

PPG : centre de formation renouvelé, ambitions confirmées

lundi, 02 octobre 2017

PPG Industries France vient de dévoiler le nouveau visage de son centre de formation, situé au siège, à Gennevilliers (92). Un investissement de plusieurs centaines de milliers d'euros, matérialisé notamment par les cabines et le laboratoire Weinmann conçus spécialement pour le site. De quoi revoir à la hausse ses objectifs de formation continue des peintres et d'envisager l'année 2018 avec des objectifs ambitieux.



Frédéric Pflanz, responsable des services techniques chez PPG, dans le laboratoire du nouveau centre de formation national de PPG Industries France.

« Un peintre se forme tous les sept ans, en moyenne. » La sentence, à travers les mots de Bernard Lanne, président de PPG Industries France, claque comme un coup de fouet. Car une session de formation tous les sept ans, c'est bel et bien peu lorsque l'on considère la rapidité avec laquelle les nouvelles teintes apparaissent sur les véhicules neufs, et la diversité des produits utilisés aujourd'hui. Ainsi, histoire de donner l'exemple mais surtout de renforcer son dispositif de formation, le leader mondial des peintures automobiles a investi plusieurs centaines de milliers d'euros pour rénover son centre de formation, situé dans son siège à Gennevilliers, dans les Hauts-de-Seine (92).

De l'équipement de pointe

Composante du maillage de centres de formation français de PPG, qui en compte sept partout en France (dont l'un en propre, à Marseille, et l'un hébergé par le Cesvi), le site francilien existe depuis 1995 mais n'avait pas subi de rénovation d'ampleur depuis un certain temps. PPG a donc mis le paquet pour l'équiper de matériel très haut de gamme, à l'image de la cabine Amiral Blue Line, de Weinmann Technologies, conçues sur mesure.

« Nous sommes fiers d'accompagner le développement d'investisseurs sérieux et professionnels qui répondent aux exigences de la réparation automobile aujourd'hui et pour les décennies à venir, déclare André Courtois, dirigeant de Weinmann. Notre partenariat avec PPG s'inscrit totalement dans cette stratégie. » Outre cette cabine full options, Weinmann a pourvu le centre de formation d'une aire de préparation, elle aussi sur mesure, et d'un laboratoire, intégrant les dernières nouveautés PPG.

En l'occurrence les outils TouchMix XI et TouchMix mini, les outils de gestion du poste peinture ATEX Zone 2, tactiles, compacts et connectés, et les spectrocolorimètres RapidMatch XI et RapidMatch GO, nouveaux teintiers électroniques connectés. Ainsi, une évaluation précise des besoins des stagiaires par les formateurs ou par les équipes technico-commerciales, les lieux peuvent être mis à contribution à l'occasion de formations techniques, dispensées par des formateurs expérimentés qui transmettent leurs connaissances sur les technologies novatrices de la peinture via des méthodes théoriques et surtout pratiques.

PPG a d'ailleurs récemment ajouté de nouveaux modules de formations adaptés pour les nouveaux collaborateurs utilisant ses produits ainsi que de nouveaux modules associés aux nouvelles peintures du marché (tri couche, mat, texturé...).

PPG fidèle à son modèle de développement

Fort d'un chiffre d'affaires passé de 8,1 milliards de dollars en 2002, à 15,4 milliards en 2016 (dont 14,3 milliards sur la seule peinture contre seulement 4,5 milliards il y a quinze ans), PPG Industries compte s'appuyer, à l'avenir, sur ce qui a fait sa force dans le passé : s'appuyer sur son solide réseau de 384 distributeurs, et ses quelque 4 800 clients réparateurs.

« Nous restons convaincus que les distributeurs restent le meilleur vecteur de diffusion des compétences vers le client réparateur, estime Bernard Lanne. Nos 384 points de vente partenaires ne pourraient pas être aussi nombreux si nous les intégrions. » Et si le marché reste encore à 40% orienté vers une distribution dite « logistique », c'est aux 60% de distributeurs « à valeur ajoutée », tenants d'une distribution de service, sur lesquels PPG entend s'appuyer.

Pas de stratégie réseau

Notant un « *fort besoin d'appartenance* » de la part des réparateurs, Bernard Lanne confirme toutefois ne pas vouloir s'engager dans une démarche de création d'un réseau, comme son concurrent Axalta a pu le faire avec le GIE Five Star. Bien que réalisant 70% de son business avec la distribution indépendante, PPG reconnaît que la croissance de son chiffre d'affaires auprès de la rechange constructeur l'encourage à développer ses positions auprès de ce canal de distribution.

Auteur d'un premier semestre 2017 « *excellent* », dicit Bernard Lanne, PPG en a profité pour renforcer son organisation avec un recrutement de plusieurs dizaines de collaborateurs, dont une équipe de consultants carrosserie, capables de réaliser avec les réparateurs des rapports de démo, des audits carrosserie, des audits de marges, et proposer de démarrer le business de la carrosserie rapide... Entre autres.



L'aire de préparation et la cabine de peinture full options Amiral Blue Line, signées Weinmann Technologies.