



*Une histoire
empreinte
d'avenir*

**1782
2012**



DESCOURS & CABAUD



DES COUVRS
& CABANES



1782 - 2012

230 ans d'aventure humaine

Depuis plus de deux siècles, Descours & Cabaud témoigne d'une authentique transmission, au fil des générations, de l'esprit entreprenant de ses créateurs et de leurs valeurs : le respect des hommes, la constance dans le métier, l'exigence professionnelle, l'intégrité et l'équité.

Traversant les révolutions, les guerres, les périodes de fort développement comme les crises économiques, l'histoire de Descours & Cabaud est celle de dizaines de milliers d'hommes et de femmes qui ont œuvré quotidiennement à son expansion. Certains ont été des défricheurs, des aventuriers, des développeurs, des gestionnaires, d'autres des visionnaires... et tous effectuaient leur métier, chaque jour, avec détermination.

L'amélioration permanente des performances économiques et sociales de l'entreprise s'est toujours faite dans un esprit de confiance mutuelle entre les actionnaires et les collaborateurs, et dans le respect des clients, des fournisseurs et des partenaires financiers. L'adhésion à une éthique commune et partagée, le réel esprit d'équipe au sein du Groupe et l'égalité des chances sont les moteurs de sa pérennité.

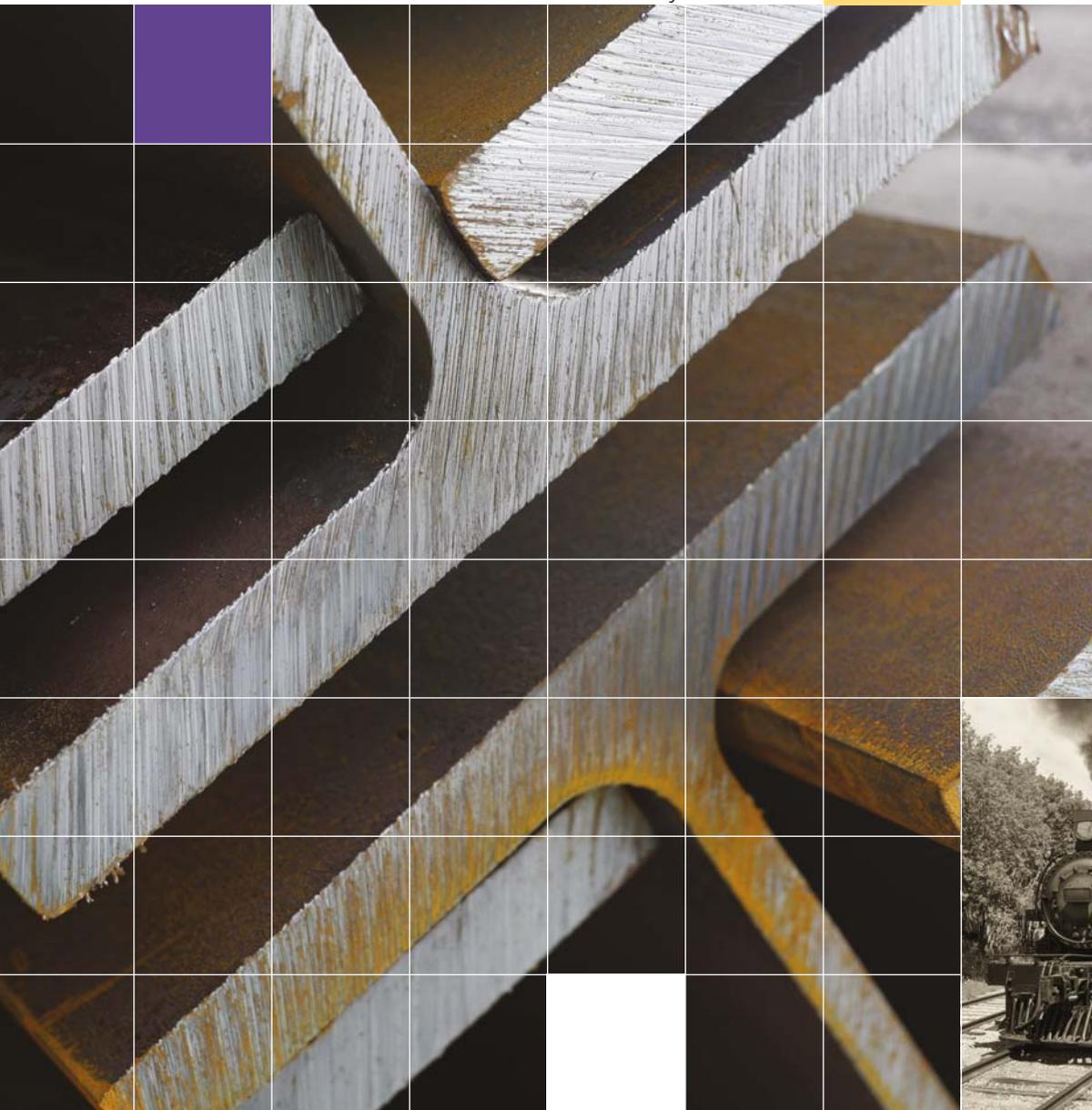
Aujourd'hui plus que jamais, la performance des 12 230 collaborateurs du Groupe est un objectif majeur, dans un environnement qui évolue de plus en plus vite. Associée à une culture de la décentralisation qui laisse place à la créativité et à l'initiative locale, la démarche volontaire de formation entretient la motivation des équipes de Descours & Cabaud.

La fidélité de ses actionnaires et de ses clients, la compétence et l'adhésion de ses équipes sont les atouts maîtres de Descours & Cabaud.



DESCOURS & CABAUD

L'acier, au cœur du métier historique de Descours & Cabaud, est un matériau d'avenir recyclable à 100 %.



1782 - 1865



Au début du XIX^e siècle, le réseau ferré permet l'essor industriel français et le développement commercial de Descours & Cabaud.



En 1782, date de la création de Descours & Cabaud, Marie-Antoinette inaugure le nouveau Théâtre Français, qui deviendra l'Odéon.



Le parc à poutrelles de Lyon au début du XIX^e siècle.



Les origines de la Maison Dufournel

De la révolution française au Second Empire, la France enrichit son patrimoine et développe son industrie.

Les débuts mouvementés de la Maison Dufournel, à l'origine de Descours & Cabaud.

C'est à Gray en Haute-Saône que commence l'épopée de Descours & Cabaud. Dans cette région où le bois abondant sert de combustible, la famille Dufournel possède des hauts fourneaux. César Dufournel, l'un des trois fils de la famille, décide de s'installer à Lyon en 1782 pour commercialiser les aciers fabriqués à Gray. Il épouse Alix-Marie Soubriat, fille d'un négociant lyonnais.

César Dufournel installe ses premiers entrepôts près de la Saône. Il agit d'abord comme dépositaire de la maison Gros, négociant d'aciers à Chalon-sur-Saône et se met ensuite à son compte.

C'est le 15 juillet 1782 que les apports de fonds de César Dufournel et de sa famille sont notifiés sur les grands livres de comptabilité : la Maison Dufournel est née !

Rapidement, plusieurs dépôts de la Maison Dufournel, pour la plupart d'anciennes remises à diligences, sont installés en ville. Ils servent au stockage des produits métallurgiques et certains sont aménagés en écuries.

En effet, à l'époque les livraisons à travers la ville et les localités avoisinantes se font par attelages de chevaux. Les paiements peuvent s'effectuer en nature, comme en fourrage ou en avoine.

César Dufournel développe aussi ses affaires en Franche-Comté, dans le Jura, en Auvergne, en Dauphiné, en Languedoc et en Provence.

La révolution de 1789 et ses conséquences réduisent presque à néant le commerce de César Dufournel.

Jusqu'en 1790, les écritures comptables de la Maison Dufournel sont établies en Livres. Les assignats, monnaie créée en 1791 pour remplacer la Livre, sont émis en quantité, entraînant une forte inflation et une perte de confiance : ils sont supprimés en 1797.



Une installation de hauts fourneaux fin du XVIII^e siècle.

Charles Dufournel structure l'affaire.

Après la période révolutionnaire, Odon Dufournel, neveu de César, intègre la Maison Dufournel. En 1811, c'est Charles, fils de César, qui relance l'activité.

Originaire du Jura, contrée où les Dufournel ont de nombreux fournisseurs, **Lupicin Cabaud rejoint la Maison en 1838.**

Grâce à une excellente image, la Maison Dufournel se bâtit une place de choix dans le négoce de produits métallurgiques en France mais aussi sur les marchés étrangers, avec l'importation de fers de Suède et l'exportation de produits métallurgiques en Italie et au Piémont.

En 1861, Charles Dufournel, qui ne s'est pas marié, choisit André Descours, l'un de ses neveux par alliance pour lui succéder dans ses affaires. Celui-ci travaillait avec son père et ses frères à Saint-Étienne, dans l'affaire familiale de textile. Charles Dufournel le nomme Fondé de pouvoir aux côtés de Lupicin Cabaud. C'est aussi en 1861 que l'entreprise s'installe rue de Penthièvre à Lyon, aujourd'hui rue du Général Plessier, dans de vastes entrepôts acquis par Charles Dufournel.

150 ans plus tard, le siège social de Descours & Cabaud est toujours situé dans la même rue.

Voulant par la suite assurer la pérennité de son affaire, **Charles Dufournel décide d'associer André Descours, Lupicin Cabaud et un autre de ses neveux, Charles Bolot.**

La nouvelle raison sociale devient alors Descours, Cabaud et Bolot.

La Maison se développe alors à l'international avec la mise en place **d'un réseau de correspondants à Trieste, Bucarest, Galatz, Bari, Naples, Palerme et Genève.**



La rue de Penthièvre à Lyon à la fin du XIX^e siècle, aujourd'hui, rue du Général Plessier.



André Descours
Fondé de pouvoir dès 1861, il prend la Direction de Descours & Cabaud en 1866, jusqu'à son décès en 1904.

Lupicin Cabaud
Il est nommé Fondé de pouvoir en 1849 puis associé à la Direction de la Maison, jusqu'à son décès en 1877.

En 1865, la Maison Dufournel devient Descours, Cabaud et Bolot.

À la même époque

■ Dès 1853, le baron Hausmann lance un grand plan de rénovation de Paris

A l'époque, les rues de Paris sont sombres, étroites et insalubres. Devenu Préfet de Seine sous Napoléon III, le baron Hausmann engage de grands travaux. Il lance, dans le même temps, la construction de théâtres et de gares. Son concours pour l'édification d'un opéra est remporté par le jeune architecte Garnier.



