

# Europeintures

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#) / [Indépendants](#)

## L'expertise d'un distributeur spécialisé

Reprise par un négociant de bois et dérivés de la région dunkerquoise alors qu'elle était en difficulté économique, la société Europeintures est aujourd'hui un acteur régional référent dans la distribution de produits de peintures. Dirigée par Etienne Couvreur, elle a construit son renouveau autour d'un partenariat commercial fort avec la marque Mathys qui lui permet de valoriser son savoir-faire en proposant des produits de qualité pour différents secteurs professionnels.

En 2004, la société Peintre Distribution Général située à proximité de Dunkerque connaît des difficultés financières. L'activité est finalement reprise par Arnaud Couvreur, un négociant en bois et dérivés possédant deux dépôts référents sur la région (Cappelle-Brouck et Saint-Omer) qui s'offre ainsi un nouveau challenge. Toutefois, la première équipe ne parvient pas à atteindre le développement attendu. En 2006, Etienne Couvreur, fils d'Arnaud Couvreur, qui vient de terminer ses études, se propose de rejoindre le négoce. Grâce à un œil neuf et une présence permanente dans l'entreprise, rebaptisée Europeintures, il parvient rapidement à redresser la situation.

Peu après, Etienne Couvreur acquiert la totalité du capital et décide, pour être propriétaire des murs, de déménager le dépôt dans la même zone géographique. Toutefois, faute de place, l'agence est transférée début 2010 dans une zone industrielle comprenant plusieurs enseignes de bâtiment située en périphérie de Dunkerque, à Capelle la Grande, au croisement de l'A25 (axe Paris-Dunkerque) et de l'A16 (axe Calais- Belgique). Ce nouveau bâtiment comprend 1â€400 m<sup>2</sup> de magasin dont 450â€m<sup>2</sup> de libre-service et 450â€m<sup>2</sup> de réserve. A cela s'ajoute également une mezzanine qui a été conçue pour agrandir le showroom ou le stockage si besoin.

Un spécialiste de la peinture



Aujourd'hui, Europeintures réalise près

de 85% de son chiffre d'affaires auprès d'une clientèle professionnelle composée entre autres de peintres, de plaquistes, d'architectes... Son offre est destinée à trois secteurs d'activité à savoir le Bâtiment, l'Industrie et la Décoration.

Pour son référencement Bâtiment et Industrie, Europeintures fait essentiellement confiance au groupe RPM et notamment à sa marque Mathys pour laquelle Europeintures est distributeur exclusif dans la région Nord-Pas de Calais. Notre référencement RPM représente 95% de notre catalogue peintures

» explique Etienne Couvreur. «Ce groupe a la particularité de posséder des marques uniquement axées sur le secteur de la peinture comme Mathys pour les produits Bâtiment mais aussi Rust-Oleum pour les applications industrielles, Timberex pour le traitement du bois... ». Cette diversité permet à l'entreprise de répondre à tous les besoins des peintres et plaquistes en traitements décoratifs (mur, plafond, teintes à la demande...), des sols (anti-dérapantes, autolissantes, polyuréthanes, mortiers..) et des façades (peintures façades, antigraffiti, hydrofuge...) mais aussi de toucher d'autres corps d'états comme des couvreurs avec des références dédiées aux bacs aciers ou encore des menuisiers avec des lasures, des vernis... Pour les applications industrielles, Europeintures propose des peintures anticorrosion et de maintenance industrielle mais aussi des solutions hygiéniques et alimentaires, des produits de protection et d'étanchéité des toitures...

Malgré cette offre particulièrement large, 80% du chiffre d'affaires est réalisé avec les peintures, tant les références courantes que techniques. «Nous sommes aujourd'hui reconnus pour notre savoir-faire peinture et sommes capables de répondre aux problématiques les plus exigeantes. Néanmoins, même pour des peintures murales blanches classiques, nous questionnons nos clients pour être sûr qu'ils repartent avec le bon produit pour la bonne application. Par exemple, dans le cadre d'une chambre d'enfants, nous les orientons vers des peintures bénéficiant d'une grande résistance et écologiques » explique Etienne Couvreur. A noter, qu'en marge de ce partenariat avec le groupe RPM, Europeintures commercialise également des produits utilisés sur des marchés complémentaires comme des peintures à base de latex qui sont fréquemment utilisées en Belgique.

#### Un showroom très déco

Il y a deux ans, Europeintures installe à l'entrée de son agence un showroom de 350 m<sup>2</sup> afin de développer l'offre en décoration. Aujourd'hui, cet espace dont l'agencement est particulièrement soigné regroupe d'un côté les revêtements de sol (massifs, stratifiés, PVC souple, dalles PVC, moquettes...) et de l'autre les revêtements muraux (papiers peints, stickers, tissus muraux, plafonds tendus) ainsi que tout ce qui gravite autour de la fenêtre. «Pour notre espace décoration, notre positionnement reste avant tout professionnel avec des références axées sur le moyen-haut de gamme. Nous avons souhaité regrouper dans un espace réduit tous les éléments décoratifs que nos clients peuvent être amenés à poser. C'est pourquoi nous proposons près de 180 collections de papiers peints renouvelées tous les deux ans mais aussi un large choix de tringles et rideaux, des moulures... » explique Etienne Couvreur.

