

DOSSIER Plus de 2,5 milliards d'euros en quincaillerie & fl

Leader immuable du marché de la distribution en produits de quincaillerie et fournitures industrielles, le groupe Descours & Cabaud affiche cette année encore une belle progression tant pour son enseigne multispecialiste Prolians que pour son enseigne de négoce technique Dexis, regroupées depuis 2007 sous une direction opérationnelle commune. Au cours des trois dernières années, l'évolution qu'a connue le groupe présidé par Pierre de Limairac, outre la poursuite d'une croissance externe et interne sur un rythme soutenu, traduit la volonté de Descours & Cabaud de conquérir des parts de marché sur l'ensemble de ses métiers, notamment à travers la mise au point de concepts novateurs le plaçant à l'avant-garde de son marché.

Entre l'année 2004 et l'année 2007, le groupe Descours & Cabaud s'est développé à un rythme amplifié chaque année et l'exercice 2007, avec un chiffre d'affaires consolidé de 3,230 milliards d'euros, marque une progression de 13 % par rapport à 2006.

Les 12 900 collaborateurs que compte le groupe sont majoritairement répartis dans ses trois pôles : l'enseigne multispecialiste Prolians, l'enseigne de négoce technique Dexis, toutes deux implantées en France et en Europe, et les sociétés spécialisées du groupe organisées par pôle métiers : commerce international, aciers spéciaux, menuiserie et façades aciers, boulonnerie et visserie. Rappelons ici que Descours & Cabaud est implanté également aux Etats-Unis avec sa filiale Dillon Supply Company.

A la fin de l'année 2007, les deux enseignes Prolians et Dexis ont réalisé en France un chiffre d'affaires cumulé de plus de 2,5 milliards d'euros dont 2,15 milliards pour Prolians qui comptait alors 302 points de vente et plus de 408 millions d'euros pour Dexis qui en dénombrait 108.

Poursuite du maillage du territoire

Au cours de l'année écoulée, le périmètre français de ces enseignes s'est élargi de 11 nouvelles implantations, pour rester sur le plan de la seule croissance interne. Le groupe ne cache pas sa volonté de renforcer encore son maillage du territoire français par la création de nouvelles agences et antennes et par l'implantation dans les points de vente de nouveaux métiers, dont les métiers de l'eau et le second œuvre du bâtiment, un sujet sur lequel nous reviendrons dans le cours de cet article. Cette volonté du groupe d'élargir son périmètre vaut aussi pour l'étranger, en



Le maillage du territoire par les enseignes du groupe Descours & Cabaud s'intensifie au fil des années.

priviliégiant l'Europe où le groupe compte déjà plus d'une cinquantaine d'agences en Espagne, au Benelux et en Slovaquie.

Des familles prioritaires

La prise de parts de marché par Descours & Cabaud s'exerce sur l'ensemble des métiers du groupe portant sur la totalité des fournitures pour l'industrie et le bâtiment. Au cours des trois dernières années, certaines familles de produits dont la croissance est jugée prioritaire ont connu un développement particulièrement sensible de leurs ventes. C'est le cas notamment des automatismes pour Dexis et, pour Prolians, des produits sidérurgiques, des ENR, des métiers de l'eau (dans lesquels le groupe est présent depuis son rachat de Vival en 2006) ainsi que des produits finis et semi-finis destinés au second œuvre du bâtiment pour Prolians.

Le lancement de « L'espace des pros du BTP », un espace dédié au bâtiment dans les agences Prolians pour mieux servir les professionnels de ce secteur à travers un stock type et des services personnalisés, a récemment illustré la volonté de croissance du groupe dans ce dernier secteur. Ce concept lancé au début de l'été dernier a été appliqué à 17 agences Prolians et 23 nouvelles ouvertures sont programmées pour 2008. Dans le même temps, Prolians prend position sur les métiers de l'eau avec 106 points de vente développant cette offre. L'objectif de Descours & Cabaud est de spécialiser encore plus un certain nombre de points de vente, devenant des « référents » pour l'enseigne Prolians d'ici la fin de l'année 2008.

Augmenter les ventes de la quincaillerie de bâtiment en magasins mais aussi sensibiliser les donneurs d'ordres aux nouvelles réglementations sur l'accessibilité des bâtiments aux personnes à mobilité réduite comptent parmi les nouveaux objectifs que s'est fixés le groupe. Sur son stand de Batimat 2007, l'enseigne multispecialisée de Descours & Cabaud Prolians lançait ainsi Handic'aptitude, un concept mis en place pour aider les pro-

→ fessionnels du bâtiment à répondre aux besoins d'accessibilité des bâtiments des personnes en situation de handicap, en leur proposant une offre globale (cf.encadré).

Un outil logistique performant

Pour approvisionner ses agences et ses clients importants en direct, le groupe Descours & Cabaud s'est doté d'un outil logistique important qu'il perfectionne régulièrement. Aujourd'hui, il dispose de quatre stocks

centraux pour les produits métallurgiques, à Lyon, Nantes, Laon et Quincieux, d'un stock d'aciers inoxydables et de produits semi-finis en aluminium implanté en 2007 à Quincieux, d'un stock visserie-boulonnerie à Charnoz et d'un stock dédié aux produits de négoce technique, Transdexis, implanté à Louvres qui, montant en puissance en termes de gammes stockées, va permettre d'améliorer le service rendu aux clients industriels des filiales Dexis. Pour la quincaillerie de bâtiment, dont nous avons signalé qu'elle figurait parmi les familles que le groupe entendait développer prioritairement, la mise en place dans le courant de l'année 2008 de stocks régionaux est prévue.

