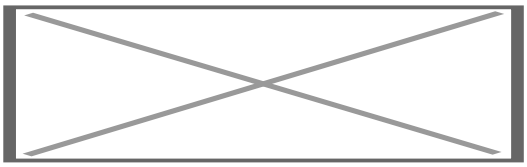
octobre 2009

Théard

Entre fabrication et distribution

Créée il y a plus de 35 ans, la société Théard est aujourd'hui un fournisseur incontournable des négoces matériaux et spécialisés en offre peinture. Bien qu'ayant débuté son activité en tant que fabricant, elle se concentre désormais sur l'importation et la distribution de marques exclusives.



En 1973, Léon Théard, peintre en bâtiment de métier quitte le terrain pour se lancer dans la fabrication et la commercialisation de matériels destinés à améliorer le travail des peintres. Installé dans son propre atelier, il commence sa nouvelle activité par la fabrication d'encolleuses pour papiers peints, un revêtement mural alors en pleine démocratisation. Afin de compléter son offre, il élargit au fil du temps sa fabrication à d'autres produits : tables à tapisser puis porte-rouleaux et enfin patins pour faciliter le déplacement des meubles lors des travaux. Ces quatre types de produits ne bénéficiant pas, à l'époque, de fabrication française, la société Théard n'affronte aucune réelle concurrence et doit faire face à une demande de plus en plus importante. En 1976, elle déménage et s'implante à Guichen (35). Ce bâtiment de 500 mètres carrés abrite la première unité de production de tables à tapisser de la société. Cependant, le développement est tel que le fabricant breton doit agrandir ce site. Ce projet voit finalement le jour en 1979 à Bourg-des-Comptes, en banlieue rennaise. Baptisée Bel Air, cette nouvelle usine regroupe le siège social, l'unité de fabrication et un centre d'expédition des produits d'une surface de 1 500 mètres carrés.

Une fabrication optimisée

En 1996, toute la partie production est transférée au sein de la nouvelle usine Mafay (6 500 mètres carrés) accolée au site du Bel Air, ce dernier étant désormais consacré au stockage et à la livraison des produits. Dans ce centre de fabrication, trente collaborateurs conçoivent des tables à tapisser professionnelles, des escabeaux, des moulures d'encadrement de portes…

L'usine du Mafay compte un centre à commande numérique pour toutes les découpes de bois nécessaires à la fabrication des tables. Une fois découpés, les plateaux sont assemblés aux pieds en tubes acier et montés sur charnières. Cette production rapide et facile à industrialiser permet à la société de produire près de vingt milles tables par an avec une grande variété de modèles, des tables classiques aux modèles en aluminium, plus légers et dont le prix de vente peut atteindre trois cents euros. Concernant la fabrication des escabeaux, les pièces sont découpées puis assemblées par soudure automatique ou manuelle. Elles sont ensuite envoyées sur une chaîne de poudrage entièrement automatisée pour l'application de la peinture.

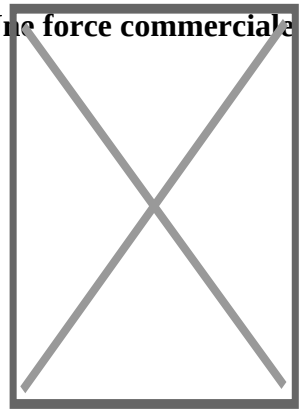
Par ailleurs, depuis 1999, le fabricant breton est propriétaire de la marque de brosserie et rouleaux La Sirène et a déménagé le site de production de Caen vers Derval (44), plus proche de Bourg-les-Comptes.

Un grossiste général

Maîtrisant parfaitement la fabrication et la commercialisation de ses produits, la société Théard a souhaité il y a quelques années élargir ses gammes de produits pour devenir incontournable auprès des négoces spécialisés peinture. Toutefois, ne pouvant assurer de process de fabrication supplémentaire, l'entreprise opta pour une

stratégie de grossiste. Afin de ne pas jouer la carte de la concurrence, elle se tourne vers des fabricants de matériels étrangers non présents sur le marché français. Elle devient alors le partenaire privilégié de nombreuses marques telle Hyde. Symbole de qualité avec un positionnement prix raisonnable, la marque américaine est aujourd'hui présente en France via Théard à travers une large gamme de couteaux à enduire (inox, demi-lune, de décoffrage…) mais également des riflards, des platoirs, des couteaux d'angles, des cales à poncer, des plateaux support pour enduit, des grattoirs, des lames, des règles… Suivant de près l'évolution de la profession, Théard poursuit sa stratégie commerciale sur d'autres produits moins spécifiques aux peintres mais de plus en plus sollicités par ces derniers. Elle devient ainsi le distributeur exclusif de la marque américaine Vaughan spécialisée dans l'outillage de charpentier avec de nombreux marteaux de coffreurs, des marteaux à pic, des hachettes de plâtrier ou des arrache-clous. L'importateur rennais décroche également la distribution de marques reconnues sur le marché comme Leica (cf.encadré) auprès des négociants peinture mais aussi de Placoplâtre pour l'outil de découpe de plaque de plâtre Blade Runner auprès des négoces spécialisés peintures et quincailleries. Outre une large offre de produits, Théard a également étendu son réseau de commercialisation vers d'autres distributeurs : les négoces matériaux et les quincailleries. Aujourd'hui, l'offre proposée par Théard en tant que grossiste pour la distribution (80% du CA) couvre l'ensemble des besoins des peintres et plaquistes avec de l'outillage, de la brosserie, de l'isolation, des produits de décoration (corniches, rosaces…) et de la protection (EPI) et compte parmi ses produits phares : les colorants Mixol, l'outillage Hyde et les lasermètres Leica.

