

TRUFFAUT

# Truffaut, la distribution côté jardin



*Créé en 1824, Truffaut compte aujourd'hui 43 jardinerie/animaleries en France. Arbres de pépinières, plantes de printemps et plantes de serres intérieures sont les fleurons de l'enseigne, initiatrice du concept de vastes jardinerie citadines. De la paille au mobilier de jardin en passant par les objets décoratifs, le Groupe Norbert Dentressangle assure pour Truffaut l'approvisionnement de tous les magasins français au départ de l'entrepôt francilien.*

**D**epuis 180 ans, la famille Truffaut œuvre avec passion pour mettre "l'art du jardin" à la portée de tous. Pépiniéristes, horticulteurs ou techniciens, les générations successives de Truffaut ont façonné le jardinage du XX<sup>e</sup> siècle. Tout commence en 1824, quand Charles Truffaut crée à Versailles le premier établissement spécialisé dans les légumes rares et les fruits frais. En 1878, Armand-Albert Truffaut inaugure les premières serres chaudes pour plantes tropicales. L'entreprise célèbre son centenaire en 1924 et, trois ans plus tard, la première graineterie Truffaut ouvre ses portes à Paris, rapidement suivie par Lyon et Lille... C'est en 1964, suite à un voyage aux Etats-Unis, que la Société lance le premier Garden Center français, au

Chesnay, près de Versailles. Entre 1970 et 1974, l'entreprise expérimente les gammes animalerie et boutique. Le concept de franchise apparaît en 1978, avec l'ouverture d'un magasin pilote à Blois. Ce développement conduit l'entreprise à exploiter les Florelites Clause, qui possèdent les plus grandes jardinerie de la région parisienne. Truffaut entre dans le groupe Cora Révillon en 1990 et, deux ans plus tard, l'enseigne s'engage en faveur de l'environnement, clamant : "Plus belle sera la terre !". En 1995, l'entreprise réédite son encyclopédie - "Le Truffaut" -, ouvrage de référence en la matière. La même année, elle lance une démarche Qualité, obtenant en 1998 la certification ISO 9002 pour son magasin du Chesnay (Yvelines). Ayant fêté ses 180 ans en 2004, Truffaut est aujourd'hui le premier réseau intégré spécialiste du jardin et des animaux de compagnie.

### Un entrepôt unique

Le Groupe Norbert Dentressangle devient en 2005 le partenaire logistique de l'entreprise, pour ses activités "Produits permanents et saisonniers". Depuis janvier 2006, tous les produits transitant par l'entrepôt sont regroupés

*de développer le cross-docking, afin de réaliser des économies de transport."*

Le jardinage étant par essence une activité saisonnière, 45 % du chiffre se fait sur les trois mois du printemps. De nouvelles activités ont permis de désaisonnaliser et de mieux lisser



## **"Norbert Dentressangle partage la même conception du développement durable..."**

à Saint-Germain-lès-Arpajon (Essonne), un site unique pour livrer les quelque 40 magasins de l'enseigne.

Ce site multiclients offre une surface de 50 000 m<sup>2</sup>.

*"Nous avons sélectionné Norbert Dentressangle pour la capacité physique de son entrepôt, situé à proximité de notre Siège d'Evry, pour ses méthodes de travail et pour la qualité de ses prestations : la mise en route a été rapide et opérationnelle, relate Daniel Métivet, Directeur Général Exploitation. Aujourd'hui, grâce au Système d'Information de Norbert Dentressangle, nous sommes en train*

*l'activité, en particulier l'Animalerie ou les Loisirs Créatifs. Noël représente aussi une forte activité permettant à décembre d'être le 5<sup>ème</sup> mois de l'année en performance de chiffre d'affaires. "Ainsi, commente Alcides de Castro, responsable de la distribution des magasins de l'enseigne, la surface dédiée aux mobiliers de jardin au printemps est compensée par les produits de Noël en hiver. Les flux sont lissés sur l'année, d'autant plus que nous assurons un réassort automatique des magasins plusieurs fois par semaine à l'aide de notre Système d'Information."* Avec SAP, Truffaut a créé des interfaces avec son prestataire logistique, facilitant la gestion des commandes magasins.

*À ce jour, deux projets de développement animent les partenaires (voir ci-contre). Pour Daniel Métivet, "Norbert Dentressangle est réellement force de proposition en matière d'outils innovants".*

## **Chiffres clés**

- 1 entrepôt central en région parisienne de 12 000 m<sup>2</sup>.
- Une centaine de livraisons hebdomadaires.
- 43 magasins de 6 000 à 10 000 m<sup>2</sup> en France, dont l'unique jardinerie parisienne (13<sup>e</sup> arr.).
- 6 magasins de 15 000 m<sup>2</sup> en Grande-Bretagne.
- Jardinerie : moitié du chiffre d'affaires.
- Animalerie : un quart du chiffre d'affaires.
- Loisirs, création, articles de Noël : le solde.

## **Projets 2005-2006**

- Grâce au dispositif de radio-fréquence élaboré par Norbert Dentressangle, Truffaut peut visualiser les flux dans l'entrepôt en temps réel.
- Le taux de service garanti, déjà en vigueur chez certains clients de Norbert Dentressangle, permettra bientôt à Truffaut d'assurer un taux de livraison optimal dans ses magasins.