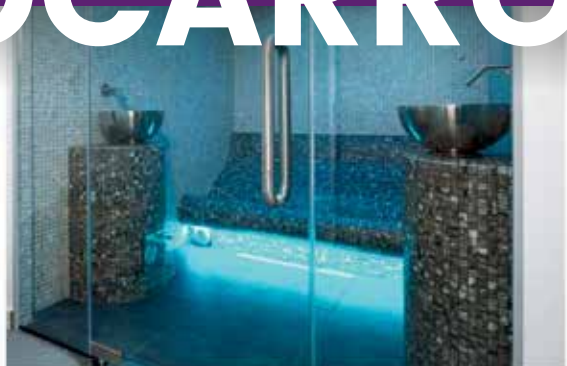


REVUE TRIMESTRIELLE -12- JUIN 2024

# FECAMO

Magazine du Carrelage et de la Mosaïque de Belgique

# PROCARRO



## Concours LE MEILLEUR CARRELEUR 2024



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](http://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

**BENOR**

LA QUALITÉ EN CONFIANCE



# SOMMAIRE



- 03** Sommaire
- 05** Mot du président :  
En partenariat avec les écoles !
- 06** Conducto Tegels Temse : là où  
la famille et la qualité se rejoignent
- 08** Créations Gillet : une success  
story sur deux générations
- 10** Partenariat Puissant pour un  
Avenir Durable : L'Initiative de Mosa
- 12** Durezza inaugure  
son nouveau showroom !
- 14** Retour sur l'Assemblée Générale de l'EUf
- 16** Le recouvrement d'une facture impayée,  
comment s'y prendre ?
- 18** La formation professionnelle tout au long  
de l'année avec soutien du fonds sectoriel  
constructiv
- 22** La pose de dalles sur un sol chauffé

## 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

 New Message!



**SUIVEZ-NOUS  
SUR FACEBOOK**




FECA MC



LA PASSION DU CARRELAGE



Abonnez-vous !!!! 



New Message!

**SCAN  
ME**





# MOT DU PRÉSIDENT

## En partenariat avec les écoles !

Cher Membre,

Si Fecamo a récemment lancé sa Fecamo Academy afin de proposer à ses membres des formations professionnelles spécifiques, elle n'en demeure pas moins également attachée à une relation durable avec les écoles et les centres de formation. J'en veux pour preuve nos récentes actions de mise à disposition de matériaux : produits Mapei par le groupe Gobert, carrelages par Mosa. Gageons que cette expérience sera suivie par de nombreuses autres.



05

Mot du président

Transmettre notre savoir, y compris aux plus jeunes, est un des fondements de notre organisation. Notre Concours du meilleur carreleur est ainsi spécifiquement ouvert à une catégorie « Junior ». Mais les écoles et centres de formations professionnelles regorgent également d'initiatives et de dynamisme. A nous de les faire connaître et de permettre le réseautage nécessaire entre les entrepreneurs et les apprenants. Tout bénéfique pour le secteur !

Avec mes sentiments confraternels,

Gino Vanhaverbeke  
Président FECAMO

# Conducto Tegels Temse : là où la famille et la qualité se rejoignent



Une ambiance chaleureuse et familiale combinée à du carrelage de qualité et un service personnalisé : c'est exactement ce que vous pouvez attendre chez Conducto Tegels Temse, une entreprise familiale prospère avec plus de 30 ans d'expérience, située au cœur du Waasland.

## UNE ENTREPRISE FAMILIALE PASSIONNÉE PAR LE CARRELAGE

Conducto Tegels n'est pas seulement une boutique de carrelage ; c'est une chaleureuse entreprise familiale dirigée par Didier et Marijke, accompagnés de leurs enfants Yente et Kiara. Cette équipe dynamique guide chaque client personnellement dans leur choix de carrelage. Avec un showroom de pas moins de 1000m<sup>2</sup> et une gamme de plus de 5000 types

de carreaux, Conducto offre une expérience inégalée à ses clients. Nous nous sommes entretenus avec Kiara Thibaut qui nous a parlé avec fierté de cette entreprise familiale !

## UNE APPROCHE PERSONNELLE ET UNE GAMME UNIQUE

### Qu'est-ce qui rend les carreaux Conducto si spéciaux ?

Kiara Thibaut : Nous allons bien au-delà des carreaux eux-mêmes. C'est surtout notre approche globale qui nous distingue. En plus des carreaux en céramique, nous proposons une

large gamme de matériaux de pose, de matériaux de rénovation minces, de mosaïques et plus encore. Pour garantir une qualité excellente, nous sélectionnons personnellement les carrelages auprès de nos partenaires réguliers en Italie, en Espagne, au Portugal et en Allemagne. Chez Conducto, tout tourne autour de la qualité, et vous le remarquez dès que vous entrez dans le showroom.

