



## ***EDITORIAL extrait de notre ouvrage ☐ « La Filière Antico »***

### ***1. Pourquoi une Garantie ☐***

La difficulté de nos métiers réside dans le fait que la “peinture“ n’est pas, au moment de sa vente, un produit fini : il n’est fini que lorsqu’il aura été mis en œuvre (temps de séchage ou polymérisation compris) et aura rempli la fonction de protection, éventuellement de décoration, attendues par le maître d’ouvrage pendant la durée souhaitée.

S’ensuivent deux notions fondamentales qu’il faut définir sans ambiguïté lors des consultations et dans les cahiers des charges : la durabilité et la garantie.

Ceci est très important :

- pour éviter tout malentendu lors du choix fait par un maître d’ouvrage de la technique de protection, du système de revêtement, des conditions de mise en œuvre, du type de peinture, qu’il adoptera pour protéger son ouvrage de la corrosion inéluctable ☐
- pour éviter ensuite des litiges très coûteux et préjudiciables à toutes les parties, dont le client maître d’ouvrage en premier lieu. C’est, en effet, lui qui subira le dommage et les inconvénients de la réparation, avec tous les aléas et pertes de temps systématiques en tractations diverses, même si les modalités de cette réparation ont bien été cernées et prévues au départ.

La nouvelle norme européenne ISO 12944 de mai 98, qui est désormais notre référence en ce qui concerne la protection anticorrosion de structures métalliques par systèmes de peintures, dans sa partie 1 consacrée à l’introduction générale, rappelle et précise ce vocabulaire fondamental :

***« ☐ La durabilité ne constitue pas une “durée de garantie“. C’est une notion technique qui peut aider le maître d’ouvrage à établir un programme d’entretien. La durée de garantie est une notion juridique qui fait l’objet de dispositions précises dans la partie administrative d’un contrat. La durée de garantie est généralement plus courte que la durabilité. Il n’existe aucune règle corrélant ces deux durées. ☐***

Si la durabilité, dans des conditions de laboratoire idéales et selon des critères de performance parfaitement définis et normalisés, peut se prévoir pour les seules peintures, la durée de vie réelle d’un revêtement, elle, dépend, au contraire, de multiples autres critères qu’il faut savoir apprécier, dans leur ensemble et avec leurs interactions.

Naturellement, la durée de garantie, soumise à toutes les contraintes commerciales, juridiques, techniques et financières que cet engagement génère, ne peut qu’être largement plus courte que la durée de vie.

On le voit bien, par exemple, à propos de nombreux biens d'équipement pour lesquels les durées de garanties sont quasi identiques selon les marques et modèles alors que les durées de vie et performances peuvent n'avoir aucune commune mesure!

Revenons à notre métier de la peinture industrielle.

Nous confirmons qu'il n'existe aucune règle corrélant la durée de garantie et la durée de vie :

- d'une part, c'est techniquement impossible car trop aléatoire (nos statistiques le prouvent sans conteste),
- d'autre part ce n'est pas l'objectif.

Rappelons que, juridiquement et conceptuellement, la garantie est :

*«une obligation que prend le vendeur d'assurer à l'acquéreur la possession paisible de la chose vendue et de la lui livrer exempte de défauts secrets ou de vices rédhibitoires (Petit Larousse illustré)*

Autrement dit, pour le métier qui nous préoccupe, la garantie octroyée doit prémunir l'acquéreur, réputé non professionnel de la peinture, d'un vice caché de la prestation " reconnaissance du support - préparation de surface - système de peinture - application - séchage - protection - éventuellement entretien".

Heureusement le "vice caché", dans notre cas la plupart du temps, se révèle au cours de la première année, lorsque le cycle complet des saisons et des différents chocs thermiques et atmosphériques se sont produits. On aurait donc pu se contenter de garanties d'un an, ou deux, voire maximum cinq, ou laisser faire la justice et la jurisprudence, comme cela se passe dans d'autres pays européens.

Mais, compte tenu de la mentalité et habitudes françaises, nos deux professions, **entrepreneurs** et **fabricants**, ont préféré se concerter pour offrir, **conjointement**, à notre clientèle une panoplie cohérente de garanties fiables et répondant à ce besoin spécifique de notre pays.

## ***2. Pourquoi un Office***

Il fallait donc gérer cette particularité, dans toute sa complexité rappelée précédemment, en toute cohérence, sérénité, équité, efficacité, transparence, sincérité, tout en neutralisant les éventuelles velléités commerciales de surenchère qui finissent toujours par pénaliser les clients de nos entreprises

***En aucun cas la durée de garantie ne peut ni ne doit être un argument de vente.***

C'est le challenge relevé par nos professions voici déjà plus de 40 ans en créant l'ONHGPI, avec le parrainage des Administrations et grandes Entreprises Nationales.

