



## ANAS BENHIMA

DIRECTEUR PRESCRIPTION ET PARTENARIATS COLORADO.

# COLORADO APPORTE SON EXPERTISE AUX PRESCRIPTEURS AVEC UN ACCOMPAGNEMENT CRÉATEUR DE VALEUR

POUR RENFORCER LES LIENS ENTRE COLORADO ET LES DONNEURS D'ORDRE, LE SPÉCIALISTE DE LA FABRICATION ET DISTRIBUTION DE PEINTURES BÂTIMENTS, CARROSSERIE AUTOMOBILE, PEINTURES INDUSTRIELLES, PEINTURES ÉCOLOGIQUES ET PEINTURES FONCTIONNELLES DISPOSE D'UNE DIRECTION PRESCRIPTION. ANAS BENHIMA, DIRECTEUR PRESCRIPTION ET PARTENARIATS AU SEIN DE COLORADO, REVIENT SUR LE RÔLE ET LA MISSION DE SA DIRECTION EN TANT QUE PILIER DE DÉVELOPPEMENT ET DE CRÉATION DE VALEUR.

**DM : En tant que directeur Prescription et Partenariats au sein de Colorado, quelle est votre principale mission ?**

Anas Benhima : Notre direction est composée de cinq cadres de haut niveau et sept responsables showrooms qui ont pour mission d'apporter toute

l'expertise Colorado aux prescripteurs, que ce soit les architectes, les bureaux d'études, les bureaux de contrôle, les maîtres d'ouvrages ou les sociétés d'application professionnelles et cela au niveau national ou international. Pour cela nous leur offrons un accompagnement créateur de valeur,

notamment par l'élaboration des cahiers des charges des projets, la prescription de systèmes de peintures optimisés en fonction des besoins, la budgétisation des projets et la réalisation des échantillons pour valider les choix d'aspects et de couleurs. Notre direction est également amenée

à se déplacer sur chantier pour conseiller les entreprises d'application, veiller au respect des systèmes prescrits et relever les anomalies constatées traduites par des rapports de contrôle envoyés aux prescripteurs.

Colorado tient aussi les donneurs d'ordre régulièrement informés des nouveautés par des visites régulières et par l'envoi de mailings mensuels et d'invitations à des formations sur les nouveaux produits de la marque...

### Qu'entendez-vous par « offrir un accompagnement créateur de valeur » ?

Les architectes ont toujours poussé les industriels dans leurs retranchements en leur demandant d'apporter des solutions techniques pour réaliser leurs projets les plus ambitieux. Mais, dans le même temps, les innovations proposées par Colorado ont stimulé leur imagination et ouvert des horizons plus larges. Ces échanges se nourrissent souvent de projets concrets menés avec des grands noms de l'architecture. Les récentes réalisations comme le CHU de Tanger, Fairmont Taghazout, le siège régional de la banque populaire à Oujda ... ont nécessité des mois de préparation et des discussions tout aussi riches durant la phase réalisation. Ce sont des partenariats très en amont, dont l'objectif n'est pas de concrétiser des projets, mais d'étudier dans le détail comment les produits et solutions proposés par Colorado peuvent répondre à des enjeux d'aujourd'hui et de demain.

### Quels sont les produits que vous avez développés spécifiquement à destination des industriels ?

Fidèle à sa politique de diversification, en 2014 Colorado s'est attaqué au marché de la peinture industrielle. Un nouveau département Industrie a été créé à cet effet avec un nouveau laboratoire R&D et des équipes techniques et commerciales dédiées. Une large gamme de peintures industrielles a été développée, couvrant différents besoins avec des systèmes anticorrosion avec des primaires Epoxy polyamides riches en zinc et des



### exemples de projets que vous avez accompagnés ?

Effectivement, en plus de la qualité prouvée de ses produits, Colorado se distingue par l'accompagnement technique assuré par ses équipes pendant les différentes phases des projets industriels. En effet, nous assistons les bureaux d'études et les donneurs d'ordre lors de l'élaboration des CPS pour prescrire des systèmes adaptés et optimisés en fonction des besoins et par la présence lors des différentes phases d'application de la peinture en assistant les peintres applicateurs sur chantier pour obtenir les résultats escomptés et garantir le résultat final. Ce travail a abouti en 2018 et 2019 à la concrétisation de plusieurs projets de grande envergure. Je citerai à titre d'exemple la peinture de différentes centrales thermiques notamment celles de Laayoune, Dakhla et Tan-Tan. Les systèmes anti corrosion Colorado ont aussi été appliqués dans 3 centrales solaires Noor Tafilalt de Missouri, Zagora et Arfoud.

Colorado accompagne également les principales compagnies pétrolières dans la peinture des bouteilles de gaz neuves ou pour l'entretien.

Nous sommes aussi fournisseurs de l'Office National des Aéroports de la peinture de marquage routier Coloroute, peinture homologuée par la Direction des Routes relevant du ministère de l'Équipement, du Transport et de la Logistique.

### Quel est le rôle des Showroom dans cette stratégie d'accompagnement ?

Toujours bien implantés, les showrooms Colorado sont avant tout des lieux de rencontre et d'échange, conçus pour accueillir les architectes et les donneurs d'ordre qui peuvent y recevoir leurs clients et choisir les solutions les plus adaptées à leurs projets avec des conseillers dédiés.

Colorado dispose de plusieurs showrooms qui couvrent les principales villes du royaume et leurs portes sont toujours ouvertes pour apporter à leurs visiteurs des conseils avisés et précieux pour le choix de solutions adaptées à leurs besoins.

finitions Epoxy et Polyuréthane, tous certifiés et garantis par des laboratoires spécialisés avec des durées de résistance à la corrosion allant jusqu'à 15 ans. Plusieurs autres systèmes sont aujourd'hui commercialisés à savoir la Peinture routière homologuée par la Direction des Routes, différents revêtements pour sols industriels à base d'Epoxy, des peintures alimentaires certifiées par des laboratoires européens, des peintures au four, des peintures très haute température et des vernis polyuréthanes...

**Ce sont donc des applications dont les techniques sont spécifiques à certains secteurs. Pourriez-vous nous citer des**