juillet 2012

Descours & Cabaud

Accueil / BBI / Distribution / Descours et Cabaud

Un nouveau concept point de vente

En 2011, le groupe Descours & Cabaud a enregistré une progression de ses ventes de 12% qui a profité à toutes ses enseignes. Si le ralentissement est notable depuis le printemps 2012, le groupe travaille toujours à l'amélioration de sa qualité de service et au renforcement de son expertise métier, en développement interne ou externe.

Avec un chiffre d'affaires global consolidé de 2,92 milliards d'euros, traduisant une progression de 12%, Descours & Cabaud a réalisé en 2011 une performance jugée par le groupe d'autant plus remarquable que ses deux enseignes, Prolians et Dexis, ainsi que les activités à l'international, progressent au même rythme malgré leurs positionnements sur des marchés différents.

Du côté de Prolians, le chiffre d'affaires de 2,10 milliards d'euros pour 327 points de vente a été soutenu par la reprise d'activité des produits métallurgiques, sans oublier le dynamisme de secteurs comme les EPI et le BTP sur lesquels le réseau a superformé par rapport au marché. L'enseigne Dexis, qui réalise un chiffre d'affaires de 410 millions d'euros pour 98 agences, a quant à lui bénéficié d'une bonne dynamique commerciale, liée à la qualité de son partenariat avec ses principaux fournisseurs et à la montée en puissance régulière de sa plate-forme Transdexis. « *Notre développement dans les métiers de l'eau, à travers Hydralians, un métier nouveau pour nous, se révèle également très positif* » se félicite Alain Morvand, directeur général de Descours & Cabaud.

Sur le premier trimestre 2012, les différentes enseignes du groupe ont conservé un bon niveau d'activité, bien que les conditions climatiques de l'hiver aient pénalisé le gros œuvre. Néanmoins, elles ont été bénéfiques à d'autres secteurs, comme ceux du chauffage, de la plomberie ou des EPI. Reste qu'au printemps, les premiers signes de ralentissement sont apparus tant sur le bâtiment que sur l'industrie. « *Dans l'activité bâtiment, nous avons une assez bonne visibilité du marché sur 18 à 24 mois. Le fort ralentissement de la commercialisation de bâtiments neufs pour le collectif et le résidentiel aura forcément un impact important à partir du dernier quadrimestre 2012.* » confirme Alain Morvand. « *Si aucune mesure de relance n'est prise, nous entrevoyons donc des activités en retrait par rapport aux niveaux enregistrés depuis deux ans* ».

Pour Dexis, le ralentissement est également manifeste à partir d'avril malgré une bonne résistance des secteurs industriels qui touchent à l'environnement, à l'agro-alimentaire ou encore à l'aéronautique.

Modernisation des magasins

Les EPI font toujours partie des leviers de développement de Descours & Cabaud, malgré une part de marché de 23% qui le hisse à la première place de cet univers en France. Autres vecteurs de croissance attendus, les métiers de l'eau, avec Hydralians donc, et le BTP dont la dynamique reste de rigueur compte tenu du nombre de chantiers d'infrastructure en cours dans l'hexagone.

Fin 2011, le groupe a également entrepris un programme important de rénovation de ses magasins, en France et en Europe. Après un test concluant sur deux magasins, les cent principaux points de vente du groupe disposeront en 2012 d'un nouveau concept destiné à renforcer leur visibilité métier et à valoriser les innovations produits. L'ensemble du parc suivra, sachant que les premiers résultats observés se traduisent par des hausses de fréquentation et de panier moyen. « *Nous croyons toujours à la proximité. Les points de vente restent pour nous un canal de distribution privilégié* ».

Renforcement de la qualité de service

Par ailleurs, le groupe travaille sur l'amélioration de sa qualité de service en quincaillerie-bâtiment et outillage, grâce à la montée en puissance des trois plates-formes nationales dédiées à ce métier. Il mise également sur la formation de ses équipes à travers une structure interne dédiée (depuis 30 ans) qui regroupe un centre de formation dédié à la formation continue et une école de vente. En moyenne, sur les deux dernières années, cette dernière a accueilli 3 600 personnes. Début 2012, cette structure a été rebaptisée Tech Up de façon à renforcer son identité et mieux traduire les notions de technicité et de dynamisme, inhérentes à sa mission d'accroissement de la compétence des collaborateurs.

Le déploiement du canal e-commerce s'inscrit lui aussi dans cette démarche d'amélioration de la qualité de service et de la réactivité. « *Ce canal est déjà très développé avec les grands comptes. Aujourd'hui, il s'agit de le développer auprès de la clientèle plus diffuse, notamment sur le bâtiment* ». L'objectif est non seulement de renforcer le service auprès de la clientèle existante et d'ouvrir des accès à d'autres types de clientèle.

Croissance externe

A l'international, le groupe a poursuivi son expansion, en témoigne en 2011 l'acquisition de trois sociétés : Delux en Slovaquie, spécialiste en EPI, Multijoints en Suisse, spécialisée en étanchéité-ventilation et la société de négoce technique, Rodizar, en Espagne. Descours & Cabaud s'appuie actuellement sur 130 points de vente hors de France. « *A l'international, la croissance externe cible des entreprises dans des pays à bon potentiel de développement et des entreprises qui correspondent à nos métiers expert* » rappelle Alain Morvand. En France, la stratégie de développement reste orientée sur des métiers à potentiel sur lesquels le groupe est peu représenté et qui sont complémentaires à ses activités actuelles. En 2011, le distributeur a d'ailleurs procédé au rachat de la quincaillerie Clément, basée à Angoulême, et devrait annoncer sous peu une nouvelle acquisition.