juillet 2010

Descours & Cabaud

Descours & Cabaud

Une forte réactivité dans chacun de ses métiers

Le groupe dirigé par Pierre de Limairac a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires global de 2,508 milliards d'euros dont 2,175 milliards réalisés sur le marché français. Les chiffres d'affaires générés en France par ses deux enseignes, 1 765 Me pour l'enseigne multispécialiste Prolians et 327 Me pour l'enseigne spécialiste du négoce technique Dexis, ont traduit un net recul par rapport à l'année 2008 reflétant peu ou prou celui qu'ont connu les marchés sur lesquelles elles évoluent. Concernant Dexis, on peut toutefois relever que le recul a été moins marqué que celui du marché. Du côté de Prolians, si les ventes de produits métallurgiques (doublement impactées par une baisse des volumes et par un fléchissement du prix des produits à la tonne) et, de manière générale, celles des produits destinés à répondre aux besoins de l'industrie, et plus particulièrement dans le domaine de l'usinage, ont effectivement fortement fléchi au cours de l'année 2009, certains métiers ont enregistré par rapport à 2008 un niveau de ventes étal au sein du groupe. C'est le cas de la quincaillerie de bâtiment, du chauffage sanitaire ou encore du BTP. D'autres encore ont connu une évolution favorable comme les EPI, un secteur dans lequel l'enseigne Prolians a sensiblement augmenté ses parts de marché au cours de l'année 2009.

La création d'Hydralians

Comme nous le mentionnions l'année passée, les métiers de l'eau constituent un axe majeur de développement pour Descours & Cabaud dont l'expertise dans ce domaine s'appuie sur le savoir-faire de ses deux filiales Somair et Prosjet. Pour améliorer sa visibilité sur ce marché, le groupe lyonnais a lancé en novembre 2009 l'enseigne Hydralians. Issue de la rationalisation des gammes Somair et Prosjet, l'offre de cette enseigne spécialisée est dédiée à toutes les utilisations de l'eau : arrosage, fontainerie, pompage et piscine, ainsi qu'à l'éclairage extérieur. Adoptée à ce jour par une vingtaine de points de vente – les implantations Somair et Prosjet déjà existantes, labellisées Hydralians, et un magasin créé à Toulouse dès novembre 2009 – cette nouvelle enseigne du groupe comptera plusieurs magasins supplémentaires d'ici la fin de l'année 2010.

Assurer une forte visibilité de l'offre

L'agro-alimentaire figure parmi les autres axes de développement de Descours & Cabaud et le groupe a mené au cours de l'année écoulée plusieurs actions commerciales fortes dirigées vers les industries agro-alimentaires en les associant à des supports spécifiques, tant pour l'enseigne Prolians que pour l'enseigne Dexis. Pour illustrer la réactivité dont Descours & Cabaud fait preuve dans l'ensemble de ses métiers, on peut également évoquer le concept Handic'aptitude, bâti autour des besoins spécifiques des personnes à mobilité réduite, qui permet au groupe lyonnais de renforcer sa présence auprès des collectivités locales et des installateurs. Sans nous étendre sur ce concept dont nous avons déjà parlé à plusieurs reprises dans les colonnes de BBI, nous indiquerons seulement qu'il se décline en ce moment dans la quasi totalité des salles d'exposition Sanitaire Aqualys de l'enseigne Prolians et qu'il monte en puissance au fur et à mesure que se rapprochent les obligations légales dans ce domaine.

Une solution logistique pour tous les métiers

Désireux de développer des solutions logistiques pour tous ses métiers et sur l'ensemble du territoire afin de

permettre à ses filiales d'offrir la meilleure qualité de service à leurs clients, Descours & Cabaud a poursuivi ses efforts dans ce domaine. Ces derniers se sont notamment traduits par l'élargissement depuis avril dernier du plan de stock de la plate-forme logistique nationale dédiée à Dexis, Transdexis, à l'ensemble des familles de la transmission, mécanique, pneumatique et hydraulique, ainsi qu'aux composants pour automatismes. Concernant la logistique dédiée à l'enseigne Prolians, l'ensemble des solutions régionales ayant trait aux produits métallurgiques est déjà en place avec cinq plates-formes. Pour les métiers de la quincaillerie et du bâtiment, une plate-forme implantée en région parisienne et destinée à approvisionner les régions Nord, Ile de France, Ouest et Pays de Loire sera opérationnelle avant la fin de cette année. Quant au Sud du pays, la solution logistique sera optimisée dans le courant de l'année 2011. Comme Transdexis, ces deux plates formes seront capables d'assurer les livraisons à J+1.

