

"LES PAIEMENTS EN RETARD SONT PENIBLES POUR LES ENTREPRISES"

DE PISTOLEUR INDUSTRIEL A PEINTRE DECORATEUR

L'entreprise de peinture de Peter Schrans offre une large palette d'activités: peinture intérieure et extérieure, papier peint, revêtement de sol, plafonnage et depuis quelques années, le 'kalei', une technique avec des produits naturels qui est de plus en plus demandée.

Décoration a discuté avec Peter Schrans à propos des choix qu'il fait dans son entreprise et de ce qui les détermine.

Par Cesare Gregori

DECORATION

Peter Schrans (43) travaille comme peintre depuis 25 ans. Au début, il travaillait dans l'entreprise de son père et il se consacrait au pistolage industriel. Lorsqu'il a créé sa propre entreprise de peinture en 1993, Peter Schrans bvba, il a mis l'accent sur la décoration.

"Cela comprend les travaux de peinture intérieurs et extérieurs, le tapissage (du papier peint classique au lourd papier textile et au papier en fibre de verre) et le revêtement de sol (parquet stratifié, linoléum, tapis). Nous faisons aussi le plafonnage des murs en carreaux de plâtre", dit Schrans. "Depuis quelques années, nous nous consacrons au kalei, une technique déjà utilisée au Moyen Age qui consiste à étaler sur le mur un mélange de poudres de chaux, de sable, de pigments et d'eau en plusieurs couches.

Beaucoup de peintres détestent ça, mais pas nous. C'est une technique qui a de plus en plus de succès. On nous a déjà demandé de l'utiliser sur des villas toutes neuves. Le kalei a l'avantage de laisser respirer les murs. Ce produit naturel change également de nuance en fonction de l'humidité de l'air, si bien que chaque façade a un caractère unique."

Schrans offre aussi un conseil couleur gratuit. "Je le fais moi-même, s'il ne s'agit que d'une cuisine. En revanche, s'il s'agit d'une villa entière, je peux faire appel aux architectes d'intérieur de Sikkens ou Caparol."

PREFERENCE POUR LES PARTICULIERS

Schrans travaille aussi bien pour des particuliers que pour des entrepreneurs, mais il préfère les premiers.

"Nous essayons de sélectionner les gros projets nous-mêmes. C'est peut-être dit crûment, mais certains entrepreneurs vivent sur le dos des sous-traitants: ils compriment le prix, ne paient pas les factures dans un délai raisonnable (il faut parfois attendre 60 jours) et la qualité n'est pas importante pour eux, car il faut

travailler vite et dans la plupart des cas, il est impossible de peindre dans un environnement sans poussière. Non, il est beaucoup plus intéressant pour nous de travailler pour des particuliers.

là, la qualité joue un rôle important et on peut accumuler des références.

Les paiements en retard nous compliquent la vie, car je paie toujours mes hommes en avance sur leur salaire. Si on n'est pas fort en cette époque de crise, on peut laisser tomber."

Sécurité de travail

"J'aimerais travailler plus pour les particuliers, mais d'un autre côté, je dois veiller à ce que nous puissions continuer à travailler et c'est difficilement réalisable si on ne s'adresse qu'aux particuliers, surtout en hiver."

"Si je travaillais uniquement pour les particuliers, je n'aurais pas d'attestation VCA, car celle-ci est uniquement nécessaire quand on travaille pour les entrepreneurs.



Schrans préfère travailler à l'intérieur: "La météo fait perdre énormément de temps et on ne peut pas répercuter cette perte sur la facture, puisqu'on est lié par l'offre"

Je m'étais déjà inscrit au Syntra pour une formation d'un an qui m'aurait coûté 5.000 euros, mais les circonstances m'ont fait annuler."

