avril 2011

Le Touze Distribution

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution

Spécialiste régional du bois

Appartenant au groupe Accueil Négoce depuis 1992, Le Touze Distribution a acquis sa notoriété dans l'importation et la transformation de bois du Nord et exotiques. Aujourd'hui distributeur spécialisé bois, l'entreprise lorientaise bénéficie d'un rayonnement régional avec une large offre de produits finis pour sa clientèle de professionnelle et de particulier.



Fondée en 1890 à Lorient, la société Le Touze débute son activité avec l'importation de bois du Nord et de bois exotiques. Au fil de son développement, elle élargit sa gamme en intégrant à sa production des produits destinés à la construction, la rénovation et l'agencement de l'habitat grâce notamment à l'acquisition d'une scierie et de séchoirs. Au début des années 1980, elle se tourne vers l'activité négoce de produits prêts à monter, semi-finis ou finis issus de sa propre fabrication mais aussi en provenance d'autres industriels. Disposant d'un savoir-faire reconnu au niveau local, elle entre, en 1993, dans le giron du groupe Accueil Négoce.

Importation et transformation du bois

Depuis sa création, Le Touze Distribution est importateur de bois du nord, en provenance de toute la Scandinavie et de la Russie. Depuis 2003, les bois importés pour réaliser de l'ossature, de la charpente ou de la poutre (avec poteaux collés) sont stockés dans un bâtiment couvert qui permet d'entreposer environ 4 000 m3 de bois. Pour faciliter l'inventaire et bénéficier d'une meilleure visibilité sur l'état du stock, chaque emplacement est codifié. A leur sortie du bâtiment, les bois entreposés peuvent être soit commercialisés pour le compte d'autres revendeurs, soit utilisés pour la propre production de Le Touze. Au sein de ses cinq hectares, Le Touze Distribution abrite une rabotterie équipée de deux scies à grumes (verticale et horizontale), de deux déligneuses et d'une scie radiale automatique. Ce centre permet au distributeur de bénéficier d'une souplesse et d'une grande maîtrise dans la fabrication de bardages, parquets, lambris et de lames de terrasses mais également, en tant que prestataire de services, de réaliser d'autres opérations comme du débit en plots, du débit sur liste, du rabotage, de l'usinage à façon... pour répondre à toutes les demandes en bois de menuiserie.

Une fois usinés, les produits à traiter sont envoyer dans la zone de traitement qui permet de réaliser du traitement autoclave de classe 3, classe 4 ou classe 2, ce dernier étant effectué dans un bac de trempage.

Le Touze Distribution est également spécialisé dans le parachèvement de blocs-portes, une activité qui lui permet d'afficher une grande réactivité avec des délais très courts, 24 à 72 heures, contre plusieurs jours, voir

semaines, si elle devait les acheter.

Le bois exotique, une spécialité

Le Touze Distribution est également importateur et transformateur de bois exotiques, soit une dizaine d'essences en provenance de trois régions du globe. Au total, pas moins de 3 500 m3 de bois exotiques sont stockés dont environ un tiers sous forme de grumes, les deux tiers restants étant des avivés ou des plots d'origines. Ces derniers sont directement acheminés dans une scierie entièrement dédiée puis débités à l'aide d'une machine de coupe spécifique (due à la dureté du bois) de marque Schulte. Pour l'anecdote, cette machine a été créée spécialement pour la société il y a plus de quarante ans par l'industriel allemand, et permet de débiter des billes pouvant faire 9 mètres de long sur 2.70 mètres de diamètre. L'utilisation de ce type de machine est de plus en plus rare pour la transformation de bois exotiques, Le Touze bénéficie de son propre atelier d'affûtage. Les plateaux obtenus sont ensuite séchés dans un séchoir de quatre cellules correspondant à une capacité de 100 m3 avant d'être remis en stockage sur le parc.

Les difficultés liées à l'achat de bois exotique en grume ainsi que l'évolution des besoins des consommateurs a poussé le distributeur à développer la vente de bois de pays (chêne, frêne, châtaignier…) dont la popularité auprès des artisans ne cesse de grandir. Ainsi, pour bénéficier d'une plus grande diversité des essences, le bâtiment dédié au stockage des bois de pays va être réaménagé pour être utilisé sur toute sa hauteur. En parallèle de ces travaux, une zone de préparation des commandes couverte va être aménagée entre ce bâtiment et l'espace de stockage des produits finis.

A noter que pour les bois exotiques, Le Touze entend garantir à ses clients la qualité et la provenance des bois. Ainsi, le distributeur ne fait confiance qu'aux industriels certifiés FSC pour les essences Sipo, Sapelli et Bossé et ceux bénéficiant d'un plan d'aménagement pour les essences Badi, Movingui, Ipé et Cumaru pour préserver la biodiversité, les populations locales, l'écologie des forêts et les entreprises de la filière.