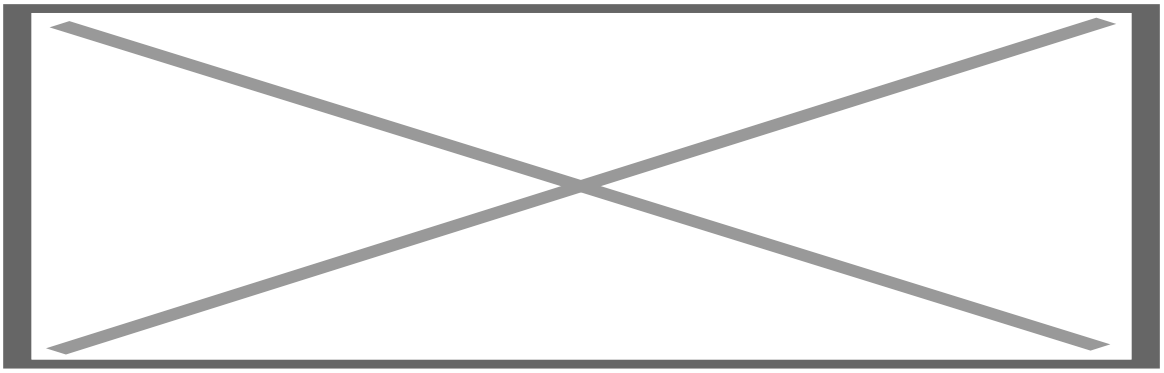
Travailler les fondamentaux

En dépit de l'importance qu'il accorde à l'intégration de solutions logistiques puissantes, Descours & Cabaud n'en délaisse pas pour autant les autres fondamentaux d'un distributeur et notamment dans le domaine de la formation. Pour permettre à ses collaborateurs d'apporter à la clientèle une valeur ajoutée différenciatrice, le groupe a établi un plan d'actions ambitieux qui vise à dispenser à l'ensemble de ses équipes de vente terrain et à leur encadrement une formation relative aussi bien aux techniques de vente qu'aux produits. Pour que ces équipes bénéficient des outils de travail les plus performants, le parc des pockets PC des vendeurs itinérants est actuellement renouvelé et ceux-ci disposeront d'ordinateurs portables de dernière génération qui leur permettront d'assurer un suivi au plus près de leurs clients.

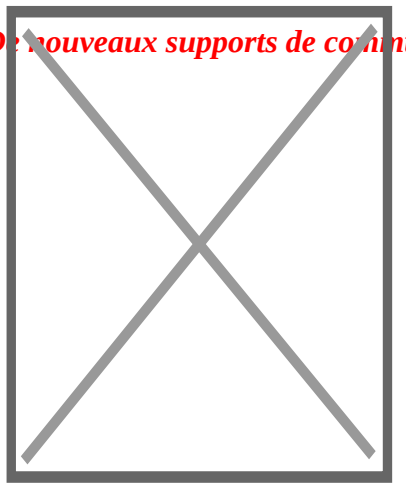
Au cours des derniers mois, Descours & Cabaud a également témoigné de sa volonté de réviser l'approche Merchandising de ses magasins, ce dernier aspect jouant, particulièrement dans le cas de Prolians, un rôle essentiel dans la dynamisation des ventes. La direction Développement et Marketing du groupe, placée depuis septembre 2009 sous la responsabilité de Hubert Baraer, s'est ainsi attachée à développer des kits merchandising complets qui améliorent la visibilité et la lisibilité de l'offre et constituent des aides au choix dans les différents métiers. Ces actions ont porté sur les gammes de quincaillerie de bâtiment, boulonnerie visserie et EPI en 2009 et se sont poursuivis par celles de la plomberie et des raccords.

