



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

SIKKENS ACCÉLÈRE LE DÉVELOPPEMENT DE SON RÉSEAU PASS ET RECHERCHE DE NOUVEAUX ENTREPRENEURS PARTOUT EN FRANCE

Sikkens franchit une nouvelle étape dans le développement de son réseau de partenaires indépendants en lançant une campagne nationale de recrutement pour son programme **PASS (Partenaires Agréés Sikkens)**.

L'objectif : accompagner des entrepreneurs souhaitant créer, reprendre ou développer un point de vente spécialisé dans la peinture professionnelle, tout en renforçant la présence de la marque sur les territoires à fort potentiel.

Cette nouvelle dynamique s'inscrit dans une ambition forte : **doubler le réseau PASS à long terme**, avec une première étape de **20 nouveaux points de vente** ouverts d'ici deux ans.

Entreprendre en toute liberté avec la force d'un grand groupe

Rejoindre le réseau PASS, c'est choisir d'entreprendre en toute indépendance tout en bénéficiant de la puissance d'un acteur mondial de la peinture professionnelle.

Les partenaires conservent leur identité, leur liberté de gestion et leur proximité avec leurs clients. En parallèle, ils profitent de l'accompagnement, des outils, des marques et de l'expertise d'AkzoNobel et de Sikkens pour accélérer le développement de leur entreprise.

PASS offre ainsi un modèle entrepreneurial unique qui conjugue liberté, performance et accompagnement.

« Le développement du réseau PASS constitue un axe stratégique majeur pour Sikkens. Notre ambition est de poursuivre notre maillage territorial afin d'être toujours plus proches des professionnels et de leur offrir un accompagnement de qualité »

partout en France. Pour y parvenir, nous recherchons des entrepreneurs qui partagent nos valeurs d'expertise, de proximité et de service, et qui souhaitent construire un projet durable à nos côtés. »

Alexandre Gonin, Président d'AkzoNobel France

Un accompagnement à chaque étape du projet

Créer ou reprendre un point de vente spécialisé est un véritable projet entrepreneurial. C'est pourquoi Sikkens accompagne ses partenaires dès les premières étapes.

Avant l'ouverture, les futurs partenaires bénéficient notamment :

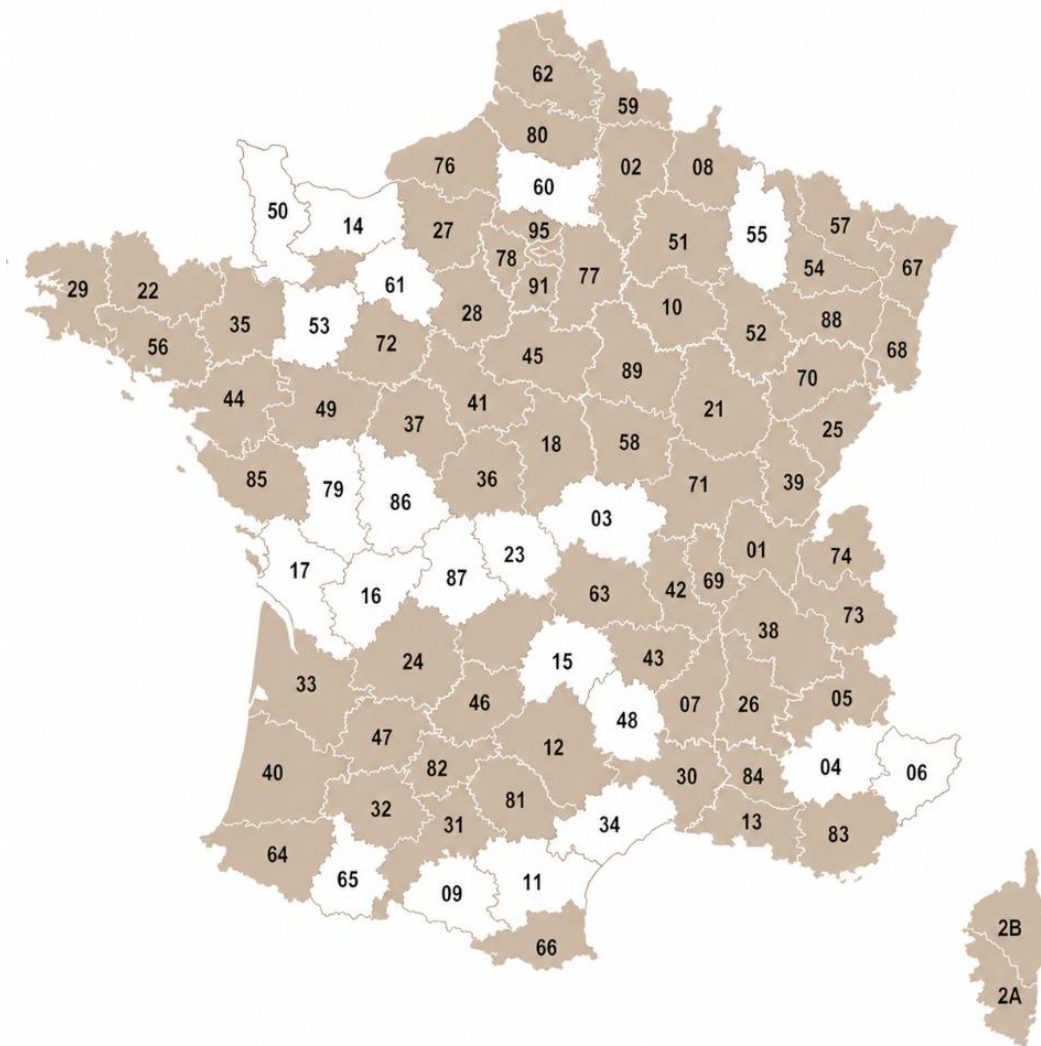
- d'une étude de potentiel de leur secteur ;
- d'un accompagnement dans la construction de leur projet ;
- d'un appui à l'aménagement du magasin ;
- d'un accompagnement dans la définition de leur offre commerciale.