## LA NOUVELLE GÉNÉRATION APPORTE UN VENT DE FRAÎCHEUR CHEZ CONDUCTO

En 2022, Yente et Kiara ont rejoint l'équipe, apportant un vent de fraîcheur à l'entreprise. En tant que nouvelle génération, ils apportent de nouvelles idées et de l'énergie à l'entreprise. « *Cette évolution n'est pas passée inaperçue, et nous en sommes fiers.* » souligne Kiara Thibaut.

## DES PROJETS DONT NOUS SOMMES FIERS

### Pouvez-vous nous parler de un ou plusieurs projets dont vous êtes particulièrement fière ?

Notre collaboration de longue date, environ 10 ans, avec l'hôtel Van der Valk Beveren est un exemple dont nous

sommes fiers. En 2022, nous avons à nouveau fourni des carrelages, cette fois pour un tout nouveau projet de construction de 64 chambres. L'année suivante, en 2023, nous avons poursuivi la collaboration pour la rénovation de 60 chambres existantes. La future collaboration pour la rénovation du spa et de la piscine promet d'être tout aussi impressionnante.

## UN AVENIR PROMETTEUR

Alors que Conducto continue de croître et d'évoluer, une constante demeure : l'engagement envers la qualité et le service personnalisé. L'avenir s'annonce prometteur grâce à Yente, qui est prête à prendre les rênes de l'entreprise à terme. Avec le soutien continu de Didier, Marijke et Kiara, Conducto continuera de viser l'excellence et l'innovation dans le domaine des carreaux et de la rénovation.

Conducto Tegels n'est donc pas juste une boutique de carrelages. Avec une combinaison unique de qualité, de service et d'approche personnalisée, Conducto se démarque comme étant une entreprise leader dans le domaine du carrelage dans le Waasland.

Pour tous ceux qui recherchent du carrelage avec une histoire, Conducto est un fournisseur de choix !





# Créations Gillet : une success story sur deux générations

Dans le monde de l'entrepreneuriat, les histoires de succès se dessinent souvent sur plusieurs générations, chaque nouvelle génération apportant sa propre vision et son élan à l'entreprise familiale. C'est précisément ce qui se passe chez Créations Gillet, une entreprise qui incarne la fusion entre tradition et innovation, et qui s'est développée au fil des décennies pour devenir un acteur majeur dans son domaine.

Fondée il y a 35 ans par Marc et Marie-Luce Gillet, Créations Gillet, anciennement Carrelages Gillet, a débuté modestement dans les caves de la maison familiale à Bastogne. Leur histoire est celle d'une détermination

sans faille et d'un engagement total, une aventure qui a démarré avec peu de moyens mais avec une vision claire et une volonté inébranlable de réussir.

Aujourd'hui, l'entreprise est dirigée par leurs enfants, Sylvie, Benjamin et Stéphanie, qui ont su prendre les rênes avec audace et détermination. Au cours des dix dernières années, ils ont insufflé une nouvelle dynamique à l'entreprise familiale, la transformant en une PME florissante et ambitieuse. Leur approche innovante et leur vision stratégique ont permis à Créations Gillet de franchir de nouveaux paliers de croissance, tout en préservant l'héritage et les valeurs transmises par leurs parents.

Le virage stratégique opéré par la deuxième génération a été remar-



quable. En mettant l'accent sur l'expansion du secteur résidentiel et en investissant dans de nouveaux outils et technologies, ils ont réussi à positionner l'entreprise comme un leader incontesté dans le domaine du carrelage et de l'aménagement de salles de bain. Leur showroom impressionnant, avec ses 1000m<sup>2</sup> d'exposition, est devenu une référence pour les clients à la recherche d'inspiration et de qualité.

Mais le succès de Créations Gillet ne se limite pas à ses réalisations commerciales. En tant qu'employeur majeur de la région, l'entreprise joue un rôle crucial dans la dynamisation de l'économie locale. Avec plus de 95 employés à temps plein, principalement recrutés localement, Créations Gillet contribue activement à la prospérité de nombreuses familles dans la région de Bastogne et au-delà.

L'inauguration récente du hall logistique de 2500m<sup>2</sup> témoigne de l'engagement continu de l'entreprise envers son expansion et son développement futur. Ce nouvel espace, conçu pour répondre aux besoins croissants de l'entreprise, représente une étape importante dans son évolution et ouvre la voie à de nouveaux projets ambitieux.



L'avenir s'annonce prometteur pour cette entreprise familiale dynamique. Avec une équipe dévouée, des installations de pointe et une vision stratégique claire, Créations Gillet est prête à relever les défis à venir et à poursuivre sa success story pour les générations à venir.






