

## Axalta continue d'agrèger les forces sur le terrain

mardi, 24 août 2021

**Le fabricant de peinture poursuit sa politique de consolidation de sa distribution. En novembre dernier, le projet de reprise d'un distributeur dans le Nord a été acté.**

Redhwan Amine reconnaît un beau rebond du marché de la peinture au cours du deuxième trimestre 2021.

*« Il s'agit d'une entreprise qui travaillait déjà à 100 % avec Axalta. Ce rachat s'inscrit donc dans un processus naturel »,* affirme Redhwan Amine, directeur commercial refinish d'Axalta Coating Systems France. Une décision logique sur un marché de la distribution qui continue lui-même de se concentrer. *« Ce n'est pas un phénomène limité à Axalta. Certains de nos partenaires distributeurs en ont repris d'autres au cours de l'année 2020 et lorsqu'il s'agit de nos clients, nous les accompagnons. »*

En ce qui concerne la distribution intégrée du fabricant, les mises aux normes se font dès chaque acquisition, produits dangereux obligent, et le processus d'agrégation va continuer en fonction des opportunités, *« car nous sommes attachés à assurer la pérennité de la spécialisation peinture en France »*, insiste Redhwan Amine. Surtout face à l'envergure croissante des multispécialistes, parfois soutenus par une plateforme performante comme celle d'Autodistribution, parfois non.

### À la fois concurrent et partenaire des généralistes

*« Certains généralistes ont compris l'intérêt de développer l'activité peinture et nous travaillons de près avec certains d'entre eux comme TPA et Ragues, auprès desquels nous rencontrons un vrai succès. Et d'autres distributeurs venus de la pièce frappent à la porte d'Axalta, donc nous étudions ces propositions de près, car il est important de préserver certaines zones de chalandise »,* ajoute le directeur commercial. D'autant que les prochaines années pourraient voir des acteurs comme LKQ/Van Heck Interpieces s'attaquer au marché de la peinture, comme c'est le cas au Benelux. Sans oublier les constructeurs qui, dans leur stratégie multimarque, commencent à se pencher sur la peinture. En témoigne

le choix de Stellantis, via Distrigo, de référencer les marques B de certains grands fabricants.

Aujourd'hui, toutefois, avec des entités comme PAD dans le quart Sud-Est, STPA en Occitanie ou Paille en région parisienne – trois pôles autour desquels s'organisent des dizaines de magasins tous fournisseurs de Cromax et, pour certains, de Spies Hecker – c'est sa distribution intégrée qui assure à Axalta la place de co-leader du marché, en termes de chiffre d'affaires. Celui-ci approchait les 30M€ en 2020, un résultat très proche de celui de son principal concurrent, BASF Coatings Services France.

---

© Apres-Vente-Auto.com © Reproduction interdite