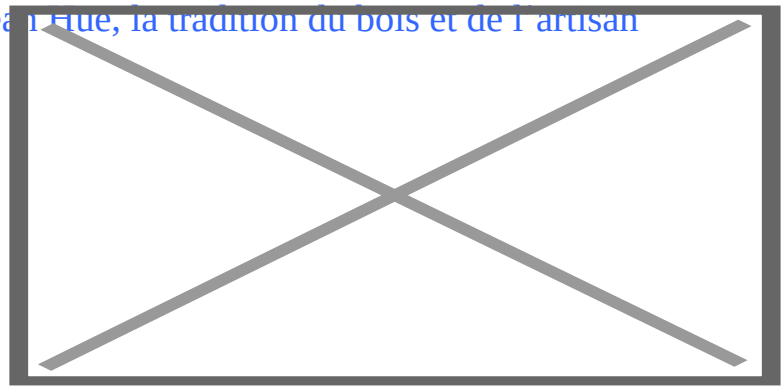
juin 2012

Jean Hue

Jean Hue, la tradition du bois et de l'artisan



Spécialisée depuis 80 ans dans la distribution de bois-panneaux, la société briochine Jean Hue s'est peu à peu affirmée comme un acteur régional important reconnu sous l'appellation Hue-Socoda. Grâce à une politique de service basée sur la disponibilité des produits et le travail à façon, elle a en effet largement étendu sa zone de chalandise et inspiré bon nombre de distributeurs pour lesquels elle fait figure de modèle.

En 1932, Jean Hue crée un négoce généraliste situé dans le centre-ville de Saint-Brieuc (22). A cette époque, l'activité se concentre principalement sur la vente de charbon, de graviers et de bois. L'entreprise compte alors quatre salariés. Quelques décennies plus tard, dans les années 1960, désireux de développer la vente de panneaux, Jean Hue recrute Francis Tronel qui spécialise peu à peu le négoce sur le marché du bois-panneaux. Pour l'anecdote, quelques années après l'arrivée de ce premier technico-commercial, la société devient l'un des tous premiers concessionnaires de la marque Formica en France. A la fin des années 1970, pour suivre l'évolution du marché de l'agencement, Francis Tronel, devenu P-dg de l'entreprise suite au départ à la retraite de Jean Hue, élargit l'offre de l'enseigne aux produits dérivés du bois comme les stratifiés, les lambris, les moulures, les portes… L'agence de Saint-Brieuc devient alors trop exigüe. Elle est finalement transférée dans la commune voisine de Langueux, sur une zone alors uniquement entourée de cultures agricoles.

Une dimension régionale

En 1981, Gilbert Tronel (frère cadet de Francis entré dans la société en 1972) prend la direction générale de l'entreprise et décide d'étendre la zone de chalandise du dépôt à toute la Bretagne. Il fonde alors la Société Commerciale des Cotes d'Armor (Socoda) chargée de commercialiser les produits référencés par Jean Hue hors des Côtes d'Armor, à savoir d'abord dans le Finistère puis dans les autres départements du grand Ouest. L'entité Hue Socoda acquiert peu à peu une certaine notoriété dans toute la région à l'exception du département des Cotes d'Armor où le nom Jean Hue conserve sa réputation première. Finalement, Gilbert Tronel décide de regrouper les deux entreprises sous la holding G.T Investissements (GTI).

En 2008, le groupe Tanguy (propriétaire de l'enseigne brestoise Tanguy matériaux) devient actionnaire de GTI (majoritaire à 98% depuis 2010) et assure la pérennité de l'entreprise. Aujourd'hui, Hue Socoda est dirigée par Michel Moreau et compte 200 salariés. Sa zone de chalandise s'étend de Brest au nord de la Vendée et du Mans jusqu'à Honfleur via quatre filiales de distribution : Jean Hue et Hue Socoda, Armor Bois et API.

Une agence spécialiste du panneau

Au départ généraliste, l'enseigne Jean Hue s'est donc au fil du temps imposée comme le spécialiste régional du panneau bois. Pour cela, l'entreprise a plusieurs fois revu son plan de vente pour finalement abandonner au début des années 1980 certaines gammes de produits traditionnels comme les plaques de plâtre et ainsi se concentrer uniquement sur une offre bois. Aujourd'hui, Jean Hue possède un catalogue particulièrement large qui regroupe des panneaux mélaminés et stratifiés (basiques, décoratifs…), des panneaux supports (agglomérés, MDF, OSB…), des composants de mobiliers (panneaux à chants stratifiés, postformés, thermo enrobé de PVC, laqués…) mais aussi des plans de travail (du standard jusqu'aux modèles recouverts de résine minérale ou de pierre reconstituée) et des façades de cuisine. A noter que l'enseigne ne propose que des marques reconnues par les professionnels et positionnées sur le moyen/haut de gamme comme Egger, Polyrey, Formica ou Oberflex, soit un total de 400 décors en mélaminés.

