



## Bricomag - Findis rachète Désamais : Melting pot !



Le 10 juillet dernier, la nouvelle tombait : Findis rachète Désamais. Pour la première fois, au travers cette acquisition, les métiers du bricolage et de l'électrodomestique se mélangent en passant par l'art de la table et la droguerie. Si tous les deux sont grossistes, leur métier s'est organisé de façon très différente. Findis s'est constitué au fil des ans par croissance externe et gère 5 enseignes d'électrodomestique qui regroupent 1000 points de vente avec 6 plates-formes de stockage. Désamais s'est plutôt développée par une croissance organique en diversifiant ses services, mais aussi par croissance externe. Ils se rencontrent sur le métier de la cuisine et des Arts de la table, mais ce n'est pas leur activité principale, néanmoins, ils peuvent y développer des synergies. Si les deux sociétés sont rentables, cette acquisition est significative du mal-être qui règne au sein de l'électrodomestique (marché à -4 % depuis 2008). Effectivement, Findis parle de diversification. Enfin, l'actionnariat de Désamais a toujours été familial alors que celui de Findis est majoritairement constitué par un fonds d'investissement. Analyse.

Le groupe Findis a été créé en 1987 par Philippe Tharaud, un ancien cadre de chez Thomson, en rachetant un grossiste, la société Tertre à Saint-Brieuc. Puis, il s'est développé, essentiellement par croissance externe (voir historique : 25 acquisitions en 25 ans) avec d'être cédé, en 2007, par son fondateur qui avait atteint l'âge de la retraite à Frédérique Jumentier, un ancien cadre de Conforama (Polytechnicien, ancien élève des Ponts et Chaussées, il a auparavant exercé dans le monde de la grande distribution et du digital), qui a poursuivi la politique de croissance externe, avec, notamment, en 2012, le rachat de Cocelec (enseigne Extra et Domial). A noter qu'au cours de son histoire récente, le Groupe Findis a racheté peu de sociétés rentables, ce qui n'est pas le cas de Désamais. Enfin Désamais est la deuxième plus grosse acquisition de Findis après Cocelec (115 millions d'euros de CA).



De son côté, Selenium qui portait les activités de diversification de la famille Coisne (groupe Sonepar) a souhaité réorienter ses activités sur des entreprises spécialisées sur des énergies nouvelles. « *Nous n'étions pas un actionnaire idéal pour Désamais, se justifie Eric Coisne, en effet, nous n'avons pas d'autres activités dans le domaine grand public. Par conséquent, nous ne pouvions pas créer de synergies* ». Toutefois, le Groupe Selenium vend lorsque l'entreprise est à son plus haut : « *Nous avons réalisé en 2014 notre meilleure année* », confirme Éric Tissot, son directeur général. « *L'entreprise a généré l'an dernier un chiffre d'affaires de 76 millions d'euros* ».

Findis, plus de 1 000 points de vente

Aujourd'hui, Findis regroupe 5 enseignes portées par 1 000 points de vente (voir encadré). C'est le deuxième chiffre le plus important chez l'ensemble des groupements derrière Pro&Cie qui en affiche 1 300. Il réalise un CA de 215 millions d'euros (avant la reprise de Désamais). Depuis 20 ans, le Groupe Findis affiche une croissance de 10 % par an. Bien que se situant sur un marché en baisse (-4 %) depuis 2008, le groupe Findis dégage un résultat d'exploitation de 5 % (20 14). Il emploie 300 personnes dont 117 commerciaux.

Enfin, il est important de souligner que le développement du Groupe Findis s'est fait grâce aux soutiens de groupe d'investissement, notamment Activa, qui est majoritaire chez Findis.

Au total, le marché sur lequel se situe Findis, principalement l'électrodomestique, représente 13,2 milliards d'euros. Les magasins de proximité représentent encore 16 % du marché (dont 18 % sur le blanc). Mais, ils perdent, du fait des départs à la retraite et des faillites liées à l'érosion du métier, environ 3 % de part de marché par an.

