

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Janvier 2017

### **DYNAMIQUE INTERNATIONALE ET APPROCHE CHANTIER : DEUX AXES FORTS DE LA STRATÉGIE DU GROUPE TOUPRET**

Le 4 janvier 2017 - C'est à l'occasion de sa réunion annuelle qui s'est tenue à Paris en décembre dernier, que Gary Haworth, directeur général du groupe TOUPRET, a présenté la stratégie du fabricant d'enduits de préparation des murs, acteur majeur de son marché. Ayant bénéficié d'une croissance régulière ces dernières années, le groupe TOUPRET concentre maintenant son attention sur la prochaine étape de son évolution. Pressentie avec l'arrivée du nouveau directeur général, l'entreprise confirme sa stratégie de déploiement à l'international et annonce un vaste plan de produits et de services à destination des professionnels du bâtiment.



*« Avec 74 % de notoriété spontanée\*, la marque Toupret s'est fait une place de choix sur le marché de l'enduit. Notre objectif est de maintenir cette excellente image de qualité et de service auprès des utilisateurs sur le marché français, mais aussi de véhiculer nos valeurs en dehors des frontières européennes. En 2017, TOUPRET continuera d'augmenter ses investissements et ses innovations à l'échelle mondiale »,* ajoute Gary Haworth, directeur général du groupe TOUPRET.

### **Leader chez les artisans de la peinture pour la préparation des fonds en rénovation Toupret se repositionne aujourd'hui sur le marché du chantier neuf et de la grosse rénovation**

Dès ce début d'année, le groupe TOUPRET lance une nouvelle offre dédiée aux chantiers de rénovation de grande taille ou aux chantiers neufs. Le fabricant propose désormais une offre en poudre et en pâte dite de « gros volume ». Avec les 3 enduits poudre : TOUPRET Garnissant, TOUPRET Finition et TOUPRET Rebouchage, le fabricant répond à une forte demande de nouveaux conditionnements attendus par le marché.

TOUPRET élargit également sa gamme d'enduits à projeter en pâte et lance trois nouveautés : PULS'AIR GOUT®, PULS'AIR®FIN et PULS'AIR®EXTRA FIN pour plus de productivité et de gain de temps. En effet, avec un rendement de plus de 50 % par rapport à la méthode traditionnelle manuelle, l'application mécanisée sur les chantiers neufs ou de rénovation offre un réel avantage pour les professionnels en réduisant considérablement le temps d'enduisage sur de grandes surfaces.



*« Alors que 25 % des ventes du groupe Toupret sont réalisées avec des produits qui n'existaient pas il y a trois ans, il est capital de maintenir un fort taux d'innovation. Les nouveautés viendront compléter utilement les produits qui composent le cœur de gamme de l'offre Toupret comme le reboucheur, le murex ou le fameux cachet bleu »* précise Stéphane Thiolière, récemment nommé directeur marketing du groupe TOUPRET.

Toujours soucieux de valoriser le savoir-faire des artisans, le groupe TOUPRET propose, en plus de ses produits phares, des produits de spécialités (Extérieur, Bois) mais également une nouvelle collection de matières décoratives exclusives déclinées en plus de 188 couleurs. Avec ce remaniement autour de tendances fortes, TOUPRET confirme une véritable intention de valoriser le savoir-faire de l'artisan et de devenir une source d'inspiration pour leurs clients, en apportant des solutions à valeur ajoutée aux entreprises en quête de nouvelles offres.

En tant que leader, le groupe TOUPRET se doit de préparer les professionnels du bâtiment aux nouveaux enjeux réglementaires. Alors qu'il ne reste qu'une année avant l'application du décret sur l'air intérieur imposant un taux maximum d'émissions de formaldéhyde dans les collectivités, TOUPRET anticipe et propose d'ores et déjà un enduit dépolluant qui capte entre 65 et 100 % des molécules de formaldéhyde dès son application. Véritable révolution, la technologie Sanéo est une des innovations les plus significatives sur le marché de la préparation des murs.