En parallèle de cette offre panneaux, Jean Hue commercialise également des produits dérivés en bois comme des parquets (contrecollés, massifs, sur-mesure…), des sols stratifiés, des lambris (bois, mélaminés et PVC), des placards (façades et cloisons de séparation) et des portes et blocs-portes. Comme pour son offre panneaux, Jean Hue fait confiance à des partenaires reconnus comme les fabricants locaux de parquets Panaget et Design Parquet mais aussi Pergo pour les sols stratifiés ou encore Verniland pour les lambris. A cela s'ajoutent des produits d'aménagements extérieurs, des stores d'intérieur, des produits de traitement du bois, des colles, des moulures, des plinthes… qui permettent de répondre à toutes les demandes bois émanant des professionnels menuisiers, des ébénistes et des agenceurs. A noter que la majorité de ces produits sont exposés dans les deux showrooms de l'agence de Langueux qui, sur une surface respective de 350 m2, regroupent d'une part les lambris, panneaux et placards, et d'autre part les revêtements de sols. Toutefois, bien que l'agence soit désormais située dans une zone à fort trafic avec de grandes enseignes grand-public, Jean Hue a conservé une très forte identité professionnelle.

Un savoir-faire bois massif et plafonds

Toujours dans cette logique de spécialisation de son offre, Jean Hue reprend en 1989, la société briochine Guezennec spécialisée dans la distribution de bois de charpente et de bois exotiques à destination des charpentiers et des menuisiers. Rebaptisée Armor Bois, elle commercialise désormais de nombreuses essences brutes (bois feuillus et exotiques secs) mais réalise également du débit sur liste et des panneaux massifs. Cette enseigne a également hérité de l'offre en menuiseries intérieures et extérieures comme les fenêtres (bois, PVC, alu, mixte), les fermetures (battants, persiennes, volets roulants, coffres tunnels…) ainsi que les portes d'entrée (standard et contemporaines) et de garage (sectionnelles, coulissantes…). Au total, 80% de l'offre bois-panneaux-menuiseries est certifiée FSC et PEFC, Jean Hue étant labellisé trois feuilles par l'association le Commerce du Bois.

En 1989, Jean Hue créé la société API (Armor Plafond Isolation) chargée de commercialiser tous les produits nécessaires aux poseurs de plafonds, à savoir des plafonds bien sûr mais aussi de l'isolation et des planchers techniques.â€¯Néanmoins, pour ces produits, API peine à se développer régionalement du fait de produits volumineux et de coûts de transport élevés. De ce fait, pour limiter les flux de transport, Michel Moreau, arrivé à la tête de l'entreprise en 1994, reprend la société rennaise Galek et implante une seconde agence spécialisée dans l'offre plafonds, API 35.

Un pionnier du service

En parallèle de ces spécialisations, Jean Hue a, dès son orientation bois, souhaité apporter un maximum de services à ses clients professionnels et ainsi se démarquer de la concurrence. Un des premiers piliers de cette vaste politique service repose ainsi sur la disponibilité des produits. Pour cela, l'entreprise a au fil de son développement investi dans quatre bâtiments de stockage (situés autour du dépôt) portant la surface totale de stockage à 37 000 m2 couverts. Ces stocks tampons alimentent chaque jour par navettes internes le stock

central du magasin qui est renouvelé tous les deux mois. « *Aujourd'hui, nous nous considérons avant tout comme un stockiste spécialisé dans le bois-panneaux. Par exemple, que ce soit pour le parquet avec Panaget ou le lambris avec Verniland, nous proposons l'intégralité des gammes dans tous les coloris. Il en va de même pour les panneaux pour lesquels nous référençons la totalité des décors des marques que nous proposons. Cela nous a permis de devenir le revendeur référent de nombreux industriels, Polyrey et Formica par exemple* » explique Michel Moreau.

Concernant les livraisons, Jean Hue s'attache à respecter des délais extrêmement courts, à savoir J+1 maximum. Ainsi, outre une équipe logistique regroupant une trentaine de personnes qui préparent les commandes jusqu'à 22 heures, l'entreprise est équipée de 44 camions qui sillonnent les routes de douze départements et livrent près de 500 clients professionnels chaque jour. Au total, chaque année, la quarantaine de chauffeurs parcourent plus de trois millions de kilomètres par an.