# L'Initiative de Mosa : Partenariat Puissant pour un Avenir Durable

Mosa annonce fièrement sa collaboration avec la Fédération belge du Carrelage et de la Mosaïque (FECAMO) !

Lors d'une initiative admirable, Mosa a préféré faire don de son surplus de carrelages à des écoles au lieu de le recycler pour sa propre production. Mosa tient ainsi à réduire son impact environnemental et donne la priorité à la réduction des déchets grâce à la promotion active du recyclage.

Ce don ne concerne pas seulement

la durabilité : il s'agit également de valoriser le savoir-faire artisanal et d'investir dans la prochaine génération. Mosa accorde une grande importance à l'apprentissage pratique et à la fourniture de matériaux de haute qualité aux étudiants. Avec ce geste, Mosa vise à soutenir les écoles tout en créant un sentiment de fierté et d'engagement chez les jeunes carreleurs.

Dans un contexte où les matériaux se font rares dans les centres de formation, Mosa prend l'initiative de soutenir les futurs professionnels. 

**OMNICOL**

WWW.OMNICOL.EU



- ✓ POUR CARRELAGES SOLS ET MURS
- ✓ PRÊT À L'EMPLOI
- ✓ PAS BESOIN D'ACCROCHEUR
- ✓ PAS DE POUSSIÈRE
- ✓ CONÇU POUR LES LIEUX HUMIDES



# TP4 ALL

L'OUTIL POLYVALENT **NON-POUSSIÉREUX** !

✓ **OPTEZ POUR UN TRAVAIL PLUS RAPIDE ET PLUS EFFICACE**



# Durezza inaugure son nouveau showroom !

L'entreprise Durezza, spécialisée dans les carrelages XXL et les produits en céramique sur mesure, ouvre un nouveau chapitre en s'offrant un showroom flamboyant neuf ! Anciennement basée à Staden, Durezza a désormais pris ses quartiers à Hooglede en Flandre-Occidentale. Madame Lien Vanparys, gérante, nous explique ce choix...

« Carrelage », « construction » et « rénovation » peut-on lire sur la façade du nouveau bâtiment qui héberge l'entreprise Durezza. Lien Vanparys nous explique qu'il leur tenait à cœur, à elle et à Toon Beernaert, co-gérant, de mettre en évidence les mots-clés qui résument l'esprit de leur entreprise.

C'est d'ailleurs dans cette optique qu'ont été pensés les nouveaux locaux : un lieu représentatif de l'esprit « Durezza » et qui permet d'accueillir l'entièreté de la gamme proposée. « *Le showroom est trois fois plus grand que notre précédent local, ce qui nous permet d'exposer une gamme plus large de produits* » explique Lien, « *le showroom est très spacieux, ce qui met bien en valeur les carrelages XXL. Notre entreprise se distingue par ses réalisations sur mesure et ses grands formats, ce qui nécessite un certain espace.* » Rappelons-le, Durezza se démarque dans la catégorie XXL notamment grâce à Toon Beernaert, spécialisé dans la pose de ce type de carrelages et qui a d'ailleurs reçu la médaille d'or du Meilleur Carreleur de la catégorie XXL en 2022.



DUREZZA

TÉGELS - BOUW - RENOVATIE

Le couple cherchait depuis un certain temps un emplacement plus spacieux et a découvert le bâtiment par hasard. « *Le nouveau showroom était une opportunité que nous ne pouvions tout simplement pas laisser passer* » souligne Lien. Le nouvel emplacement de Durezza est idéalement situé, le long de la route Diksmuidesteenweg, un axe très fréquenté avec un trafic important, ce qui accroît sa visibilité.

De plus, les nouveaux locaux contiennent une salle de réunion qui permet à l'équipe de discuter en toute discrétion avec ses clients et de pouvoir les conseiller au mieux dans le cadre de la réalisation de leurs divers projets. Cet élément était indispensable pour Durezza, qui a à cœur d'assister au mieux ses clients dans le choix du sol ou du revêtement mural adéquat et qui tient à les aider autant que possible dans la réalisation et la conception de leurs projets. « *Nous proposons une large gamme de produits, offrant ainsi différentes options pour chaque style, budget et espace.* »

Lien, Toon et leur équipe prodiguent aux clients des conseils tant sur les matériaux qui constituent leur projet, que sur l'entretien de ceux-ci. D'ailleurs, l'équipe se rend souvent chez ses clients afin d'assurer une bonne prise de mesures et de pouvoir examiner avec précision ce qui convient le mieux à la maison qui accueillera un projet made by Durezza.

