

REVUE TRIMESTRIELLE -20- JUIN 2026

FECAMO

Magazine du Carrelage et de la Mosaïque de Belgique



FECAMO



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

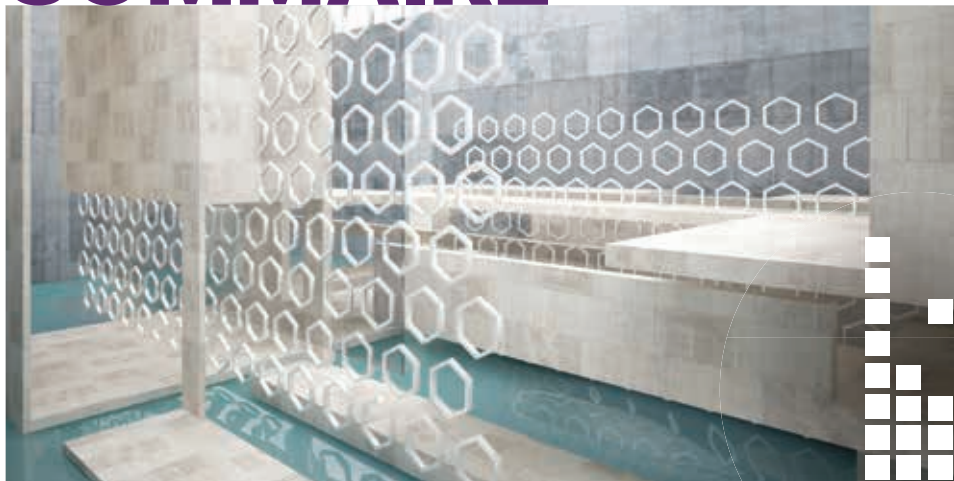


**BUILDING THE
FUTURE TOGETHER**

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

rubi.com

SOMMAIRE



03 Sommaire

05 Mot du président :

La mosaïque transcende notre culture
au travers des siècles

06 Raimondi : Un demi-siècle d'innovation au service du carrelleur, de l'Italie au cœur du Benelux

10 Charge physique chez les carrelleurs : un risque sous-estimé

12 J.J. Perfection : l'art du carrelage sur mesure

14 Coûts impactés par la guerre au Moyen-Orient ? Pas besoin de supporter cela tout seul !

18 Carrelages de sol : attention aux joints de mortier

22 Blanke Systems : Des solutions pour un artisanat convaincant

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
Bart Derous
Eliott Doms
Jasmien Felix
Kevin Gouyette
Clara Lagae
Perrine Verhoyen
Gaston Wittamer

AVEC LA COLLABORATION DE :

Rédaction et traduction
Fecamo

Mise en page

Hans Van Grinderbeek



Chez Schlüter-Systems, nous considérons l'innovation comme une réponse aux besoins de tous ceux qui travaillent chaque jour avec nos produits. Qu'il s'agisse de profilés bien pensés, de systèmes d'évacuation intelligents, de systèmes de chauffage efficaces ou d'aides à l'installation pratiques, les solutions de Schlüter-Systems sont le résultat d'une expérience pratique et garantissent le meilleur mélange de fonctionnalité, de précision, de design et de confort d'installation.





MOT DU PRÉSIDENT

La mosaïque transcende notre culture au travers des siècles

Cher Membre,

La découverte récente d'un vaste sol en mosaïque à Elusa, capitale antique en plein cœur des terres gasconnes, ensemble gallo-romain unique, nous rappelle à quel point cet art est entré dans notre civilisation depuis des siècles. Dans tout le pourtour méditerranéen et au-delà dans l'empire romain, de superbes demeures sont fleuries parées de ces surfaces étonnantes. Elles témoignent d'une richesse culturelle et artistique pour grande partie encore inégalée. Ne s'agit-il pas d'un rappel opportun des splendeurs de l'antiquité mais aussi de la nécessité d'intégrer l'art et ses mille facettes dans nos vies, nos maisons et dès le plus jeune âge via, pourquoi pas, nos écoles. La mosaïque fait partie de ces possibilités que les architectes peuvent utiliser pour réhausser la beauté de nos demeures et bâtiments collectifs. Il ne faut en effet pas se limiter à d'antiques reliques ou à des musées souvent limités à un petit nombre de connaisseurs pour faire connaître cet art mais bien au contraire essayer de disséminer ces parements colorés magnifiques auprès du plus grand nombre.



Encore faut-il disposer des connaissances techniques qui sont nécessaires à cet artisanat délicat. Le nombre de piscines qui connaissent des revêtements en mosaïque qui se désolidarisent n'est hélas pas à rappeler. Signe que les connaissances de nos entrepreneurs sont encore parfois lacunaires. On ne s'improvise pas mosaïstes ou carreleurs. On le devient par l'apprentissage et la formation.

Fecamo avec son concours du meilleur carreleur mais également ses contacts avec les écoles et les centres de formations professionnelles entend poursuivre sans relâche cette mission de transfert de savoir. Pour que nos petits-enfants puissent encore non seulement admirer de telles œuvres mais pour qu'ils puissent également en couvrir les sols et murs de leurs futurs lieux de vies.

Avec mes sentiments confraternels,

Gino Vanhaverbeke
Président FECAMO

05

Mot du président

Raimondi :



Un demi-siècle d'innovation au service du carreleur, de l'Italie au cœur du Benelux

L'Italie est historiquement reconnue comme le berceau du carreau céramique, un pôle mondial où l'évolution des matériaux dicte le rythme des innovations. C'est au cœur de ce district technologique, à Modène, que l'histoire de Raimondi S.p.A. commence en 1974.