Désamais le plus gros grossiste national en bricolage

Désamais a été créée en 1908 par Francis Désamais. Il s'agissait au départ d'une simple Droguerie, située sur la place principale de la ville de Moulins (Allier). A noter que la petite fille du fondateur était présente



à la soirée des 100 ans, signe de la continuité des valeurs familiales de l'entreprise. Puis, au fil des ans l'entreprise se développe. Elle compte jusqu'à 43 magasins dans le Centre de la France et devient la première chaîne de Droguerie (69). Elle se concentre ensuite sur ses activités de gros et abandonne le commerce de détail en 1995. En 2001, elle est reprise par Selenium, filiale de Colam Entreprendre la holding de Sonepar. Là encore, la tradition familiale perdure puisque le groupe Sonepar est dirigée par Marie-Christine Coisne, fille du fondateur Henri Coisne. Ce fut d'abord son mari Michel Roquette qui fut Président de Désamais avant de laisser la place à Eric Coisne, le cousin de Marie-Christine. A maintes reprises les dirigeants du groupe ont valorisé l'actionnariat familial qui évite les aléas des cours de bourse ou les exigences à tout prix de rentabilité des fonds d'investissement.

Désamais emploie 220 personnes dont 73 commerciaux. Elle dégager environ 6 % de résultat d'exploitation par an.

Enfin, précision que les deux enseignes se sont toutes deux très impliquées dans les nouveaux outils du commerce, notamment [Findis](#) chez lequel chaque magasin ou presque possède son propre site internet (900 sites pour 1 000 points de vente).

#### Les 4 métiers de Désamais

Désamais s'est également développé par croissance externe (voir historique), mais a surtout misé sur le développement de services qui lui ont permis une croissance organique importante. Désamais exerce en pratique métier : elle est tout d'abord grossiste. A ce titre, elle sert 2 500 magasins de proximité sur toute la France. Cela représente 45 % de son CA. Outre ces commerciaux itinérants, Désamais possède 25 commerciaux sédentaires, dédiés aux centres d'appels.

Elle est ensuite franchiseur (au sens générique du terme) avec l'enseigne Eureka qui compte 185 adhérents et est promise à un grand développement.

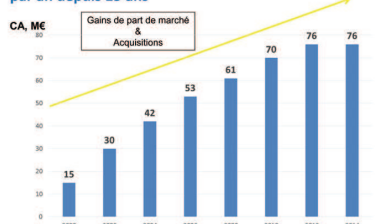
Les deux autres activités de Désamais représentent 55 % de son CA, soit près de 42 millions de CA. Elle gère les rayons droguerie pour 22 enseignes. Ces rayons sont en effet complexe tant par le nombre de produits qui y figurent que par la spécificité de ces produits, ainsi que leur faible rotation. De ce fait, pour être bien achalandé, ce linéaire requiert un professionnalisme et une bonne connaissance du marché. Autre caractéristique du linéaire droguerie, il est présent dans toutes sortes d'enseignes chez qui il est indispensable, mais avec des produits différents. C'est ainsi que Désamais gère des linéaires chez des GSA (dont Leclerc et Carrefour), chez des magasins de bricolage (dont BBJ Leclerc, Weldom, Brico Pro etc.), chez des négoce matériaux (Big Mat, Gédimat, Tout Faire, etc.) et enfin chez des jardineries (Gamm Vert, France Rurale, etc.). 5 comptes clés sont dédiés à cette activité. « *La encore, à quelques exceptions près, nous travaillions majoritairement avec des enseignes d'indépendants* », souligne Eric Tissot.

Enfin, dernier métier de Désamais, elle est force de vente supplétive pour des fabricants qui n'ont pas la force commerciale nécessaire pour visiter les petits points de vente de proximité rurbains et ruraux. Désamais met à leur disposition 45 commerciaux sur la route. Les plus grands noms du métier tel qu'Osram, Tesa, Bostik, Henkel, Sylvania, etc.) leur ont confié leur clientèle.

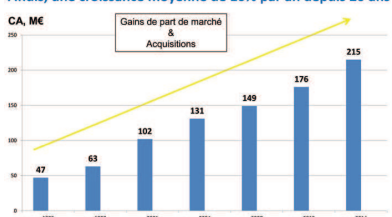
Le marché du bricolage frôle les 25 milliards d'euros auquel il convient d'ajouter les 7,5 milliards du jardin. Toutefois, Désamais estime le total des segments sur lesquels il se positionne à 2 milliards d'euros.