L'Opéra de Paris est, depuis de nombreuses années, client de Descours & Cabaud Ile-de-France en gammes d'outillage et de quincaillerie nécessaires à la maintenance de ses installations et à la création de décors. L'Opéra de Paris compte de nombreux artisans peintres, menuisiers, serruriers...

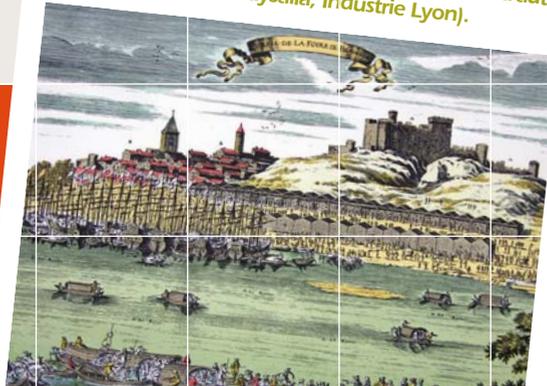


■ Les foires et salons de l'époque

Au XVIII^e siècle, la foire de Beaucaire drainait environ 100 000 vendeurs et acheteurs français et étrangers. Le chiffre des ventes annuelles pouvait atteindre 46 millions de francs/or. La Maison Dufournel a su tirer avantages de ces grandes foires, ainsi que celle de la Champagne pour nouer des contacts commerciaux profitables.



Descours & Cabaud participe aux salons professionnels comme Batimat (400 000 visiteurs des métiers de la construction), Expoprotection, le salon leader dans les Equipements de Protection Individuelle et bien d'autres encore (Préventica, Paysalia, Industrie Lyon).



■ La première locomotive sur les rails...

Au tout début de la révolution industrielle, l'invention de la locomotive à vapeur par l'ingénieur anglais Richard Trevithick et le développement du réseau ferroviaire sont des accélérateurs majeurs de l'industrialisation.



La SNCF est un client Grand Compte de Descours & Cabaud depuis plusieurs décennies.



■ Le Pont des Arts est construit à Paris, en 1804

Il s'agit du premier pont métallique de Paris. Anciennement soumis à un droit de péage, il fut reconstruit en 1981, suite à son effondrement dû aux bombardements des deux guerres mondiales.





Dans les années 1925, Descours & Cabaud compte déjà plus de 40 établissements sur 4 continents.



La Tour Eiffel, construite en 1889.



Le magasin de Phnom-Penh au début du XX^e siècle.



L'agence d'Alger, créée en 1903.

1866 - 1938

Une période sous tension...

L'Europe traverse une période de fortes rivalités politiques, économiques et industrielles.
Descours & Cabaud se développe à l'international.

L'ouverture à l'international se fait par l'implantation d'agences et de bureaux d'achat.

Le développement du chemin de fer, la construction de la ligne Paris-Lyon-Méditerranée, le projet d'une gare principale dans le nouveau quartier de Perrache et l'aménagement du futur Port Rambaud, amènent Charles Dufournel à dimensionner ses installations lyonnaises pour développer son activité.

Trois immeubles, rue de Condé, rue d'Enghien et rue de Penthèvre dans le quartier d'Ainay sont achetés.

Le projet de Charles Dufournel est d'y regrouper le siège social, les entrepôts et les magasins. Lupicin Cabaud meurt à 64 ans après 40 ans d'activité. Charles Cabaud, son fils, entre dans l'affaire aux côtés d'André Descours, en 1878.

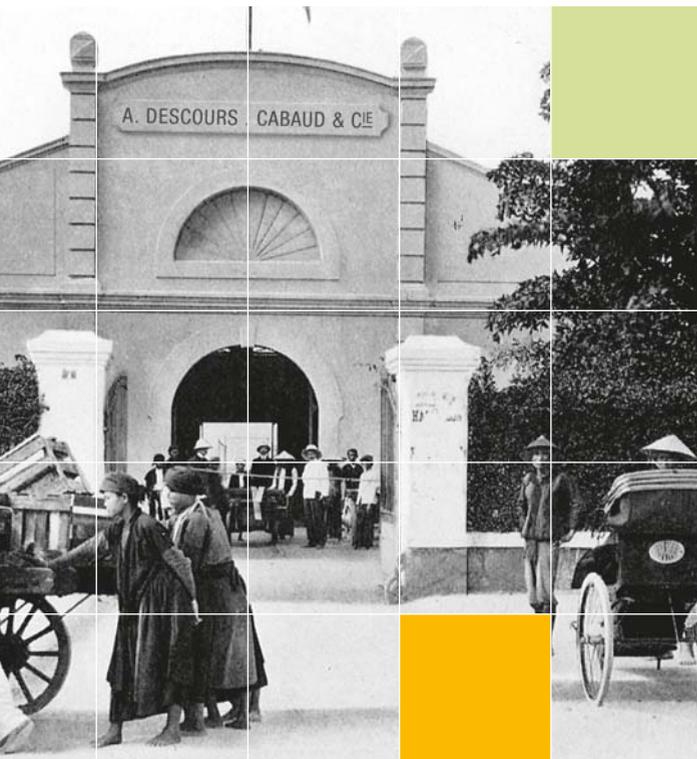
Cette époque marque un tournant dans les ambitions de la société. Elle installe en 1879 à Marseille et à Anvers un bureau d'achat et d'affrètement.

En 1883, les dirigeants décident de l'installation en Argentine.

Dans le même temps, Descours & Cabaud se développe aussi en France dans des régions actives comme celles de Saint-Étienne et de Nice.

La société s'installe à Oran en Algérie dès 1896 puis en Asie à Haïphong en 1898, Saïgon en 1899, Hanoï en 1901 et en Tunisie en 1903.

Le 6 avril 1898, la société en nom collectif sous la raison sociale : « A. Descours, Cabaud & Cie » est constituée entre André Descours, Raoul Baguenault de Puchesse, son petit-fils, et Charles Cabaud, pour une durée de douze ans.



L'agence d'Haiphong de Descours & Cabaud en 1898.

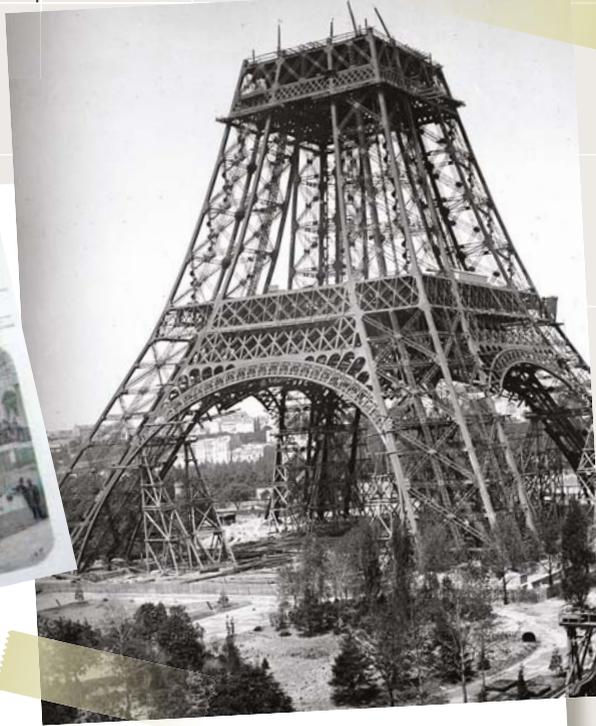
Le magasin de Saïgon en 1899.



En 1898, le nom de la société devient A. Descours, Cabaud & Cie. A cette époque, le chiffre d'affaires est de 21 millions de francs : soit l'équivalent de 77 millions d'euros aujourd'hui.

La construction de la Tour Eiffel a nécessité 7 500 tonnes de produits métallurgiques et 2,5 millions de rivets !

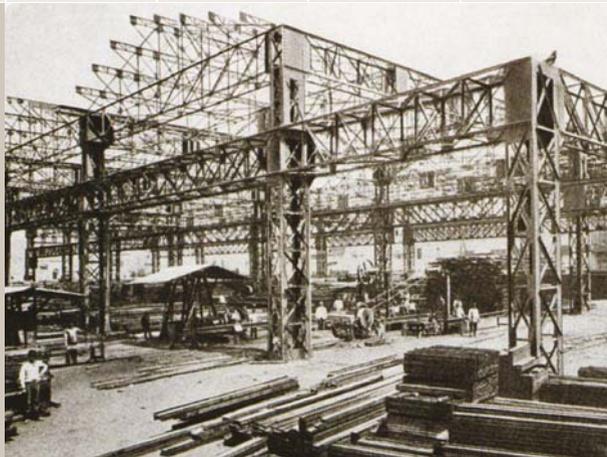
À la même époque



■ Entre 1855 et 1900, la France accueille neuf expositions universelles

En 1884, deux ingénieurs des entreprises Eiffel travaillent sur un projet de tour métallique de 300 mètres, pour en faire le clou de l'Exposition de 1889. La première ligne du métro de Paris est ouverte au public en 1900 à l'occasion des Jeux Olympiques d'été au Bois de Vincennes.

La construction de l'agence de Buenos Aires à la fin du XIX^e siècle.



■ Fin du XIX^e siècle, l'automobile se développe...

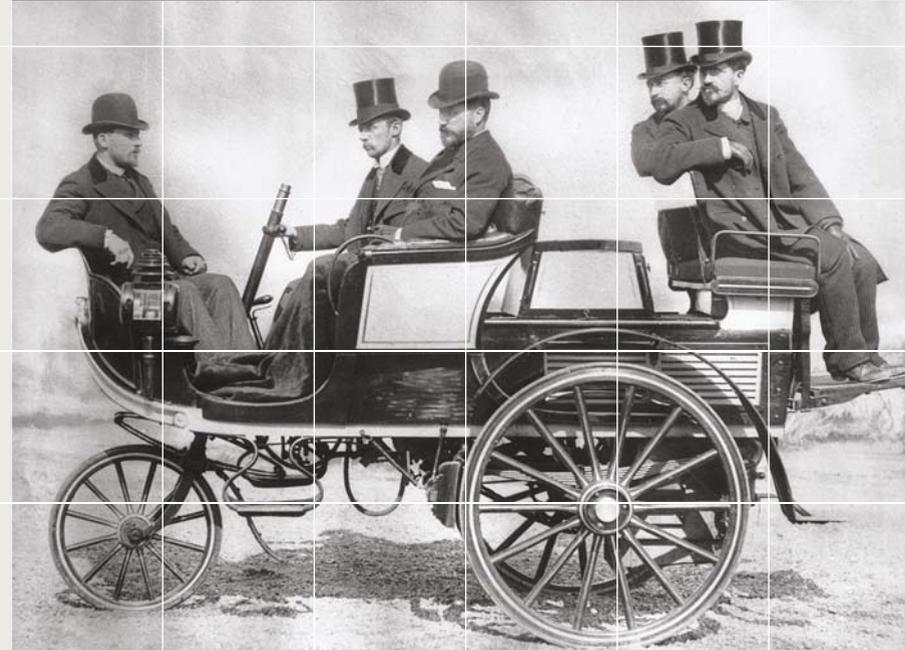
Le « fardier à vapeur », premier véhicule automobile inventé en 1769 par Joseph Cugnot, est un chariot propulsé par une chaudière à vapeur. Il faut attendre la deuxième moitié du XIX^e siècle pour que les véhicules automobiles personnels apparaissent.