Usinage des panneaux

Pour la réalisation d'éléments sur-mesure, Le Touze abrite un centre de découpe de panneaux qui lui permet de réaliser des découpes, du placage de chants, de l'usinage, du perçage afin de proposer des produits finis à assembler d'après les propres plans ou fichiers informatiques des clients. Principalement destiné à servir une clientèle de cuisinistes, d'agenceurs et menuisiers ou encore de maître d'œuvre et d'architectes, ce centre abrite un équipement entier de marque Homag qui comprend une scie à plat, un centre d'usinage et une plaqueuse de chants dernière génération qui permet de réaliser des placages d'une haute qualité de finition.

Pour réaliser ces produits sur-mesure, l'entreprise bénéficie d'un stock important de panneaux mélaminés de marque Krono, Egger ou Formica, ainsi que d'une grande variété de bandes de chants et de stratifiés correspondant aux différentes couleurs des panneaux proposés.

Une large gamme de produits finis

Outre ses activités d'importation et de transformation, Le Touze bénéficie d'une large offre en produits finis. Ainsi, au sein d'un bâtiment de stockage important, elle entrepose de nombreuses références bois comme du lambris (FP Bois, PLF), du parquet (Panaget, Berrywood), des lames de terrasses, du bardage bois (Simonin, PLF, Pinus) du fibrociment (James Hardie) ou en fibres de bois (Canexel), du bois de charpente traité autoclave, du bois rétifié, du bois aggloméré à base d'essences fines et du panneau. Pour cette dernière famille de produits, elle fait confiance à des marques reconnues comme Joubert, Thebault et UPM Schaumann mais propose également des références importées d'Asie qui sont plus économiques. Par ailleurs, du fait de sa situation géographique et de son savoir-faire dans le bois, Le Touze intègre à son catalogue une offre en contreplaqués techniques (Toubois) adaptée au secteur de la marine, essentiellement pour le nautisme.

L’offre en bois-panneaux est complétée par des références pour l’habillage de façades extérieures (Fundermax).

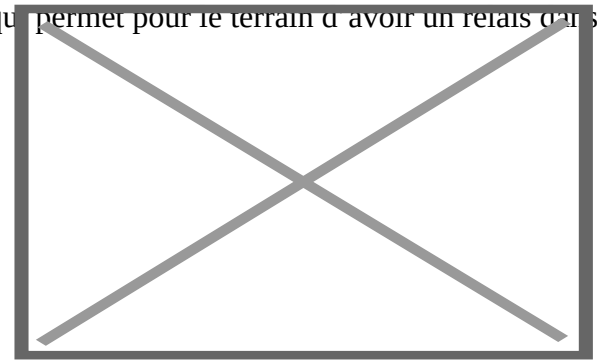
En parallèle de son offre bois, le distributeur lorientais propose également de l’isolation traditionnelle (laine de verre, laine de roche…), de l’isolation dite « verte » (laine de chanvre, fibres de bois, ouate de cellulose) mais aussi de la plaque de plâtre (Placoplatre), du plafond (Armstrong, Rockfon…) et accessoires (USG) pour répondre à sa clientèle de plafonneurs, plaquistes, menuisiers, entreprises d’isolation…

Pour compléter son plan de vente, Le Touze propose également un offre en menuiseries extérieure avec une large gamme de fenêtres pvc, alu ou mixte (Fima , Caib), de portes d’entrée (Bel’m), de portes de garage (Normsthall) ou encore de coffres et volets (Eveno Fermetures).

Un espace réservé aux professionnels

Ancien directeur des achats de l’entreprise, Gildas Le Carer quitte ses fonctions en 1996 pour devenir responsable marché au sein d’Accueil Négoce à Bordeaux. En 2008, il revient sur le site de Lorient pour prendre les rênes de la société avec pour objectif d’inculquer un nouveau souffle à l’entreprise en lui apportant une vision globale. L’une de ses premières initiatives est de réaménager la salle d’exposition. En effet, jusque là, l’agence comptait un showroom dédié à la menuiserie extérieure et un autre consacré à l’aménagement intérieur. Pour dynamiser les ventes et répondre avec plus de précisions aux attentes des clients, la décision est finalement prise de réserver le premier espace aux clients professionnels (qui représentent plus de 85% du chiffre d’affaires) et le second aux particuliers, deux typologies de clientèle qui n’ont pas les mêmes attentes.

Aujourd’hui, le pôle professionnel abrite un libre-service dédié au bois (quincaillerie, colles…), un comptoir et une salle de détente. Pour renforcer la proximité entre les artisans et l’agence, cet espace détente est placé au centre des bureaux professionnels, à savoir les services achats, transports et commercial. Ce dernier est constitué d’une équipe de seize personnes, neuf commerciaux sédentaires et neuf itinérants, une organisation qui permet pour le terrain d’avoir un relais dans l’agence.



