



## Communiqué de presse

### **Axalta Coating Systems**

Uferstrasse 90  
4057 Bâle  
Suisse  
axaltacoatingsystems.com

**Pour diffusion immédiate**

## **Axalta Coating Systems lance CAP20, un programme d'investissements pour pérenniser la distribution spécialisée au sein de la Filière Peinture automobile française**

**Axalta Coating Systems, (NYSE: AXTA), un des principaux fournisseurs de peintures liquides et en poudre pour les secteurs de l'automobile, de l'industrie et de l'architecture, lance en France un programme d'investissements de soutien à la Filière Peinture. Baptisé CAP20, celui-ci vise à assurer la pérennité des spécialistes aux côtés des autres modes de distribution de la peinture automobile.**

Paris, le 2 février 2017 - Axalta France a depuis toujours commercialisé ses marques de peintures automobiles, Cromax, Spies Hecker, Standox et Syrox, via de multiples canaux de distribution. L'entreprise a consolidé les liens au cours des années avec ses distributeurs, grâce à des innovations continues, des programmes de formation professionnels, une communication constante et des relations commerciales performantes.

Dans un environnement de concentration des distributeurs, doublé d'une simultanéité des cessions de sociétés par des acteurs historiques en passe de prendre leur retraite, Axalta a dû constater une baisse du nombre de spécialistes. Face à cette situation qui pourrait fragiliser l'avenir de la distribution spécialisée stimulant l'innovation de son industrie, Axalta souhaite offrir aux spécialistes un choix légitime pour faciliter les nécessaires mutations et assurer la continuité de leurs entreprises.

C'est pour consolider leur avenir en commun qu'Axalta a conçu son programme stratégique de soutien à la distribution spécialisée de la Filière Peinture pour les 3 prochaines années : CAP20.

### **CAP20, le programme 2017-2020 d'Axalta pour soutenir la Filière Peinture**

Le programme CAP20 a pour objectif de maintenir sur le marché français une offre spécialisée concurrentielle axée sur la qualité, le savoir-faire et la proximité des clients finaux : les carrossiers-réparateurs. Dans cette vision de la distribution diversifiée pour la Filière Peinture, Axalta souhaite conserver une position de référence incontournable.

En pratique, l'aide aux distributeurs spécialistes peut se faire sous forme de deux principaux outils : prise de participation ou aide au regroupement, revêtant diverses incarnations :

- **L'investissement en capital** : il peut s'agir d'une prise de participation totale ou partielle, d'un rachat de titres existants ou de participations à divers mécanismes capitalistiques destinés à répondre aux différentes formes de cessions d'entreprise.
- **L'aide favorisant les regroupements de spécialistes** : sont prévus des mécanismes financiers favorisant des regroupements indépendants de spécialistes souhaitant continuer à développer des pôles spécialisés avec des compétences reconnues.

Bien que fermement engagée dans son programme CAP20 pour les années à venir, Axalta continuera à développer ses relations d'affaires avec les différents acteurs du marché. Il est un engagement fondamental d'Axalta que de laisser aux carrossiers-réparateurs, usagers finaux de ses produits, le choix du partenaire correspondant à leur besoin.

**Christophe Boulinguez** a été nommé directeur du programme d'investissement CAP20.

## **Un excellent accueil de la part des distributeurs**

Dans les premiers jours du mois de décembre 2016, Laurent Oliveras et Christophe Boulinguez ont reçu les professionnels directement concernés par la Filière Peinture. Laurent Oliveras a pu expliquer qu'il « *ne s'attaquait pas à des cibles prédéfinies, mais que le programme avait pour mission de répondre aux problématiques posées aux entreprises (par définition, toutes différentes), à leur initiative. Il n'y a ni démarchage ni débauchage, seulement une approche pragmatique du marché où Axalta souhaite pouvoir exercer son rôle de partenaire et de soutien d'avenir.* »

Le programme CAP20 a reçu un excellent accueil ; Laurent Oliveras précise : « *les entreprises ont été surprises par cet engagement direct d'Axalta dans la distribution spécialisée. Mais, à la réflexion, l'alternative proposée est naturelle, presque évidente, pour les dirigeants de ces sociétés tant les liens avec Axalta sont étroits et constants. Pour eux, Axalta est légitime et cohérent dans sa démarche et ils sont nombreux à se dire rassurés par cette position.* »

## **P.A.D. Peinture, première concrétisation de CAP20**

Début décembre 2016, le programme CAP20 a connu sa première concrétisation : la reprise de P.A.D. Peinture, la plus importante entreprise spécialisée indépendante, exerçant l'essentiel de son activité dans le sud de la France. Dès la signature de l'accord, Laurent Oliveras est devenu le président et Christophe Boulinguez le directeur général de la société P.A.D. Peinture. Par ailleurs, l'accord prévoit que l'ancien propriétaire, M. Thierry Durand, accompagne le nouveau propriétaire dans cette reprise et exerce même des fonctions plus larges dans le cadre du programme CAP20.

La reprise de P.A.D. Peinture est la première illustration des possibilités offertes par CAP20. Axalta travaillant sur plusieurs dossiers, l'équipe de Christophe Boulinguez pense raisonnablement pouvoir annoncer avant fin 2017 la finalisation de plusieurs accords entrant dans le cadre de ce programme.

## **À propos d’Axalta Coating Systems**

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 150 ans d’expérience dans l’industrie de la peinture et 12 800 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.com](http://axalta.com) et suivez-nous @Axalta sur [Twitter](https://twitter.com/Axalta) et sur [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/axalta).

###

872 mots