En 1895, environ 350 automobiles circulent sur le territoire français. La construction d'une voiture est l'affaire de nombreux corps de métiers : motoristes, mécaniciens, carrossiers, charrons, serruriers, malletiers, selliers-garnisseurs, bourreliers, plaqueurs et peintres.

En 1900, Ford lance le célèbre « Modèle T », dont la production s'appuie sur le taylorisme. Voiture la plus vendue à l'époque, elle est l'emblème de l'empreinte automobile sur la société du XX^e siècle.



En France, le secteur automobile compte 900 000 emplois directs ou indirects. L'industrie automobile est une clientèle majeure de Descours & Cabaud.



Le modèle Serpollet. Son constructeur, Léon Serpollet obtient en 1891 le tout premier permis de circuler dans Paris, à une vitesse maximum de 16 kilomètres à l'heure !

Descours & Cabaud se développe en France et à l'international.

En octobre 1904, André Descours décède, après 43 années consacrées à Descours & Cabaud.

tènement, facilitant ainsi la commercialisation d'autres gammes de produits.

En 1907, la Maison Jules Bajard est reprise à Roanne. **Après Lyon, Marseille et Nice, Roanne devient ainsi la quatrième agence de A. Descours, Cabaud & Cie en France.**

En 1913, la société prend le nom de «Descours & Cabaud Produits Métallurgiques», créée pour 99 ans. Son siège est fixé au 5, rue de Penthièvre. Le Président est Charles Cabaud, le Vice-Président Raoul Baguenault de Puchesse. Les administrateurs sont Arthur de Vaux, Paul de Vaux, Paul Dugas de la Boissonny, André Baguenault de Puchesse et Henri Damour. Le secrétaire du conseil est Hippolyte Carrillon, fondé de pouvoir et secrétaire général.

Pour compenser le ralentissement de la vente des produits métallurgiques (aciers, fontes, tréfilerie, boulonnerie), dû à la diminution des crédits alloués au protectorat d'Indochine, les agences du Tonkin se lancent dans la commercialisation de gammes de quincaillerie.

En 1911, Descours & Cabaud s'installe au Cambodge et ouvre une deuxième agence en Argentine.

Le Comptoir Métallurgique du Maroc à Casablanca au début du XX^e siècle.



Avec la création du protectorat par le Général Lyautey, **Descours & Cabaud décide de s'installer à Casablanca au Maroc, en 1912.**

A cette période, la succursale de Buenos Aires réalise 50 % des ventes totales d'aciers de magasin. Dans le même temps, les agences françaises installent des espaces de vente sur leur

En 1912, Descours & Cabaud vend 125 000 tonnes de produits métallurgiques. Un siècle plus tard, les volumes atteignent plus d'un million de tonnes.



Le parc à poutrelles de l'agence de Roanne, au début du XX^e siècle. En 2012, l'agence est toujours à la même adresse.

Le Comptoir Métallurgique du Maroc, à Casablanca, en 1912.



■ En 1912, Descours & Cabaud compte 25 agences au total, dont 5 en France. Cent ans plus tard, la Société totalise 591 points de vente.

À la même époque

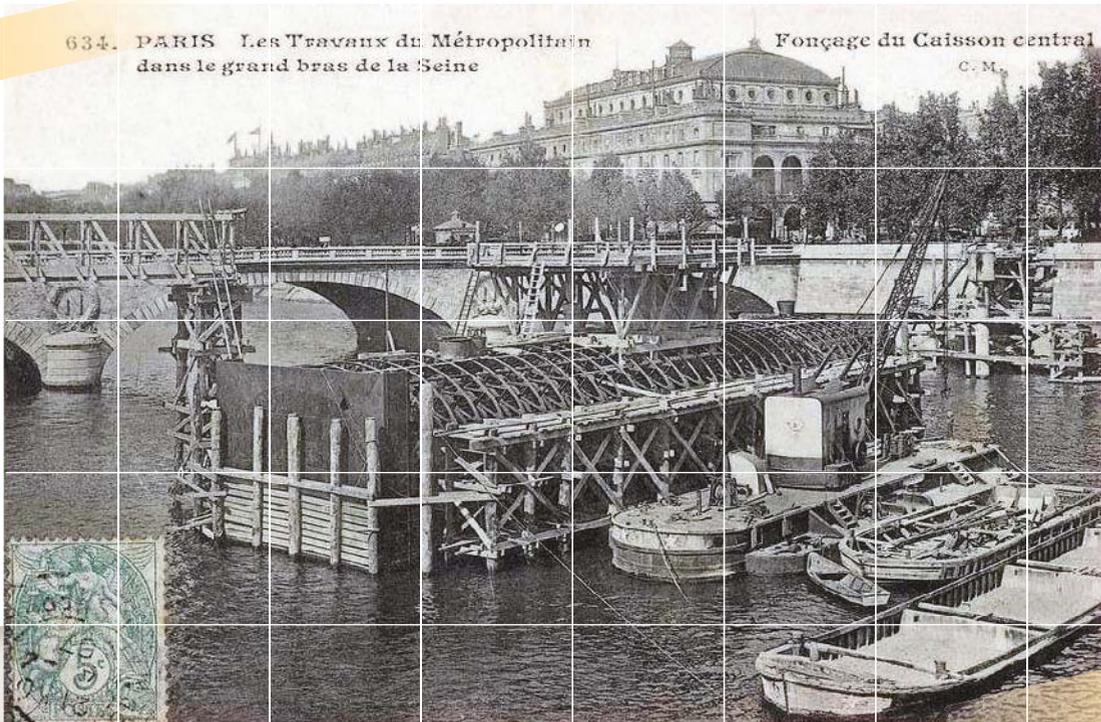


■ 1910, premier passage du métro sous la Seine, les travaux sont suivis par l'ingénieur Fulgurence Bienvenüe.

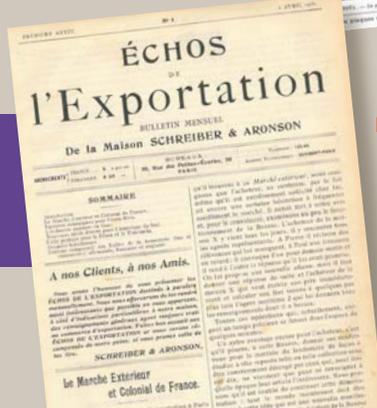
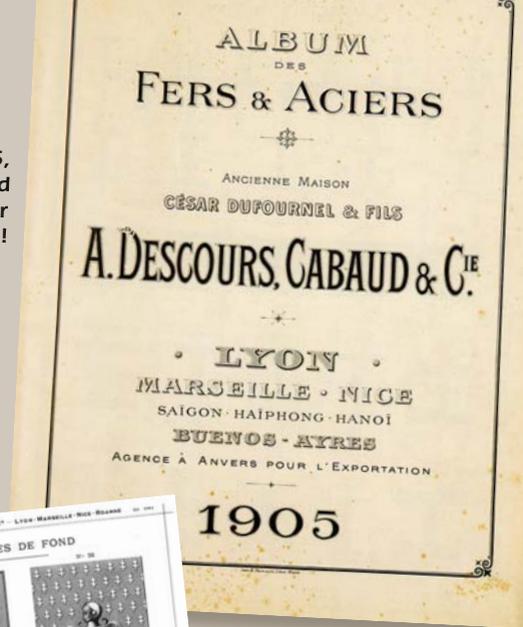


Le métro parisien compte 16 lignes totalisant 215 kilomètres et transportant 4 millions de voyageurs par jour. La RATP est un client Grand Compte de Descours & Cabaud.

634. PARIS Les Travaux du Métropolitain dans le grand bras de la Seine



■ 1905, Descours & Cabaud édite son premier catalogue !

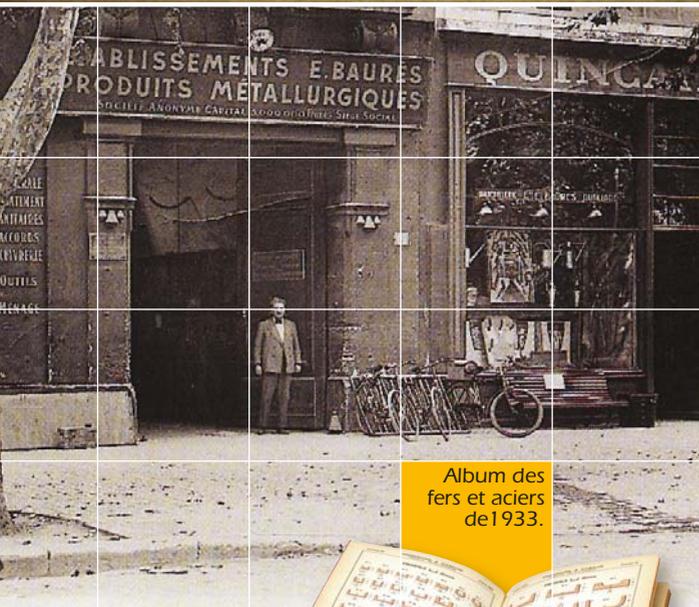


■ Première publication du journal « Les Echos » en 1908.

Descours & Cabaud poursuit son expansion dans un contexte difficile.



Saïgon dans les années 30.
Au centre, M. Louis Ratinet entouré de M. Desjardin et de M. Weber.



Album des
fers et aciers
de 1933.

Les Établissements
Baurès à Montpellier
dans les années 30.



La Grande Guerre perturbe fortement les activités de Descours & Cabaud, avec des difficultés d'approvisionnement et des hausses de prix sans précédent. **Les implantations dans plusieurs pays et l'ouverture de son plan de vente permettent néanmoins à la société de traverser cette époque difficile.**

Pendant ces années de guerre, un consortium de marchands de fers, dont Charles Cabaud prend la Présidence, est constitué pour procéder à la répartition des contingents de produits métallurgiques mis à la disposition de la profession par le gouvernement.