Montée en puissance des grands comptes

Pour retracer l'évolution récente du distributeur, il est nécessaire d'évoquer l'activité tournée vers les grands comptes qui entre dans la stratégie de développement du groupe. Suivant le schéma organisationnel adopté en 2006 plaçant les enseignes Prolians et Dexis sous une direction opérationnelle commune, la direction grands comptes du groupe est placée depuis janvier 2008 sous l'autorité du directeur France et du directeur International. L'année 2008 a également vu la mise en place de relais grands comptes régionaux. Cette nouvelle organisation vise à



Alain Morvand, directeur France Prolians et Dexis.



Trois documents Prolians dédiés aux métiers de l'eau : les catalogues-tarifs 2008 piscine et arrosage et la plaquette assainissement et traitement de l'eau.

optimiser le service rendu en France aux clients grands comptes du groupe ainsi qu'à répondre à leurs attentes au niveau européen. L'activité de Descours & Cabaud tournée vers cette clientèle de grands donneurs d'ordres du secteur de l'industrie a généré en 2007 un chiffre d'affaires en augmentation de plus de neuf pour cent par rapport à 2006.

Une communication renforcée

Présent pour la première fois en 2007 à Batimat en tant qu'exposant, Descours & Cabaud a fait le choix d'intensifier la participation de ses enseignes aux différentes manifestations nationales et régionales destinées à la filière du bâtiment et de l'industrie.

Entre septembre 2008 et mars 2009, ces enseignes seront présentes à une douzaine de manifestations dont Expoprotection, Pollutec, Metal expo, Industrie, SCS automation ou encore Artibat. Ce seront autant d'occasions pour les professionnels des filières sus-citées de se familiariser avec l'ensemble des métiers et des gammes de produits déclinés par le leader de la distribution quofi française.

UT

GROISSANCE EXTERNE EN FRANCE

Trois sociétés françaises sont venues grossir le réseau français du groupe Descours & Cabaud depuis le début de l'année 2007.

Il s'agit de Prosjet et sa filiale EPJ Diffusion regroupant huit points de vente implantés en Languedoc-Roussillon, dans les Alpes-Maritimes, au sud de Paris et à Bordeaux, spécialisés en équipements et matériels pour l'irrigation et l'arrosage des espaces verts ; la société Audissée située à Millery (54) qui distribue des solutions d'automatisme, d'identification et de traçabilité pour l'industrie et le Comptoir Général des Fontes et des Plastiques, situé à Noisy-le-Sec (93), spécialisée dans les fontes de bâtiment, fontes de voiries et tubes raccords plastiques.

LE CONCEPT HANDIC'APTITUDE

Les dispositions réglementaires d'août 2006 sur les contraintes constructives liées à l'accessibilité sont à l'origine du concept Handic'aptitude de Descours & Cabaud, dont le lancement a été l'un des faits marquants de l'année 2007. « *En tant que leader de la distribution professionnelle en France, Descours & Cabaud se devait d'accompagner ses clients dans une réflexion plus mature sur ce dossier* », explique-t-on à la direction de la communication du groupe. A travers ce concept, le groupe traduit son souhait de se positionner comme référent en terme de conseil pour le bâtiment - sans pour autant se substituer au législateur ou aux associations dédiées ni interférer dans les missions des maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage - et de traduire une norme vaste et compliquée en langage « bâtiment » pour guider ses clients professionnels dans le respect des contraintes normatives. Pour ce faire, Prolians propose une offre globale sur les métiers du bâtiment qui se veut performante et accessible pour les professionnels.

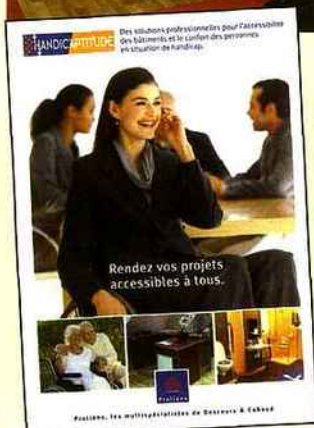
Des solutions pour tous les cas

Descours & Cabaud a fédéré autour de lui ses partenaires industriels sur la notion de proposition d'une solution globale avec la volonté de proposer le meilleur rapport qualité/prix au plus grand nombre. Les solutions apportées par le concept Handic'aptitude sont nombreuses qu'il s'agisse de l'accessibilité aux bâtiments (produits de marquage, de guidage au sol et de signalisation auditive ou visuelle, portes, portails motorisés, ouvre-portes électriques...) ou au sanitaire (par exemple lavabos ergonomiques conçus pour les personnes à mobilité réduite, systèmes de bâti-supports motorisés permettant de mettre à niveau les lavabos et WC pour des personnes présentant des pathologies lourdes). La gamme déclinée inclut une micro-cuisine, lsi Kitchen, destinée aussi bien aux personnes valides et qu'à celles dont la mobilité est réduite et totalement adaptée aux besoins des maîtres d'ouvrage dans le secteur des résidences neuves pour les étudiants ou les personnes âgées.

Cette offre complète permet à Prolians d'avoir une approche globale du domaine de l'accessibilité et plus particulièrement sur les trois grands secteurs que sont la maison individuelle, le logement collectif et les établissements recevant du public dont les contraintes de mise en conformité sont les plus rapprochées.



Pour son concept Handic'aptitude, présenté aux professionnels sur le stand Prolians de la dernière édition du salon Batimat, Descours & Cabaud a remporté le 17 juin 2008 le trophée « sensibilisation des acteurs privés » dans le cadre du premier prix « Acteurs économiques et Handicap » organisé par l'Ocirp (Organisme Commun des Institutions de Rente et de Prévoyance).



Une gamme étendue de produits innovants développée par l'enseigne Prolians dans le cadre du concept Handic'aptitude est présentée dans une plaquette spécifique.