Désamais Distribution, une croissance moyenne de 7% par an depuis 15 ans



Findis, une croissance moyenne de 10% par an depuis 20 ans



Historique du Groupe Findis : 25 acquisitions en 25 ans



## La logistique le nerf de la guerre

Dans le métier de l'électrodomestique, pour un groupement, la logistique est encore plus qu'ailleurs, le nerf de la guerre. Findis l'a toujours su. Il possède 6 plates-formes de stockage d'une superficie globale de 45 000 m<sup>2</sup> : « Cela représente 7 terrains de football d'une hauteur de 7 m », nous précise Frédéric Jumentier, Président, qui ajoute qu'il détient ainsi 35 jours de stocks. En outre, 80 % des livraisons se réalisent en J+1 ou J+2. Les 9 000 références disponibles représentent 25 millions d'euros.

Au total, Findis livre environ 6 000 clients dans toute la France (y compris ses 1 000 magasins sous enseignes).

Désamais n'est pas en reste avec sa plate-forme de Moulins qui regroupe 25 000 références sur 25 000 m<sup>2</sup>, ce qui représente un stock de 12 millions d'euros. A contrario de Findis, les produits commercialisés par Désamais sont le plus souvent plus petits. Là aussi, 80 % des livraisons se font en J+1 ou J+2.

Avec le rachat de Désamais, Findis représente désormais un chiffre d'affaires avoisinant les 300 millions d'euros, avec un catalogue de 35 000 références présentes sur les 70 000 m<sup>2</sup> de ses sept plateformes maillant le territoire. Toutefois, si ces chiffres, repris par la presse économique, sont impressionnants, ils recouvrent des activités et des marchés différents.

Centrexpo, le plus beau salon d'enseigne des 2 professions !

Centrexpo, qui vient de fêter sa trente-deuxième édition, est sans conteste le plus grand et le plus beau salon d'enseigne qui existe tant dans la profession du bricolage que dans celle de l'électrodomestique. Rendez-vous compte, chers lecteurs, 10 000 m<sup>2</sup>, 450 exposants, 1 200 points de vente visiteurs, et un total d'environ 6 000 personnes, quelle enseigne n'en rêverait ? C'est sans conteste l'événement le plus important de Moulins qui est salué tous les ans par le maire de la ville, Pierre-André Perissol accompagné de tous les officiels de la région. Et tous les ans, le salon progresse : cette année, il a enregistré 4 % de plus de points de vente visiteurs. Le chiffre d'affaires réalisé y est astronomique : plus de 8 millions d'euros, soit



[Visualiser l'article](#)

plus de 10 % du CA annuel de Désamais. Il est particulièrement bien préparé puisque la grande majorité des commandes se font avant le salon, par internet, ce qui permet aux visiteurs de mieux voir les produits durant l'exposition et de ne passer que des commandes complémentaires.

Dans ce contexte, il est logique que l'enseigne Cuisine Plaisir qui organisait un plus petit salon sur la cuisine et les arts de la table rejoigne centre expo. « *Bien que Cuisine Plaisir regroupait une centaine d'exposants, cela ne fera qu'une cinquantaine de plus pour Centrexpo car nous en avons déjà un certain nombre également chez nous* », précise Laure Fradin, Directrice du Marketing. A noter que Centre expo se tient tous les ans au mois de mars.

## Le développement de l'enseigne Eureka

C'est sans conteste l'un des fleurons de Désamais. Durant de longues années, cette enseigne a été quelque peu laissée en friche par Désamais. 2013 a vu le réveil de la belle endormie. Eureka, enseigne de proximité des petits produits pour la maison non seulement reprend la place laissée vacante par les anciennes drogueries, mais s'enrichit, de plus, d'une offre d'art ménager et de bricolage de proximité. Le mix produit est le suivant : Droguerie 35 %, Art Ménager 50 % et bricolage 15 %, le tout décliné sur des superficies allant de 100 à 300 m<sup>2</sup>. Il existe un vrai marché pour ce concept qui n'a pas vraiment de concurrent. Actuellement, 185 magasins possèdent déjà l'enseigne Eureka. Il devrait y en avoir 10 de plus d'ici à la fin de l'année et la feuille de route 250 à 300 clients en 2017. Nul doute que l'arrivée de l'enseigne Cuisine Plaisir doit pouvoir booster ce concept. Une plus grande synergie peut également s'effectuer du côté des achats. Mais de toute façon, le marché potentiel de la nouvelle enseigne est important puisque 2 000 clients de Désamais sont encore sans enseigne.