Un pôle de transformation

Au début des années 1980, pour répondre aux besoins de certains clients fabricants de meubles qui n'étaient pas équipés de machines performantes, Jean Hue s'est proposé de réaliser plusieurs opérations de transformations comme le sciage des panneaux ou encore le placage sur chant. Proposés avant la livraison des produits, ces services ont également permis aux professionnels de gagner du temps sur les chantiers en ne réalisant plus que les étapes d'assemblage. « *Nous sommes probablement le premier négociant à avoir proposer de tels services à nos clients. Compte tenu de leur satisfaction, d'autres distributeurs se sont peu à peu équipés en machines de transformation pour réaliser eux aussi différentes opérations et aujourd'hui, ce type de service fait partie intégrante de la profession de négociant bois* », précise Michel Moreau.

Au sein de GTI, toutes les opérations de transformation sont réalisées par la filiale Armor Transformation spécialisée dans le sciage, le placage de chants et le postformage (depuis le rachat de la société Armor Postformage en 2001). Répartis en deux sites, soit une quarantaine de personne au total, Armor Transformation est capable de réaliser de l'optimisation et découpe à dimensions de tous types de panneaux, du placage de chant (coordonnés aux décors mélaminés et aux panneaux), du pressage (collage de stratifié sur des supports), du postformage (fabrication de profil sur-mesure), de l'usinage (calibrage, rainurage et perforation) et enfin de la finition (mise à la teinte, vernis UV, laque…). De ce fait, Jean Hue accepte aujourd'hui toutes les demandes de découpe y compris du placage de chants sur des épaisseurs très fines comme le 8 mm, opération complexe souvent refusée par d'autres distributeurs. A noter que cette activité transformation sert également en interne par exemple pour la fabrication du mobilier des showrooms ou pour la production des stratifiés comme les plans de travail regroupés sous la MDD Armor. Pour ce type de produit, Jean Hue ne propose qu'un seul format (4,10 x 650 mm) disponible dans les décors les plus demandés et à un tarif unique.

Des échanges privilégiés avec les clients

L'entreprise accompagne également les professionnels sur le terrain grâce à une équipe de 18 attachés-commerciaux chargés de visiter les clients mais aussi de préconiser les solutions techniques adaptées aux problématiques chantiers. Placés sous la tutelle de Léopold Bréhaut, ils sont spécialisés sur des familles de produits et doivent avant tout apporter un soutien technique de qualité. Ils sont relayés dans l'agence par vingt commerciaux sédentaires ainsi que par une équipe téléphonique de quinze personnes qui fait office de hotline technique.

Outre ces visites terrain, pour rester en contact avec ses clients, la société édite, via un service de communication interne, de nombreuses fiches techniques ainsi que plusieurs catalogues. Ainsi, tous les quinze jours, une fiche est envoyée aux clients dans le but de présenter une nouvelle référence ou d'attirer l'attention sur un produit déjà disponible en stock. Elles se présentent sous la forme d'une synthèse reprenant l'ensemble des applications possibles, les critères techniques les plus pertinents…

Concernant les catalogues, Jean Hue réalise chaque année six catalogues dédiés à un thème précis. Ils reprennent les descriptions techniques de chaque produit, les disponibilités sur le stock…

En marge de ces outils papier, Jean Hue organise environ quatre journées techniques annuelles qui peuvent porter soit sur une famille de produits dans son ensemble, les parquets par exemple, soit sur un thème spécifique et technique comme les résines de synthèse.

Ces journées sont conjointement animées par les commerciaux spécialisés de l'entreprise et les techniciens usine des industriels afin de mêler théorie et pratique et apporter du concret aux artisans.

Par ailleurs, tous les cinq ans, Jean Hue invite ses clients et près d'une centaine d'industriels à participer à une journée portes ouvertes. Considérée comme un salon interne, la dernière édition avait accueilli près de 1 500 personnes sur une seule journée. Prévue le 29 septembre prochain, la prochaine édition s'annonce d'ores et déjà spéciale, Jean Hue profitant de l'occasion pour fêter son 80e anniversaire.

Nicolas Desbordes

Un acteur national

Reconnu historiquement dans les Côtes d'Armor et dans toute la Bretagne, Jean Hue est également un acteur important de la distribution bois-panneaux à l'échelle nationale. En effet, l'un des dirigeants, Gilbert Tronel est à l'origine du groupement Nebopan dont le premier objectif était de créer une plate-forme d'échange entre dirigeants de négoces bois pour tirer la profession vers le haut. En 1999, Gilbert Tronel est nommé président du groupement qui se présente aujourd'hui comme le premier groupe français de négociants spécialistes indépendants en bois, panneaux et dérivés avec dix-neuf adhérents, 55 points de vente et un chiffre d'affaires global d'environ 400 millions d'euros.