Une fois leur activité lancée, ils profitent d'un suivi personnalisé assuré par les équipes Sikkens, de formations techniques et commerciales, d'outils marketing et digitaux, d'un accompagnement merchandising ainsi que de la puissance logistique et des marques **du groupe AkzoNobel**.

Le réseau PASS s'adresse aussi bien à des distributeurs spécialisés, négociants, commerçants, artisans qu'à des entrepreneurs souhaitant donner une nouvelle dimension à leur projet professionnel.

« Nous recherchons avant tout des entrepreneurs qui connaissent leur territoire et souhaitent développer une activité pérenne au service des professionnels. Notre rôle est de leur apporter bien plus qu'une marque : nous mettons à leur disposition un véritable écosystème de services, d'outils, de formations et d'accompagnement pour leur permettre de réussir durablement. C'est cette relation de proximité qui fait aujourd'hui la force du réseau PASS. »

Alban Wasik, Directeur du réseau PASS



Dix-sept territoires prioritaires

Dans le cadre de cette campagne nationale, Sikkens recherche de nouveaux partenaires sur les secteurs suivants :

- Alpes-Maritimes
- Hautes-Pyrénées
- Ariège
- Aude (Narbonne)
- Hérault (Béziers / Montpellier)
- Cantal
- Ouest de la Lozère

- Haute-Vienne (Limoges)
- Creuse (Guéret)
- Charente (Angoulême)
- Charente-Maritime (La Rochelle / Royan)
- Deux-Sèvres (Niort)
- Vienne (Poitiers)
- Allier (Montluçon, Vichy, Moulins)
- Mayenne (Laval)
- Orne
- Calvados

À propos du réseau PASS

Le réseau PASS (Partenaires Agréés Sikkens) rassemble des entrepreneurs indépendants qui développent leur activité sous les couleurs de Sikkens tout en conservant leur autonomie de gestion. Ils bénéficient de la notoriété de la marque, de l'expertise du groupe AkzoNobel et d'un accompagnement de proximité pour accélérer leur développement.

Avec cette campagne nationale, Sikkens confirme sa volonté de développer un réseau de proximité toujours plus fort et d'accompagner une nouvelle génération d'entrepreneurs au service des artisans peintres partout en France.