Fondée par Mirco Raimondi, l'entreprise est née d'une vision claire et pragmatique : concevoir des équipements et des machines capables d'améliorer la qualité de la pose, d'augmenter la productivité et, surtout, de réduire la fatigue physique du professionnel. Aujourd'hui dirigée par Ivan Raimondi et son fils Marco Raimondi, la marque célèbre plus de 50 ans d'activité sans jamais dévier de sa mission d'origine.

Raimondi a su conquérir la confiance des carreleurs du Benelux grâce à des machines devenues légendaires pour leur robustesse, leur fiabilité et leur efficacité.



Le système de jointoiement et de nettoyage mécanisé en est l'illustration, grâce à la MAXITITINA et aussi de l'éponge électrique BERTA, pour obtenir un nettoyage parfait en un seul passage. Pour compléter le nettoyage dans les zones inaccessibles à la BERTA, les bacs de nettoyage RAMBO et PEDALO' s'avèrent d'une grande aide.



Autre fidèle allié des carreleurs du Benelux : la ZOE, une scie à eau d'une puissance de 3 chevaux, capable de couper le grès cérame le plus épais ainsi que des pierres naturelles et les briques. De plus, en suivant l'évolution constante des matériaux, Raimondi a été la première entreprise du secteur à développer une ligne complète d'équipements dédiés à la manipulation, à la coupe et à la pose des grandes dalles en grès cérame de faible épaisseur.



L'innovation pour Raimondi est une réponse concrète aux défis quotidiens. Un exemple parfait de cette philosophie remonte à 2002. À l'époque, les formats de grès cérame commençaient à s'agrandir (le format 60x60 cm représentant alors un défi), exposant les carreleurs au problème des désafflements (différences de niveau) entre les carreaux. C'est précisément au sein de son propre showroom de Modène – devenu aujourd'hui le Musée Raimondi, ouvert aux visiteurs et aux clients – que le département R&D a développé et testé sur le terrain le tout premier système de nivellement RLS (Base-Coin).





Ce sol, sur lequel on peut encore marcher aujourd'hui puisqu'il constitue la surface du musée de l'entreprise, témoigne de la naissance d'une invention révolutionnaire qui a changé à jamais les standards mondiaux de la pose de carrelage. Depuis lors, Raimondi n'a jamais cessé d'enrichir sa gamme de solutions de nivellement, en s'adaptant aux joints extra-fins (jusqu'à 0,5 mm) et en l'élargissant à différentes dimensions ainsi qu'au système RLS VITE.

Fidèle à son ADN de pionnier, Raimondi franchit aujourd'hui une nouvelle étape majeure avec le lancement officiel de sa toute nouvelle ligne : RLS EVO.

Le système RLS EVO représente la toute dernière évolution. Conçu après des années d'écoute des carrelleurs sur le terrain, ce nouveau système optimise chaque geste technique. Les clips de la gamme EVO intègrent une géométrie revisitée et des matières premières de nouvelle génération. Le résultat ? Une résistance à la traction encore plus élevée lors du serrage, combinée à une facilité de rupture inégalée au moment du retrait.



La gamme RLS EVO démontre que Raimondi ne se contente pas de suivre l'évolution de la pose de carrelage : elle continue de la guider. Pour les professionnels belges soucieux d'offrir des finitions impeccables à leurs clients, RLS EVO s'impose comme le nouveau partenaire indispensable de leur quotidien. 



RAIMONDI

DEPUIS 1974, INNOVÉ POUR
LE CARRELEUR PROFESSIONNEL

LA RÉVOLUTION DU COUPE-CARREAUX

CONÇU POUR LES
CARREAUX D'ÉPAISSEUR
STANDARD



RAIZOR MTC2X

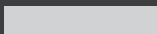
raimondispa.com

2 GUIDES DE COUPE

ULTRA LÉGER

PINCE DE COUPE INCLUSE

LONGUEURS DE COUPE

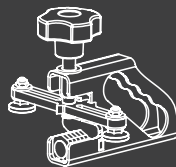


75cm



160cm

5,3 Kg





Charge physique chez les carreleurs :

un risque sous-estimé

Pourquoi la charge physique est-elle encore trop souvent sous-estimée chez les carreleurs ?

Parce que la charge physique est considérée comme 'propre au métier'. S'agenouiller, se pencher, lever et travailler dans de petits espaces sont des gestes du quotidien et sont de ce fait normalisés. Les conséquences - comme l'usure et les douleurs chroniques - n'apparaissent souvent qu'après des années, les rendant moins visibles à court terme. Sur les chantiers, le planning et l'exécution sont en outre souvent prioritaires sur l'ergonomie.

Dans la pratique, quelles plaintes apparaissent le plus souvent chez les carreleurs ?

Essentiellement des troubles musculo-squelettiques. Il s'agit souvent de dorsalgies (comme des lombalgies et des hernies), de problèmes

aux genoux dus à un agenouillement prolongé, de douleurs au niveau des épaules et du cou lorsque le travail se fait au-dessus de la hauteur des épaules. Les poignets et les coudes sont aussi fréquemment surchargés suite à des gestes répétitifs et à l'utilisation de la force. Ces douleurs mènent souvent à une absence au travail pour cause de maladie ou à une employabilité réduite.