Alors qu'un grand nombre de collaborateurs est appelé au front, des retraités de Descours & Cabaud reprennent leur poste au sein de la société. Lorsque les hostilités prendront fin, le Groupe aura à déplorer la disparition de 29 de ses collaborateurs.

Après l'armistice, les ministères du commerce et de la reconstruction industrielle, veulent assurer des débouchés à la production sidérurgique française

accrue avec le retour de l'Alsace-Lorraine à la France. Ils expriment leur désir de voir se constituer un organisme assez puissant pour agir à l'exportation. **Charles Cabaud décide alors la création de la Société d'Exportation des Produits Métallurgiques Français (SEPMF)**, société anonyme ayant aussi des représentants d'autres marchands de fers comme administrateurs.

Durant l'entre-deux guerres, Descours & Cabaud connaît un développement rapide en Indochine, en Argentine et au Maghreb. En 1921, Descours & Cabaud prend des participations dans les Établissements Bernabé Frères à Alger et Gauthier à Oran.

En 1928, de nouvelles agences sont créées en Argentine où les ventes de produits métallurgiques progressent de 35 %. Face au développement régulier du Siam (l'actuelle Thaïlande), Descours & Cabaud décide de créer une agence à Bangkok.

En France, les acquisitions se poursuivent, comme la SMG à Grenoble, Baurès à Montpellier, Bernard Pagès à Toulouse...

En 1930, à Saïgon, Descours & Cabaud commercialise aussi des cosmétiques, notamment les marques Chanel, Bourgeois et l'Oréal !

A la veille de la guerre de 1914-1918, le stock de produits métallurgiques pour l'ensemble des magasins s'élève à 39 000 tonnes. En 1916, il ne représente plus que 12 700 tonnes !

Cette même année, Descours & Cabaud crée une agence à Saint-Étienne.

L'année 1928 se termine sur de bons résultats pour le Groupe. Dès le début de 1929, les affaires commencent à ralentir, signe de la crise naissante aux États-Unis : et si le chiffre d'affaires de Descours & Cabaud est de 675 millions de francs en 1929, il n'est plus que de 428 millions de francs en 1932. Quant au prix de vente des aciers, qui s'élevait, en 1929 à 1 020 francs la tonne, il chute de plus de 35 % en un an. Il atteint son niveau le plus bas en 1932 à 620 francs la tonne !

Au Maroc, en 1930, le Comptoir Métallurgique ouvre de nouvelles agences à Fez, Meknès et Marrakech. Une filiale tunisienne est créée en 1933 pour assurer le maintien et le développement de l'activité du Groupe dans le pays.

En 1935, le chiffre d'affaires de Descours & Cabaud recule encore. Ce n'est que l'année suivante que la reprise économique s'amorce, lui permettant de connaître à nouveau une progression.

À la même époque



■ 1916, Lyon inaugure sa première foire internationale «d'Échantillons»

Charles Cabaud en assure la vice-présidence. Réunissant 1300 exposants, elle verra se traiter un montant d'affaires de plus de 50 millions de Francs.

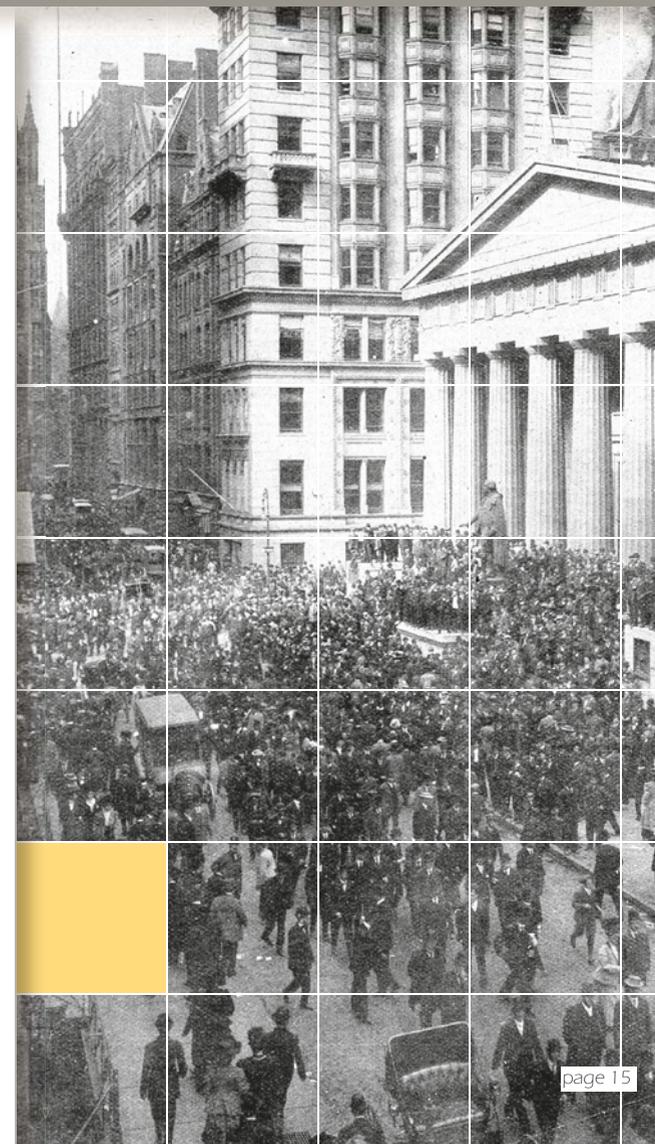
Descours & Cabaud a noué à cette occasion des contacts avec des fabricants de machines-outils, moteurs et petit outillage. Dès les premiers mois de 1919, Descours & Cabaud lance un département dédié à ces produits. En 1942, la société Codima est créée pour développer cette activité.



L'agence de Marseille.

■ 1929, une crise économique sans précédent

Aux États-Unis, apparemment en pleine prospérité, le « jeudi noir » du 24 octobre 1929 marque le début du krach boursier de Wall Street. En quelques heures, quinze millions de titres, proposés à la vente perdent 30 % de leur valeur. Personne n'imagine alors que cette première crise majeure, depuis le grand essor industriel de la seconde moitié du XIX^e siècle, va déferler sur le monde et durer sept ans avec les répercussions que l'on sait.



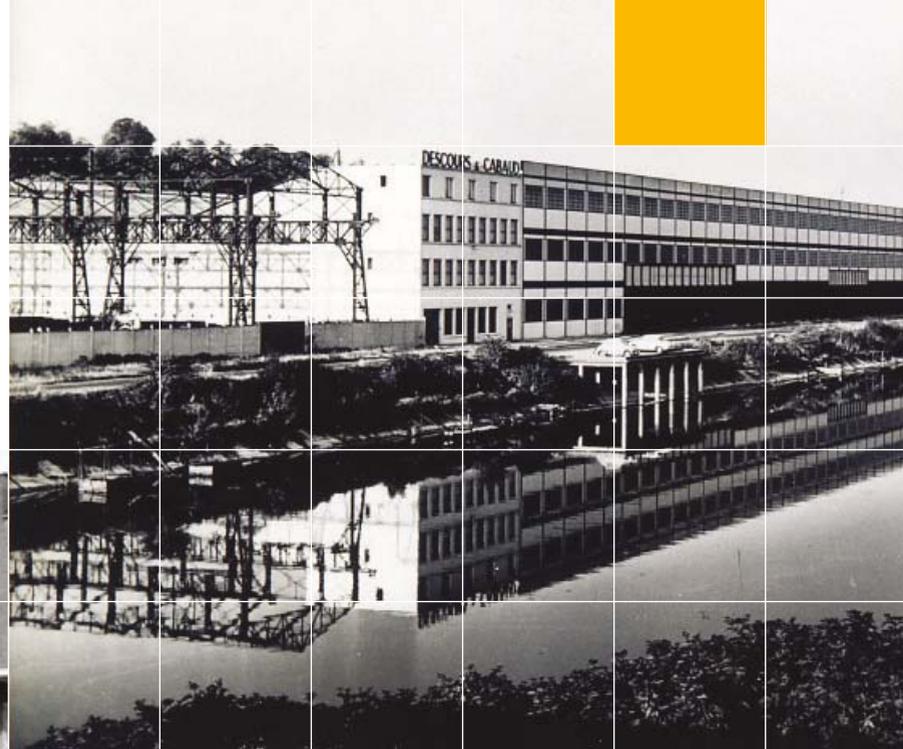


1939 - 1965

Les Établissements Pillet à Chambéry, filiale de Descours & Cabaud, ont subi les bombardements de 1944.



L'agence de Descours & Cabaud Chambéry dans les années 60.



La filiale de Bonneuil-sur-Marne construite en 1953.

En France, la reconstruction débute dès 1945 :
20 % des immeubles ont été détruits.



De la guerre... aux « Trente Glorieuses »

Dans une France en reconstruction,
Descours & Cabaud saisit toutes les opportunités
de développement.



■ Dans les années 60,
44 points de vente en France,
38 à l'international



En 1952, les Etablissements Bernabé Frères s'implantent au Cameroun.

Après la guerre, Descours & Cabaud rebondit.

En 1939, Charles Cabaud disparaît et Raoul Baguenault de Puchesse lui succède à la Présidence de Descours & Cabaud. Pendant la guerre, les difficultés économiques sont ressenties plus vivement en France, du fait des pénuries liées à l'occupation, que dans les autres pays où le Groupe est implanté.

En France, le tonnage de produits métallurgiques des agences chute de 57 % et celui des affaires directes en provenance des aciéries de 80 %.

Les activités des filiales étrangères permettent à Descours & Cabaud de traverser cette période chaotique. En décembre 1941, l'attaque surprise de Pearl Harbor par la flotte japonaise entraîne l'entrée en guerre des États-Unis. L'internationalisation du conflit a de graves répercussions sur les exploitations de Descours & Cabaud au Moyen-Orient. L'Indochine qui subit l'occupation japonaise, se retrouve isolée de la métropole et les relations des agences de Descours & Cabaud avec la maison mère sont très perturbées : l'inquiétude quant au sort des collaborateurs expatriés est grande. Après la capitulation japonaise en 1945, la situation de la zone indochinoise est loin d'être stabilisée,

avec la montée en puissance de mouvements annamites, comme le Viet Minh. Coupées du monde depuis mars, les premières nouvelles en provenance des agences de Saïgon parviendront à Lyon en novembre. **En Indochine, Descours & Cabaud déplorera la disparition de neuf collaborateurs et certaines agences pillées et en grande partie détruites, ne seront pas réouvertes.**

Pendant ces années, les relations entre la maison mère et les filiales d'Afrique du Nord et d'Argentine seront aussi perturbées.