METEO ET RAYON D'ACTION

Schrans préfère aussi la peinture intérieure à la peinture extérieure. "En Belgique, la météo laisse souvent à désirer. Cela fait perdre énormément de temps et comme on est lié par le prix mentionné sur l'offre, on ne peut pas répercuter cette perte. En octobre, le temps a changé soudainement et l'entrepreneur pour qui nous travaillions, a dû démonter

ses échafaudages de façade. Heureusement que nous n'avions pas monté ces échafaudages nous-mêmes ..."

Le rayon d'action de Schrans est limité à la Flandre occidentale et la Flandre orientale.

"Si on va plus loin, on perd beaucoup de temps. En Flandre occidentale, nous travaillons beaucoup à la côte, essentiellement sur des villas de seconde résidence. Plusieurs fois par an, nous avons une mission aux Pays-Bas, mais le nombre est négligeable. En revanche, j'accepte les travaux pour les Belges à l'étranger."

SCHRANS BVBA EN BREF

CREATION
1993

FORME DE SOCIETE
SPRL

SITUATION
Knesselare

PERSONNEL
2 au début
maintenant 5 employés à plein temps
1 contrat ABO, 1 stagiaire

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES
il a quadruplé depuis le début

CLIENTS
60% de particuliers
40% d'entrepreneurs

SURFACE DE L'ENTREPRISE
200 m², dont:
nouveau magasin (120 m²) bureau et
salle de réunion;
150 m² de parking

FLOTTE
Opel Movano (agrandie et allongée,
2008)
Peugeot Boxer (grande version)
Camionnette Peugeot (2006)
2 Renault Espace



DIRECTEUR
Peter Schrans
(voir photo)

REPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



EQUIPEMENT
3 grands échafaudages roulants
3 nettoyeurs haute pression
3 appareils de pulvérisation de peinture
appareils de nettoyage pour brosses
(système Warnab de Stork, 2004)



Peter Schrans: "Je vais visiter le chantier chaque jour, comme ici au RVT De Morgenster"

VISITE DE CHANTIER QUOTIDIENNE

Schrans travaille avec six personnes et possède trois camionnettes. Pour chaque travail, il prévoit une équipe de deux personnes. "Mais pour les gros travaux comme au RVT De Morgenster à Sijsele, je mets quatre hommes sur le chantier, car il faut avancer rapidement. Je peux les aider, mais ces quatre dernières années, je le fais beaucoup moins, car je dois faire des offres. Quoi qu'il en soit, je visite le chantier chaque jour, le matin en général. Je suis aussi toujours présent au démarrage du travail, quelle que soit son ampleur. La concertation avec le client est très importante et ce client doit savoir qui sont mes employés. Lors du démarrage, je veille aussi à ce que tout soit prêt à peindre. Une bonne préparation, où tout est bien protégé, est très importante dans notre métier. Cela détermine également la première impression que le client a de nous. Lorsque le travail est terminé, nous rassemblons toute la saleté dans un contenant roulant. Nous ne laissons rien chez le client."

"Nous avons déjà travaillé à huit, mais c'était trop pour moi. Actuellement, il y a quatre employés à plein temps et je veux que ça reste comme ça. En outre, il s'agit des bonnes personnes." Le plus jeune de ces cinq employés a huit ans d'expérience, d'autres en ont quinze. "C'est aussi pour ça qu'on peut fournir de la qualité."

CONTRATS ABO, IBO ET STAGIAIRES

Schrans travaille actuellement avec un contrat ABO (deux jours d'école, les mardis, mercredis et jeudis en entreprise), ainsi qu'avec un stagiaire. "Nous avons déjà eu beaucoup de stagiaires. Chaque année, nous recevons des demandes de la part d'écoles pour des places de stage et je suis toujours partant. Mais j'exige de mes stagiaires qu'ils fassent de leur mieux. Ils doivent travailler

proprement et il faut constater des progrès après un certain temps. On voit vite ce qu'ils ont dans le ventre."

"J'ai déjà eu deux travailleurs avec un contrat IBO, mais j'ai dû les licencier tous les deux. Ils ne s'intéressaient à rien. J'ai été les trouver et je n'y suis pas allé de main morte."