« *Pour l'avenir, nous espérons être une valeur sûre dans le vaste paysage du carrelage et réaliser de nombreuses et belles réalisations avec notre équipe* » conclut Lien Vanparys. Avec un tel showroom, nous sommes convaincus que les souhaits de Durezza se réaliseront !

Si vous souhaitez découvrir l'incredible showroom de Durezza, nous vous donnons rendez-vous à **Diksmuidesteenweg 97b à Hooglede**. ■■■

13

Durezza inaugure son nouveau showroom !



## Retour sur

# L'Assemblée Générale de l'EUF

Le 24 avril 2024, la Fecamo a eu l'occasion de participer à l'Assemblée Générale de l'EUF (The European Union of National Tile Installer Association), la fédération européenne pour les carreleurs. Celle-ci se déroulait à Aalborg, sur deux jours durant lesquels les fédérations de différents pays européens ont pu (re)découvrir les projets de l'EUF et faire connaissance ou revoir les membres des différentes délégations.

Cet événement s'est ouvert le mercredi par l'assemblée durant laquelle les différents projets de l'EUF ont été présentés dont :

- La PCI-Alpencup dont la prochaine édition aura lieu les 4 & 5 juillet à Bolzano (Sud-Tyrol en Italie)
- Les commissions techniques durant lesquelles les représentants techniques de chaque fédération se réunissent pour échanger sur les difficultés techniques rencontrées sur chantier et proposées des fiches en ce sens.

La Confindustria Ceramica (Italie) a ensuite clôturé cette réunion en présentant les méthodes utilisées pour inscrire la production de carrelage dans un processus plus écologique et durable. Elle a également rappelé les dates de l'incontournable Cersaie, qui aura lieu du 23 au 27 septembre à Bologne.



Les participants ont ensuite eu l'occasion de découvrir Aalborg et notamment une brasserie locale : Søgards Bryghus, une concurrente sérieuse pour nos bières belges. Durant la dégustation des boissons et plats locaux, le moment était propice pour en apprendre plus sur les différentes fédérations présentes et leur fonctionnement, de quoi inspirer nos futurs projets.

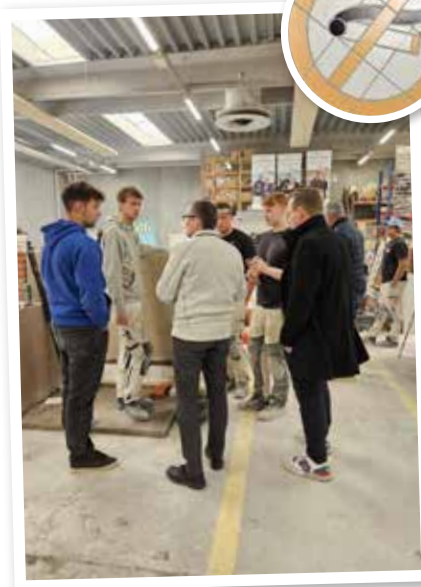
La deuxième journée de cette assemblée a été l'occasion d'aborder des thèmes tournés vers le futur : tant grâce aux présentations de partenaires de l'EUJ au Danemark, Alfix et Wedi, sur leur mode de fonctionnement et leurs actions pour rendre leur entreprise plus durable que par la visite du Tech College.

Cette expérience a été particulièrement enrichissante pour les participants. Ils ont pu en apprendre davantage sur le système éducatif danois et ont eu l'opportunité de visiter les ateliers de l'école, où ils ont pu observer de près les processus pratiques liés aux métiers de carreleurs et de maçons, ainsi que discuter avec les professeurs et élèves de ce cursus.

La Fecamo et les autres fédérations ont ensuite pu vivre une expérience maritime à bord du LOA, un voilier de plus de 100 ans

sur lequel ils ont pu collaborer pour hisser les voiles. Ils ont ensuite profité d'un repas local tout en écoutant des anecdotes sur le bateau et le travail des 500 bénévoles pour le maintenir à flots. Un exemple inspirant de collaboration et d'implication.

Une Assemblée riche en échanges, en partage de connaissances et en rencontres qui laissera de beaux souvenirs aux participants, ainsi que de beaux projets futurs.



# Le recouvrement d'une facture impayée, comment s'y prendre ?

Le processus de recouvrement d'une facture impayée est souvent une source majeure de frustration pour les entrepreneurs. Malgré les multiples rappels et lettres de relance, certains clients refusent de s'acquitter de leurs dettes. Comment alors obtenir le règlement de la facture ? Quelles précautions un entrepreneur doit-il prendre dans ce processus ? Voici quelques mesures et conseils pour se protéger au mieux.

pour garantir leur validité en cas de litige. Les conditions générales, incluses dans les offres, factures ou sites web de l'entreprise, doivent être claires et acceptées par le client pour être effectives. Il est recommandé de conserver ces documents sur des supports stables comme des serveurs informatiques.