En 1945, la reprise française s'appuie sur les importations des produits métallurgiques des États-Unis, la sidérurgie française n'étant pas en capacité d'assurer les besoins intérieurs.

En 1952, sous la Présidence de William Vincens Bouguereau, la filiale Bernabé de Descours & Cabaud ouvre des agences au Cameroun, au Congo, en Côte d'Ivoire et en Guinée.

En France, à la suite de fortes hausses de prix sur les aciers, la demande faiblit, coïncidant avec la campagne de baisse des prix appelée « baisse de défense du Franc » lancée par le gouvernement Pinay.

Le renversement de tendance des prix des aciers s'accompagne alors d'une diminution progressive des carnets de commandes des usines et d'une concurrence plus vive.

En 1953, Descours & Cabaud s'installe à Madagascar.

Les problèmes politiques en Indochine et en Algérie deviennent tels que Descours & Cabaud envisage le retour de ses collaborateurs et l'arrêt de ses activités dans ces deux pays. Dans le même temps, les nouvelles implantations africaines sont opérationnelles et permettent au Groupe de rebondir. C'est aussi à cette période que Descours & Cabaud mène une politique très volontaire de déploiement en France, constituant ainsi un beau réseau d'agences. En région parisienne, l'agence de Bonneuil-sur-Marne est construite en 1953.

En 1958, Raymond Baguenault de Puchesse devient Président de Descours & Cabaud.

Joannès Dupraz lui succèdera en 1964. En 1961, le Groupe prend une participation dans la société Metalco installée à Barcelone, Valence et Gérone. En France, Descours & Cabaud entre au capital des Établissements Beauplet à Laval et ouvre une agence à Clermont-Ferrand en 1963.

À la même époque

■ En 1942, Descours & Cabaud crée son Comité Social

Le 9 mars 1942, un Comité Social est constitué, en plein accord avec les dispositions de la Charte du Travail. Son action bienfaitrice permet de maintenir entre les dirigeants et le personnel de la société, une tradition d'union, de collaboration et de compréhension mutuelles, qui a toujours fait la force de la Maison.



- 1945 Invention du micro-ondes
- 1945 Invention du stylo à bille
- 1947 Invention du transistor
- 1961 Le premier homme dans l'espace

Les concessions des marques Willys, GMC et Panhard au Cambodge.



■ A l'international, Descours & Cabaud commercialise entre autres de la bière, des Jeeps et la marque Panhard !

En 1948, Descours & Cabaud crée la société Hardy Development & Cy LTD à Hong-Kong. Son activité est celle d'un bureau d'achat et de vente de produits métallurgiques à destination de la Chine et de l'Indochine. Dans les années 50, la société Hardy commercialisera des bières chinoises, en provenance des brasseries de Tsing-Tao et des conserves. En 1951, à Saïgon Descours & Cabaud, via sa filiale Misétal, prend la concession de la marque Panhard (voitures) et de GMC (camions). Misétal à Saïgon avait aussi conclu un accord avec le garage Olympic pour le montage et la réparation de Jeeps !

En 1952, Descours & Cabaud crée la société Vietnam Auto Service à Saïgon. Elle exploite un garage, une station de cycles, de motocycles et de scooters.

■ En 1947, Misétal crée un bureau d'achat à New York, sur la 5^{ème} Avenue !



La 5^{ème} Avenue dans les années 50.



■ Misétal est la filiale de trading international du Groupe.

Elle a réalisé 50 000 tonnes de ventes de produits métallurgiques en 2012.





Dillon Supply à Rocky Mount en Caroline du Nord.



Martin Rondeau à Châteauroux en 1979.

1966 - 1993



L'agence Beuplet de Fougères dans les années 80.

L'intérieur de l'agence Bernard Pagès d'Albi dans les années 70 : le début des « show-rooms ».

Descours & Cabaud s'implante aux États-Unis et se développe en France

Une effervescence technologique dans une économie mondiale sous tension.

Descours & Cabaud se déploie largement en France.

La politique de déploiement du Groupe en France se concrétise dès les années 60 par de nombreuses prises de participation alliant densification du maillage territorial et diversification de l'offre. Le Groupe rachète notamment la société Martin Rondeau à Angers en 1969, puis Servet Duchemin à Auxerre en 1973 et Bossu Cuvelier à Roubaix la même année. Ces sociétés commercialisent des produits métallurgiques mais aussi de la quincaillerie et du chauffage-sanitaire.

Dans le même temps, les filiales françaises ouvrent de nouvelles agences pour cultiver la proximité avec la petite et moyenne clientèle : Beauplet crée une agence à Saint-Malo, Bernard Pagès à Tarbes et Montaudran. Baurès lance un point de vente spécialisé en produits pour les travaux publics à Sète.

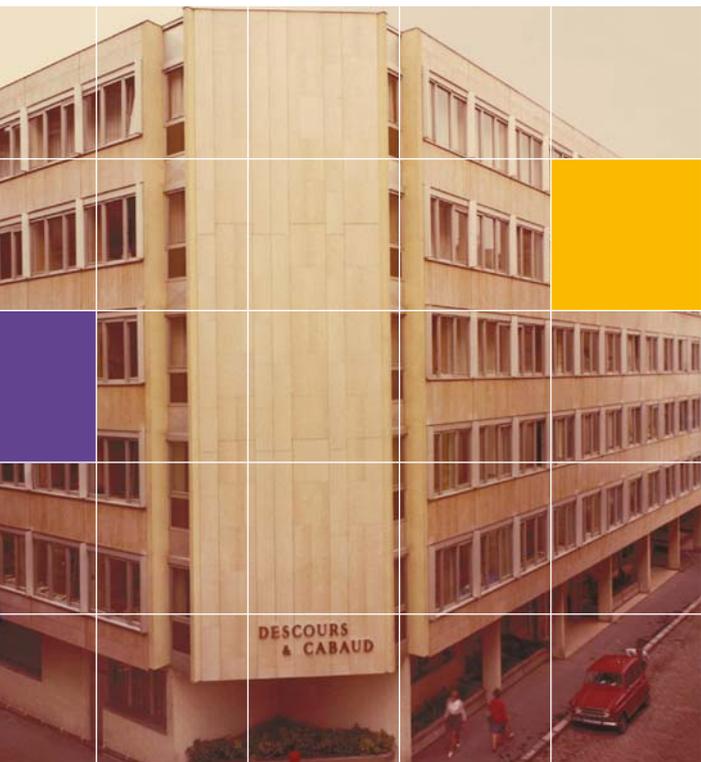
La montée en puissance de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier entraîne des mutations profondes du négoce des aciers, avec des regroupements tant au niveau de la production que de la distribution. **Charles Vincens Bougureau, Président Directeur Général de l'époque,**

percevant le danger potentiel d'une trop grande dépendance du Groupe aux fluctuations du marché des produits métallurgiques, décide d'élargir plus encore le plan de vente. **Hubert Baguenault de Puchesse, Président Directeur Général de Sogedessa (Société de Gestion de Services Communs du Groupe Descours & Cabaud), lance alors une vaste démarche de diversification des produits dès 1967,** en ciblant le développement de la quincaillerie et de l'outillage dans tous les points de vente.

En 1973, une Division Commerciale est créée, comportant des départements Aciers, Fontes, Tubes, Métaux, Plastiques, Produits Spéciaux et Chauffage Central, ainsi qu'une division Quincaillerie, Outillage, Fournitures Industrielles et Ménager.

La fin des « Trente Glorieuses »

Les signes de surchauffe de l'économie mondiale fin 1973 ayant entraîné des hausses importantes du prix des matières premières, on assiste en juillet 1974, à un renversement total de la situation économique. Les « Trente Glorieuses » s'achèvent. Un sévère encadrement du crédit est mis en place



Le siège de Descours & Cabaud dans les années 70, rue du Général Plessier; le 6^{ème} étage sera construit en 1990.

pour freiner la forte inflation générée par la crise pétrolière. Tous les secteurs d'activité sont touchés et les dépôts de bilan nombreux.

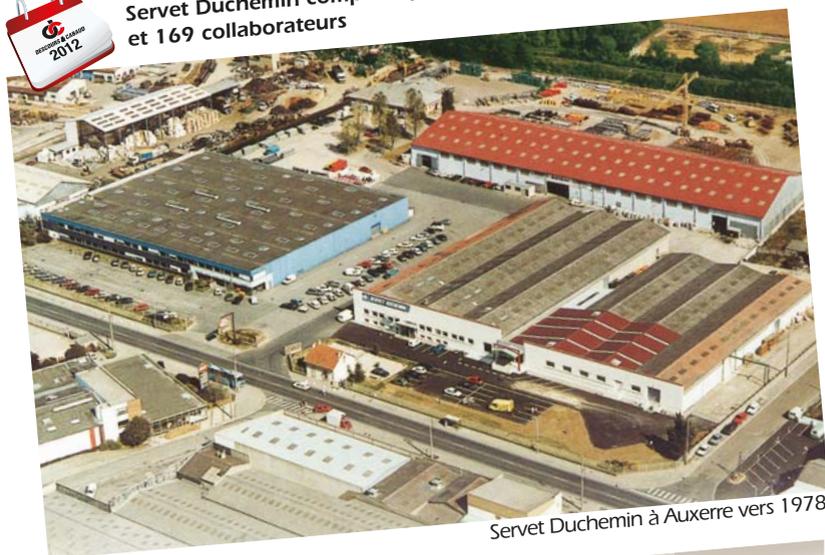
L'année 1975 débute avec une baisse de 35 % des prix des produits métallurgiques. Malgré ce contexte, Descours & Cabaud poursuit son développement et lance le projet de construction d'un stock central pour les poutrelles, à Lyon.

■ La création du premier stock central de produits métallurgiques

En octobre 1977, le stock central de poutrelles du Port Edouard Herriot, Descours & Cabaud et Cie, entre en service et réceptionne une quinzaine de péniches pour constituer son stock. Le tènement de 39 ha est desservi par voie d'eau et voie ferrée. La capacité de stockage est de 10 000 tonnes de poutrelles. Des livraisons de 3 000 à 3 500 tonnes par jour sont assurées.



 Servet Duchemin compte 5 points de vente et 169 collaborateurs



Servet Duchemin à Auxerre vers 1978.

■ Descours & Cabaud compte 10 plateformes logistiques :

- 5 en produits métallurgiques
- 3 en quincaillerie de bâtiment
- 1 en produits pour l'industrie
- 1 en boulonnerie-visserie

■ En 1975, Asfodesca est créée

Son objectif est de promouvoir et d'assurer la formation continue du personnel de Descours & Cabaud. Asfodesca dirige aussi une école de vente composée de trois filières : Vendeurs magasins, Attachés Commerciaux Itinérants et Sédentaires.