Quels accessoires innovateurs existe-t-il aujourd'hui et ceux-ci peuvent-ils être également utilisés sur des plus petits chantiers ?

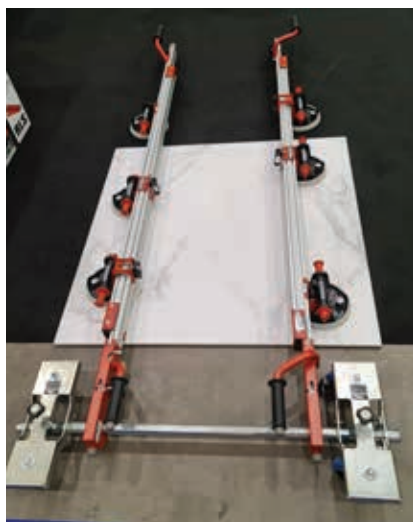
Il existe à l'heure actuelle des solutions compactes et mobiles qui réduisent considérablement la charge physique chez les carreleurs.

Ainsi, des accessoires avec vide d'air, des cadres à ventouses et des chariots de transport permettent de lever

à la verticale, de déplacer et de positionner avec précision des carrelages (de grand format) avec moins de charge du dos et des épaules. Dans la phase préparatoire, des tables de découpe et de travail réglables, des systèmes de découpe sur rail et de puissants coupe-carrelages facilitent l'utilisation et réduisent en même temps les efforts.

L'automatisation et la robotisation gagnent par ailleurs du terrain. Des égaliseuses automatiques assurent le travail lourd et répétitif alors que des robots de découpe avec nébulisation permettent de scier des carrelages quasi sans poussière et sans charge physique.

Des exosquelettes peuvent enfin être utilisés comme soutien complémentaire, certainement lorsque l'on se penche, en cas de levage et de positions statiques prolongées. Ces accessoires innovateurs sont déjà d'actualité et peuvent améliorer l'employabilité durable, également sur des plus petits chantiers.



Quelle est aujourd'hui le plus grand profit pour des entreprises ?

Le plus grand profit est celui d'éliminer la charge physique à la source. Concrètement : investir dans des accessoires mécaniques et ergonomiques comme des systèmes de levage avec vide d'air, des chariots de transport, des malaxeurs ergonomiques et la préparation maximale des matériaux en dehors du chantier. De telles mesures diminuent non seulement la charge mais augmentent également l'efficacité et la qualité.

Quel rôle jouent la formation et l'organisation ?

Un rôle crucial. Des accessoires fonctionnent uniquement s'ils sont utilisés correctement. Une formation ciblée, des accords précis sur la répartition des tâches, une occupation suffisante en cas de travaux lourds et l'insertion de la rotation des tâches font la différence entre la théorie et la pratique.

Conclusion : qu'est-ce qui est important pour le long terme ?

La charge physique est gérable mais requiert une approche ciblée. Les travailleurs qui investissent en ergonomie renforcent l'employabilité durable, limitent les absences au travail et augmentent la motivation des travailleurs.

De plus amples informations ainsi que des exemples d'accessoires ergonomiques sont disponibles dans la fiche d'information 3036 'Charge physique chez les carreleurs et mesures de prévention selon le principe STOP' de Constructiv.



J.J. Perfection : l'art du carrelage sur mesure

Précision, créativité et accompagnement haut de gamme : portrait d'un artisan qui a fait de l'exigence sa signature.



Une vocation mûrie pendant quinze ans

Fondée en 2025, J.J. Perfection est le fruit d'un long parcours : plus de quinze ans passés sur les chantiers, à poser, rénover, apprendre. Au fil des années, une conviction s'impose : il est temps de voler de ses propres ailes. « *Je voulais m'affranchir des contraintes des entreprises pour lesquelles j'avais travaillé et proposer un service plus soigné, plus créatif, plus exigeant* », explique-t-il. Avec un associé, il bâtit alors une structure tournée vers le haut de gamme, où la précision technique se double d'un accompagnement complet du client.

Le sur-mesure, une signature

Ce qui distingue J.J. Perfection, c'est d'abord une création qu'on ne trouve nulle part ailleurs : des vasques arrondies en carrelage, entièrement personnalisées. Pièce unique née du carrelage lui-même, elle condense la philosophie de la maison : repousser les limites du métier pour offrir à chaque client un résultat qui n'existe qu'une fois. Cette exigence du sur-mesure irrigue tout le reste : choix des matériaux, configuration du projet, finitions — rien n'est laissé au hasard. « *Tout est millimétré* », résume le fondateur, avec la fierté tranquille de quelqu'un qui sait précisément ce que ce mot signifie sur un chantier.

Le secteur du carrelage change vite : les formats grandissent, les matériaux se complexifient, les clients en demandent toujours plus. Face à cette mutation, certains artisans choisissent la course au volume. D'autres parient sur l'excellence. C'est le choix qu'a fait le fondateur de J.J. Perfection, entreprise spécialisée dans le carrelage haut de gamme, le sur-mesure et la mosaïque. Membre actif de la FECAMO, il nous ouvre les portes de son univers.

Des valeurs qui se lisent sur les chantiers

Chez J.J. Perfection, les valeurs ne sont pas des mots affichés sur un mur, elles se vérifient au geste près. Respect du travail bien fait, passion du métier, propreté du chantier, cohérence du projet : ces exigences, le fondateur les considère non négociables. Mais c'est sans doute dans la relation au client qu'il se distingue le plus. Chaque chantier s'y construit dans le dialogue. « *J'écoute, je conseille et je reste transparent. Cette proximité crée une confiance solide et permet d'obtenir des résultats qui leur ressemblent vraiment* », affirme-t-il.