En l'année 2000, il est devenu l'OHGPI en raison de l'Europe et de notre volonté d'ouverture vers nos confrères et clients européens, acronyme qui signifie :

***Office d'Homologation des Garanties de Peinture Industrielle***

### 3. L'Office

Notre plaquette, à votre disposition sur simple demande, vous présente dans son détail cette association loi 1901 à but non lucratif, dont nous rappelons seulement ci-dessous quelques éléments significatifs extraits de nos Statuts, règlement intérieur ou autres sources :

Il est formé sous le patronage :

- du **Groupe Antico**, Groupement des **Fabricants** de peintures anticorrosion, qui représente la FIPEC, Fédération des Industries des Peintures, Encres, Couleurs, Colles et Adhésifs,
- du **GEPI**, Groupement Français Technique des **Entrepreneurs** de Peinture Industrielle, affilié à l'UPPF, Union Professionnelle Peinture Finitions, et qui représente la Fédération Française du Bâtiment.

L'association a pour objet :

- examiner et homologuer les clauses techniques contractuelles de garantie de tous marchés relatifs à des travaux de peinture industrielle et revêtements anticorrosion
- parvenir, dans l'intérêt commun des usagers, des fabricants et des entrepreneurs, à une harmonisation rationnelle des engagements de garantie à accorder, en veillant à leur explicitation sans ambiguïté possible, dans un climat de sincérité technique et commerciale
- intervenir auprès des principaux usagers pour s'assurer, dans leur propre intérêt et dans l'intérêt général, que leurs cahiers des charges et commandes s'en tiennent aux garanties raisonnables homologuées par l'Office
- participer aux travaux des divers organismes nationaux et internationaux, administrations, offices, associations, relatifs à la protection par peinture des matériaux contre la corrosion
- gérer, dans la plus stricte confidentialité, un historique aussi complet et exhaustif que possible de toutes les homologations octroyées, avec les informations caractéristiques essentielles de chaque chantier, puis s'enquérir de la pérennité des revêtements ou des dysfonctionnements et sinistres survenus, pour être à même de constituer des statistiques concrètes et dégager des enseignements sur les durées de vie dont une partie aura été, est et sera garantie.

D'autres entreprises qui ne remplissent pas toutes les conditions pour être adhérentes aux groupements ci-dessus peuvent exceptionnellement être candidates à l'Association, en tant que «**Membres Associés**», moyennant le parrainage de deux membres du Conseil d'Administration.

La gestion administrative et financière de l'Association est assurée par ce Conseil d'Administration, composé de dix-huit membres, dont seize élus par l'Assemblée Générale, huit entrepreneurs et huit fabricants, et deux membres de droit, respectivement le Président du GEPI et le Président du Groupement Antico. Le Conseil se réunit 5 fois par an.

Un bureau constitué du Président, des deux Vice-Présidents, du Trésorier et de deux administrateurs a pour tâche de se réunir aussi souvent que de besoin pour préparer les dossiers à soumettre au Conseil et, sur consultation du Président, l'aider à prendre les décisions qui s'imposent, dans le cadre des missions définies par le Conseil.

Le fonctionnement effectif de l'Office, c'est à dire essentiellement la gestion des dossiers d'homologation de garanties, est assuré par le Directeur Technique, présentant toutes les qualités «**Techniques et morales**» requises à l'exercice de ce poste. Il est astreint au secret professionnel.

## ***4. L'homologation***

L'homologation est un dossier qui comprend 7 parties très précises:

- la description de l'ouvrage,
- l'environnement et la description des agressions que subira le revêtement,
- la préparation de surface,
- les conditions d'application,
- la nature et la description du système de revêtement, par peinture ou mixte,
- les avis et engagements des deux garants conjoints sur la garantie demandée ou proposée,
- la décision de l'Office, représenté ici par son seul Directeur Technique, prise au vu de toutes ces informations, de l'historique, des statistiques et des limites fixées dans une doctrine technique adoptée par le Conseil.

Ainsi chaque dossier, dûment enregistré, comporte clairement tous les paramètres de chaque chantier ou partie de chantier, avec la garantie octroyée conjointement par les deux partenaires, validée par l'Office et son Directeur Technique, selon des règles précises, connues et acceptées par tous.

***La garantie et son homologation sont contractuellement matérialisées par la Fiche H, récapitulative et comportant la signature de l'Entrepreneur, du Fabricant et du Directeur Technique.***

Toutefois elle n'est pas une assurance, dans le sens propre et contractuel du terme, même si elle contribue bien sûr à l'acceptation des contrats par les Compagnies d'Assurance.

