

JANVIER 2017

NEWSROUND



Chers lecteurs,
Je vous souhaite
une année 2017
très productive !
Ce nouveau
Newsround vous
montre que 2016 a
été une année riche
en journées
découvertes et en
formations... Il est

temps de rejoindre les champions de la productivité grâce à notre nouvel apprêt hautement performant PS1081/PS1084/PS1087, car en effet, celui-ci aide les carrossiers à réduire de façon spectaculaire la consommation énergétique et à obtenir une brillance et une finition remarquables. Sans oublier, la nouvelle campagne de Cromax – Du fond du cœur – basée sur vos retours sur la couleur, les produits, la qualité et la productivité. Nous vous souhaitons de passer un bon moment en découvrant tout

ce qui bouge
chez
Cromax...



Dries Van den Bergh
Cromax Brand Manager
Europe, Moyent-Orient & Afrique

FORMATIONS SUR L'APPLICATION DU VERNIS TEXTURÉ

Cromax a organisé des demi-journées de formations spécifiques sur l'application du vernis texturé dans son centre de formation à Mantes-la-Ville. L'objectif de cette formation ciblée était d'apporter à nos clients des conseils d'experts pour réussir les réparations de finitions texturées, notamment beaucoup plus techniques à réaliser que les finitions standards.

Après une partie théorique dispensée par Brigitte Martignole, Responsable Produits, une démonstration d'application a été proposée par José Da Silva et Sébastien Gardin, responsables de la formation Axalta. Les 40 participants, venus de toute la France, ont ainsi pu perfectionner leurs connaissances et observer les bonnes méthodes d'application de ces produits.

Daniel Cygan, technico-commercial chez LDI pour Paris et sa région, a participé à cette formation. « Depuis plusieurs mois, nous rencontrons de grosses difficultés chez nos clients concessionnaires Peugeot et indépendants. Nous avons effectué plusieurs dizaines d'heures d'interventions et avons besoin de process bien clairs. Ce stage a répondu à nos attentes et dans la

foulée, nous avons effectué 3 formations chez des groupes de concessions Peugeot. Le soutien des équipes Cromax, lorsque nous leur avons remonté les problèmes, s'est révélé de très bonne qualité », déclare Daniel.

Des stages de formation avec application seront également proposés ultérieurement aux carrossiers Cromax.



02

CROMAX LANCE SA NOUVELLE CAMPAGNE – DU FOND DU CŒUR



Après avoir dévoilé une nouvelle identité visuelle en 2013, Cromax lance sa nouvelle campagne pour la région Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA). Conçue pour soutenir et accentuer le positionnement haut de gamme de la marque, et sa proposition de valeur qui consiste à générer des gains de productivité dans tout l'atelier, la nouvelle campagne s'intitule Du fond du cœur. Ce titre résume bien le concept car le contenu servira de base à de nombreuses autres campagnes et activités de communication au cours des prochaines années.

Kevin Torfs, spécialiste marketing numérique chez Axalta pour la zone EMEA, à l'origine de cette campagne depuis sa création début 2016, déclare : « Lorsque nous réfléchissons sur des concepts, nous revenons sans cesse sur le fait que les carrossiers utilisent et aiment la peinture Cromax. Nous sommes toujours à l'écoute de leurs besoins et nous développons des solutions qui leur permettent de travailler plus efficacement et plus précisément. Ils sont le cœur et l'âme de la marque, il était donc logique de les présenter avec leur passion pour Cromax. »

Témoignages sur vidéo

L'aspect principal Du fond du cœur est une campagne en ligne. Des microsites distincts sur les sites web Cromax des pays présenteront des témoignages de carrossiers filmés à différents stades de leur carrière, et plus particulièrement ceux qui utilisent Cromax depuis longtemps, et ceux pour lesquels c'est tout nouveau. Les visiteurs de la page d'accueil Cromax verront le teaser/bande-annonce du microsite sur les images de la bannière et pourront cliquer dessus.

