

Vous êtes ici

Les portraits TLHP (35) a investi 4 M€ dans un centre logistique dernier cri pour doubler de taille à l'horizon 2025



V.Maignant

Timotée, René, Brice et Mathieu Denoual aux commandes leur centre logistique inauguré en juillet 2022 à Bourgbarré

TLHP (35) a investi 4 M€ dans un centre logistique dernier cri pour doubler de taille à l'horizon 2025

Véronique Maignant, le 12.09.2022

Tout le Haut Parleur autrement appelé TLHP, c'est l'histoire d'une famille réunie autour d'une même passion : le son. Devenue en 20 ans le leader européen de la distribution en ligne de haut-parleurs et composants électro-acoustiques, la PME compte 80 000 clients à travers le monde, propose pas moins de 14 000 références dont la moitié en stock. Le succès que rencontre le site a amené René Denoual et ses trois fils à déménager, cet été, dans un bâtiment de 1 800 m² à Bourgbarré, au sud de Rennes. Equipé d'une logistique dernier cri (transtockeurs et logiciel de picking), le projet a nécessité un investissement de 4 M€ et bénéficié d'une subvention de la Région, via les fonds européens, de 243 K€. Retour sur les coulisses d'une aventure entrepreneuriale qui a démarré dans le garage familial.

Autodidacte et travailleur acharné, René Denoual retrace avec fierté le chemin parcouru. C'est dans un sous-marin que le dirigeant de TLHP a appris à écouter les sons : « **Durant quatre ans, j'ai été DSM (Détection sous Marine) à bord du navire Duperré de la Marine française .** » Ensuite, l'homme a bourlingué un peu partout en France, assurant des missions d'intérim pour gagner sa croûte et surtout celle de sa famille. "Je me cherchais", s'excuse-t-il. En 1987, il monte sa première entreprise de réparation de télévisions. Cinq ans plus tard, avec "**Son Lumière Concept**", il se lance dans la sonorisation et l'éclairage des salles de spectacles et des discothèques. « *J'ai eu jusqu'à 7 salariés mais j'ai été rattrapé par les impayés.* » **En 1995, il se voit contraint de déposer le bilan et suivre un plan de continuation d'activité.** « *Je m'y suis tenu jusqu'en 2004. J'ai tout remboursé et on s'en est sorti. Je dois reconnaître que cette période difficile m'a permis d'acquérir de solides connaissances en gestion et comptabilité.* »

Démarrage de l'activité en 2005

En 2005, il crée avec son fils cadet, son tout premier site e-commerce généraliste "slc35.com". « **Le garage familial débordait de composants électroniques de toutes sortes, de haut-parleurs, de tables de mixage mais aussi de vinyles. Du matériel et des objets accumulés par mon père durant son ancienne activité,** poursuit Timotée Denoual, féru d'informatique, en charge notamment de la stratégie digitale de l'entreprise. **Dès le début, j'ai compris qu'il fallait s'affranchir des plateformes comme Amazon pour conserver sa clientèle et se développer.** » Au bout d'un an, le duo peaufine son business model et décide de se spécialiser uniquement dans la vente de composants et accessoires en lien avec l'univers des enceintes. C'est la naissance de toutlehautparleur.com.

Très vite, le site de vente en ligne attire une clientèle de particuliers et de professionnels convaincus par la richesse de l'offre, la qualité du suivi des commandes et du conseil. L'entreprise **déménage en 2013 dans un bâtiment de 430 m² à Vern-sur-seiche, au sud de Rennes.** C'est aussi à cette époque que Brice et Mathieu Denoual, respectivement l'aîné et le benjamin, rejoignent l'aventure familiale. Ils prennent en charge la production, la logistique et les achats. L'effectif monte à 4 personnes. « *On a commencé à vendre par lot et par sachet au lieu de vendre à l'unité et surtout on a investi dans un centre d'usinage numérique pour proposer des kits de panneaux en bois à monter soi-même, pour fabriquer ses propres enceintes. L'engouement pour le Do It Yourself, nous a bien aidés* », souligne Timotée Denoual.