Un métier sous tension, une réponse par la formation

Matériaux techniques toujours plus complexes, formats XXL, demande de personnalisation en hausse, pénurie de main-d'œuvre qualifiée :

le secteur de la céramique et de la mosaïque change à un rythme soutenu. Pour suivre, le fondateur de J.J. Perfection a choisi la formation continue. « *Je me forme en continu, j'innove dans le sur-mesure et je reste attentif aux nouvelles technologies et tendances* », souligne-t-il — une veille permanente qui lui permet de rester compétitif sans renoncer à l'âme artisanale de son entreprise.

La première vasque, une fierté intacte

Quand on lui demande sa réalisation préférée, le fondateur revient, avec émotion, à la toute première salle de bain où il a installé une vasque arrondie en carrelage sur mesure. Le défi technique était réel ; la satisfaction, à la clé, totale — pour lui comme pour son client. « *Chaque projet m'apporte d'ailleurs sa part de fierté : travailler main dans la main avec les clients est ce qui rend ce métier passionnant* », confie-t-il. Une phrase qui dit, mieux qu'un long discours, l'état d'esprit de J.J. Perfection depuis ses débuts.

Cap sur le sur-mesure

Pour la suite, J.J. Perfection ne change pas de route : la créativité et le sur-mesure resteront les piliers de son développement, nourris par une veille constante sur les nouveaux matériaux et les styles émergents. L'objectif : toujours plus de haut de gamme, de personnalisation et de proximité avec les clients. Un cap tracé par un artisan qui a fait de sa passion une excellence — et de cette excellence, une identité d'entreprise.





Coûts impactés par la guerre

Pas besoin de supporter

14

Coûts impactés par la guerre au Moyen-Orient ?

Comme énormément d'entrepreneurs, la situation géopolitique actuelle a très certainement un impact plus ou moins marqué sur vos coûts. Que ça soit le transport, les matériaux, l'énergie, ... Les carreleurs n'échappent pas aux conséquences pratiques et financières du moment. Cela étant dit, rien ni personne ne vous impose de supporter ces augmentations seul : si la meilleure solution reste de dialoguer avec son client, il suffit parfois de prendre quelques minutes au bon moment pour s'épargner bien des malheurs par après.

Avant la conclusion du contrat : la clause de révision des prix

Déjà importante auparavant, elle n'a jamais été aussi essentielle au-

jourd'hui : la clause de révision de prix. Simple formule mathématique, elle permet de ne pas assumer seul les fluctuations des prix et de répercuter tout ou partie de ceux-ci sur la facture finale.

Très généralement obligatoire dans les documents de marchés publics, n'hésitez pas à interroger votre pouvoir adjudicateur si ce n'est pas le cas et vérifiez qu'elle corresponde bien aux spécificités de votre marché.

Pour ce qui est de vos marchés privés, il suffit de l'insérer directement dans le contrat ou dans vos conditions générales¹ avec la date de l'offre ou de signature du contrat comme période de référence.

Des clauses types peuvent être retrouvées sur le site d'Embuild mais un exemple classique ressemblerait à ceci :



erre au Moyen-Orient ? cela tout seul !

« Le prix convenu pourra être révisé à la facturation selon la formule suivante :

$$p = P*[a*(s/S) + b*(i-2021/I-2021) + c]$$

La révision s'appliquera, en fonction de l'évolution des indices de salaires et de matériaux publiés par le SPF Économie. Les valeurs de référence sont celles en vigueur à la date de l'offre et à la date de la révision ».

Il est évident qu'une description des différents termes est essentielle et qu'il est surtout nécessaire d'adapter la clause au chantier en question.

¹ Pour rappel : attention à toujours bien faire connaître vos conditions générales au client et vous assurer qu'il puisse les accepter en connaissance de cause. Dans le cas inverse, il pourrait se prévaloir de son ignorance pour ne pas les faire appliquer en cas de litige.

Typiquement, en ce qui concerne l'indice à utiliser, on retrouve ici le classique i-2021 couvrant la construction de manière générale mais il est tout à fait possible (et même nécessaire) de modifier sa formule pour par exemple viser plus spécialement certains carrelages importés ou certaines colles dont le prix est particulièrement volatile.

Vous pourrez ainsi adapter le prix final du contrat à chaque étape d'avancement pour partager tout ou partie de l'augmentation des coûts subie avec le maître d'ouvrage.

En cours d'exécution du contrat : l'imprévision / clause de réexamen

Un autre mécanisme pouvant vous épargner beaucoup de soucis : le changement de circonstances, généralement appelé [théorie de] l'imprévision ou clause de réexamen dans les marchés publics.



Très utile dans les hypothèses où aucune clause de révision des prix n'est prévue, qu'elle ne permet pas de refléter adéquatement la hausse des coûts ou encore si les problèmes se situent au niveau des délais contractuels inatteignables, en raison des retards de livraison par exemple.

L'imprévision, qui est presque toujours applicable à moins d'avoir été explicitement exclue, implique de prouver au maître d'ouvrage que des circonstances imprévisibles – qui ne sont évidemment pas de votre fait – ont bouleversé l'équilibre contractuel (dans les marchés publics) ou en ont rendu l'exécution excessivement onéreuse (dans les marchés privés). Encore une fois, la situation au Moyen-Orient pour-

rait avoir interrompu vos livraisons de carrelage ou augmenté tous vos coûts de manière générale sans que la clause de révision suffise à rétablir cet équilibre contractuel.