La formation s'est ouverte aux clients, à l'utilisation du e-learning et à l'évaluation des compétences en ligne. Descours & Cabaud a formé 3 000 collaborateurs en 2012. Ses écoles de vente accueillent en moyenne 100 stagiaires. Plus de 80 000 heures de formation sont dispensées annuellement.



■ En 1988,
105 points de vente en France,
55 à l'international,
répartis dans 11 pays
6 200 collaborateurs



La construction du Tunnel sous la Manche a débuté en septembre 1987.

Les débuts de la distribution de gammes techniques pour l'industrie.

À l'affût d'opportunités d'investissements dans des pays stables, pouvant assurer la bonne rentabilité des capitaux engagés, **Descours & Cabaud s'implante sur la côte Est des États-Unis en 1979**, en prenant une participation majoritaire dans la société Dillon Supply. Créée en 1914, à Raleigh en Caroline du Nord, Dillon commercialise des produits métallurgiques et des gammes de manutention et de levage. Elle dispose alors de cinq agences.

Le Groupe s'ouvre aux fournitures industrielles en 1987

Le rachat de plusieurs sociétés de fournitures industrielles en France confirme l'intérêt de Descours & Cabaud pour le monde industriel. En 1987, le Groupe reprend la société Jallut spécialisée en outillage, fournitures industrielles et machines-outils.

La société BMO, négoce de fournitures industrielles, sera achetée en 1990 ainsi que FTI, spécialisée en outils-coupants et accessoires, et les Établissements Jean Labbé & Cie de Sedan (futur Distrilab Industrie) en 1991.

Descours & Cabaud au plus près des grands chantiers

Descours & Cabaud ouvre en 1988 une agence à Albertville en Savoie, dans la perspective des chantiers programmés pour l'accueil des Jeux Olympiques d'hiver de 1992, puis à Lagny-sur-Marne au plus près de Marne-la-Vallée où la construction d'Eurodisney vient d'être lancée. En 1989, Bossu Cuvelier ouvre une agence à Calais approvisionnant ainsi le chantier du Tunnel sous la Manche.

Cette même année, dans une conjoncture économique favorable, le Groupe saisit de belles opportunités de croissance externe : Languille au Mans, Cattiaux Rochettes à Etampes, Baudoux à Soissons ou Lecoufle à Saint-Lô.

La reprise de la société Caso, spécialisée dans les aciers spéciaux destinés aux ateliers de mécanique, marque un nouvel axe de diversification.

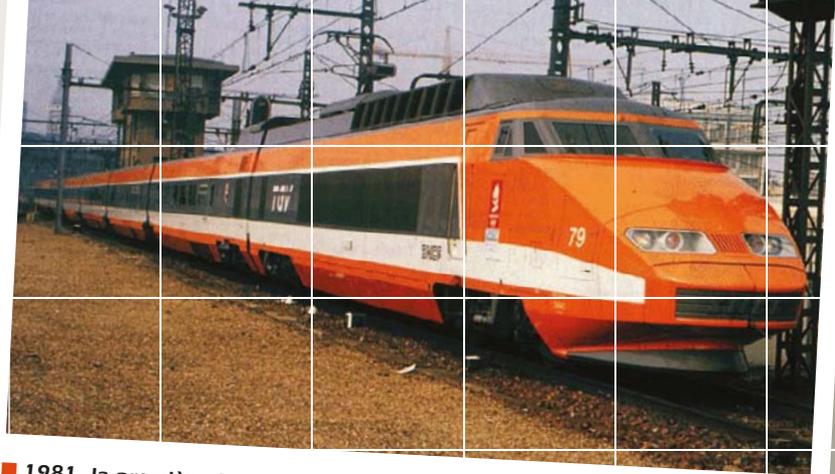
En 1988, sous la présidence de Louis Ravasod, Descours & Cabaud cède ses dernières affaires dans le sud-est asiatique, après plus de 90 ans de présence dans cette zone. Le Groupe se désengage du Maroc en 1989.



Caso, spécialiste des aciers spéciaux, compte 2 points de vente et 39 collaborateurs.



Le site de Caso à Nantes vers 1980.



■ 1981, la première ligne TGV reliant Lyon à Paris est inaugurée en septembre. Le train atteint 260 km/h !

@ Le début du web

En mars 1989, un jeune ingénieur du CERN présente un projet de gestion de l'information permettant à tous les scientifiques de communiquer et d'échanger leurs travaux. Il lance ainsi ce qui deviendra le World Wide Web.

Dès 1991, le grand public accède à cet outil révolutionnaire.

DESCALINOX

En juin 1989, le Groupe crée Descalinox pour développer l'activité aciers inoxydables et aluminium au niveau national auprès de 30 filiales.



Descalinox stocke 2 000 références et 4 000 tonnes de produits.



Dillon compte 27 points de vente et 260 collaborateurs.

Ci-dessous, le siège de Dillon à Raleigh dans les années 80 et, à droite, aujourd'hui.



ESTABLISHED IN 1914

Descours & Cabaud fait face à la récession en France.



Le magasin de l'agence de Vénissieux, aujourd'hui.

Des importants investissements sont réalisés dans toutes les filiales en 1990 et 1991 dans un souci de modernisation et d'adaptation de leurs exploitations aux exigences du marché et des clients.

Plusieurs agences quittent les centres villes pour les zones industrielles, bénéficiant ainsi de surfaces plus importantes pour le stockage des produits métallurgiques et pour l'installation de magasins. L'ouverture d'un vaste espace organisé en service rapide pour les professionnels dans l'agence Descours & Cabaud de Vénissieux en est un bel exemple.

La récession de 1993 touche le Groupe

En 1992, la situation économique se dégrade en France et la récession touche la majorité des marchés de Descours & Cabaud. Les dévaluations dans certains pays pénalisent les activités du Groupe à l'exportation.

Le ralentissement des investissements des entreprises et des collectivités associé à la crise de l'immobilier entraînent une forte baisse des réalisations du Groupe. Le secteur du bâtiment et des travaux

publics est frappé de plein fouet. L'activité industrielle enregistre un recul important. L'automobile accuse une baisse sans précédent de 18 % par rapport à 1992.

Dans ce contexte difficile, les inox, les plastiques et les demi-produits aluminium, récemment entrés dans le plan de vente du Groupe, connaissent un bon développement. L'activité chauffage-sanitaire résiste mieux à la crise et certains points de vente décident de développer ces gammes.

En mars 1993, succédant à Pierre Routier, **William Vincens Bouguereau est nommé à la présidence de Descours & Cabaud**, dans un contexte de crise économique. Le Groupe axe alors ses efforts sur l'adaptation de ses exploitations à cette situation difficile. William Vincens Bouguereau poursuit, dans le même temps, le développement du Groupe toujours dans l'esprit d'entreprise de ses prédécesseurs.

Descours & Cabaud reprend plusieurs sociétés : Gemavil dans la banlieue lyonnaise, Burdin Bossert en Franche-Comté et Montant à Annecy. Le retrait progressif du Maroc, de la Tunisie et de l'Argentine permet le financement de ces reprises en France.

En 1992, les Jeux Olympiques de Barcelone et l'Exposition Universelle de Séville amènent un bon volume d'activité en Espagne, que la filiale espagnole du Groupe, Metalco sait saisir.

Le Groupe quitte l'Argentine en 1993

En Argentine, face à la forte dépréciation de la monnaie et du blocage des changes, Descours & Cabaud avait décidé de réinvestir ses bénéfices en terres agricoles pour la culture de céréales et de lin, et en prairies pour l'élevage de bovins et d'ovins. Les difficultés politiques et économiques persistantes depuis plusieurs années et le manque de perspectives, avaient déjà conduit le Groupe à fermer des agences. Il cesse toute activité en Argentine en 1993 après 110 années de présence.

1992 : Création de Descours et Cabaud Associés

Des actionnaires familiaux ayant souhaité céder leurs actions, des investisseurs financiers menés par la Banque de Vizille et APICIL, entrent au Capital du Groupe.

Descours et Cabaud Associés est alors constituée afin d'assurer la pérennité de l'actionariat familial de Descours & Cabaud.

Le Président de Descours et Cabaud Associés est Hubert Baguenault de Puchesse.



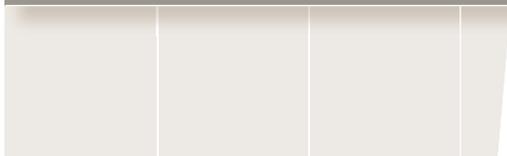
L'agence Descours & Cabaud de Toulon vers 1993.



Une agence de Burdin Bossert vers 1993.



Burdin Bossert compte 8 points de vente et 185 collaborateurs.



■ 1992, le développement durable s'invite au Sommet de la Terre à Rio de Janeiro. C'est le coup d'envoi d'un programme ambitieux de lutte contre le changement climatique.

■ Les Jeux Olympiques de Barcelone en 1992 génèrent une belle activité pour les équipes de Metalco, la filiale espagnole de Descours & Cabaud.



Le stade olympique de Barcelone.



L'équipe de l'agence Metalco de Barcelone vers 1992.



Laman aux Pays-Bas repris par Descours & Cabaud en 2005.



Fulcor, l'une des 13 sociétés de GDFI qui rejoint le Groupe en 1994.

1994 - 2012



Le stand Prolians
au salon Batimat en 2009.



La Convention Descours & Cabaud
à Deauville en mai 2009.



La Convention
rassemble les
400 principaux
cadres du
Groupe.

La Convention à Marseille en mai 2008.

La mondialisation de l'économie

Leader de la distribution professionnelle en France,
Descours & Cabaud se développe en Europe.

1994 - 1998



■ En 1994,
208 points de vente en France,
36 à l'international
7 000 collaborateurs



Le siège d'Imès à Hasselt en Belgique.

Descours & Cabaud prend le leadership du négoce technique en France.

À partir de 1994, le Groupe mène une stratégie de croissance forte qui lui donnera sa position de leader dans la distribution professionnelle par sa taille, sa diversification et son déploiement en Europe.

1994 est marquée par le rachat de GDFI, le Groupement de Distribution de Fournitures Industrielles de Rexel, alors propriété de Pinault-Printemps.

GDFI rassemble 13 sociétés et 42 points de vente. Le groupement présente une excellente rentabilité et emploie 610 personnes. Cette acquisition majeure positionne Descours & Cabaud à la première place du négoce technique en France.

En moins de trente ans, le Groupe aura multiplié par trois le nombre de ses agences.