80 000 clients à travers le monde

Aujourd'hui, TLHP propose à travers son site, 14 000 références en catalogue, 7 000 en stocks et reçoit entre 80 et 120 commandes par jour. Presque tous les plus grands fabricants de haut-parleurs au monde sont référencés. « **Le panier démarre à quelques euros, mais peut grimper jusqu'à plusieurs milliers. Nous sommes sur un marché de niche, leader en Europe.** Home cinéma, scène, studio, industrie... *On intéresse tous les professionnels du son, même s'ils ne représentent encore que 35% de l'activité contre 65% pour les particuliers. L'objectif est d'atteindre l'équilibre d'ici deux ans.* » TLHP totalise 80 000 comptes clients. La force du business model repose sur une interface pensée utilisateur, un suivi client rigoureux, des délais et des prix de livraison optimisés et bien sûr une profondeur de gammes inégalée. « **On a développé une grille tarifaire adaptée à chaque profil de clients, selon plusieurs critères.** C'est très chronophage et

complexe à développer, mais on travaille avec plus de 15 transporteurs à travers le monde. A chaque commande, c'est le plus compétitif dans sa zone géographique qui ressort. »

Une croissance de 30% entre 2022 et 2021



Le chiffre d'affaires a atteint 2,5 millions d'euros en 2020, puis 2,8 millions d'euros l'année suivante. En 2022, il s'élève à 3,5 millions d'euros, en croissance de 30 %. **« La crise du Covid a fait du ménage sur le marché. Ceux qui n'avaient pas de stocks, ce sont très vite retrouvés en difficulté face aux délais d'approvisionnement. Pour nous, ça a été une opportunité. »** C'est donc en 2020, en pleine année de la pandémie, que TLHP décide de franchir un nouveau cap. **La PME acquiert, à Bourgbarré en Ille-et-Vilaine, un terrain de 8 700 m² sur lequel elle fait construire un bâtiment de 1 800 m² abritant un centre logistique de 1 500 m² entièrement automatisé.** Le budget global est estimé à l'époque à 3,2 millions d'euros dont 1,2 million pour les transtockeurs et stations de picking. **« Au final, deux ans plus tard, force est de constater que nous subissons un dépassement de 800 K€ dont 640 K€ pour le seul bâti. Heureusement qu'on avait des réserves »**, observe René Denoual.

Soutenu par la Région et l'Europe à hauteur de 243 K€

Pour mener à bien ce projet, **TLHP a sollicité la Région Bretagne via le fond européen de développement régional (FEDER) et décroché une subvention de 243 K€.** Elle s'est aussi appuyée sur l'expertise de Morgane Penneç, conseillère en ingénierie financière à la CCI Ille-et-Vilaine (référente pour le programme Breizh Fab), pour monter le dossier de financement et les accords bancaires. *Elle est d'une disponibilité incroyable et nous a fait gagner un temps fou. Elle sait présenter les dossiers aux banquiers et poser les bonnes questions. **C'est une aubaine pour des sociétés comme la nôtre qui ne sommes pas structurées pour mobiliser des aides publics »***

Le déménagement à Bourgbarré a eu lieu courant juillet 2022. *« Avec ce nouvel outil, nous allons accélérer la préparation de commandes, structurer et fiabiliser nos flux logistiques, nous focaliser sur les tâches à fortes valeurs ajoutées tout en maîtrisant nos charges, explique Timotée Denoual. L'objectif est aussi de proposer un environnement de travail adapté à toute l'équipe et aux futures recrues. Deux à trois personnes pourraient prochainement renforcer l'effectif constitué aujourd'hui de 5 personnes. La prochaine étape consistera à changer l'interface du site. C'est un budget d'environ 450 K€. Enfin, d'ici trois ans, nous espérons doubler notre chiffre d'affaires et franchir le cap des 6 millions d'euros. »* Entre-temps, René Denoual pourrait bien avoir quitté l'entreprise pour une retraite bien méritée. Enfin, rien n'est moins sûr ...

Source : <https://www.bretagne-economique.com/portraits/tlhp-35-investi-4-meu-dans-un-centre-logistique-dernier-cri-pour-doubler-de-taille>