

Pour diffusion immédiate

Axalta met en lumière la puissance de l'innovation lors de la *Chemicals Sales and Marketing Toolbox* de Francfort, en Allemagne

Bâle, Suisse – 18 novembre 2019 – Axalta (NYSE: AXTA), un des principaux fournisseurs mondiaux de peintures liquides et en poudre, a participé à la *Chemicals Sales & Marketing Toolbox* (Boîte à outils annuelle sur la vente et le marketing des produits chimiques) à Francfort, Allemagne, du 14 au 15 novembre 2019. Gilles Navez, directeur Produits et Marketing d'Axalta pour l'activité Refinish en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique (EMEA), était l'un des intervenants du comité exécutif de la deuxième journée. À cette occasion, il a partagé les meilleures pratiques d'Axalta en matière de transformation numérique dans le secteur de la réparation automobile.

Gilles Navez a mentionné les brillants antécédents d'Axalta dans le domaine des innovations numériques et son expérience hors pair à aider les ateliers de carrosserie à accroître leur efficacité grâce au numérique. Parmi ces innovations, on peut citer le système de gestion numérique des couleurs d'Axalta, le premier système de ce type 100 % numérique et sans fil basé sur le cloud, et notamment le lancement du premier spectrophotomètre wifi connecté sur le marché.

Lors de l'événement, Gilles Navez a déclaré : « Nous avons adopté une mentalité d'innovation et de changement chez Axalta, ce qui a accru notre souplesse et fait de nous le partenaire peinture privilégié pour nos clients. La numérisation est le moteur de l'évolution du secteur de la réparation et nous guidons nos carrossiers et nos

distributeurs à chaque étape du processus. »

Le processus de numérisation du secteur Refinish s'est accéléré ces dernières années et il couvre tous les aspects de la réparation automobile. La numérisation englobe tout, de la correspondance de teinte sans fil jusqu'à la collecte de données essentielles sur la popularité des teintes et les tendances en matière de couleurs.

« Nous sommes également axés sur la manière dont nous préservons l'intimité numérique de nos clients dans les services que nous fournissons. Au cours des cinq dernières années, nous avons fait un grand pas en avant pour devenir un fournisseur de services entièrement numérique, parallèlement à notre position de leader sur le marché en tant que fabricant de peintures, avec des clients dans plus de 130 pays du monde », ajoute Gilles Navez.

Désormais dans sa septième année d'existence, la *Chemicals Sales and Marketing Toolbox* est le plus grand événement en son genre en Europe. C'est devenu un événement incontournable qui attire chaque année plus de 200 professionnels de la vente et du marketing de l'industrie chimique afin de partager les meilleures pratiques.

Pour plus d'informations au sujet d'Axalta, connectez-vous sur axalta.fr.

À propos d'Axalta

Axalta est un leader international entièrement axé sur les peintures et revêtements et sur le développement de solutions novatrices, colorées, belles et durables pour ses clients. Des véhicules légers de première monte, véhicules utilitaires et applications de réparation automobile aux moteurs électriques, au bâtiment et aux gazoducs et oléoducs, nos revêtements sont conçus pour protéger contre la corrosion, pour accroître la productivité et pour permettre aux matériaux que nous revêtons de durer plus longtemps. Avec plus de 150 ans d'expérience dans l'industrie de la peinture et environ 14 000 collaborateurs, Axalta continue à trouver tous les jours de nouveaux moyens de mieux répondre aux besoins de plus de 100 000 clients dans 130 pays, avec les meilleurs revêtements, systèmes d'application et technologies. Pour de plus

amples informations rendez-vous sur axalta.fr et suivez-nous @Axalta sur [Twitter](https://twitter.com/Axalta) et sur [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/axalta).

###

562 mots