**Vérifiez la solvabilité ou la situation financière de votre client (professionnel)**

Vérifier la solvabilité ou la situation financière des clients professionnels peut éviter des problèmes ultérieurs. Les entrepreneurs peuvent accéder facilement et gratuitement à ces informations via des sites comme la Banque nationale de Belgique ou la Banque-Carrefour des Entreprises.

**Faites preuve de rigueur dans le suivi de vos dossiers**

Un suivi administratif rigoureux est également nécessaire pour éviter les factures impayées dues à des erreurs ou des oublis. Les informations telles que le numéro de TVA du client, les différents montants, le numéro de compte bancaire et la date limite de paiement doivent être correctes sur la facture.

**2. Le recouvrement à l'amiable**

Privilégiez les accords à l'amiable aux procédures judiciaires. En ce qui concerne le recouvrement à l'amiable, il est conseillé de privilé-

## 1. Mieux vaut prévenir que guérir

**Concluez des accords clairs et précis avec votre client**

Conclure des accords clairs et précis avec les clients dès le début de la relation commerciale est essentiel. L'utilisation d'acomptes ou de factures intermédiaires peut éviter les défauts de paiement.

De plus, l'octroi de remises pour paiement anticipé incite généralement les clients à régler rapidement leurs dettes. Intégrer une clause de réserve de propriété dans l'accord et prévoir des sanctions en cas de non-respect des délais de paiement sont également des mesures recommandées.

Il est crucial de documenter ces accords de manière écrite, surtout lorsqu'il s'agit de clients particuliers,







gier cette approche aux procédures judiciaires, qui peuvent être longues et coûteuses. Les actions telles que l'envoi de rappels de paiement suivis d'une mise en demeure, la proposition de plans de remboursement ou l'engagement de professionnels externes comme les agences de recouvrement et de factoring sont recommandées. Une procédure extrajudiciaire visant le recouvrement des créances non-contestées est également un moyen de défense particulièrement efficace et contraignant. Si ces démarches échouent, la voie judiciaire peut être envisagée en dernier recours, avec l'aide d'un avocat.

### 3. Conclusion

En conclusion, la prévention est essentielle lors de la conclusion des accords commerciaux. Privilégier des clauses claires et des accords écrits dès le départ peut éviter des litiges futurs. Lorsque des différends surviennent, la recherche de solutions à l'amiable est préférable, bien que parfois, les procédures judiciaires soient inévitables. Dans ce cas, il est crucial de se faire conseiller par un avocat compétent pour défendre ses intérêts au mieux.

## En savoir plus :

Si votre client continue de contester le paiement de votre facture malgré vos initiatives d'accord à l'amiable, vous n'aurez alors d'autres choix que de vous tourner vers les juridictions compétentes. Ce sera également votre dernière solution si votre client ne daigne pas vous répondre, à moins qu'il s'agisse d'une entreprise, auquel cas vous avez la possibilité de provoquer, avec l'aide de votre avocat, une procédure extrajudiciaire visant le recouvrement des créances non-contestées.

Cette procédure extrajudiciaire peut être invoquée par l'entrepreneur impayé à deux conditions :

- La facture est adressée à une autre entreprise (autrement dit, dans un cadre B2B) ;
- La facture est incontestée, il n'existe pas de conflit entre les parties concernant les motifs ni le contenu de la facture (le silence ne s'interprète pas comme une contestation).

Si ces deux conditions sont rencontrées, la facture peut être directement payée par l'intermédiaire d'un huissier de justice, sans intervention d'une juridiction. Cette procédure est particulièrement rapide et largement moins coûteuse qu'une procédure judiciaire. Toutefois, menée à bien, elle dispose de la même force contraignante qu'une décision judiciaire ! ■■■

# La formation professionnelle tout au long de l'année avec le soutien du fond sectoriel constructiv

**Le secteur de la construction évolue en permanence. Les besoins en terme de rénovation et création de logements et d'infrastructures continuent de croître rapidement. La digitalisation et les enjeux environnementaux ont également fait évoluer le secteur. Pour garantir l'avenir de votre entreprise, vos ouvriers doivent pouvoir se recycler et évoluer en permanence.**

Pour garantir l'avenir de votre entreprise, vos ouvriers doivent pouvoir se recycler et évoluer en permanence. C'est la raison pour laquelle vos ouvriers peuvent, en collaboration avec Constructiv, suivre différents types de formations. Pour vous soutenir en tant qu'employeur, Constructiv intervient dans les frais de formation de vos ouvriers. En outre, il existe différentes possibilités pour planifier les heures de formation afin que vos ouvriers puissent suivre la formation en construction au moment où cela vous convient.