À la différence de la force majeure, vous êtes tenu de poursuivre le chantier mais en application de la théorie de l'imprévision, s'ouvre alors la possibilité de renégocier le contrat, que ça soit par un prix final ajusté ou par une prolongation des délais d'exécution.

Dans toutes les hypothèses : informer son client au plus vite

Pour la clause de révision comme pour la clause de réexamen ou l'imprévision, une étape essentielle dans tous les cas est de prévenir son client au plus vite.

Il ne s'agit pas ici de discuter de la situation géopolitique au Moyen-Orient mais bien d'informer le maître d'ouvrage par écrit que certaines circonstances (ex. : le blocage du détroit d'Ormuz) entraînent des conséquences (ex. : la hausse des prix du carburant) qui impactent durablement votre chantier (ex. : augmentant le coût de transport du personnel et d'utilisation des machines) avec des estimations chiffrées à l'appui.

Ces estimations sont d'autant plus importantes que la clause de réexamen n'est applicable que si vous prouvez avoir subi un préjudice très important² dans le cadre d'un marché public.

² Il y a lieu de considérer le préjudice comme très important quand il s'élève à min. 2,5% du marché initial. Il existe cependant des seuils permettant de qualifier le préjudice de très important bien qu'ils soient inférieurs pour certains marchés.

Attention que cette dénonciation est à faire dans les 30 jours suivant l'apparition des circonstances imprévisibles pour les marchés publics et dans un délai raisonnable pour les marchés privés donc ne tardez pas ! Il existe là encore des lettres-types sur le site d'Embuild afin de vous aider à faire cette notification en bonne et due forme.

Une fois le contrat exécuté – pour autant que vous ayez bien notifié votre client – la dernière étape sera évidemment de chiffrer le fameux impact financier que vous avez subi.

En effet, si vous aviez déjà apporté quelques estimations dans la dénonciation des circonstances imprévisibles, il vous faut dorénavant sortir la calculette et établir exactement de quel montant le contrat devra être révisé.

Là encore, la législation sur les marchés publics impose de transmettre cette justification chiffrée dans les 90 jours de la réception tandis qu'il s'agit d'un délai raisonnable pour les marchés privés.

En conclusion, une fois n'est pas coutume :

mieux vaut prévenir que guérir. Cependant avant, pendant ou après l'exécution du contrat, le plus important reste de communiquer avec son maître d'ouvrage pour permettre de (r)ouvrir la négociation quand les situations instables dont nous sommes contemporains ont un impact sur votre marché.



Carrelages de sol : attention



J. Van den Bossche, Buildwise

Lorsqu'ils choisissent un carrelage de sol, les clients s'intéressent principalement à l'aspect, à la taille et à la qualité des carreaux eux-mêmes. En revanche, ils souhaitent souvent que les joints de mortier soient aussi minces que possible, afin de mieux mettre en valeur les carreaux. Pourtant, ces joints jouent un rôle essentiel : ils doivent être réalisés correctement pour garantir un résultat à la fois performant et esthétique.



Classification des mortiers de jointoiment

Les joints de mortier dans un carrelage La norme NBN EN 13888-1 classe les mortiers de jointoiment pour carreaux céramiques en fonction de leur liant et de leurs propriétés :

CG (cementitious grout) : mortiers de jointoiment à base de ciment. Ceux-ci sont encore subdivisés selon les critères auxquels ils répondent :

- **CG1 :** mortiers de jointement à base de ciment répondant aux

exigences de base de la norme

F (fast) : développement plus rapide de la résistance ($\geq 7,5 \text{ N/mm}^2$ en 6 heures)

- **CG2 :** mortiers de jointement à base de ciment offrant également un certain nombre de performances supplémentaires :

W (water absorption) : absorption d'eau limitée

A (abrasion) : résistance à l'usure accrue

RG (resin grout) : mortiers de jointoiment à base de résine.

aux joints de mortier

Certains mortiers de jointoiment présentent une légère élasticité. Les fabricants peuvent le mentionner, mais la norme ne fixe aucune exigence à ce sujet. Les joints de mortier ne peuvent cependant **jamais remplacer les joints de dilatation**.

Dans la pratique, on utilise généralement des **joints à base de ciment**. Les joints à base de résine sont principalement choisis lorsque les joints doivent présenter une résistance chimique plus élevée (*voir aussi article Buildwise 2008/03.07*).

Des mortiers de jointoiment similaires sont aussi utilisés pour **les carreaux en pierre naturelle**. Il est recommandé de toujours demander au fabricant si le mortier ne tache pas la pierre naturelle.

Reprise des écarts dimensionnels des carreaux

Les joints de mortier dans un carrelage permettent de compenser les écarts dimensionnels des carreaux. **Un carrelage sans joints n'est donc pas envisageable.**

Selon la norme NBN EN 14411, les carreaux céramiques de plus de 30 cm x 30 cm peuvent présenter un écart dimensionnel de **2 mm**. Les fabricants indiquent souvent que leurs dalles répondent à des exigences plus strictes (dans le cas de carreaux rectifiés, par exemple).

Pour les carreaux en pierre naturelle, la norme NBN EN 12058 prévoit une tolérance dimensionnelle de **1 mm** pour les dalles jusqu'à 60 cm et de **1,5 mm** pour les éléments de plus grandes dimensions.

