

## ANALYSE - Axalta s'offre PAD : grandes manœuvres dans la peinture ?

jeudi, 08 décembre 2016

**Le fabricant de peinture Axalta vient de mettre la main sur le Distributeur P.A.D. (Peinture Antico Diffusion). Le coup d'envoi à une vague de rachats ?**



La nouvelle a dû en surprendre plus d'un : cette semaine, le fabricant de produits peinture américain Axalta Coating Systems a annoncé le rachat avec effet immédiat du groupe Peinture Antico Diffusion (P.A.D.), une entreprise spécialisée dans la distribution des produits peinture depuis 25 ans.

Basée à Caissargues (30), elle compte 47 collaborateurs et dispose de plusieurs agences maillant le quart Sud-Est de la France, de la région lyonnaise (la plaque Rhône-Alpes regroupe deux agences : la première est située à Champonnay, près de Lyon, et l'autre à Saint Martin D'Hères, dans la périphérie de Grenoble), jusqu'à Caissargues donc, près de Nîmes, en passant par la région PACA où PAD possède une agence à Antibes et une autre à La Garde, près de Toulon.

Les deux protagonistes ne sont pas des inconnus. Le fabricant Axalta est un partenaire historique et majeur de P.A.D. L'industriel qualifie même le distributeur de «partenaire stratégique» [dans le communiqué annonçant ce rachat](#). Pour Laurent Oliveras, directeur général d'Axalta France, «grâce à cette acquisition, nos clients peuvent avoir l'assurance qu'ils continueront de bénéficier de l'ensemble

*des excellents services à valeur ajoutée auxquels P.A.D. les a habitués, mais désormais, ils jouiront également d'un accès direct aux ressources supplémentaires d'Axalta».*

### **Secteur en mutation**

Il s'agit d'une annonce (d)étonnante dans le petit monde bien à part de la distribution peinture. Jusqu'ici en effet, aucun fabricant de produits peinture n'avait trempé le moindre pinceau dans le pot de la distribution française pour la raison suivante : cette même distribution, assurée par des entreprises spécialisées, faisait très bien son job ! Inutile donc d'engloutir des sommes colossales pour bâtir son propre réseau de distribution.

Mais le paysage est en train de changer : les groupements de distribution se positionnent de plus en plus clairement sur ce marché, souhaitant faire de l'activité peinture une offre supplémentaire à leurs clients réparateurs. Des rachats qui plus est actuellement favorisés par une problématique aigüe de pyramide des âges dans le milieu de la distribution spécialisée...

Voir donc Axalta racheter un de ses clients distributeur signifie-t-il qu'il entre dans l'arène pour faire barrage aux groupements et racheter plusieurs autres distributeurs pour fonder son propre réseau de distribution et mieux contrôler sa distribution et ses prix ?

### **Pérenniser l'existant**

Si à ce stade, on ne peut qu'émettre des hypothèses, il semble toutefois peu probable que l'industriel continue ses emplettes. Ne serait-ce parce que ces mêmes groupements sont d'importants contributeurs au chiffre d'affaires du fabricant de peinture en France... D'ailleurs, le directeur général d'Axalta France indique dans ce même communiqué que *«nous continuerons à nous appuyer sur notre solide réseau de distributeurs à travers la France»*, ce qui laisse entendre que l'Américain ne compte *a priori* pas filialiser sa distribution. En tout cas, pas pour l'instant.

Ne s'agirait-il pas plutôt d'une sorte de contre feu allumé justement pour stopper la boulimie de rachats tous azimuts de ces mêmes groupements ? Un signe envoyé au marché que, sur des produits semi-finis que sont les produits peinture, la survie des distributeurs spécialisés est une condition *sine qua non* à la bonne transmission des connaissances, du savoir-faire technique et des services d'accompagnement que les distributeurs spécialisés prodiguent au quotidien à leurs clients carrossiers ?

Reste tout de même à savoir comment le fournisseur Axalta va traiter avec son client Alliance Automotive, propriétaire de Precisium Groupe, dont P.A.D. est adhérent...