#### Une équipe technique polyvalente

Pour animer l'agence, Europeintures mise sur une équipe réduite mais extrêmement polyvalente. Le magasin est ainsi géré par un coloriste qui, outre les mises à la teinte, prend également en charge la vente au comptoir et le traitement des commandes. Le showroom est pour sa part placé sous la responsabilité d'une décoratrice qui conseille aussi bien les professionnels que les particuliers. Elle assure également la liaison entre les artisans et le commercial. Ce dernier rayonne à une quarantaine de kilomètres autour de l'agence. Sa principale mission est d'aller sur les chantiers pour suivre son portefeuille clients mais aussi de réaliser de la prospection auprès des industries et des collectivités locales. Il est ainsi capable de préconiser des solutions techniques (stockées en permanence) qui répondent à des applications précises comme des peintures bactéricides pour les secteurs de l'agroalimentaire ou encore des peintures anti-condensation pour certaines industries. Enfin, Etienne Couvreur gère les achats et le réseau commercial de l'entreprise.

#### Des services pour les peintres

Compte-tenu de sa clientèle, Europeintures a, au fil de son développement, mis en place une politique de services particulièrement adaptée aux peintres. Par exemple, l'entreprise récupère les déchets de ses clients et assure leur traitement. A première vue anodin, ce recyclage permet aux artisans de répondre aux exigences demandées par certains de leurs clients comme les collectivités locales. Dans le même esprit, Europeintures peut recycler les fonds de pots de peintures de ses clients pour les re-conditionner en aérosols. Cela permet à la peinture d'être réutilisable pendant quatre ans, le peintre pouvant conserver la cartouche ou la donner à son client pour qu'il réalise lui-même les retouches ultérieures. Ces aérosols peuvent également être commandés à la demande, ce conditionnement répondant parfaitement à certaines applications comme le recouvrement de radiateurs, de tuyaux... A noter que, toujours par souci écologique, Europeintures s'engage à travailler avec des fournisseurs situés à moins de 300 kilomètres de l'agence comme c'est le cas avec Mathys dont l'usine est basée à Bruxelles.

En marge de ces services, l'entreprise effectue également des livraisons sur chantier, du conseil (la décoratrice peut se déplacer sur les chantiers), de la colorimétrie et du contretypage. Dans certains cas, par exemple pour les chantiers complexes, elle peut même établir un dossier de prise en charge (prise de photo sur chantier, étude de la colorimétrie...) permettant de décrire les différentes solutions garanties dix ans. Le peintre est ainsi certain de proposer à son client une solution sûre et durable. «A la différence des réseaux intégrés, nous bénéficions d'une politique de service souple qui nous permet d'agir rapidement. Par exemple, si l'un de nos clients est à court de peintures sur son chantier, nous pouvons le dépanner dans l'heure ».

### Le réseau Point Colorist

Pour développer son maillage commercial, Europeintures a développé avec Mathys un réseau de vente (franchise libre) baptisé Point Colorist qui permet à des entreprises ou des magasins de détails (décoration, quincailleries) de développer leur département peinture. Concrètement, après étude de marché, le Point Colorist prend en charge l'achat d'une machine à teinter, agitateur et spectro (plusieurs modèles disponibles selon l'engagement souhaité) ainsi qu'un stock de départ dans les différentes gammes de produits Mathys et Rust-Oleum. En contrepartie, Europeintures s'engage sur la disponibilité permanente des produits, sur le financement et l'installation de toute la PLV personnalisée aux couleurs du Point Colorist (enseigne de façade, communication sur vitrine, drapeaux ou kakémonos, gondoles métalliques...) et enfin sur tout le back office commercial comme des campagnes de mailing. Bien entendu, le Point Colorist s'engage à ne pas aller au-delà de son maillage commercial mais peut toutefois être accompagné par Europeintures pour se développer sur un autre secteur. Grâce à la mise en place de ce réseau qui compte pour l'instant quatre points de vente, Europeintures peut développer ses ventes Mathys sur des secteurs où il est peu présent et ainsi renforcer sa proximité, 75% des réceptions de commandes se faisant à l'enlèvement dans l'agence.

### Une croissance perpétuelle

Aujourd'hui, l'un des axes de développement d'Europeintures est de densifier le réseau Point Colorist pour accroître sa notoriété à l'échelle régionale mais aussi d'élargir leur plan de vente en y intégrant des produits dérivés comme des enduits, de la brosse, de la fibre de verre... Europeintures compte également réaliser de la croissance organique comme en mai 2012 avec l'ouverture d'une seconde agence à Lille qui reprends le cœur de gamme de l'agence de Dunkerque et compte deux salariés, un responsable dépôt/commercial et un magasinier/responsable comptoir. «Notre objectif est d'améliorer notre maillage régional tout en restant 100% indépendant », précise Etienne Couvreur. Jusqu'ici, le dirigeant s'est rarement trompé puisque Europeintures n'a cessé de connaître une progression à deux chiffres sauf en

2012. «Nous sommes néanmoins toujours en croissance, ce qui est honorable pour notre secteur  
».

ND