la rénovation des carreaux et des

Steylaerts est devenu un leader du marché de la rénovation de salles de bains et une valeur sûre dans le segment du carrelage. L'entreprise familiale a bâti sa renommée grâce à une vision claire, des valeurs fortes et une approche innovante. Patrick Steylaerts, administrateur délégué, revient sur le passé et se projette vers l'avenir.



Les showrooms Steylaerts offrent une expérience globale inspirante

Comment Steylaerts a-t-il évolué au fil des ans ?

En 1961, mes parents ont créé une petite entreprise de taille de pierre à Berlaar. Grâce à leur travail acharné et à leur savoir-faire, cette entreprise locale a évolué pour devenir un acteur national. Vers 1990, mon frère et moi avons rejoint l'entreprise. Nous avons continué à développer Steylaerts pour en faire une référence dans la distribution de carrelage, à destination des professionnels. Au cours de la même période, nous avons lancé le service de rénovation complète de salles de bains, alors nouveau en Flandre, mais qui est immédiatement devenu un puissant moteur de croissance. Nous avons renforcé notre réseau avec les acquisitions d'Azuleo (Wijnegem) et de Troubleyn Tegels (Temse). En 2025, nous avons ou-

vert un nouveau showroom à Roulers afin de renforcer notre présence en Flandre occidentale.

Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Aujourd'hui, la troisième génération est prête à prendre la relève. Sofie et Pieter se concentrent sur le processus de numérisation et sur le développement des services et des salles d'exposition. Nous investissons massivement dans les ressources humaines, nos processus et l'expérience client. Avec plus de 900 salles de bains rénovées par an, nous sommes leaders du marché en Flandre. Nous figurons également parmi les plus importants distributeurs de carrelage pour les professionnels. Depuis notre magasin principal à Lier, nous gérons tous nos showrooms et chantiers. L'entreprise

e domaine de la salles de bains

continue de croître, mais en conservant une approche chaleureuse et familiale.

Qu'est-ce qui distingue vos showrooms de ceux de vos concurrents ?

Nos showrooms offrent une expérience globale inspirante. Les visiteurs peuvent observer, toucher et découvrir nos carrelages et nos aménagements de salle de bains dans des conditions réalistes. Cela suscite immédiatement chez eux un sentiment d'émerveillement : « *C'est exactement ce que je veux chez moi.* » Nos conseillers ont une formation en décoration d'intérieur ou en design, et sont là pour aider les clients à trouver le juste équilibre entre leurs goûts et envies, leur budget et les aspects techniques.

Notre catalogue comprend des marques européennes haut de gamme que nous sélectionnons minutieusement. Notre équipe de designers se rend chaque année à des salons et dans des usines pour repérer les nouvelles tendances. Notre gamme reste ainsi toujours à jour et adaptée à différents styles et budgets. Les clients trouvent une solution durable, qu'ils recherchent un look moderne, plus rustique ou intemporel.

Quelles sont les tendances dominantes à l'heure actuelle ?

Les grands carreaux clairs avec peu de jointoiement restent très prisés. Les carreaux décoratifs avec des effets 3D apportent un certain cachet.



La salle de bains évolue vers un espace de bien-être, avec des douches à l'italienne, le chauffage au sol ou une douche solaire.

Comment la durabilité se concrétise-t-elle chez Steylaerts ?

La durabilité constitue un principe fondamental. Les carreaux en céramique ont une durée de vie de plus de cinquante ans. Nous travaillons avec des fabricants européens qui misent sur des chaînes courtes et une production respectueuse de l'environnement. Lors de rénovations, nous optons pour du sur-mesure et des solutions durables. La durabilité se manifeste également en interne, avec notamment nos jardins favorisant la biodiversité, nos bornes de recharge et l'attention particulière que nous accordons au bien-être.

Quelle est votre vision pour l'avenir ?

Nous voulons continuer à grandir sagement et durablement, pour que la prochaine génération puisse prendre la relève en douceur. Nous poursuivrons notre effort d'innovation et continuerons à marquer de notre empreinte le marché du carrelage et de la rénovation, tout en préservant nos valeurs familiales.



Chantiers d'exception : et si le prochain était le vôtre ?

Chaque année, notre magazine met en lumière le savoir-faire unique de nos membres. Et parmi ces réalisations, certaines sortent du cadre : un escalier audacieux, une salle de bain qui repousse les limites techniques, une piscine hors norme, une rénovation patrimoniale minutieuse... Bref, ces chantiers d'exception qui rappellent pourquoi notre métier est si passionnant.