"L'attitude de ces élèves dépend de l'école. J'en ai un de l'enseignement spécial. Ces jeunes doivent avoir leur chance, mais ils demandent plus de travail et ne se rendent pas bien compte de ce qui les attend quand ils devront vraiment aller travailler." Schrans a aussi déjà engagé deux jeunes avec un contrat d'apprentissage. "Si quelqu'un vient travailler chez nous trois jours par semaine pendant un an, nous pouvons bien l'évaluer. C'est beaucoup plus difficile avec les stagiaires."

COLLABORATION

Une nouvelle tendance dans l'organisation du travail consiste à collaborer avec ses collègues, dit Schrans. "Il y a cinq collègues avec qui je collabore régulièrement. Je les décharge des missions qu'ils ne peuvent pas assumer et inversement. Cet hiver, j'ai parachevé pour un collègue une galerie commerciale à Bredene et un centre commercial en région bruxelloise. Ça se fait facilement. Ça aurait été plus difficile autrefois, car les gens étaient jaloux les uns des autres."

QUALITY PAINTER

Il y a cinq ans, Schrans a été un des premiers à être repris dans l'association de Quality Painters créée par Sikkens. "Elle réunit plusieurs (petites) entreprises de peinture, il y en a une quinzaine par province. Les conditions pour être repris sont de fournir de la qualité et de travailler avec les produits Sikkens. Autrefois, je travaillais avec dix produits différents. Maintenant, je n'utilise que ceux de Sikkens et Copartl",



"Chez les particuliers, la qualité est plus importante et on peut accumuler les références"

dit Schrans. "Quand je travaille avec leurs produits, ils me donnent des conseils pour la préparation et la manière d'utiliser leurs produits dans telle ou telle circonstance. Cela nous facilite énormément les choses."

"Chaque année, Sikkens organise pour les membres 3 à 4 formations sur de nouveaux produits et systèmes de pulvérisation ou sur la pulvérisation de peintures en phase aqueuse par exemple. Je me rends au centre de formation de Sikkens situé sur le zoning industriel De Blauwe Toren à Bruges.

Dernièrement, il y a eu une formation sur les ponceuses chez Festool à Bruxelles. Je vais seul à ces formations et je transmets ce que j'ai appris à mes employés."

PLAN D'ENTRETIEN

En tant que Quality Painter, Schrans peut présenter à ses clients un "Home Painting Plan" pour la peinture extérieure. "Il s'agit d'un plan à long terme sur mesure mentionnant précisément quand sont prévus les travaux de peinture d'entretien. Il reprend toutes les particularités de l'habitation ainsi que les peintures et couleurs à utiliser."

"Après cinq ans, il faut généralement appliquer une nouvelle couche de peinture selon

le conseil technique de Sikkens, qui se charge aussi du suivi des travaux. Mais s'il s'avère que la peinture est encore en bon état, on reporte les travaux d'un an. Toutes les peintures extérieures ont besoin d'un entretien. Nous avons parfois du mal à expliquer au client que ça lui revient moins cher d'entretenir sa façade à temps."

"À côté de ça, je suis aussi membre de la Confédération Construction. C'est important pour nouer des contacts avec des collègues et avec des entrepreneurs qui attachent encore de l'importance à la qualité."

PRENDRE LA BALLE AU BOND

La crise est-elle perceptible chez Schrans?

"Nous avons déjà deux mois de travail en moins. Les commandes n'arrivent pas: il est clair que les gens attendent. Et nous sommes parmi les derniers dans le bâtiment à ressentir la crise, car nous intervenons au niveau de la finition. Il est très possible que le pire soit à venir. Mais pour l'instant, nous pouvons continuer à travailler. Cela fait un certain temps que nous pouvons prévoir notre travail un an à l'avance et il en va de même chez nos collègues. Nous devons tous prendre la balle au bond." □



"L'expérience des employés permet de fournir de la qualité"