Dans les années 60, début du redéploiement du Groupe en France après le départ d'Indochine et d'Algérie, Descours & Cabaud comptait 82 points de vente dont 38 à l'étranger.

En 1995, le Groupe poursuit ses investissements dans le négoce de produits destinés à l'industrie.

Dans le même temps, le rachat de la société Durupt, spécialisée en quincaillerie de bâtiment à Dijon, renforce la position du Groupe sur ce marché.

En 1997, Descours & Cabaud s'installe en Belgique avec la prise de participation dans la société Imès, acteur majeur du négoce technique, s'ouvrant ainsi au marché européen sur les activités industrielles.



Descours & Cabaud devient un fournisseur majeur de l'industrie en transmission de puissance, enlèvement de métal et automatismes.

Les nouvelles filiales de négoce technique du Groupe :

Bellion Fournitures Industrielles, Cappe, Cetib, Demay Lesieur, Fontanel, Fulcor Monsigny, Gastaldy, Safia, Le Vulcain, Safim.Sot, Soredis, Tampleu Spriet, Tremeau Industrie, Poutou Transmission Service et Hatry.



L'agence Le Vulcain de Vitrolles en 1998.



Tampleu Spriet à Caen dans les années 90.



Tampleu Spriet, basée en Normandie compte 3 points de vente et 224 collaborateurs.

A la même époque, les magasins s'adressant aux professionnels des métiers du bâtiment développent leurs gammes.



Guermont Weber, basée dans l'Est de la France, compte 7 points de vente et 265 collaborateurs.

L'agence de Guermont Weber à Sarreguemines en 1997.

1999 - 2005



Descours & Cabaud crée deux enseignes européennes, Prolians et Dexis.

*W*illiam Vincens Bouguereau, Président Directeur Général de Descours & Cabaud décide, en 2000, la création de deux enseignes pour structurer l'offre des filiales du Groupe.

Prolians, l'enseigne des multispécialistes est plus particulièrement destinée aux métiers du B-T.P. et Dexis, l'enseigne de négoce technique s'adresse aux secteurs de l'industrie.

A la même époque, dix régions Descours & Cabaud sont créées avec à leur tête un directeur de région en charge du développement commercial et territorial.

Depuis plus de dix ans, Descours & Cabaud capitalise sur la synergie et la complémentarité de ses deux enseignes européennes.

Descours & Cabaud a connu, depuis 2001, un mouvement organisationnel de grande ampleur. Le Groupe est passé d'une fédération de filiales à une seule entreprise aux entités décentralisées partageant des moyens puissants et déployant des projets, des politiques et des actions commerciales coordonnées. Les organisations terrain sont aujourd'hui plus proches les unes des autres.

De nouveaux métiers, de nouveaux marchés... Descours & Cabaud a su intégrer des sociétés avec de nouveaux savoir-faire en négoce technique (Savoie Automatismes en 1999) et renforcer dans le même temps ses positions sur des métiers historiques comme la quincaillerie de bâtiment. En 1999, la SOFI basée à Orléans rejoint le Groupe. Cette société est spécialisée en quincaillerie de bâtiment, marché où le Groupe est leader en France, et en Équipements de Protection Individuelle. En 2001, après le rachat de cinq sociétés spécialisées en EPI, Descours & Cabaud développe avec succès cette activité. Depuis plusieurs années, le Groupe est, en effet, le leader français de la distribution des EPI.

Pierre de Limairac, appelé à la Présidence de Descours & Cabaud en 2002, poursuit le développement en Europe.

Le rachat de Laman en 2005 marque l'implantation du Groupe aux Pays-Bas.

Avec la prise de participation dans la société SLS, Descours & Cabaud s'implante en Slovaquie en 2006.



Après sa fusion avec Technaco, SLS-Technaco compte 7 points de vente en Slovaquie, 1 en République Tchèque et 59 collaborateurs.

Descours & Cabaud quitte Madagascar et l'Afrique

En raison des difficultés économiques et politiques de la Grande Ile depuis plusieurs années, Descours & Cabaud cesse toute activité à Madagascar en 1999.

En 2003, le Groupe cède ses filiales Bernabé et quitte l'Afrique.



■ Prolians, l'enseigne des multispécialistes

s'adresse aux professionnels des métiers du bâtiment aux administrations et collectivités locales. Prolians présente une couverture territoriale et une largeur d'offre sans équivalent.

Le nom Prolians se veut porteur de « l'Alliance des Professionnels »

■ Dexis, l'enseigne de négoce technique

propose à tous les secteurs de l'industrie une sélection des plus grandes marques de fabricants leaders. Dexis développe des services additionnels et affirme sa position de spécialiste technique.

Le nom Dexis veut affirmer « l'expertise industrielle »,

OPSIAL

Notre marque, un engagement de pros !

Avec OPSIAL, faites le bon choix.
LA QUALITÉ PROFESSIONNELLE AU MEILLEUR PRIX

Qualité
Fiabilité
Prix

Présente dans toutes les gammes de produits, OPSIAL accompagne votre activité au quotidien.

OPSIAL équipe votre réussite

■ Descours & Cabaud lance sa marque propre Opsial en 2001

Les gammes de produits sont suivies, pérennes et disponibles dans toutes les agences Prolians et Dexis.



Opsial compte 2 000 références.



Descours & Cabaud, leader sur le marché des Équipements de Protection Individuelle.

Descours & Cabaud agit sur 6 grands marchés : Produits Métallurgiques, EPI, Fournitures Bâtiment - Outillage - Quincaillerie, Chauffage-Sanitaire Plomberie, B-T.P. - Métiers de l'eau et Industrie.



Le siège de Destil, leader de la quincaillerie de bâtiment aux Pays-Bas, situé à Tilburg.

Après la crise de 2008, Descours & Cabaud accélère sa croissance à l'international.

*S*ous l'impulsion de Pierre de Limairac, le Groupe crée les Directions France et International en 2006 et les Directions de Marché en 2007. Ces dernières sont le reflet des grands secteurs sur lesquels le Groupe intervient et veut se développer.

La création de plateformes logistiques performantes en produits métallurgiques, en négoce technique, en quincaillerie de bâtiment, couplées au maillage territorial sans équivalent des filiales françaises, sont un atout majeur pour Descours & Cabaud.

Dans le même temps, le Groupe s'est développé dans de nouveaux métiers d'avenir comme ceux de l'eau et du paysage avec le rachat de Somair-Gervat, Prosjet et EPJ Diffusion. Avec l'arrivée de ces sociétés, le Groupe devient un spécialiste du matériel pour piscine, de l'arrosage et de l'éclairage de jardin.

Avec le rachat de onze points de vente spécialisés en canalisations plastiques et de six autres spécialisés en travaux publics, le Groupe a donné naissance à l'enseigne Prolians Plastiques. Le rachat de

la société FRT Energie en 2010, spécialisée dans la climatisation, les pompes à chaleur, la ventilation et l'assistance technique permet à Prolians de se développer sur ce marché.

En Europe, l'entrée au capital de Destil, leader néerlandais de la quincaillerie de bâtiment signe l'arrivée de Prolians aux Pays-Bas en 2008.

En 2010, le Groupe fait ses premiers pas en Italie avec le rachat de Ferexpert spécialisée en quincaillerie de bâtiment. Descours & Cabaud entre également en Suisse avec l'acquisition des sociétés Carrel en 2010 et Multijoint en 2011.

En juin 2011, Thibaut de Grandry devient le 12^{ème} Président de Descours & Cabaud.

Directeur de l'International de 2008 à 2011, il confirme l'ambition du Groupe en Europe et aux États-Unis.

En 2012, le Groupe s'implante en Allemagne, en Rhénanie du Nord. Descours & Cabaud renforce ses positions aux États-Unis avec le rachat de BMG Metals et double ainsi le chiffre d'affaires réalisé dans ce pays. En Italie, le Groupe reprend la société Ferramenta 2000. Ces quatre dernières années Descours & Cabaud s'est implanté dans trois nouveaux pays.

En 2012 Asfodesca devient **tech'up**
DESCOURS & CABAUD

Thibaut de Grandry, convaincu de l'atout de l'organisme de formation spécifique au Groupe, décide de redynamiser son image et lance un vaste plan de communication : Tech'up devient son nouveau nom, traduisant les valeurs de technicité et d'«Université Professionnelle».

La plateforme de produits métallurgiques
Descours & Cabaud Atlantique à Nantes en 2007.



Le siège de Ferexpert à Bologne.



Ferexpert compte 4 points de vente
et 56 collaborateurs.



La salle d'exposition Aqualys
de Descours & Cabaud
Rhône-Alpes Auvergne
à Saint-Étienne.



■ Les enseignes spécialisées
de Descours & Cabaud

Descours & Cabaud a développé des enseignes spécialisées et des concepts novateurs sur des métiers ou des domaines spécifiques.

Aqualys, l'enseigne des 33 salles d'exposition de salles de bains de Prolians.

Hydralians est l'enseigne spécialiste des métiers de l'eau et du paysage de Prolians créée en 2009.

Les 39 agences Hydralians en France mettent à disposition des professionnels une offre globale pour la mise en valeur des espaces verts et de l'environnement avec des réponses adaptées à la gestion de l'eau.

Les 23 agences **Prolians Plastiques** en France, spécialisées dans les solutions plastiques pour le bâtiment et les travaux publics proposent l'ensemble des gammes pour l'adduction d'eau potable, les eaux usées et les réseaux secs.



L'agence Hydralians de Baurès à Montpellier.



Thibaut de Grandry, Président Directeur Général
et Alain Morvand, Directeur Général de Descours & Cabaud.

3,1 milliards d'euros
de chiffre d'affaires*

12 230 collaborateurs
dont 1 815 à l'international

590 points de vente
dont 130 à l'international

Présent dans 10 pays



L'une des trois plateformes Prolians Logistique dédiées à la quincaillerie de bâtiment, à Lieusaint en région parisienne.



La filiale TKD en Allemagne, située en Rhénanie du Nord.



La société BMG Metals, située sur la côte Est des États-Unis a rejoint le Groupe en juillet 2012. Elle compte 6 agences.



Descours & Cabaud aujourd'hui

Un Groupe international multi métiers, multi produits.



DESCOURS & CABAUD

■ En 2012,
460 points de vente en France,
130 à l'international
12 230 collaborateurs



Descours & Cabaud est l'interlocuteur privilégié des artisans, des entreprises et des collectivités locales.

Plus de 400 000 clients de l'artisan à la grande entreprise.

Les échanges, la recherche permanente de solutions commerciales et techniques sont les fondations sur lesquelles Descours & Cabaud a construit sa position de leader de la distribution professionnelle.

