septembre 2010

Tanguy

Tanguy, une forte présence régionale

Présent sur le marché de la distribution depuis plus de quatre-vingt ans, le groupe Tanguy a su développer son réseau d'agences pour s'affirmer comme un acteur incontournable de la région Bretagne. Disposant aujourd'hui de trente points de vente, pour un effectif de 750 personnes, il s'est fixé pour objectif de consolider son chiffre d'affaires et, à l'image de l'agence de Brest, de répondre aux nouvelles attentes de sa clientèle.

Créée en 1925 à Lannilis, ville située à une vingtaine de kilomètres au nord de Brest, la société Tanguy concentre, dans un premier temps, son activité sur le transport de matériaux.

En 1947, elle se tourne logiquement vers le négoce de bois puis de tous les matériaux à destination des professionnels du bâtiment. Elle adopte alors une stratégie de réseau et ouvre, dans les années 1970, deux nouveaux points de vente à Brest puis à Landerneau. A la fin des années 1980, le réseau compte cinq agences avec un effectif de 150 personnes pour un chiffre d'affaires de trente millions d'euros.

Au début des années 1990, l'enseigne, qui bénéficie désormais d'un savoir-faire dans le secteur de la distribution, cherche à diversifier son offre et ouvre, à Gouesnou en 1991, un point de vente entièrement dédié au secteur des travaux publics.

Former un réseau dynamique

A cette époque, la nouvelle direction de l'enseigne, incarnée par la troisième génération dont fait partie Roland Tanguy, P-dg actuel de la société, décide d'inculquer un souffle nouveau à l'entreprise. La nouvelle stratégie du groupe porte alors sur la formation d'un réseau d'agences, une politique d'expansion qui s'opère par acquisitions de négoces plutôt que par créations d'agences (à l'exception de l'implantation de Pont-de-Buis, ville où les opportunités de rachat étaient inexistantes). Le but avoué de ce développement externe est de couvrir un triangle commercial formé par les villes de Brest, Rennes et Vannes, c'est-à-dire l'ensemble de la région bretonne. Déjà présente dans les chefs-lieux du Finistère et de l'Ille-et-Vilaine, l'enseigne

prospecte logiquement dans le département du Morbihan. Elle prend alors le contrôle de l'enseigne Le Doré qui compte deux agences dans les villes d'Erdeven et d'Auray. A mi-chemin entre Vannes et Lorient, cette dernière présente l'intérêt d'être située dans une zone en fort développement ave un nombre croissant de constructions de résidences secondaires. Afin de conforter sa présence dans le département sud-breton, l'entreprise reprend l'enseigne Ouest-Carrelage qui regroupe deux agences à Vannes et Lorient. Cette entité fusionne par la suite avec Le Doré pour devenir Le Doré-Ouest Carrelage.

La conquête de la Bretagne

Le triangle commercial ainsi formé tient toutes ses promesses et Roland Tanguy, breton de sang, souhaite poursuivre l'expansion au-delà de la Bretagne administrative. Clairement, il vise le département de la Loire Atlantique et la ville de Nantes, capitale du duché de Bretagne au XVème siècle. Le triangle Brest-Rennes-Nantes est finalement formé en 2002 avec le rachat d'ADN, une entreprise spécialisée en matériaux et outillages de couverture qui couvre un territoire formé par trois agences à Drefféac, Couéron et Nort-sur-Erdre. Outre l'apport d'un réseau local, le groupe profite de cette acquisition pour étendre sa notoriété dans le secteur de la couverture, une maison sur deux dans le nord du département étant alors couverte d'ardoises commercialisées par ADN. En 2006, la présence de Tanguy dans le 44 est renforcée par l'acquisition de Poudry, une enseigne qui compte quatre agences à Thoiré sur Loire, Saint-Julien de Concelles, Ancenis et Sainte-Luce-sur-Loire, cette dernière, spécialisée gros-œuvre et couverture, abritant également un site de production de bloc béton (cf.encadré).

Pour autant, le groupe continue de surveiller les opportunités qui se présentent dans les autres départements bretons. Ainsi, dans la même année, il entre, à hauteur de 45%, dans le capital de la société Hue-Socoda, une enseigne présente à Saint-Brieuc, Nantes et Rennes avec une offre dédiée aux bois-panneaux et dérivés, les plafonds par exemple. En 2008, la prise de participation de Tanguy atteint 51% puis, dans les premiers mois de 2010, le distributeur absorbe définitivement la société avec une prise de capital de 98%.