Lors du choix de la largeur des joints de mortier, il convient de tenir compte des tolérances dimensionnelles indiquées par le fabricant. **La largeur nominale du joint ne peut jamais être inférieure au double de la tolérance dimensionnelle** indiquée dans la fiche technique des carreaux (carreaux en céramique) ou dans la norme (carreaux en pierre naturelle). Lors du choix du mortier de jointoiment, vérifiez que celui-ci est adapté à cette largeur.

La **tolérance de pose** sur la largeur du joint est de 1 mm pour les carreaux en céramique (*voir NIT 237*) et de 0,5 mm pour ceux en pierre naturelle (*voir article Buildwise 2025/06.04*) par rapport à la largeur nominale du joint, à majorer de l'écart dimensionnel réel du carreau.

Pour les pierres naturelles présentant des bords irréguliers (ardoises, carreaux tambourinés ou clivés, ...), il est préférable d'opter pour des **joints plus larges**. La variation de largeur des joints sera alors inévitablement plus importante.

Mise en œuvre du mortier de jointoiment

Lors de la préparation du mortier de jointoiment, il convient de **doser correctement** l'eau ainsi que tout autre additif éventuel (latex, par exemple), puis de **bien mélanger** l'ensemble conformément aux instructions du fabricant.

Il est primordial de **remplir les joints sur toute leur profondeur** : jusqu'à 1 mm sous la surface du carrelage ou jusqu'à la face inférieure des bords dans le cas de carreaux à bords biseautés (voir figure 1).

Après séchage, les joints présentent souvent **une forme légèrement creuse**. Ce phénomène est plus prononcé lorsque le mortier de jointoiment est un peu plus humide lors de la mise en œuvre ou lorsque l'épongeage est trop humide ou trop intensif. Il faut s'assurer que le creux ne dépasse pas, en moyenne, la moitié de la largeur du joint, avec un maximum de 1,5 mm (voir figure 1).

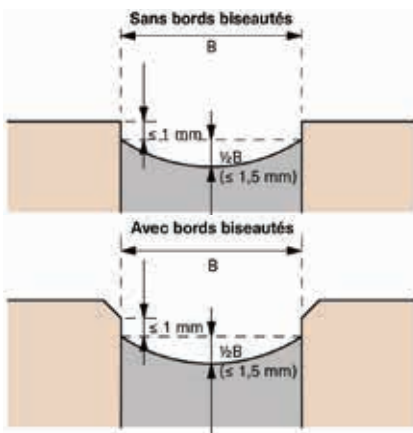


Figure 1 :

Tolérances dimensionnelles des joints de mortier pour carreaux sans et avec bords biseautés

Plusieurs mesures, réalisées à des endroits aléatoires, sont nécessaires pour évaluer la profondeur moyenne des joints (10 mesures par surface de 10 m², par exemple). Si les carreaux ont des bords biseautés et que la profondeur du joint est mesurée à partir de leur surface, il faut soustraire la hauteur du bord biseauté de la profondeur mesurée.

Aspect des joints de mortier

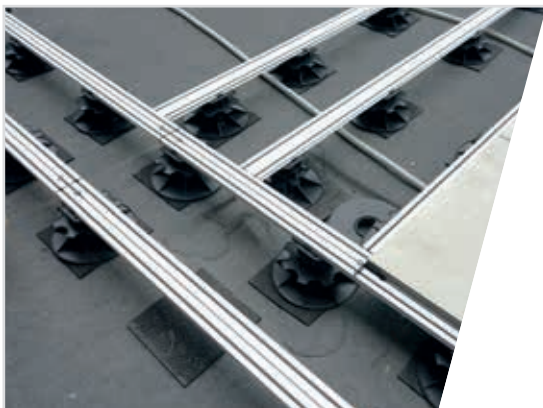
Visez un aspect uniforme, mais gardez à l'esprit que de **légères différences de couleur** ne peuvent être exclues. Différents facteurs, pas toujours tout à fait maîtrisables, peuvent en effet influencer la couleur des joints (voir NIT 237). De même, des variations de la teneur en humidité du mortier de jointoiment (séchage non homogène, taux d'humidité initial différentiel du support, ...) sont susceptibles d'entraîner des différences de teinte locales. L'aspect des joints ne doit être évalué que lorsque ceux-ci sont complètement secs.

Les petits trous à la surface des joints ne peuvent pas non plus être évités. Ils se forment généralement par l'éclatement de petites bulles d'air juste sous la surface. Un mélange correct du mortier et une mise en œuvre conforme aux directives du fabricant permettent toutefois de les réduire au minimum. ■ ■ ■

Résumé d'un article paru en page p. 8-9 du *Buildwise Magazine* juin 2026. Seul le texte original, rédigé dans le cadre de l'Antenne Normes 'Parachèvement' subsidiée par le NBN, peut être cité en référence.

SOLIDOR

FABRICANT BELGE DE SYSTÈMES DE POSE INNOVANTS
POUR TERRASSES ET FAÇADES



STRUCTUSOL



Le profilé en aluminium sans aucune limitation quant aux formats de dalles ou aux schémas de pose.

Stable, rapide à installer et idéal pour une construction de terrasse professionnelle.