Eric Tissot au Directoire du nouveau groupe





Bien évidemment, Frédéric Jumentier déclare que ce rapprochement ne générera pas de suppression d'emploi, déclaration courante lors du rapprochement de deux groupes, mais ne se vérifie pas toujours dans le temps. Toutefois, nous avons tendance à le croire car d'une part les activités des deux groupes sont différentes, nous l'avons vu, d'autre part, ils sont disséminés géographiquement (rappelons que Désamais est le plus gros employeur de Moulins). De plus Eric Tissot reste Directeur Général de Désamais et est nommé au Directoire de Findis. Par ailleurs, il devient, au sein du nouvel ensemble, le directeur de la division dédiée au marché du bricolage. Il compte bien veiller à ce que les valeurs qui ont fait la force de Désamais perdurent. Mais, il n'est pas inquiet, il se dit enchanté par la personnalité de la nouvelle équipe et avoue que cela a pesé de façon importante sur sa décision de rejoindre le Groupe. Toutefois, un actionariat majoritaire porté par un fond d'investissement pourrait constituer une crainte. Nombre de fonds, en effet, ont souvent privilégié des rentabilités immédiates à la pérennité à long terme de l'entreprise. Il avoue avoir reçu toutes les garanties nécessaires de la part d'Activa et nous en donne la preuve : « *L'endettement du groupe lié au rachat de Désamais ne sera pas porté par Désamais, mais par le groupe Findis. En pratique cela permet à Désamais de disposer de fonds propres pour continuer sa croissance* ». De plus, il nous dévoile que l'objectif de Frédéric Jumentier et des membres du Directoire qui sont également actionnaires est de reprendre le plus vite possible la majorité.

Findis ne compte pas s'arrêter là et annonce par ailleurs poursuivre sa veille pour d'éventuelles autres acquisitions, en France et en Europe.

Affaire à suivre...

Désamais, la saga

Il y a maintenant plus de 100 ans, les Moulinois voyaient la naissance d'un nouveau magasin, une nouvelle droguerie plus exactement, place d'Allier, qui allait bientôt prendre un essor considérable au sein de cette ville bourbonnaise. Grâce au travail acharné, à la ténacité, à l'avant-gardisme de Francis Désamais, le fondateur, et à ses deux fils René et Marcel, cette petite droguerie familiale est devenue un siècle plus tard le gros employeur de Moulins

1908 Francis Désamais ouvre la Nouvelle Droguerie Désamais, 54 place d'Allier à Moulins après un apprentissage effectué à Paris.

1913 Mariage avec Berthe puis naissance de son premier fils René.

1918 Transformation de l'activité de détail en demi-gros.

1919 Naissance de son deuxième fils, Marcel.

1921 Ouverture d'une seconde boutique à Moulins. Au fil des années, 50 magasins à l enseigne Désamais voient le jour dans un rayon de 200 km alentour.

1945 Décès de Francis Désamais. Ses deux fils lui succèdent : agrandissement et diversification de l'activité pour la transformer en commerce de gros de produits non alimentaires.

1956 Déménagement pour agrandir la surface de stockage (1500 m2 environ).

1969 Avec ses 43 magasins, en Centre France, Désamais est la première chaîne de magasins de droguerie de la région.

1976 Nouveau déménagement à Avermes afin d'augmenter à nouveau la surface de stockage (16 000 m2). Le dépôt précédent devient une surface de vente "Espace Bricolage" de moyenne surface.

1990 Rachat de l'entreprise familiale par deux financiers moulinois.



1995 Rachat de Désamais par le groupe de distribution Fiavr. Recentrage des activités sur la distribution de gros : cession de l'activité de détail.

1998 Désamais obtient la certification ISO 9002.

1999 Désamais conforte son leadership en renforçant son Implantation au niveau national avec l'intégration de sociétés comme la Société Parisienne d'Entretien, Syndrog, Savoicolor, Mafor, Sodim Edas... et l'ouverture de quatre agences commerciales à Meaux, Illkirch, Chambéry et Toulouse.

2000 Rachat de Désamais par le groupe Pénicaut.

2001 Désamais rejoint Sellenium, filiale de Colam Entreprendre.

2003 Désamais devient Désamais Distribution.

2007 Désamais Distribution conforte son rayonnement national et développe ses marques propres : Kallit, Mistral, Mafor, Tropic...

## Les enseignes de Findis

Extra : 350 points de vente

Superficie : 350 à 400 m2

Domial : 150 points de vente

Superficie : 80 m2

Blanc-Brun : 75 points de vente 150 à 300 m2 Image de spécialise brun

Proxi Confort : 300 points de vente Plus axé sur le Blanc. Certains ne font pas de brun

Cuisine Plaisir : 135 points de vente