## Formation en régime hivernal

Pendant la période de régime hivernal (du 1er décembre au 31 mars), vous pouvez déclarer vos travailleurs en « chômage pour cause d'intempéries » pour raison de for-

mation programmée, même si les conditions météorologiques sont favorables !

Vous ne supportez dès lors pas les coûts salariaux et vous bénéficiez également d'une intervention financière dans les frais de formation de 10 € par heure par ouvrier.

Le travailleur perçoit quant à lui son allocation de chômage, une indemnité journalière sectorielle de 55 € ainsi qu'une indemnité complémentaire de Constructiv en fonction de sa catégorie. Ce mécanisme n'entame ni le quota des jours de chômage autorisés, ni le montant des timbres intempéries. C'est le moment idéal pour envoyer les travailleurs jusqu'à 160h en formation !

Pour cette raison, les centres de formation structurels et/ou conventionnés vous proposent un très large éventail de possibilités, qui s'étend des formations standard aux formations sur mesure.

Cette période est aussi le moment idéal pour permettre à vos travailleurs de suivre les formations qui approfondiront leurs compétences. Pourquoi ne pas faire évoluer un travailleur dans sa capacité à maçonner ? Permettre à un futur chef d'équipe de se perfectionner à la lecture de plans de bâtiments, de voiries et d'implantations ? Suivre les formations VCA ou celles



relatives à la performance énergétique des bâtiments (PEB), aux attestations de capacités pour les engins de chantier, les grues à tour...

### **Formation durant les heures de travail**

Dans le cas d'une formation pendant les heures de travail (en jours ouvrables) d'une durée de minimum 4h et maximum 140h par année scolaire, une intervention sectorielle de 25 € (par heure de formation par travailleur) est prévue dans les frais de formation.

Pour les formations ouvrant le droit aux subsides des autorités régionales, une intervention supplémentaire peut être octroyée. Le montant de cette intervention supplémentaire dépend de la région dans laquelle l'ouvrier concerné est occupé.

Les formations durant les heures de travail ne doivent pas nécessairement être organisées en externe. Vous pouvez également former vous-même vos ouvriers et bénéficier malgré tout d'une intervention sectorielle ! A cet effet, Constructiv a établi un plan par étapes (FEE)

disponible sur son site internet [www.constructiv.be](http://www.constructiv.be)

### **Formation le samedi**

Il n'est pas toujours évident de suivre une formation durant les heures de travail. C'est la raison pour laquelle Constructiv prévoit également des interventions pour des formations le samedi. Si votre ouvrier suit une formation qui se déroule le samedi, vous avez également droit à une intervention dans les frais de formation de 10 € par heure par travailleur. Ce type de formation peut être suivi durant un nombre d'heures illimité par année scolaire. De plus, vos ouvriers se voient accorder une prime sectorielle de 55 € par samedi.

### **Formation en soirée**

Outre des interventions pour des formations le samedi, Constructiv propose également des interventions pour des formations en soirée. Pour la formation en soirée (max. 40h), vous avez droit à une intervention dans les frais de formation. Vos travailleurs perçoivent une prime de 10 €/h, qui peut s'élever à maximum 300 € par an par ouvrier.


	PENDANT LES HEURES PRESTÉES		EN DEHORS DES HEURES PRESTÉES		
	EN CENTRE DE FORMATION	EN ENTRE- PRISE	HIVERNALES	EN SOIRÉE	LE SAMEDI
<b>Suit une formation</b>					
<b>Du</b>	1 sep. jusqu'au 31 août		1 déc. jusqu'au 31 mar	1 sep. jusqu'au 31 août	
<b>L'entreprise</b>	paie le salaire horaire et le coût éventuel de la formation	paie le salaire horaire	déclare le travailleur en chômage temporaire pour intempéries et paie le coût de la formation.	ne paie pas de salaire horaire, paie le coût éventuel de la formation	ne paie pas de salaire horaire, paie le coût éventuel de la formation
<b>Intervention pour l'entreprise</b>	<b>25€/h</b> /travailleur <sup>3</sup>	<b>25€/h</b> /travailleur	<b>10€/h</b> /travailleur	<b>10€/h</b> /travailleur (400 € max/ année de formation)	<b>10€/h</b> /travailleur
<b>Prime pour le travailleur</b>	--		<b>55€</b> /jour	<b>10€/h</b> (300€ max/ année de formation)	<b>55€</b> /jour
<b>Intervention maximale</b>	max. 140h		max.160h	--	--

## PREVEZ TOUJOURS CONSTRUCTIV AVANT LE DÉBUT DE LA FORMATION !

Transmettez toutes les informations à votre bureau régional Constructiv avant le début de la formation. En pratiquant de la sorte, vous aurez la certitude de ne manquer aucune intervention financière à laquelle votre entreprise peut prétendre.