Si l'innovation est au cœur de la stratégie TOUPRET, le fabricant propose également une optimisation des services à la clientèle.



*« Le déploiement de la stratégie repose sur l'intensification des activités commerciales avec une présence plus proche sur le terrain et un renforcement de l'équipe. Les 35 professionnels de la vente et de la démonstration du groupe Toupret sont aujourd'hui de véritables partenaires pour les distributeurs sur l'ensemble du territoire », commente Fabien Tassel, directeur commercial du groupe Toupret.*

Compte tenu de la spécificité de ses produits, le fabricant renforce sa division commerciale et démonstration chantiers. C'est donc une équipe dédiée qui accompagne les artisans et les distributeurs sur toute la France. Formée pour présenter et guider les entreprises dans leurs choix, elle organise des démonstrations de mise en œuvre des enduits.

L'offre du groupe TOUPRET ne s'arrête pas là. Les artisans bénéficient, en cas de besoin, d'une assistance sur site, au démarrage chantier, avec des techniciens TOUPRET.

Ce renforcement du rapprochement avec les professionnels se concrétisera prochainement autour de la création d'un « club avantage » pour les artisans.

Les prescripteurs (Bureaux d'Études, Architectes, Major du BTP ; CMIstes...) sont également au cœur des préoccupations du groupe TOUPRET avec la création dans les prochains mois d'un pôle prescription. C'est notamment avec ses solutions Chantier ou encore sa technologie Sanéo, particulièrement adaptée aux collectivités, que la création de cette division s'impose naturellement. Une équipe spécifique sera constituée afin d'apporter conseils et formations sur les marchés de la construction en France comme à l'international.

À l'aune de cette nouvelle stratégie, le groupe TOUPRET compte bien accentuer sa communication avec les clients, utilisateurs et prescripteurs grâce à un contact plus direct avec la marque. Pour preuve, le groupe TOUPRET se lance, dès le début d'année, dans un sponsoring sportif avec le Stade Français. Pendant toute la saison, des rencontres régulières seront organisées au stade français par les équipes TOUPRET pour échanger avec les artisans et les distributeurs partenaires.

« Cette collaboration avec le Stade Français anime le réseau et renforce les liens commerciaux autour de valeurs chères au groupe TOUPRET comme l'esprit d'équipe, le courage, mais aussi la convivialité », conclut Gary Haworth.

\*Étude décembre 2015 par Développement Construction

Les images et fichiers disponibles :

Les photos ou illustrations sont disponibles sur le lien ci-dessous ou sur demande auprès de notre service de presse. Crédit photo TOUPRET.

[https://www.dropbox.com/sh/abdbtb57w672ap4/AABmOUR1\\_6leA5-USk\\_EI-WMa?dl=0](https://www.dropbox.com/sh/abdbtb57w672ap4/AABmOUR1_6leA5-USk_EI-WMa?dl=0)

Contact presse : Caroline Landais

E- mail : [caroline.landais@c-l-consulting.fr](mailto:caroline.landais@c-l-consulting.fr)

Port. 06 63 95 19 77

À propos du Groupe TOUPRET :

Créée en 1938, par Désiré Jardin, inventeur du procédé des enduits prêts à l'emploi pour les chantiers du bâtiment, Toupret est une société familiale française leader sur le marché des enduits de peintres. Avec un chiffre d'affaires de 55 millions d'euros, elle commercialise en France 40 % de ses produits par le biais des circuits de vente grand public, 60 % par les circuits de distribution professionnelle et exporte 25 % de son chiffre d'affaires vers plus de 30 pays. Les 220 salariés du groupe sont répartis sur les sites industriels de Corbeil (spécialisé dans la fabrication des enduits en poudre) et de Saint-Étienne (pour les enduits en pâte). La marque Toupret maintient son succès grâce à la qualité constante de ses produits et de ses services.

GROUPE TOUPRET  
24, rue du 14 Juillet  
91 813 Corbeil-Essonnes Cedex France  
Tél. 33(0) 1 69 47 20 20  
Site Internet : [www.toupret.com](http://www.toupret.com)