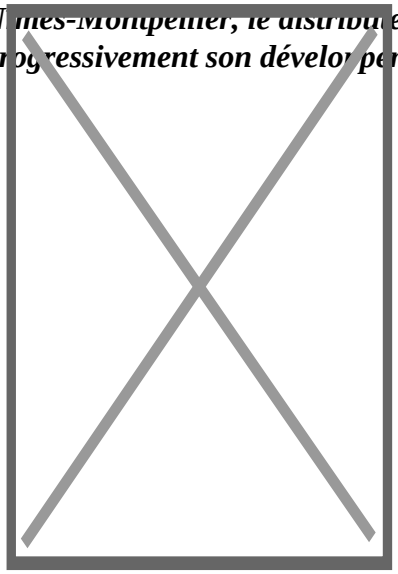
septembre 2013

Thérond Décoration

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Socoda

L'accord parfait entre disponibilité et technicité

Adhérente de Socoda Décoration, la société nîmoise Thérond Décoration est parvenue à se démarquer de la concurrence, notamment celle des réseaux intégrés, en misant sur une stratégie axée sur la disponibilité permanente des produits et un fort soutien technique. Devenu un acteur incontournable de l'axe Avignon-Nîmes-Montpellier, le distributeur entend aujourd'hui conforter sa position en poursuivant progressivement son développement mais uniquement à l'échelle locale.



En 1920, Maurice Thérond crée, dans le centre-ville de Nîmes, les Etablissements Thérond et se lance dans la vente de peintures pour les professionnels, activité complétée quelques années plus tard par la distribution de vitrages et de verres.

En 1937, Maurice Thérond cède son entreprise à ses deux fils qui, en 1947 se partagent l'activité, Roger Thérond reprenant l'activité miroiterie sous l'entité Miroiterie Méridionale, Robert Thérond héritant quant à lui du négoce en peintures. Cinq plus tard, Robert Thérond est rejoint par son neveu, Georges Thérond, qui prend la tête de l'entreprise en 1984.

En 1989, pour augmenter la surface de stockage des produits et donc leur disponibilité, l'activité grossiste est transférée dans la zone industrielle de Saint-Césaire, la vente en détail restant pour sa part dans le magasin du centre-ville. Malheureusement, en 1991, ce dernier est détruit par un incendie et son activité est elle aussi rapatriée sur le dépôt de Saint-Césaire.

Une forte présence régionale

Au début des années 1990, les deux fils de Georges Thérond, Nicolas et Frédéric entrent dans l'entreprise aux postes respectifs de directeur commercial et de directeur général – depuis 1999, Frédéric Thérond est P-dg de l'entreprise. L'entreprise, rebaptisée depuis Thérond Diffusion puis Thérond Décoration, bénéficie alors d'une grande notoriété sur l'agglomération nîmoise mais livre jusque dans les départements de l'Hérault et du Vaucluse. D'ailleurs, pour entretenir une meilleure proximité avec ses clients peintres, corps d'état qui a l'habitude de venir s'approvisionner chaque matin chez son grossiste, Thérond Décoration ouvre en 1994,

une deuxième agence à Avignon suivie deux ans plus tard par l'inauguration d'un troisième dépôt à Montpellier. En 2012, pour renforcer sa présence dans le nord du Gard, le grossiste peinture ouvre une quatrième agence à Alès. Aujourd'hui, compte tenu de l'implantation historique du distributeur sur ce département, les deux dépôts gardois représentent près de 50% du chiffre d'affaires de l'entreprise, le reste étant partagé entre les agences de Montpellier (30%) et Avignon (20%).