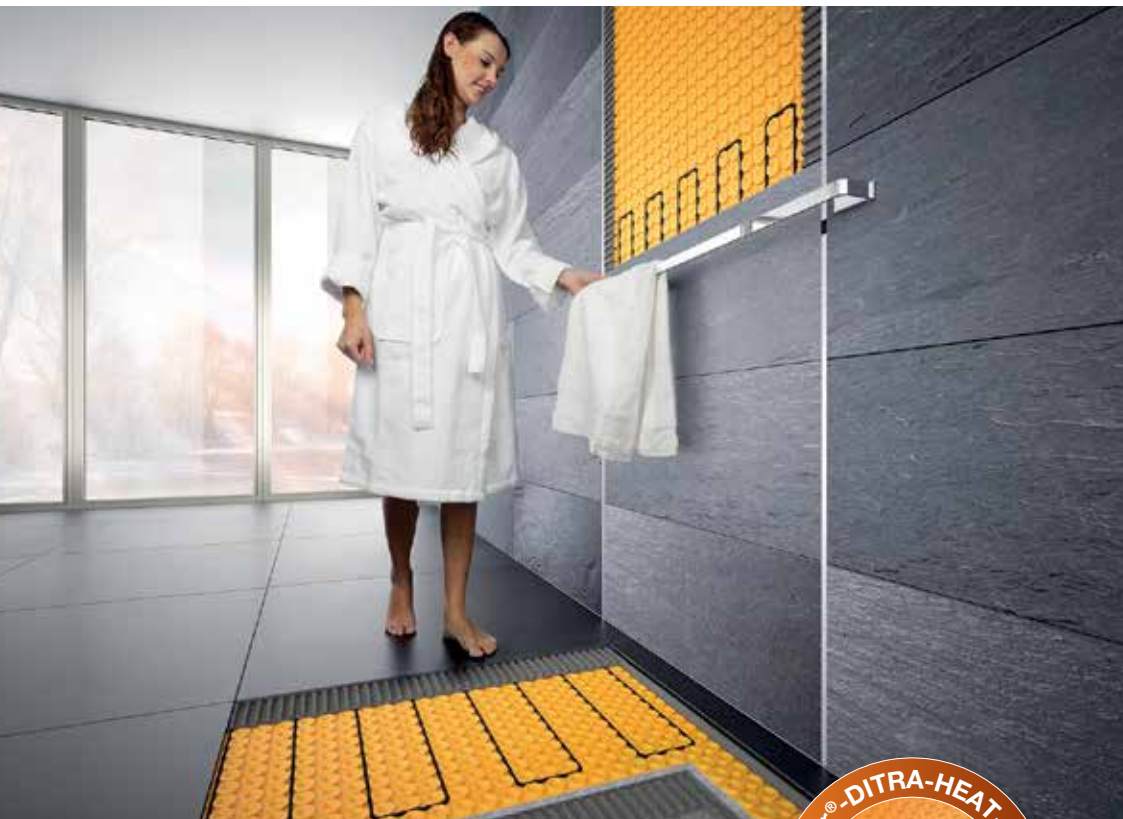


### Vous avez un doute, une question ?

Contactez votre bureau Constructiv et votre conseiller vous accompagnera dans les démarches. <https://constructiv.be/fr-BE/Regions/> 

# Schlüter®-DITRA-HEAT-E

Chauffage électrique pour revêtements  
en céramique ou en pierre naturelle



- ✓ Atmosphère ambiante agréable, convenant même pour des personnes allergiques
- ✓ Commande précise à l'endroit et au moment de votre choix
- ✓ Économique, durable et sans entretien
- ✓ Découpe et pose encore plus faciles
- ✓ Désolidarise le revêtement du support
- ✓ Schlüter-DITRA-HEAT-DUO apporte également une isolation contre les bruits de chocs
- ✓ Également réalisable comme étanchéité





# La pose de dalles sur un sol chauffé

22

La pose de dalles sur un sol chauffé

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



**La fiche Pathologies 54 « Le décollement des revêtements de sol carrelés »** a déjà abordé de manière détaillée les mesures à prendre pour limiter le risque de décollement des dalles de sol. Lorsque le sol est chauffé, il ne faut pas perdre de vue que les contraintes thermiques s'intensifieront dans le complexe plancher. Dans ce cas de figure, certaines dispositions supplémentaires doivent donc être prises afin de limiter les risques de décollement et de fissuration des dalles.