Progression sur les premiers mois de 2010

L'ensemble des actions menées par Descours & Cabaud depuis plusieurs années, et notamment celles entreprises au cours des derniers mois que nous venons de retracer, a permis au groupe leader de la quincaillerie et de la fourniture industrielle en France d'enregistrer au cours des cinq premiers mois de l'année 2010 une remontée de l'activité des enseignes Prolians et Dexis. *« En ce qui concerne notre enseigne spécialiste du négoce technique, la progression est forte depuis le début de l'année et a été de 20% en mai, une bonne performance que j'explique en partie par l'organisation logistique efficace que nous avons mise en place* » expose Alain Morvand, directeur général du groupe (cf.encadré), qui poursuit : « *Concernant Prolians, les indicateurs sont également bons. Après avoir été ralentis par des conditions climatiques désastreuses au début de l'année, les métiers du BTP ont depuis amorcé un redressement et d'autres familles dont l'outillage (électroportatif et à main) et la fixation ont enregistré une croissance à deux chiffres, l'EPI confirmant pour sa part ses bonnes performances de 2009.* »



De nouveaux supports de communication



En dépit d'une conjoncture difficile, Descours & Cabaud a réédité au cours des derniers mois l'ensemble de ces catalogues dédiés à la quincaillerie de bâtiment, à la manutention et au levage, au concept Handic'aptitude, aux métiers de l'eau et du BTP, à l'enlèvement de métal, etc. En outre, trois nouveaux supports de communication ont été lancés tout récemment. La nouvelle version du catalogue Métal Concept qui regroupe l'offre en produits métallurgiques finis et semi transformés du groupe présente une multitude de solutions techniques innovantes pour les métalliers et les charpentiers ainsi que pour les bureaux d'études et cabinets d'architectes. Un catalogue Aqualys de 140 pages vient compléter celui qui existait déjà en privilégiant l'aspect aide au choix pour les installateurs et les plombiers. Enfin, l'enseigne Dexis dispose de son catalogue. Intitulé Maintenance Industrielle, ce document tiré à 25 000 exemplaires présente 25 000 références (livrables à J+1) de 25 fournisseurs leaders en transmission (mécanique, hydraulique et pneumatique), étanchéité et automatismes, colles et adhésifs.

Poursuite de la croissance externe

Au cours de l'année écoulée, Descours & Cabaud a réalisé plusieurs opérations de croissance externe, en France et à l'étranger. A la fin de l'année 2009, le rachat de trois entreprises, la Quincaillerie Petit (Saint-

Etienne), Outillage du Sud Est (Hyères) et la Quincaillerie de la Palud (Fréjus) a permis au groupe de renforcer sa présence sur le marché de la quincaillerie de bâtiment. En mars 2010, Descours & Cabaud confortait son implantation géographique dans le Grand Est pour les métiers du BTP à travers l'acquisition de six fonds de commerce implantés à Jarville (Nancy), Mondelange (Metz), Golbey (Epinal), Longwy, Sarrebourg et Strasbourg. Possédant un savoir-faire reconnu dans l'adduction d'eau potable, la voirie et la fonte de bâtiment, ces entités réalisant un chiffre d'affaires de 15 ME ont intégré l'enseigne Prolians Plastiques. Poursuivant sa stratégie de développement sur des marchés porteurs, notamment celui du bâtiment basse consommation, le groupe rachetait en avril 2010 FRT Energie (Froid Régulation Traitement de l'air), une entreprise de Marcq-en-Baroeul spécialisée en climatisation, pompes à chaleur, ventilation et assistance technique qui réalise un chiffre d'affaires de 13,2 ME.

A l'international, Descours & Cabaud s'est implanté en Suisse en 2010 à travers la reprise au début de l'année de la société Carrel, devenue ainsi la première filiale opérationnelle du groupe dans ce pays au potentiel attractif, tant dans le domaine de la construction que de la production industrielle. Installée à Yverdon, en Suisse Romande, cette entreprise de 32 personnes dont le chiffre d'affaires dépasse 10 millions de francs suisses (environ 7 millions d'euros) développe un portefeuille de clients et une offre produits (produits métallurgiques, chauffage/plomberie, outillage, fixation, quincaillerie de bâtiment) qui l'apparente à l'enseigne Prolians. Concernant le développement de Descours & Cabaud hors de nos frontières, il faut également mentionner la prise de participation de 40% dans le capital de Medinabi Industria, une société madrilène de 24 personnes exploitant quatre points de vente spécialisés en transmission de puissance mécanique, intervenue en janvier dernier.