Brest, une agence nouvelle génération

Deuxième agence du réseau, tant au niveau historique qu'au niveau comptable, l'agence de Brest, qui s'étend sur un terrain de deux hectares, fait figure de vaisseau amiral de l'enseigne depuis sa création en 1970. Désireux de moderniser l'agence (actuellement placée sous la responsabilité de Roland Piriou) et de la faire correspondre aux nouvelles attentes des clients, Roland Tanguy décide de réaménager l'espace via la construction d'un nouveau showroom, élément du négoce devenu aujourd'hui indispensable. Ainsi, en 2007, des travaux sont entrepris afin de doubler la zone d'exposition. Inauguré en mai 2008, le nouvel espace, d'une superficie de 1 800 m2, a fait l'objet d'importantes réflexions concernant le mix produits et la présentation (du mobilier spécifique

a ainsi été réalisé sur-mesure).

La décision a finalement été prise de créer des zones propres à chaque famille de produit avec une large surface d'environ 650 m2 réservée au carrelage. L'ancien espace magasin, 900 m2, est quant à lui occupé par les produits bois avec une offre élargie en parquets, sols stratifiés, lambris, aménagements intérieurs et menuiseries (essentiellement des portes). Toutefois, des rappels ont été placés dans chaque zone afin de montrer l'étendue du savoir-faire de l'enseigne. Ces deux zones sont articulées autour d'un comptoir central qui fait office de bureau d'accueil. Celui-ci est divisé en pôles de connaissance attachés aux différentes familles de produits, à savoir le carrelage et la menuiserie du showroom auxquels il faut rajouter les matériaux implantés dans la cour, pôles animés par huit personnes spécialisées à même d'effectuer la réception des clients, les prises de commande, le conseil…

Outre un élargissement logique de l'offre avec différents niveaux de prix et de qualité (par exemple avec une large part consacrée aux produits plus respectueux de l'environnement), cette réorganisation concourt aujourd'hui à attirer un nombre plus important de particuliers, une typologie de clientèle qui représente 25% du chiffre d'affaires contre 20% sur l'ensemble du réseau.

Un libre-service pour professionnels

Depuis 1992, l'enseigne implante des libres-services au sein de ses négoces. Initiés et gérés par Daniel Gouez, chef marché libre-service pour le groupe, ils reprennent l'ensemble de l'outillage utilisé dans les différents métiers du bâtiment – à l'exception de ceux présents dans les agences spécialisées, comme les points de vente ADN qui ne reprennent que des équipements de couverture. Au sein de l'agence de Brest, l'espace magasin de 300 m2 a été modernisé et est aujourd'hui implanté en continuité du showroom carrelage et bois, avec lequel il communique par deux passages nettement visibles – il est également accessible par une entrée spécifique latérale qui donne sur le parking.

Cet espace, baptisé Le Brico, recense un grand nombre de marques professionnelles parmi lesquelles Sidamo et Carat pour les outils diamantés, Dewalt et Makita pour l'électroportatif, Irwin et Stanley pour l'outillage à main, Leborgne pour les outils de sols, Cecil pour l'entretien du bois,

Théard et Roger Mondelin pour l’outillage peinture et plâtrerie, Nec+ pour l’isolation de menuiseries, Häfele pour la quincaillerie de bâtiment ou encore Spax pour la visserie.

Un multi-spécialiste

Pour sa clientèle professionnelle, l’agence de Brest comporte au sein du showroom dédié aux références bois des totems et des ILV consacrés à l’isolation et au placoplâtre. Les produits en eux-mêmes sont regroupés dans la zone de stockage qui fait office, comme dans toutes les agences, de cour des matériaux accessibles via un système de carte à code-barre afin de sécuriser les lieux. Les professionnels qui entrent dans cet espace passent commande auprès des magasiniers spécialisés par type de produits et peuvent charger en toute sécurité.

Depuis 1988, cette cour des matériaux abrite également une agence spécialisée en matériaux de couverture, une entité qui vient compléter l’offre déjà présente dans le point de vente et lui permet de s’affirmer comme un négoce multispécialistes.

Nicolas Desbordes

Un distributeur également producteur

Outre son activité de négociant, le groupe Tanguy est également importateur de bois et producteur de béton, deux activités qui représentent 15% du chiffre d’affaires de la société. Depuis 1940, l’entreprise fait acheminer dans le port de Paluden du bois du nord (pin et sapin de scandinave et baltique) qu’elle transforme dans ses trois usines de transformation. Au total, chaque année, près de 50 000 m3 de résineux sont transformés en bardages, charpentes ou mobiliers d’extérieur, ces derniers étant commercialisés au sein des agences sous la marque Mobextan. Pour cela, l’entreprise utilise différentes techniques comme le lamellé-collé, l’aboutage, le traitement autoclave… Désireux de s’inscrire dans une logique écologique, le groupe s’est récemment lancé dans la production de poutres en I ainsi que dans la fabrication de murs en bois massif qu’il distribue à travers deux marques : Toobois pour le résidentiel et Totem pour le collectif.

Pour l’activité béton, Tanguy compte cinq centrales à béton et trois centres de fabrication de parpaings béton et de parpaings à base de pierres ponces Ce dernier procédé, qui est plus écologique que la terre cuite, est commercialisé sous la marque Cogetherm.