## 1. Chape armée

Dans le cas d'un sol chauffé, le carrelage doit toujours être posé sur une chape armée (cf. figure 1). Généralement, un lit de sable stabilisé (composé traditionnellement d'environ 150 kg de ciment par m<sup>3</sup> de sable) n'est pas apte à transmettre les mouvements du sol aux joints périphériques et de dilatation et, par conséquent, à répartir les contraintes générées.

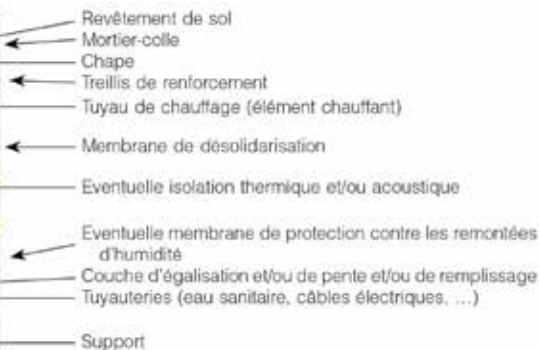
La chape est armée d'un treillis positionné adéquatement afin de répartir les contraintes, éventuellement en combinaison avec des fibres. Dans

ce cas, les directives du fabricant (relatives à la teneur en fibres, p. ex.) doivent être strictement respectées.

Enfin, la chape doit être suffisamment épaisse. Lorsque les conduites de chauffage par le sol sont placées en partie inférieure de la chape, l'épaisseur de celle-ci au-dessus des canalisations doit être d'au moins 5cm.

## 2. Surface réduite et format des dalles

Comme le spécifie la NIT 237, il convient que la longueur des surfaces carrelées ne dépasse pas 7m et que la superficie se limite à 40m<sup>2</sup>.



< Fig. 1

*Composition d'un sol chauffé (système humide).*

Les joints de mouvement doivent être placés préalablement, en accord avec toutes les parties concernées (maître d'ouvrage, architecte, installateur de chauffage par le sol, chapiste et carreleur). En outre, les surfaces doivent être, dans la mesure du possible, rectangulaires, avec un rapport longueur/largeur de maximum 2.

Etant donné que des éléments plus grands entraînent de plus grandes contraintes thermiques, il est conseillé de limiter également les dimensions des dalles dans le cas de sols chauffés. Afin de réduire quelque peu le risque de décollement ou de fissuration des dalles, nous conseillons de ne pas utiliser d'éléments dont les dimensions sont supérieures à 60cm x 60cm.

### 3. Mise en service du système de chauffage au sol

Afin d'éviter de plus grandes contraintes thermiques lors de la mise en service du système de chauffage par le sol, la montée en température doit s'opérer progressivement (par palier de 5 °C par jour, p. ex.). Le schéma de cette opération fourni par le fabricant du système de chauffage par le sol doit donc être respecté à la lettre. De plus, il est conseillé de mettre le système de chauffage en route une première fois et de le laisser refroidir avant la pose du carrelage. Le détail du protocole de mise en chauffe initiale est donné dans la NIT 273.

#### Choix de la colle

On optera pour une colle de type C2S1 ou C2S2, adaptée à un chauffage par le sol. Les fabricants de colle prescrivent généralement un double encollage.

#### Teneur en humidité de la chape

Lors de la mise en service du système de chauffage par le sol, un peu d'humidité résiduelle peut encore migrer vers la surface d'évaporation. Par conséquent, il est conseillé de différer la pose de dalles sensibles à l'humidité (certaines pierres naturelles) jusqu'à ce que le taux d'humidité en masse de la chape (mesuré à la bombe à carbure) soit descendu à 2 % dans le cas de chapes au ciment. En présence d'une chape à l'anhydrite, il est conseillé de limiter la teneur en humidité à 0,3 % en masse, quelle que soit la nature du revêtement.

#### Schéma de pose

Pour un carrelage chauffé, la pose des dalles à joints continus se justifie davantage encore dans les deux directions. Ainsi, si des fissures venaient à se produire, elles se limiteraient aux zones où elles débutent le plus souvent, c'est-à-dire aux joints entre les dalles et ne se propageraient pas au carrelage (cf. figure 2).

Fig. 2 *Continuité d'une fissure dans la dalle adjacente*



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



SCAN ME

Concours  
**LE MEILLEUR**  
**CARRELEUR**  
2024

Fédération belge  
du Carrelage et  
de la Mosaïque

**FECA****MC**

LA PASSION DU CARRELAGE



**MAPEI**

**AKEMI**



TROUW AAN KWALITEIT  
LA QUALITÉ EN CONFIANCE

**BW** Buildwise

**OMNICO**L

**STONE+**



**SF**  
STONEFIX

NOUS  
CONSTRUISSONS  
DEMAIN



MEMBER OF

**Embuild**