Une force commerciale reconnue



Pour mener à bien sa double étiquette de fabricant et de grossiste, la société bretonne s'appuie sur une force de vente composée de quinze commerciaux exclusifs qui couvrent l'ensemble du territoire. Très actifs sur le terrain, ils disposent des cinq catalogues de la société (outillage, brosserie, isolation, protection, décoration) qui sont conçus par un service marketing interne. Des échantillons produits sont également à leur disposition pour effectuer les démonstrations auprès des distributeurs. Cette équipe va d'ici la fin d'année bénéficier d'un nouvel outil de vente avec la mise en ligne du site Internet de la société conçu pour être actualisé tous les jours. Dès leur commercialisation, les produits seront présentés sur la page d'accueil pour que les commerciaux puissent les présenter sans attendre d'échantillons ou leur publication dans les catalogues. Ce site ne sera pas marchand mais servira avant tout de vitrine pour la société.

La force commerciale de Théard participe également à toutes les manifestations des distributeurs (journées portes ouvertes, promotions) et n'hésite pas à se déplacer fréquemment sur les chantiers pour aider les commerciaux de leurs revendeurs à apporter un discours technique et proposer les bonnes solutions produits.

A noter que cette équipe commerciale est particulièrement appréciée des fabricants distribués par Théard. En effet, ces derniers ne disposent pas toujours de commerciaux bénéficiant d'affinités avec les négoces spécialisés et manquent parfois de moyens logistiques pour vendre leurs produits à tous les circuits de distribution.

Une réponse aux distributeurs

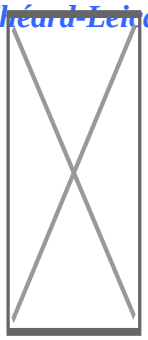
Afin d’accompagner aux plus près les distributeurs, Théard met à disposition de nombreux outils d’aide à la vente comme des gondoles aux couleurs de Théard mais aussi des présentoirs de comptoir, des box-palettes pour les produits qui se vendent le mieux ou encore un concept shop in shop pour l’EPI allant de la protection de la tête aux sur-chaussures (pas de vente de chaussures). Désireux d’harmoniser au mieux son offre, la société Théard a conçu ces outils autour de la charte graphique créée en 2007 lors du lancement du nouveau logo de l’entreprise. Disposant de couleurs modernes, ce dernier représente cinq tâches de peintures qui correspondent aux familles produits du groupe : l'orange pour l’outillage, le bleu pour la brosserie, le vert pour l’isolation, le rouge pour la décoration et le jaune pour l’hygiène et la protection.

Concernant la disponibilité des produits, la société Théard répond aux nouvelles attentes des distributeurs. En effet, depuis 2000, l’usine de Bel Air a été transformée en plate-forme d’expédition. Ses cinq milles mètres carrés de surface permettent à la société d’entreposer tous ses produits à grande échelle et donc d’éviter les ruptures de stock, d’autant que chez les négoces spécialisés peinture, les promotions sont fréquentes. De plus, cette politique répond parfaitement aux distributeurs qui sont de plus en plus frileux à l’idée de stocker eux-mêmes tous leurs produits et qui effectuent de plus en plus de petites commandes.

Aujourd’hui, la société Théard a réussi son pari et est devenue un fournisseur de référence référencée au sein des plus grandes enseignes : SKD, Matéris, Socoda, Point.P, Réseau Pro, Tout Faire Matériaux, BigMat…

Nicolas Desbordes

Théard-Leica, pari réussi



Désireux de segmenter son réseau de distribution, Leica confie à la société Théard la commercialisation de ses lasermètres dans les négoces spécialisés peinture. Distributeur privilégié de la marque, la société rennaise dispose d’un référencement chez tous les négociants spécialisés et croît à l’expansion de ce type de produit auprès des distributeurs. En 2008, grâce à la force de vente de la société bretonne, près de 1 400 exemplaires du Disto 3 ont été vendus via le grossiste, un volume important pour un réseau qui préfère encore les mesures roulantes. Satisfait du résultat, Leica a renouvelé l’expérience pour la commercialisation de son dernier lasermètre, le Disto 5 sortit au début de l’année 2009. Avec raison, puisque malgré la crise économique, Théard est le seul partenaire de Leica en Europe, tout réseau de distribution confondu, à avoir vendu plus de mille exemplaires du D5 sur le premier trimestre 2009. L’importateur vise d’ailleurs plus haut et compte bien franchir la barre des deux milles unités vendues à la fin de l’année, le taux d’équipement des peintres en télémètres étant encore très faible aujourd’hui.