

Descours & Cabaud

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Descours et Cabaud](#)

Vers la taille critique en Amérique du Nord

Après avoir franchi un cap historique dans sa stratégie de prise de leadership en Europe en s'implantant au Royaume-Uni en septembre dernier, le Groupe Descours & Cabaud poursuit le renforcement de ses positions outre-Atlantique avec le rachat de deux entreprises.

L'arrivée au sein du groupe lyonnais de Northern Safety, un spécialiste canadien des Epi et celle de Hahn systems, un acteur historique du marché étasunien de la fourniture pour le bâtiment va renforcer significativement l'empreinte géographique de Descours & Cabaud en vue d'atteindre progressivement une taille critique en Amérique du Nord. Au total quatre sociétés ont rejoint le Groupe sur cette zone depuis début 2015.

Située à Barrie près de Toronto, Northern Safety est une entreprise spécialiste des Equipements de Protection Individuelle (EPI). Elle propose une gamme de 45 000 produits permettant d'offrir à ses clients un service ultra personnalisé, quelle que soit leur taille ou leur activité. Fondée il y a près de 80 ans, Hahn Systems rayonne quant à elle sur les Etats de l'Indiana, du Michigan, du Kentucky et de l'Illinois à travers six points de vente. Sur ces zones où l'activité économique est soutenue, elle s'adresse à une clientèle très diversifiée issue du secteur du bâtiment et de l'industrie avec de larges gammes de produits et de services parmi lesquelles la fixation, l'outillage, les compresseurs, les abrasifs, les mastics, l'électroportatif, les EPI mais aussi la location de matériels comme les outils de levage. Elle compte 85 collaborateurs.

L'Amérique du Nord, une zone stratégique

La présence de Descours & Cabaud aux Etats-Unis remonte à 1979. Ce fut un tournant marquant dans l'histoire du groupe et dans son inflexion internationale. En prenant une participation majoritaire dans la société Dillon Supply spécialisée dans les produits métallurgiques et les gammes de manutention et de levage, Descours & Cabaud prenait pied sur la côte Est. Dillon comptait alors cinq agences. L'enseigne en regroupe aujourd'hui vingt-huit réparties dans les Etats de Caroline du Nord, Caroline du Sud, Géorgie, Indiana, Kentucky, Tennessee et Virginie.

En 2012, c'est la société BMG Metals, spécialiste des produits métallurgiques, qui rejoignait le groupe, lui permettant de doubler son chiffre d'affaires outre-Atlantique. A l'heure actuelle, Hahn Systems inclus, Descours & Cabaud emploie aux USA près de 560 collaborateurs répartis dans 40 agences.

L'entrée du groupe présidé par Alain Morvand sur le territoire canadien est beaucoup plus récente puisque c'est en 2014 Descours & Cabaud procédait à une prise de participation dans les sociétés Acier Campi et Acier Ouellette, deux spécialistes des produits métallurgiques rassemblant au total 115 collaborateurs. Depuis 2015, le groupe français est entré dans une phase de développement de ses activités au Canada avec l'acquisition de la société OutilPac (outillage et équipements), possédant trois points de vente à Montréal, Québec et Danville, puis de Intercity Industrial, (également spécialisée dans la vente d'outillage et d'équipements) à Thunder Bay dans l'Ontario

et, maintenant Northern Safety. En 2016, ce pays a représenté pour le distributeur français l'un des marchés à plus forte croissance.

L'international, un relais de croissance majeur

L'ambition de Descours & Cabaud est de porter à 40% la part du chiffre d'affaires réalisé hors de France à l'horizon 2020. Depuis 2015, le rythme de la croissance externe à l'international s'est ainsi fortement accéléré et, tandis qu'en 2014, l'international représentait 15% du chiffre d'affaires global du groupe, ce ratio a aujourd'hui quasiment doublé. « Si le marché français reste absolument prioritaire, nous nous sommes fixé un objectif très ambitieux à l'international », indique Alain Morvand, Président du Directoire de Descours & Cabaud « ce qui nous a conduits à accélérer notre croissance externe, avec dix acquisitions réalisées en deux ans. Pour autant, nous restons extrêmement attentifs au respect des critères de sélection des entreprises que nous visons. Elles doivent nécessairement répondre à plusieurs prérequis : en premier lieu, partager nos valeurs entrepreneuriales pour garantir à nos clients le niveau d'excellence qu'ils exigent en tant que professionnels, permettre par ailleurs d'améliorer la rentabilité globale du groupe, et enfin, apporter une plus-value commerciale sur nos marchés du BtoB. »

DT

Les implantations de Descours & Cabaud en Amérique du Nord

40 agences aux Etats-Unis

- 28 points de vente Dillon Supply, une société centenaire commercialisant aux professionnels une large gamme de produits (aciers, levage-manutention, fournitures industrielles, EPI, outillage à main et électroportatif, outils coupants, transmission mécanique, fixation...).
- 6 agences BMG Metals, un distributeur d'aciers carbone, inox, aluminium et armatures intégré en 2012.
- 6 agences du réseau Hahn Systems, tout récemment intégré

7 agences au Canada

- 2 négoce d'aciers québécois, Acier Campi et Acier Ouellette
- 3 agences OutilPac (Danville, Québec et Montréal), distributeur d'une large gamme pour l'industrie et le bâtiment
- 1 point de vente Intercity Industrial (Ontario), spécialiste de la vente d'outillage et d'équipements, notamment pour l'industrie
- 1 point de vente Northern Safety (Ontario), spécialiste des EPI.