Les vidéos des témoignages sont très personnelles. Les entretiens sincères et naturels avec les carrossiers sont filmés dans un style décontracté, et contiennent un mélange dynamique de vidéos et de graphiques. Il y a des sous-titres en continu pour que les vidéos soient accessibles à tous quel que soit le lieu.

« Nous avons déjà interviewé quatre clients de Belgique et leurs interviews sont disponibles sur les sites web de Cromax. Deux autres témoignages - un de France et un d'Allemagne - seront ajoutés plus tard. Chaque client a sa page personnalisée sur laquelle est partagée son expérience avec Cromax à côté du témoignage vidéo. L'année prochaine, nous avons déjà un client italien et un autre lithuanien prêts à être interviewés et nous espérons compléter notre liste de clients issus d'autres pays afin d'avoir une bonne représentation des régions dans notre bibliothèque de témoignages », précise Kevin Torfs.

La campagne sera menée sur 13 sites web locaux dans 11 langues, ainsi que sur le site Cromax international qui est en anglais.

Reliés hors ligne

La campagne présentera également des éléments hors ligne qui contribueront à conduire les visiteurs vers le microsite. Des bloc-notes, des calendriers muraux et de bureau Cromax mettent les clients en avant



et contiennent des QR codes qui conduisent au site web de la campagne à partir d'un appareil portable. Le contenu et les images de la campagne peuvent aussi être utilisés dans des annonces, des bannières et des brochures.

« L'objectif de la campagne est de sensibiliser et d'augmenter l'intérêt des visiteurs sur les produits et services de la marque Cromax. Mais le ressenti des interviews des carrossiers va droit au cœur de ce qui rend Cromax si spécial et si apprécié. Et c'est bien plus qu'un pot de peinture ; c'est un soutien qui les aide à améliorer leurs compétences et à faciliter leur travail, rendant celui-ci plus gratifiant. » Pour en savoir plus sur cette campagne, visitez www.cromax.fr/dufondducoeur et si vous souhaitez y participer, contactez directement Kevin Torfs (kevin.torfs@axaltacs.com).

« UN DES AVANTAGES DE CROMAX PRO C'EST QUE LES COULEURS COUVRENT MIEUX »

GAETAN SMETZ  CARROSSERIE LATET



IL EST TEMPS DE REJOINDRE LES CHAMPIONS DE LA PRODUCTIVITÉ



Les lingettes de prétraitement des métaux PS1800 doivent être utilisées sur les supports en métal bruts avant d'appliquer l'apprêt pour que celui-ci soit le plus performant possible. Les lingettes formulées avec une technologie spéciale acide sont prêtes à l'emploi et offrent une adhérence optimale et une excellente protection anticorrosion. Réduction des temps de désolvatation, aucun nettoyage de pistolet de peinture, les Lingettes de Prétraitement des métaux sont très efficaces. L'apprêt hautement performant fait partie de la gamme ValueShade et il est conforme à la législation sur les COV. Il est facile à appliquer, jusqu'à quatre couches, sans temps de désolvatation, et présente une très bonne stabilité verticale. Il sèche à l'air en

seulement 20 à 40 minutes – aussi rapidement qu'un séchage forcé – et peut être poncé immédiatement. Pour une productivité optimale sur les supports en métal bruts, utiliser les nouvelles lingettes et l'apprêt hautement performant avant la base mate Cromax Pro et le vernis CC6700. L'utilisation de ces produits en tant que système complet contribuera à réduire de façon spectaculaire la consommation énergétique et à obtenir une brillance et une finition remarquables. Alors si vous pensez qu'il est temps pour vous de rejoindre les champions de la productivité pour obtenir d'excellents résultats, rapidement et efficacement, consultez le site www.cromax.fr ou contactez votre représentant Cromax local.

Cromax a lancé deux nouveaux produits qui redéfinissent complètement le processus de préparation avec des temps de séchage trois fois plus rapides qu'un apprêt séchant à l'air traditionnel.

Les nouvelles Lingettes de Prétraitement des métaux PS1800 et le nouvel Apprêt Ultra Performance Energy PS1081 (blanc), PS1084 (gris) et PS1087 (noir) accélèrent et simplifient les processus grâce à une technologie novatrice.