STICKSOL C3/2T



- se combine avec le plot réglable de votre choix
- 2 écarteurs au lieu de 4
- idéal pour les dalles grand format ou pour un soutien supplémentaire en bordure
- également disponible avec une couche supérieure autocollante



Blanke Systems : L'ingénierie au service du carreleur

De la douche de plain-pied aux systèmes de chauffage par le sol, Blanke Systems s'impose comme un partenaire de référence pour les professionnels belges du carrelage. Rencontre avec Mario Mingels, leur homme de terrain en Belgique.

Une philosophie de système, pas de produit

Dans un secteur où les fabricants rivalisent de catalogues toujours plus fournis, Blanke Systems a fait le pari inverse : plutôt que de vendre des composants isolés, cette entreprise familiale allemande développe des

systèmes complets, testés et coordonnés entre eux. Profilés, waterproofing, drainage, chauffage par le sol, douches de plain-pied, balcons et terrasses — chaque solution est pensée pour s'intégrer dans une logique globale de construction.

Ce positionnement de « *fournisseur de solutions complètes* » se traduit concrètement : un interlocuteur unique pour le carreleur, de la conception jusqu'au chantier, avec à la clé un support technique, du conseil projet, des formations et une documentation complète. Moins de fournisseurs à gérer, plus de cohérence sur le chantier — et une responsabilité clairement identifiée en cas de problème.



Accessibilité, durabilité : des convictions, pas des arguments marketing. Les douches de plain-pied et les environnements sans barrière ne sont plus réservés aux personnes âgées ou à mobilité réduite. Ils sont devenus un choix de design à part entière, plébiscité pour le confort, la sécurité et la flexibilité qu'ils offrent à toutes les générations. Les systèmes de douche Blanke sont conçus pour répondre à ces concepts d'habitat inclusif, sans sacrifier l'esthétique ni la fiabilité d'installation.



Sur le volet durable, l'entreprise mise sur la longévité des constructions et la réduction des besoins de maintenance. Ses systèmes de chauffage et de rafraîchissement par le sol à eau — notamment la gamme BLANKE PERMATOP — sont particulièrement adaptés aux sources de chaleur basse température comme les pompes à chaleur modernes, contribuant ainsi à réduire la consommation énergétique globale. La rénovation occupe également une place centrale : des systèmes à faible hauteur de construction et poids réduit permettent de moderniser des bâtiments existants sans démolition lourde, réduisant à la fois les déchets et la consommation de matériaux.

« Pour nous, construire durablement, ce n'est pas seulement une question environnementale. C'est créer des solutions pérennes qui améliorent le confort, soutiennent un habitat inclusif et apportent de la valeur sur l'ensemble du cycle de vie d'un bâtiment. »



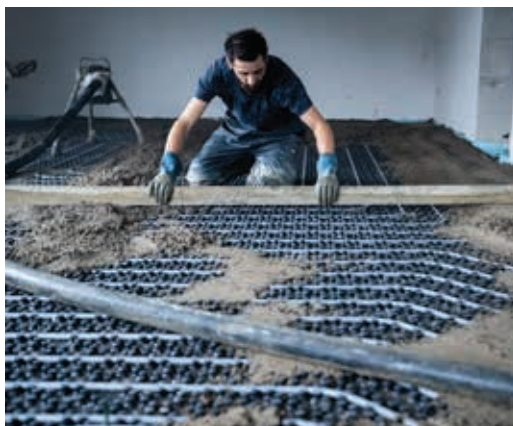
Mario Mingels : un homme de terrain pour la Belgique

Derrière les systèmes, il y a les hommes. Mario Mingels, Area Manager pour la Belgique, incarne la vision de proximité que Blanke Systems défend sur le marché local. Issu d'un parcours ancré dans la chaîne de valeur de la construction — du management de chantier au conseil spécialisé pour les professionnels de la finition — il connaît de l'intérieur les réalités du métier.

Ce qui l'a attiré vers Blanke Systems ?
« L'ADN innovant de l'entreprise. Blanke est synonyme d'innovation pragmatique et de technologie allemande de haute qualité. En rejoignant cette équipe, je peux mettre mon expertise au service d'une marque qui ne se contente pas de suivre les normes actuelles, mais développe activement les solutions de demain. »

Au quotidien, son soutien aux carrelleurs belges s'articule autour de trois piliers concrets :

Conseil technique direct et garanties projet — Les professionnels peuvent contacter directement les conseillers techniques pour des scénarios d'installation complexes : carrelage sur supports en bois, grands formats XXL, compatibilité avec des colles spécifiques. Plutôt qu'une garantie standard générique, le service technique évalue les paramètres propres à chaque chantier pour délivrer une garantie système sur mesure.



Formations pratiques et Pro Center

— Via le réseau des grossistes, les poseurs reçoivent des instructions directes sur des systèmes complexes : étanchéité auto-adhésive BLANKE DISK, systèmes de chauffage à faible hauteur de construction... Le Pro Center Portal donne en continu accès aux directives de pose, vidéos d'instruction et supports physiques de présentation. L'objectif prioritaire des modules de formation : prévenir les sinistres sur chantier.



Accompagnement terrain et visibilité locale

— Des techniciens itinérants travaillent en étroite collaboration avec les distributeurs belges, et interviennent sur place si nécessaire. Les carreleurs actifs et formés peuvent par ailleurs être référencés sur blanke-blue-base.de, un outil qui les met directement en relation avec des maîtres d'ouvrage ou entrepreneurs généraux cherchant une expertise certifiée.