Sa puissance d'achat, le professionnalisme de ses équipes et sa présence terrain en font l'interlocuteur privilégié des professionnels du B-T.P., de l'industrie et du tertiaire public et privé.

Avec Descours & Cabaud, les grandes entreprises nationales et européennes trouvent une réponse à leur recherche de globalisation et de rationalisation des achats. Descours & Cabaud accompagne leur développement et leur souci de compétitivité grâce à des plans de progrès personnalisés.

Depuis des décennies Descours & Cabaud développe sa connaissance des besoins des professionnels. La présence des points de vente Prolians au plus près des activités des artisans et des entreprises du B-T.P., la visite régulière des équipes commerciales et la largeur des gammes

disponibles en magasins expliquent une fidélité professionnelle exceptionnelle.

Dexis offre à ses clients industriels une approche globale en fournitures industrielles et développe des services additionnels spécifiques. Les entreprises industrielles de tous les secteurs peuvent compter sur l'expertise de ses équipes en solutions techniques et sur leur réactivité en logistique.

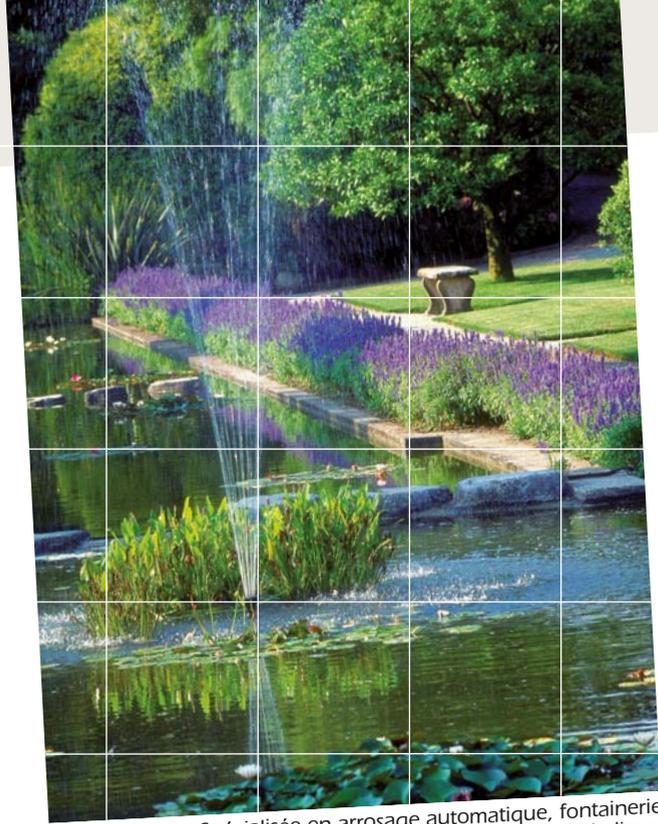
Descours & Cabaud est aussi le partenaire privilégié des administrations et des collectivités locales qui apprécient sa proximité et sa connaissance du tissu local.

Profondément attaché à la notion de satisfaction de ses clients, Descours & Cabaud mobilise en permanence ses équipes commerciales, logistiques et administratives vers un objectif prioritaire : l'efficacité.

La démarche de Qualité Totale, initiée depuis de nombreuses années, se concrétise par un nombre croissant de points de vente certifiés ISO 9001.

■ Discours & Cabaud crée la Journée I Day Premium

En partenariat avec 13 fabricants leaders, Descours & Cabaud a organisé la « Journée de l'innovation » dans le cadre prestigieux du Musée aéronautique et spatial de Safran près de Paris : une première dans la profession ! Plus de 100 clients Grands Comptes industriels ont répondu présents et participé aux plénières, aux tables rondes, et visité le show-room des innovations. Thibaut de Grandry a accueilli Benoît Potier, Président-Directeur Général d'Air Liquide, invité d'honneur de cette journée exceptionnelle.



Spécialisée en arrosage automatique, fontainerie et éclairage de jardin avec son enseigne Hydralians, Descours & Cabaud se développe sur ce marché porteur.

■ De nouveaux métiers, de nouveaux territoires...

Descours & Cabaud développe de nouveaux métiers comme les produits de toiture, la domotique et les métiers de l'eau. Dans le même temps, le Groupe étend ses territoires d'actions à l'international.



Avec le rachat de la société SMT en juillet 2012, Descours & Cabaud devient un acteur majeur sur le marché de la métallerie de toiture.



La domotique et le contrôle d'accès sont des créneaux d'avenir sur le marché des métiers du bâtiment.

Descours & Cabaud présent sur tous les canaux de vente.

La présence, gage d'efficacité, telle est bien l'une des devises du Groupe, qui développe tous les vecteurs de contact avec ses clients : la visite, le téléphone, les magasins, et les sites e-commerce.

En France, on trouve un point de vente Descours & Cabaud tous les 40 kilomètres en moyenne. C'est un atout puissant que le Groupe a construit au fil des ans par croissance interne ou externe.

Aujourd'hui plus de 40 % du chiffre d'affaires de l'enseigne Prolians est réalisé par les clients se déplaçant en magasin. **Plus de 1 800 vendeurs magasin conseillent les clients chaque jour.**

Un vaste projet de modernisation et de dynamisation de nos magasins Prolians est actuellement en cours. L'objectif est de leur offrir la possibilité de se servir seul ou d'être accompagnés dans leur choix par l'un des vendeurs-conseil du magasin. Pour plus de lisibilité, la signalétique a été simplifiée et la surface de vente organisée par univers métiers : bâtiment, métallier, menuisier...

Aujourd'hui, plus de 100 magasins sont déjà renouvelés.

Descours & Cabaud adapte ses moyens commerciaux aux besoins de ses clients, privilégiant les visites avec **plus de 2 000 commerciaux sur la route, 1 800 au téléphone** et en développant des solutions e-commerce ou marketing direct spécifiques.

Les actions commerciales nationales construites par chaque marché de Descours & Cabaud et relayées par l'encadrement commercial des filiales, s'appuyant sur des infrastructures logistiques puissantes, visent à développer ses leaderships et à prendre pied sur de nouveaux métiers.



Le conseil et l'expertise des vendeurs magasin.

Chiffres clés

- Plus de 90 000 appels clients traités par jour
- 9 millions de commandes en 2011
- 30 000 livraisons en France par jour
- 25 000 clients dans les magasins chaque jour
- 6 000 collaborateurs dédiés à la vente

■ La présence gage d'efficacité



2 000 commerciaux sur la route.



DC CLIC, le site e-commerce dédié aux Grands Comptes de Descours & Cabaud.



Un magasin Prolians modernisé.

Avancer dans le respect de nos valeurs.

Descours & Cabaud a pour objectif d'accroître sa valeur d'entreprise, sa rentabilité et sa capacité financière, gages d'autonomie et de pérennité. Le Groupe veille à ce que son développement soit conduit selon les valeurs humaines et l'exigence professionnelle qui l'ont toujours caractérisé.

La Responsabilité Sociale et Environnementale est une démarche qui conduit les entreprises à intégrer les préoccupations sociales, environnementales et économiques dans leur activité.

Si le Groupe a adopté depuis longtemps une démarche responsable en matière sociale et environnementale, il entend aujourd'hui la poursuivre, la développer et surtout le faire savoir en affichant une stratégie cohérente et visible, en interne comme à l'externe. Les fournisseurs du Groupe sont choisis sur le respect mutuel de la qualité professionnelle, de l'autonomie et de l'indépendance mais aussi de la préservation de l'environnement et des conditions d'emploi dans la fabrication des produits, notamment au regard des règles de la protection des enfants.

Descours & Cabaud, qui fête ses 230 ans cette année, est assurément une entreprise durable !

Conscient que le travail constitue une dimension essentielle de l'épanouissement personnel et que l'entreprise joue un rôle majeur pour développer et maintenir l'activité des personnes handicapées, Descours & Cabaud a mis en place une « Charte Handicap ». Outre l'embauche directe, le Groupe entend favoriser le travail de salariés handicapés au travers d'emplois indirects via le secteur protégé.

Descours & Cabaud a été précurseur avec le lancement du concept Handic'aptitude en 2007.

Le Groupe a construit une offre de produits et de solutions pour l'accessibilité des bâtiments et dans le domaine du sanitaire avec des gammes ergonomiques spécialement conçues pour les personnes à mobilité réduite.



Descours & Cabaud est attentif à l'intégration des personnes en situation de handicap.

La répartition du capital de Descours & Cabaud, fin 2012

- 85 % du capital est détenu par les actionnaires familiaux, des collaborateurs et descendants de collaborateurs.
- 15 % par des investisseurs financiers.

Avec Tech'up, Descours & Cabaud veut développer la notoriété de ses formations et de ses écoles de vente, en s'appuyant sur plus de trente ans d'expérience. Descours & Cabaud forme chaque année près de 3 000 collaborateurs et accueille de 50 à 100 stagiaires dans son école de vente, dédiée aux commerciaux itinérants, télé-représentants et aux vendeurs magasin : au total, plus de 80 000 heures de formation sont dispensées par an.

Le lancement du nouveau site de recrutement de Descours & Cabaud vise à moderniser son image d'employeur, pour renforcer sa notoriété et susciter la préférence.

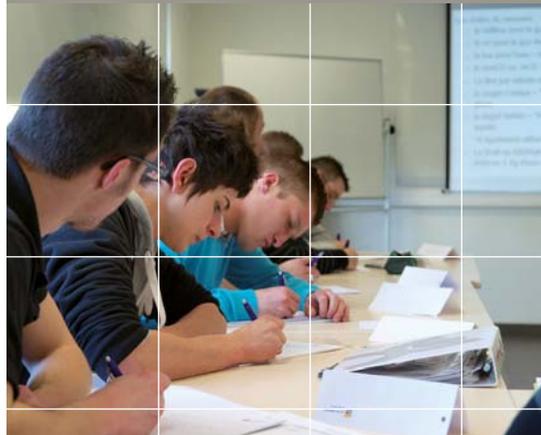
Les solutions Handic'aptitude, présentées sur le salon Batimat.



■ Les ressources humaines, un enjeu majeur



Les formations Tech'up allient théorie et pratique.



Le nouveau site de recrutement du Groupe www.descours-cabaud-carrieres.com





Siège social : 10 rue Général Plessier - 69002 Lyon

Conception - Réalisation : Direction de la Communication de Descours & Cabaud
Impression : Lamazière (Décines)
Crédits photos : Fotolia, Istockphoto, Roger Viollet et Shutterstock
Droits réservés - Reproduction interdite

Sources : Descours & Cabaud, deux siècles d'aventure humaine de Paul Niogret (1996)
Livret de l'actionnaire 2011 de Descours & Cabaud