Adhésion à Socoda décoration

Initialement grossiste en peinture pour les peintres de l'agglomération nîmoise, Thérond Décoration s'est ouvert dans les années 1970 à d'autres familles de produits, notamment les revêtements de sols. « Nous nous sommes adaptés aux besoins de nos clients peintres qui, dans notre région, sont aussi souvent soliers », explique Frédéric Thérond. De ce fait afin de bénéficier de prix d'achat compétitifs, l'entreprise entre dans le groupement Udirev qui propose aux distributeurs indépendants une offre adaptée en revêtements de sols notamment via la MDD Udirev. L'entreprise adhère également à d'autres groupements d'achats spécialisés notamment pour les revêtements muraux et toutes les références dites non-peintres à savoir l'outillage électroportatif, les équipements… En 2002, l'entreprise décide d'adhérer à la branche Décoration de Groupe Socoda créée deux ans plus tôt. « En rejoignant Socoda Décoration, nous n'avions plus qu'un seul groupement d'achat pour toutes nos familles de produits à l'exception des revêtements de sol pour lesquels nous sommes restés Udirev. De plus, cela nous a permis de nous appuyer sur une structure qui raisonne non pas par famille de produits mais par type de distributeurs et fournit des outils adaptés à la gestion de notre entreprise », précise Frédéric Thérond.

Miser sur la profondeur des gammes

Bien que l'offre de Thérond Décoration se soit diversifiée, la peinture (marques Trimétal, Unikalo et la MDD de Socoda Décoration Saint-Luc) demeure encore aujourd'hui la famille de produit numéro un avec une part dans le chiffre d'affaires estimée à 44% dont les trois-quarts réalisés avec des peintures intérieures. Thérond décoration commercialise également des peintures de façade ainsi que des peintures spécifiques au secteur industriel avec des références polyuréthane et époxy qui s'apparentent plus à du service qu'à une offre à proprement parlée.

En marge de son savoir-faire peinture, l'entreprise est désormais reconnue comme un distributeur spécialiste des revêtements de sols, famille qui représente un tiers des ventes avec bien entendu la marque distributeur Udirev mais aussi Forbo Salino, Gerflor, Tarkett, Quick Step, Parqueterie Berrichonne…. Outre ces deux familles, Thérond Décoration réalise 8,5% de son chiffre d'affaires sur des produits de mise en œuvre (Toupret, Baixens, Optiroc, Cégécol, Bostik…), 7% sur du matériel/outillage (L'outil Parfait, Festool, Wagner, Dimaco, Comabi…), 4% sur les plafonds (Eurocoustic, Owa) et 3,5% sur les revêtements muraux (Adfors) et les papiers-peints (Texdecor, Casamance, Lutece…).

Bien que le plan de vente Thérond Décoration intègre plusieurs marques sur une même famille de produits, l'entreprise ne cherche pas pour autant à les multiplier mais plutôt à miser sur leur complémentarité. En effet, l'objectif est de privilégier la profondeur de gamme pour jouer à fond la carte du partenariat avec les fournisseurs. Par exemple, pour la peinture, Thérond Décoration exploite au maximum l'offre Saint-Luc, stratégie qui lui a permis dès 2006 de commercialiser des peintures exemptes de composés organiques volatils, anticipant ainsi la législation 2010 sur les émissions de COV.

Jouer la carte de la disponibilité

L'ensemble du référencement Thérond Décoration est disponible sur stock dans les quatre agences du réseau (la surface de stockage cumulée de l'entreprise est de 3 800 mètres carrés). En effet, les produits qui bénéficient d'une forte rotation et font l'objet de volumes de commandes importants sont livrés chaque jour sur l'agence centrale de Nîmes qui, avec une surface de 2 550 mètres carrés dédiés à l'entrepôt des produits,

fait office de stock central. Les autres références sont en revanche directement acheminées dans les stocks des agences. Au total, ces dernières entreposent chacune près de 2 500 références en permanence, aussi bien de la peinture que des revêtements de sol et muraux, des plafonds, de l'équipement… « Grâce à notre politique de stockage, nous sommes rarement voire jamais en rupture sur l'ensemble de notre offre. Par exemple, nous stockons en permanence 35 références de stratifiés mais aussi une vingtaine de dalles plafond. Ainsi, quelle que soit la taille du chantier de notre client, nous sommes toujours en mesure de l'approvisionner », explique Frédéric Thérond.

Concernant les livraisons (gratuites sur chantier en 24 heures voire moins), Thérond Décoration possède une flotte de quatre poids lourds de 13 tonnes qui servent aussi à l'approvisionnement quotidien des dépôts depuis le stock central ainsi que plusieurs véhicules légers.