Le marché belge : grands formats, haute technicité, durabilité

La Belgique ne ressemble à aucun autre marché. Mario Mingels le souligne : c'est un marché mature, premium et fragmenté, où les solutions génériques fonctionnent rarement. La demande y est portée par la tendance aux grands formats XXL, des exigences élevées en rénovation thermique, et des professionnels qui ne transigent pas sur la qualité.

Face à ces spécificités, Blanke s'appuie sur une distribution régionale couvrant Flandre, Wallonie et Bruxelles, et mise sur des outils précisément adaptés : la natte de découplage BLANKE PERMAT (idéale pour les sols en bois ou les supports complexes), le système de nivellement BLANKE LEVITO pour garantir un résultat parfaitement plan sur les grands formats, et des solutions complètes pour douches à l'italienne. La digitalisation du support technique et le renforcement des formations ciblées sont également au cœur de la stratégie, dans un contexte de pénurie de personnel technique qualifié.



MEET & GREET 2026



BLANKE



Meat & Greet 2026 : Iserlohn ouvre ses portes aux Belges

Du 2 au 30 septembre 2026, Blanke Systems accueille à Iserlohn (Allemagne) son événement signature : le Meat & Greet. Le concept repose sur une idée simple — réunir des professionnels dans un cadre qui favorise l'apprentissage, l'échange et les vraies conversations, loin du formalisme des salons traditionnels.

Au programme : des présentations sur des thèmes d'actualité (solutions douche modernes, systèmes de chauffage rayonnant, digitalisation dans la construction), suivies d'une soirée autour du feu où les discussions se prolongent dans une atmosphère détendue. Une expérience culinaire animée par un chef professionnel invite les participants à mettre la main à la pâte — ou simplement à profiter de l'ambiance.

Des nouveautés produits seront dévoilées en avant-première : nouveaux développements pour les systèmes

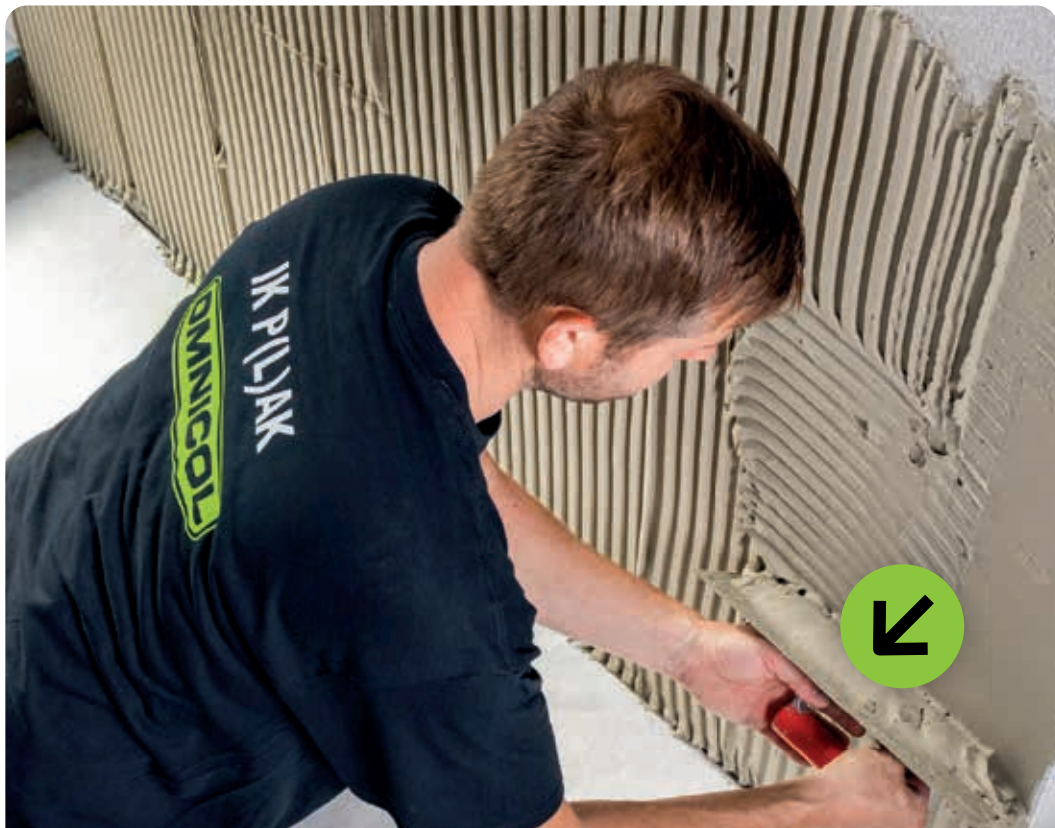
hydroélectriques de chauffage et rafraîchissement, innovations pour les espaces douche, et quelques surprises colorées. Pour les détails, il faudra faire le déplacement.

Les professionnels belges peuvent s'inscrire via blanke-blue-base.de/events ou contacter directement Mario Mingels, qui sera leur point de contact personnalisé avant et pendant l'événement.

« Les meilleures conversations de notre secteur ne se tiennent pas dans les halls d'exposition. Elles ont lieu quand les gens se retrouvent, partagent leurs expériences et apprennent les uns des autres. C'est exactement ce qu'est le Meat & Greet. Nous vous promettons que vous rentrerez avec bien plus que des informations produites. »



Inscription :
blanke-blue-base.de/events
Contact Belgique :
Mario Mingels



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.

OMNIGOL

WWW.OMNIGOL.EU