

Groupe Briconord

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Fixation](#)

Un rapprochement offensif !

Image not found or type unknown

tion et de l'assemblage métal, le groupe Briconord, qui s'appuie notamment sur les marques Norail et Starblock, spécialistes de la visserie, de la boulonnerie et de la quincaillerie bâtiment, consolide son positionnement sur le marché. Son ambition, ainsi que l'exprime Christian Guillou, président du groupe, est de bâtir un leader français de la visserie-fixation en apportant une réponse complète aux besoins des clients.

Depuis le 1^{er} avril, Scell-it a rejoint Briconord. C'est une nouvelle étape dans le développement du groupe par croissance externe ?

Depuis que j'ai repris le groupe en 2015, nous avons mis en place une stratégie combinant croissance externe et organique. Néanmoins, notre développement s'effectue avant tout par croissance organique. Mais lorsque cela fait sens, par exemple face à une belle marque qui complète notre portefeuille de produits, nous regardons ce qui peut être fait pour que les deux parties trouvent un intérêt dans le rapprochement. C'est ce qui s'est passé avec Franck De Bruyne, directeur général de Scell-it.

D'abord, Norail et sa marque Starblock, les sociétés de Briconord spécialisées dans la visserie et la quincaillerie, sont très complémentaires de Scell-it, positionnée sur l'assemblage métal et la fixation. Par ailleurs, les deux sociétés sont proches géographiquement, puisqu'elles sont toutes les deux implantées dans le département du Nord : Scell-it à Lesquin à côté de Lille, et Norail au Cateau-Cambrésis, non loin de Cambrai. Surtout, en termes de valeurs d'entreprise, d'innovation produits, de modèles de fonctionnement, elles sont assez similaires.

Comment s'est effectué ce rapprochement ?

Quand on fait de la croissance externe, il y a des produits, les positions de marché, les marques... il y a aussi les femmes et les hommes. Avant tout, nous sommes très attentifs à l'humain. Nous nous connaissons depuis quelques années avec Franck, cela s'est toujours bien passé. En discutant au sujet de nos opportunités, il est apparu comme une évidence que nous devons avancer ensemble, et pas uniquement avec des accords commerciaux, compte tenu de cette grande complémentarité. Plusieurs options ont été envisagées, dont celle du rachat. Il ne s'agit, en aucun cas, d'une main-mise de Norail sur Scell-it. C'est très important pour nous. Franck a investi dans le groupe Briconord. Il est membre du comité de surveillance du groupe et continue, certes de manière moins opérationnelle, à nous accompagner sur le développement de notre offre de la fixation sur le marché français. Les équipes de Scell-it et de Norail ont eu l'opportunité, bien en amont, de préparer ce rapprochement. Ainsi, elles sont déjà au travail. Au total, ces deux sociétés représentent 150 personnes.

Les entités anglaises, polonaises et italiennes du groupe Scell-it ne sont pas concernées par cette opération. Ces entités seront très prochainement regroupées pour en faire un spécialiste européen de la fixation pour le métal.

Au-delà de l'offre, cette complémentarité intervient également en termes de marchés cible ?

Oui, Norail se focalise sur la distribution de ses produits dans le négoce...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la
revue](#)