Une force de vente technique

En marge de cette disponibilité permanente des produits, Thérond Décoration accorde, dans sa stratégie de développement, une grande importance dans ses équipes. Dirigée par Nicolas Thérond, la force commerciale regroupe, pour chaque dépôt (en plus d'un coloriste et d'un magasinier), un responsable d'agence, un technico-commercial sédentaire chargé de l'accueil client, de la gestion des stocks… et de deux à trois ATC itinérants (dix au total). Ces derniers sont relayés, au siège social, par une équipe de quatre ATC sédentaires – l'un d'entre eux peut se déplacer pour effectuer des démarrages chantier avec ou sans la présence des fournisseurs – qui centralisent les demandes techniques et réalisent les devis, évitant ainsi que les ATC itinérants fassent chacun un devis pour le même client. En effet, du fait d'une couverture géographique resserrée et de la mobilité des clients, les ATC itinérants peuvent être en contact avec les mêmes artisans. « Grâce à l'appui de notre force de vente sédentaire, nos ATC itinérants se concentrent uniquement sur le relationnel et la prescription » confie Frédéric Thérond.

Pour répondre avec précision aux problématiques des clients, le dirigeant exige que ses commerciaux sédentaires et itinérants soient formés par les fournisseurs pour qu'ils puissent ensuite prodiguer des conseils pertinents aux professionnels, notamment les prescripteurs comme les mairies, les hôpitaux, les offices HLM… En effet, ces derniers sont souvent confrontés à des chantiers particulièrement exigeants (ERP, crèches, écoles…) et ont donc besoin d'être rassurés dans le choix des produits à appliquer.

Former les clients

Outre la formation de ses équipes, Thérond Décoration œuvre pour que ses clients gagnent en compétence et soient en mesure de répondre aux chantiers exigeants comme ceux des prescripteurs. Ainsi, pendant plusieurs années, le distributeur organisait en septembre une journée portes ouvertes qui se présentait sous la forme d'un mini-salon avec la présence d'une trentaine de fournisseurs. Aujourd'hui, cette manifestation est remplacée par Les Matinales, des matinées techniques organisées dans chaque agence avec un seul fournisseur qui, pendant deux heures, présente une voire deux nouveautés, apporte des conseils d'application…

Plusieurs fois dans l'année, Thérond Décoration propose également, en partenariat avec Forbo Sarlino, des stages de formation dédiés à la pose de revêtements de sol. Ils se déroulent par groupe de huit personnes maximum et sont essentiellement axés sur la pose de revêtements de sol PVC, les soudures à chaud, les remontées de plinthes…

Thérond Décoration réalise également chaque année Les Journées de l'Innovation, une manifestation conçue par Socoda Décoration permettant à chaque adhérent d'organiser un mini-salon axé sur quatre thèmes parmi la dizaine proposée. Enfin, le distributeur organise aussi ses propres journées techniques dédiées, au mois de mars, au matériel du peintre et, au mois de septembre, à tout l'univers du peintre. Outre de nombreuses démonstrations, ces journées font l'objet de promotions qui sont regroupées dans deux catalogues dédiés, la

quatrième de couverture présentant le calendrier des journées. Pour l'animation de ses points de vente, Thérond Décoration, s'appuie aussi sur les outils mis à disposition par Socoda Décoration notamment les 100% Travaux d'intérieur qui lui permettent de réaliser sa propre sélection de promotions, relayée dans un catalogue de douze pages personnalisé aux couleurs de l'enseigne.

Rester un acteur local

Aujourd'hui, l'objectif de Thérond Décoration est entre autres de toucher davantage les prescripteurs qui permettent aux clients peintres de compenser leur baisse d'activité avec les particuliers en réalisant des chantiers pour les collectivités locales. Pour autant, l'entreprise n'entend pas étendre sa zone de chalandise, Frédéric Thérond préférant « un réseau d'agences locales particulièrement performantes plutôt que, pour un chiffre d'affaires identique, un maillage plus étendu avec des dépôts de plus faible rentabilité ». De ce fait, les efforts de développement vont essentiellement se porter sur l'agence d'Alès et sur Montpellier pour préparer progressivement, d'ici 2014, un développement plus intensif dans le département de l'Hérault.

ND