



Ici, nous partageons
les bonnes pratiques éco-responsables

www.livre-vert-carrosserie-sipev.fr

LIVRE VERT DU POSTE PEINTURE DE L'ATELIER CARROSSERIE

PARTAGE DE COMPETENCES

Distributeur peinture : un métier



Philippe Porro

Président de la commission peinture de la FEDA
Dirigeant de Dauphiné Peinture Diffusion



« Notre action vise à faire reconnaître le distributeur peinture dans sa spécialité »

Pourquoi la distribution peinture nécessite une spécialité ?



La peinture étant un produit technique semi-fini, elle nécessite un accompagnement quotidien, de la réactivité et la mise à jour de l'outil colorimétrique pour ne pas bloquer l'activité de l'atelier. Le distributeur doit donc disposer d'une structure adéquate avec notamment un labo couleur, des outils colorimétriques pointus et une équipe technique régulièrement formée aux nouvelles technologies et procédés d'application. Dans ce contexte, l'approche technique et commerciale du distributeur peinture est bien spécifique.

Les produits de peinture influent également sur l'approvisionnement, les conditions de stockage et d'utilisation étant différentes des pièces détachées. Par exemple, il faut savoir évaluer le niveau d'hygrométrie de l'atelier qui a une incidence sur l'application, la mise en œuvre et le séchage de la peinture. Les performances du produit ne dépendent pas seulement du fabricant mais de la combinaison de plusieurs savoir-faire que le distributeur est seul à pouvoir coordonner.

Quelle place occupe le distributeur peinture auprès de ses clients carrossiers ?

La distribution peinture est une niche de la distribution des pièces de rechange automobile. Elle concerne deux profils d'acteurs. Soit les spécialistes dont 80 à 90% de leur offre est concentrée sur les équipements et produits de peinture et para peinture ; soit les distributeurs de pièces détachées, généralistes qui ont développé une spécialisation.

Les clients ont confiance dans les produits vendus par les distributeurs spécialisés car leur grosse valeur ajoutée est l'accompagnement. Les carrossiers sont soumis à des contraintes économiques très fortes et notre promesse commerciale est de trouver les produits les plus performants et adaptés à leur activité. L'importance de notre rôle d'accompagnement grandit avec les fortes évolutions que connaît le métier de carrossier entre la modernisation et la digitalisation des outils de travail et l'innovation technologique des produits.

Quelles sont les valeurs ajoutées spécifiques du distributeur peinture ?

Il réunit les compétences pour fournir les meilleurs produits en conformité avec les références constructeur, la meilleure colorimétrie et la formation des équipes. Il soutient ses clients auprès des apporteurs d'affaires, il participe à leur attractivité et leur pouvoir de fidélisation.

Il apporte des informations sur les produits et leur composition, fournit les recommandations d'utilisation. Il les familiarise avec la filière de collecte et les assiste dans la gestion des déchets.

Il veille à la bonne utilisation des équipements pour révéler toutes leurs performances et favoriser les économies de produit et d'énergie.

Avec un spécialiste à ses côtés, le carrossier est coaché pour améliorer son activité et il en perçoit les bénéfices tous les jours : efficacités techniques avec un accès aux programmes de formation adaptés aux besoins de l'atelier et un technicien support sur le terrain, économie d'énergie, gain de productivité, performances écologiques, veille technologique, surveillance des principaux ratios d'activité, liaison Internet avec la balance connectée pour un suivi personnalisé.

Quels sont les objectifs de la FEDA en créant un référentiel métier et un label ?



La réflexion a débuté en 2015, à l'initiative du Président Alain Landec, et a réactivé le groupe métier distributeur peinture. Face aux changements du marché qui se concentre, l'arrivée de nouveaux acteurs parmi lesquels des réseaux parallèles non officiels type Internet, la profession devait s'affirmer. Notre démarche vient clarifier l'offre du distributeur peinture, marquer la différence, labelliser son savoir-faire et afficher ses valeurs ajoutées.

Le référentiel défini par le groupe métier de la FEDA, qui s'est concrétisé avec le Label Color + Distribution fraîchement lancé, qualifie la spécialité peinture sur la base de 9 critères dans 3 domaines : l'excellence des procédés techniques et commerciaux ; l'expertise métier permettant la délivrance de valeur ajoutée pour le carrossier ; la performance de l'organisation interne dont la gestion environnementale.

Le label est un point de repère, la garantie du respect d'un cahier des charges précis, certifié par l'organisme Ecocert. L'audit de labellisation est quant à lui confié à Veritas.

Notre action vise à faire reconnaître le distributeur peinture dans sa spécialité, à tirer la profession vers l'excellence, à mobiliser les équipes dans une démarche qualité, à fédérer toute la chaîne de valeurs de la réparation carrosserie. En aval, les liens avec les fabricants de peinture à travers le SIPEV sont des leviers vertueux. Le travail collectif qui a été mené autour du Livre Vert a montré que la profession partageait les mêmes valeurs et la même volonté d'évoluer dans un environnement respectueux et performant.

Le Livre Vert du poste peinture de l'atelier carrosserie a été créé par le Groupement Peinture Carrosserie du SIPEV (Syndicat des Industries des Peintures, Enduits et Vernis affilié à la FIPEC) en partenariat avec le CNPA, la FEDA, la FNA et le GARAC. Cet outil d'aide donne des pistes pour généraliser les bonnes pratiques éco-responsables dans l'atelier. Infos réglementaires et techniques, conseils, partage d'expériences, sa forme et son contenu ont été conçus pour un usage pratique par les chefs d'entreprise, les chefs d'atelier, le personnel technique de l'atelier carrosserie, le corps enseignant et les futurs professionnels.

En savoir plus : www.livre-vert-carrosserie-sipev.fr