Pour notre prochaine édition spéciale, nous souhaitons ouvrir ces pages à vos histoires, vos défis, vos réussites. Pas besoin d'avoir construit un palais : un chantier peut être exceptionnel parce qu'il exige de la précision, de la créativité, une solution ingénieuse ou simplement... parce que vous en êtes fier.

L'objectif est simple :

- Montrer la qualité du travail effectué sur le terrain,
- Valoriser la profession,
- Inspirer d'autres carreleurs, entrepreneurs ou artisans,
- Donner envie à la relève de rejoindre un métier où l'extraordinaire se cache dans les détails.


Vous hésitez à cause des photos ? Pas de stress : nous vous aidons, et même des images prises au smart-



phone peuvent suffire. Ce qui compte, c'est le chantier et l'histoire derrière.

Alors... et si le prochain chantier d'exception, c'était le vôtre ?

Écrivez-nous, partagez votre projet et rejoignez cette édition qui mettra à l'honneur le talent et la passion de notre métier.

Vous pouvez manifester votre intérêt en envoyant un mail à **info@fecamo.com** ou en scannant le QR code pour remplir le formulaire. 



**BUILDING THE
FUTURE TOGETHER**



**DEPUIS 1951 LA MEILLEURE
OPTION POUR VOS CHANTIERS**

rubi.com



Mapei Belgium : lancement de la gamme Profilpas, offrir un système complet

22

Mapei Belgium : lancement de la gamme Profilpas, offrir un système complet

Le rachat de Profilpas par le groupe Mapei représente une étape déterminante dans l'évolution de l'offre destinée au secteur du carrelage. En intégrant un acteur historique, reconnu pour la qualité de ses profilés techniques et décoratifs, Mapei affirme une orientation stratégique claire : proposer une solution système complète et cohérente, depuis la préparation des supports jusqu'aux finitions visibles.



Un renforcement naturel de la stratégie Mapei

Ce rapprochement s'inscrit dans la dynamique d'investissements menée par Mapei ces dernières années : expansion industrielle, élargissement des gammes, optimisation logistique et consolidation du support technique.

Grâce à l'intégration de Profilpas, Mapei Belgium dispose aujourd'hui d'un portefeuille homogène où les éléments de finition ne sont plus de simples accessoires, mais l'extension logique de l'expertise Mapei en matière de performance, durabilité et esthétique.



Une gamme complète, pensée pour les exigences du terrain

Profilpas apporte une profondeur d'offre couvrant tous les besoins des poseurs et prescripteurs :

- Profilés de finition pour carrelages, sols souples et parquets
- Profilés techniques (dilatation, transition, protection)
- Nez de marches certifiés antidérapants
- Plinthes design en aluminium ou PVC
- Solutions d'étanchéité et équipements pour douches à l'italienne
- Systèmes de supports pour terrasses extérieures

Cette diversité permet de répondre à toutes les typologies de projets : résidentiel premium, surfaces commerciales, bâtiments publics ou chantiers à fortes contraintes techniques. Les professionnels disposent ainsi d'un ensemble de solutions fiables, compatibles et adaptées aux standards actuels du marché.



Innovation majeure : la cohérence chromatique avec Mapei Color

L'un des atouts de Profilpas réside dans la parfaite correspondance entre les profilés de la gamme Mapei Color et le nuancier des joints Mapei (ciments, époxys et silicones).

Cette approche ton sur ton répond à une demande croissante : garantir une continuité visuelle impeccable entre finitions et revêtements, avec une stabilité chromatique durable.

Pour les poseurs, la sélection des produits devient plus simple et rapide. Pour les architectes, la maîtrise du rendu final est optimale.



Un accueil sur le marché très positif

Les distributeurs comme les entreprises de pose soulignent trois bénéfices majeurs de cette combinaison Mapei/Profilpas :

- Une véritable logique système, unique sur le marché.
- Une cohérence esthétique maîtrisée, désormais essentielle dans les projets design.
- Un support technique unifié, facilitant la prescription et l'accompagnement de chantier.

CRIX[®]

SYSTÈME DE NIVELLEMENT DE CARRELAGE 2.0



ÉVITE LES ACCROCS
LORS DU GLISSEMENT



INSTALLATION PLUS
RAPIDE



CLIPS EN DIVERSES
LARGEURS DE JOINT



CROISILLONS
POUR CARRELAGE

BREVET EN COURS



PRODUIT EN
BELGIQUE PAR
SOLIDOR

solidor.be/CRUX