Une salle d’expo revisitée

Située dans un bâtiment adjacent à l’espace professionnel, la salle d’exposition, principalement destinée aux clients particuliers, s’étend sur quelque 600 m2. Elle regroupe, avec un maximum de mises en situation, toute l’offre en produits finis (de marques partenaires ou issues de la production interne) qui figurent au catalogue du distributeur à savoir des parquets, des revêtements de sols, du lambris, des portes d’intérieur, des escaliers, des portes et aménagements de placards, des fenêtres en bois, PVC, aluminium, mixtes…

Cet espace est placé sous la responsabilité de quatre vendeurs, tous capables de réaliser des devis sur-mesure pour tout type d’aménagements y compris les espaces réduits et mansardés (maisons individuelles, bateaux, mobil-homes…). A noter qu’en ce qui concerne le référencement, Le Touze Distribution fait confiance, pour certains produits, à des industriels de la région.

Des promotions nationales et un rayonnement régional

Comme toutes les agences du groupe Accueil Négoce, Le Touze Distribution effectue deux campagnes de promotions qui coïncident avec la sortie de deux catalogues : Aménagement Extérieur en mars et Aménagement Intérieur en septembre.

Les offres promotionnelles sont le plus souvent communes à tous les points de vente du groupe mais certaines agences n'hésitent pas, comme pour les référencements, à mettre en avant des références propres issues de partenaires locaux. A noter que pour promouvoir ces campagnes au niveau régional, des panneaux informatifs 4 x 3 sont depuis peu installés dans la zone de chalandise des différentes agences. Pour Le Touze Distribution, celle-ci comprend les départements du Finistère, des Cotes d'Armor, du Morbihan, de l'Ille et Vilaine et de la Loire Atlantique.

Pour satisfaire cette clientèle entièrement bretonne, Le Touze Distribution est équipé d'une flotte de quatorze camions qui effectuent des tournées quotidiennes afin d'assurer des livraisons en 24 heures et garder un fort sentiment de proximité avec les clients.

Nicolas Desbordes

Solumob, une synergie entre les agences

Aujourd'hui, Le Touze Distribution, qui a rejoint le groupe Accueil Négoce en 1993, travaille en parfaite synergie avec les autres enseignes du groupe, notamment en ce qui concerne l'offre dédiée à la maison à ossatures bois (MOB). Crée en 2007 et baptisée Solumob, cette marque est présente dans les agences labellisées Centre Solumob, sous la forme d'un plan de vente regroupant l'ensemble des solutions nécessaires à la construction de MOB : bois de structure et d'ossature, panneaux, films et écrans, isolation, accessoires… Cette offre est fréquemment revisitée avec l'arrivée de nouvelles références comme un pré-cadre en aluminium qui améliore l'étanchéité à l'air et à l'eau ou encore des solutions pour la perméabilité à l'air des murs en phase avec la réglementation thermique 2012. Concernant cette dernière, Le Touze va mobiliser ses équipes pour organiser à destination des clients une journée d'information avec la Capeb et d'autres organismes issus de la filière bois. Outre un référencement commun, les enseignes peuvent mettre en avant des industriels régionaux (scieurs, fabricants d'isolation naturelle…) afin d'améliorer leur bilan carbone.

La synergie entre les agences autour de Solumob s'étend également à l'offre de services qu'elles mettent en avant. Ainsi, chaque Centre Solumob est capable de réaliser des études de plan, des calculs de quantités, des réalisations de dossiers d'exécution, du pré-débit de bois d'ossature dans les règles de construction du CNDB (Comité National de Développement du Bois) mais aussi de mener l'étude technique et de transposer les plans d'architecte. Toutefois, toutes les agences n'ayant pas leur propre bureau d'étude intégré, ces applications sont réparties entre les Centres Solumob. Ainsi, l'agence Douet Distribution de La Roche-sur-Yon (85) réalise le chiffrage pour les fermettes et du pré-débit alors que l'agence Yvon Distribution de Durtal (49) fabrique les poutres en I de la marque Easi-Joist (des poutres bois-métal perforées qui permettent d'effectuer la circulation des gaines et tuyaux) et des fermettes et l'agence Money Distribution de Clermont (41) uniquement des fermettes.

Le club Solumob

Depuis peu, Accueil Négoce a mis en place le Club Solumob qui aujourd'hui regroupe une cinquantaine d'artisans ou entreprises autour de la marque. Ils se réunissent deux fois par an lors de réunions d'échanges qui leur permettent de bénéficier des informations propres au marché de la MOB (ces informations sont

également reprises sur le site dédié à Solumob) mais aussi d'avoir accès à une offre complète et exclusive en avant-première. Les membres ont également à disposition un logiciel de calcul qui permet de mesurer la consommation énergétique des bâtiments. Au final, grâce à cette marque, les artisans, et notamment les charpentiers, peuvent répondre à une demande spécifique et élargir ainsi leur offre.