juillet 2015

Appro Bois Service

Le modèle gagnant

Faire du commerce est avant tout une conjugaison de facteurs. Pour cela, il suffit de sentir les demandes du marché et d'y répondre par la solution la mieux adaptée, stratégie menée avec succès par la société Appro Bois Service qui compte notamment dans son portefeuille les marques Timbertech, Nordpan, Alfa et Braun Würfele.

Petit retour dans le temps pour démarrer ce papier. Tout commence chez SCAC Bois et Matériaux, racheté ultérieurement par Point.P, où Vincent Lardy fait l'apprentissage du matériau bois sous toutes ses formes, de la grume jusqu'au panneau, avant de s'orienter vers le commercial et finalement prendre la responsabilité d'un secteur de vente. Fort de cette expérience, il ouvre son agence commerciale Jody Bois en 1982 et commence à représenter chez les négociants des marques de l'univers du bois sur l'Ile de France et ses départements limitrophes.

Après le rachat de l'agence commerciale Trans Bois en 1991, l'histoire connait une accélération importante au tournant du siècle lorsque son partenaire américain de fraîche date Timbertech lui propose de commercialiser ses produits en partenariat avec M. Patrick Epstein l'agent général de Timbertech France.

La problématique était de diffuser des produits peu connus qui s'importaient uniquement par unité container. La solution a été de créer une plate-forme dédiée aux négociants permettant à l'industriel de développer une activité en France et au négoce de trouver l'ensemble de la gamme des produits Timbertech. Comme le rapporte Vincent Lardy, « Cette organisation permettait d'asseoir une crédibilité commerciale pour cet industriel américain, et de disposer d'un stock disponible pour mes clients négoces qui désiraient être servis rapidement et en fonction de leurs besoins réels »

L'opportunité Timbertech

Pour abriter cette activité, la société Appro Bois Service a été créée en 2003 à Villeneuve la Garenne sur le site Paris Négoce Service afin de construire le cadre réglementaire permettant

d’acheter, de dédouaner, de stocker, de revendre les produits, et de disposer d’un site logistique propre à accueillir cette marchandise. De fait, outre les produits Timbertech, Vincent Lardy a poursuivi avec son agence commerciale son développement en parallèle en proposant ce concept à de nouveaux partenaires.

Si cette évolution semble si naturelle, c’est qu’elle fut en grande partie anticipée par Vincent Lardy qui avait perçu pouvoir apporter un service additionnel à ses commettants ainsi qu’à ses clients négociants. « Avec des familles de produits de plus en plus larges, et du fait de la conjoncture des volumes d’achats plus réduits, j’ai senti que l’on pouvait apporter une aide supplémentaire pour le développement du commerce. En traitant directement les grosses quantités avec le fabricant et en dispatchant cette marchandise auprès des clients négociants, chacun se voyait libéré d’une tâche qu’il avait de plus en plus de mal à remplir : continuer à s’adresser aux revendeurs pour les premiers, acheter la bonne quantité pour les seconds. »

Trois marques premium

Aujourd’hui, la division gérée par Vincent Lardy au sein d’Appro Bois Service travaille avec trois marques principales, Timbertech, Nordpan et Alfa en plus d’une activité dans les bois bruts, bois rabotés et bois traités autoclave.

Timbertech, partenaire commercial depuis quinze ans, est le leader mondial des lames de terrasses et garde-corps en bois composite. Plate-forme nationale pour cet industriel américain, Appro Bois Service stocke sur Villeneuve la Garenne toutes les références Timbertech pour servir les négoces d’Ile de France et nationaux dans leurs réapprovisionnements, ainsi que les dépannages demandés par les agents européens de la même marque. Nordpan est un industriel italien fabricant de panneaux résineux trois plis qui appartient au top 3 de l’industrie Européenne. Appro Bois Service lui sert de plate-forme Ile-de-France en y stockant l’intégralité de sa gamme pour dépanner les négoces bois de Paris et sa région. Enfin, Alfa est un fabricant autrichien de panneau trois plis en feuillu, pour lequel Appro Bois Service joue le rôle de grossiste sur l’Ile-de-France. Indépendamment des essences chêne, hêtre, érable, noyer tenues en stock, il est possible d’y commander des contre marques dans différents formats et finitions.

Appro Bois Service distribue également une large gamme de sciages en bois traité autoclave classe IV provenant de Scandinavie et de Forêt Noire.

Disponibilité totale de l’offre

Pour toute cette offre, Appro Bois Service garantit un choix et des volumes importants à ses clients négoces qui savent pouvoir s’approvisionner sans risque sur son dépôt. En Ile de France, Appro Bois Services fonctionne principalement avec de l’enlèvement client, pour les autres régions un service d’affrètement est proposé. Certains négoces achètent parfois à la palette pour stocker mais dans l’essentiel des cas, ils viennent enlever une commande spécialement préparée pour un marché. D’une façon générale, grâce à l’équipe polyvalente de la société, les commandes sont prêtes du jour pour le lendemain, parfois dans la journée en cas d’urgence.