LE NOUVEL APPRET CROMAX AU SALON NIORT

Cromax a exposé ses nouveaux produits au Salon NIORT qui s'est tenu au Parc des Expositions de Rouen les 20 et 21 octobre.

Le Salon NIORT regroupe chaque année une centaine de ses fournisseurs.

Cette grande entreprise normande multi-spécialiste créée en 1946 propose à ses clients des services et des produits dans divers domaines tels que, entre autres, le secteur de



l'automobile et du poids-lourds, l'industrie de soudage, de nettoyage et d'équipements industriels.

Sébastien Gardin, du département technique de Cromax, était présent sur le stand auprès de l'équipe commerciale Cromax pour présenter aux carrossiers le nouvel apprêt hautement performant et les lingettes de prétraitement des métaux.

04

JOURNÉES DÉCOUVERTE DU NOUVEL APPRÊT CROMAX

Cromax a récemment lancé deux nouveaux produits sur le marché, un nouvel apprêt, véritable as de la productivité, conforme à la législation sur les COV, et des lingettes de prétraitement des métaux, qui accélèrent et simplifient les processus de préparation grâce à une technologie de pointe.

Ce nouvel apprêt hautement performant sèche à l'air en seulement 20 à 40 minutes et peut être poncé immédiatement.

De nombreuses Journées Découverte ont été organisées durant le mois d'octobre au centre de formation Cromax de Mantes pour les distributeurs les plus proches, et en région pour les plus éloignés.

Une soixantaine de distributeurs a ainsi été formée à Mantes et sur les régions de Lyon, Marseille, de Toulouse et du grand Ouest.

Il faut le voir pour le croire

José Da Silva Lopes, Responsable Technique et Formation à Mantes, explique : « L'objectif principal de ces Journées

Découverte était de donner à nos distributeurs tous les renseignements et outils nécessaires pour qu'ils puissent à leur tour relayer l'information auprès de leurs clients carrossiers.

Les retours et réactions face à ce nouveau produit ont été unanimes.

Lorsque nous annonçons durant la formation théorique que l'apprêt serait sec et prêt à être poncé au bout de seulement 30 minutes, les participants semblaient quelque peu sceptiques.

Suite à la démonstration, ils étaient littéralement estomaqués.

Le fait qu'un apprêt d'une telle épaisseur puisse sécher en 30 minutes est tout simplement incroyable et il faut vraiment le voir pour le croire.

Les Journées Découverte comprenaient une partie théorique suivie d'une démonstration d'application de l'apprêt.

Jean-Marc Sauvaget, Directeur Technique Cromax France, déclare : « Notre nouvel apprêt Ultra Performance Energy et nos nouvelles Lingettes de Prétraitement des métaux PS1800 offrent aux carrossiers de nouvelles normes en matière de productivité et un nouveau record de performance. »



Sébastien Sobral, technico-commercial chez le distributeur Carrosserie Peinture Système à Bordeaux a participé à la Journée Découverte qui s'est déroulée à Toulouse chez le distributeur STPA.

« J'ai été stupéfait par l'application du produit sachant que malgré sa fluidité il est possible d'appliquer quatre couches sans temps de désolvatation. De plus, il n'est pas sensible à la coulure et il présente un pouvoir garnissant extraordinaire. Les lingettes de prétraitement sont également très intéressantes. Elle doivent être utilisées sur la tôle nue avant l'application de l'apprêt et remplacent les primaires d'accroche et isolants que l'on doit normalement appliquer au pistolet avant tout autre apprêt garnissant. C'est un produit qui va nous apporter beaucoup plus de productivité et de rentabilité et qui aura un succès incontestable auprès de nos futurs utilisateurs », s'enthousiasme Sébastien.



Cromax®
1 Allée de Chantereine
78711 Mantes-la-Ville
France

Rédaction :
DA Public Relations Ltd
78 York Street
Londres W1H 1DP
Royaume-Uni

Conception graphique :
Kandesign
Raapstraat 14
2000 Anvers
Belgique