## ***5. Son action***

L'Office constitue donc un ensemble de compétences de tous bords, représentant massivement la profession, avec 200 adhérents environ, dont 50 fabricants, 140 entrepreneurs et 10 membres associés, et avec un Conseil d'Administration composé de 18 professionnels, à parité fabricants et entrepreneurs.

1500 à 2000 dossiers sont traités chaque année, concernant une superficie se comptant en dizaines de millions de m<sup>2</sup>. Depuis l'origine, en francs d'aujourd'hui, on peut estimer que l'Office a rendu ses services à propos de 12 milliards de euros de travaux au minimum.

Rappelons que nos professions représentent plus de 10.000 emplois et que la corrosion, sous toutes ses formes, coûte en moyenne annuellement de l'ordre de 3% du PIB.

***Le sérieux et la fiabilité de l'OHGPI sont, déjà, la meilleure garantie !***

## ***6. Son ambition***

Les deux professions se retrouvent à l'OHGPI pour réfléchir aux grandes questions posées par les maîtres d'ouvrage ou par la nécessité d'améliorer la technique, et proposer, après débat interne, des solutions adaptées. C'est une particularité très enrichissante pour le métier de la protection contre la corrosion qui nous permet d'être à l'écoute des uns et des autres et d'initier ces réflexions.

Avec elles - et souvent délégué par elles - l'OHGPI occupe en France une place dynamique au sein de nombreuses instances, normatives, techniques, réglementaires et de recherche. Ensemble nous voulons accroître cette présence et cette action, comme en témoigne la venue récente dans l'équipe de permanents d'un Délégué Général, issu de ce milieu qu'il connaît bien, qui travaillera en totale harmonie avec son Président et ceux des deux Groupements, en relation constante avec les adhérents.

Rappelons par exemple, que nous avons contribué à la création de l'ACQPA (Association pour la Certification et la Qualification en Peinture Anticorrosion) et que les deux associations, OHGPI et ACQPA, en agissant conjointement, ont des rôles tout à fait complémentaires : durée de garantie et durabilité, homologation et certification.

Sur le plan européen et mondial, l'OHGPI s'implique activement dans la relation avec d'autres associations professionnelles similaires et intervient régulièrement lors des congrès annuels Protective Coatings Europe. Il participe aussi, en France et à l'étranger, soit directement, soit en étroite collaboration avec les représentants des grands Maîtres d'ouvrage, aux réunions et travaux d'élaboration des normes internationales.

En bref, l'OHGPI se veut partout un acteur moteur de l'évolution de notre métier et de la certification, qualification ou normalisation qui l'accompagnent, au bénéfice de la profession dans son sens le plus large qui englobe les Maîtres d'ouvrage, Maîtres d'œuvre, Bureaux d'études, Entreprises générales, Entreprises d'application, Fabricants, Bureaux de contrôle, Laboratoires, Experts et Assureurs concernés.

## **7. L'ouvrage «*La Filière Antico*»**

Notre association se porte donc bien et, cristallisant en son sein une somme sans égal de connaissances, nous avons voulu, en créant cet ouvrage, aller plus loin encore dans les services qu'elle peut rendre à notre clientèle et à nos professions.

Outre la liste exhaustive des adhérents à l'époque de sa rédaction (*Adhérents info*), avec leurs coordonnées complètes, les noms de leurs principaux responsables, leurs spécialités, nous avons établi un guide technique (*Technique info*), le plus pratique et clair possible, mettant en exergue les bonnes questions et rassemblant, pour y répondre convenablement, les informations les plus courantes, pratiques, fondamentales ou essentielles, que l'on retrouve en détail dans les très nombreuses normes auxquelles nous nous référons.

Notre objectif est que notre clientèle et nos adhérents puissent, avec ce seul ouvrage, bien appréhender tous les aspects du sujet et avoir sous la main tout ce qui leur est nécessaire usuellement. Nous prions par avance le lecteur de bien vouloir nous excuser des erreurs ou omissions qui y subsisteraient malgré nos relectures et de nous les signaler : nous y remédierons lors des rééditions prévues et lors de leur prochaine mise en ligne sur notre site Internet *ohgpi.com*.

L'OHGPI, connu aussi sous l'abréviation « l'Office », que nous prenons dans le sens de "devoir spécial" ou de "fonction" (*Petit Larousse*), et tout ce qu'il représente, à savoir adhérents, administrateurs, permanents, vous remercie de votre confiance et reste à votre entière disposition pour tout renseignement complémentaire.