L’équipe commerciale d’Appro Bois Services est composée de quatre personnes qui connaissent parfaitement l’offre et la clientèle et sont aptes à répondre à toutes les demandes. Toute la logistique est assurée par un responsable de site et un technicien.
En complément de l’offre produit, il est proposé aux clients négociants une formation pour leurs commerciaux terrain et leurs vendeurs comptoir. Il s’agit pendant cet échange de les sensibiliser et de leur donner la connaissance du matériau bois afin qu’ils puissent au mieux appréhender le produit lorsqu’ils seront amenés à le promouvoir. Comme l’explique Vincent Lardy, qui prend en

charge ses moments de transmission de savoir, « je côtoie les négoces depuis très longtemps, connais leurs problématiques et je leur parle de tout, de la technicité du produit, du marché, de la concurrence. Le but est de leur donner un maximum de clés pour réussir dans notre métier de prescription de produits bois élaborés. »
Par ailleurs, l'entreprise propose également à ses revendeurs des aides à la vente sous forme de présentoirs, éléments publicitaires indispensables pour promouvoir les produits. Certains sont directement fournis par la marque représentée, c'est notamment le cas pour Timbertech, ou fabriqués par ses propres soins comme ceux des bois traités autoclave.

Business model gagnant

Success story depuis sa création, Appro Bois Service possède un mode de fonctionnement susceptible d'intéresser les acteurs étrangers qui ne couvrent pas le marché français. Ainsi que l'indique Vincent Lardy, « nous assurons le stockage, la préparation, l'expédition et la facturation des commandes ainsi que la communication ». La société représentée pénètre ainsi sur le marché Français à moindre coût et acquiert une connaissance de la clientèle. Par la suite, elle peut si elle le désire implanter sa propre structure.

Frédéric Bassigny

Timbertech

Vincent Lardy a pris la carte Timbertech il y a quinze ans, à l'époque où le produit était encore inconnu et avait une forte connotation plastique. Toutefois, croyant dans le potentiel de ce nouveau marché, il est devenu distributeur stockiste et a contribué avec son partenaire Patrick Epstein à promouvoir la marque auprès des négoces et clients finaux.
Aujourd'hui, comme il le rapporte, plus personne ne se pose la question de savoir ce qu'est un bois composite et ce matériau est totalement rentré dans les mœurs. Il a fortement évolué en termes de composition, structures, textures, coloris et s'est imposé sur le marché de la terrasse extérieure grâce à ses nombreux avantages (absence d'entretien sinon de nettoyage, pas de défauts comme des échardes ou des nœuds, persistance des couleurs, pas de fentes ni de vrilles).

L'offre Timbertech a un positionnement premium sur le marché. Elle est principalement composée de lames de terrasse et de garde-corps constitués d'éléments formés de 52% de farine d'érable, essence blanche qui prend bien les pigments, et 48% de polymère polyéthylène, l'essentiel des ventes étant concentré sur les lames de terrasse, éléments d'aménagement extérieur garantis 25 ans par l'industriel.

Elles sont déclinées en gammes différant par leur décor : TwinFinish, DockSider (finition VertiGrain, aspect bois de fil) et ReliaBoard (finition Vertigrain, aspect débit sur dosse) et pour les versions co-extrudées Earthwood Evolution dans les références Terrain, Natural, Tropical et la nouveauté 2015 Legacy. L'offre comporte également une gamme XLM 100% polymère. Le choix des coloris est relativement important et reste disponible sur le marché en moyenne 8 à 10 ans. Les meilleures ventes concernent les collections TwinFinish d'un côté et Earthwood Evolutions Terrain de l'autre avec pour les couleurs un best-seller qui est le gris, en phase avec les tendances de la décoration actuelle, et une dimension privilégiée en 488 cm.

Comme l'explique Vincent Lardy, le bois composite a encore tout l'avenir devant lui. Il est de plus en plus prescrit par les architectes qui l'utilisent comme parquet extérieur pour la réalisation de grands projets tandis que les évolutions techniques du produit, par exemple dans la résistance au passage, permettent de l'adapter à de nouvelles applications. « Ce matériau est complémentaire au bois, le métier des négoces bois est de le proposer ».

Paris Négoce Service

Créée en 2005 par deux associés, le dépôt Paris Négoce Service sur Villeneuve La Garenne héberge deux entités commerciales. La première est Appro Bois Service, directement placée sous la responsabilité de Vincent Lardy, qui travaille notamment avec les marques Timbertech, Nordpan, Alfa et Braun Würfele. La seconde est Ebénisterie Service gérée par François Regnier dont le champ d'action touche l'activité des panneaux replaqués essences fines, techniques et décoratifs (Finaspan, Tristone, Imi) ainsi qu'une gamme de portes intérieures.