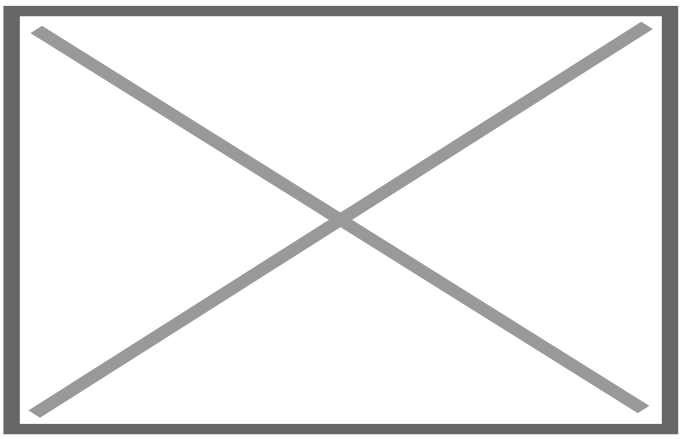
avril 2012

Junet Bois

Accueil / BATIDISTRIBUTION / Distribution / Indépendants

La double expertise bois-service

Depuis plus de vingt-cinq ans, Junet Bois met au service de ses clients, un savoir-faire hérité d'une longue activité de scierie. En plus d'une offre déjà exhaustive qui demande encore à se développer, ce négoce bois-panneaux mise depuis ses débuts sur le service apporté aux professionnels, un moyen de se démarquer de la concurrence et d'entretenir son statut d'indépendant auquel ses dirigeants Patricia et Michel Junet sont profondément attachés.



Pour retracer l'histoire des Etablissements Junet , il faut remonter à la fin du XIXe siècle. A cette époque, trois frères Junet originaires du sud Beaujolais parcourent la campagne et réalisent du sciage à façon directement chez leurs clients. En plein développement, ils installent en 1905 sur la commune de Sarcey une scierie mécanique à vapeur avant que la Première Guerre ne vienne freiner leurs ambitions. En effet, l'aîné de la famille disparaît et ses deux frères poursuivent tant bien que mal l'activité qui demeure bien trop artisanale pour connaître une croissance significative. En 1923, la scierie est ravagée par un incendie poussant ses dirigeants à déménager dans la commune voisine de Saint-Romain-de-Popey (69), une place stratégique car traversée par la Nationale 7.

En 1955, l'affaire familiale est reprise par Pierre Junet, le fils d'un des frères Junet. Bien qu'il n'ait, à priori, aucune prédestination au métier de scieur (il était jusque là garçon boucher) il noue rapidement une véritable passion avec le matériau bois et ne prendra sa retraite qu'en 1988, à l'âge de 65 ans. Entre temps, en 1981, son fils Michel Junet rejoint l'entreprise et la structure en montant une SARL avec son père. L'année suivante, ils construisent un premier bâtiment couvert pour, dans un premier temps, faciliter les opérations de scierie. Quatre ans plus tard, conscient que l'activité scierie décline peu à peu, Michel Junet profite du bâtiment pour se lancer, en compagnie de son épouse Patricia Junet, dans le négoce de bois panneaux sous l'enseigne Junet Bois.

Du statut de négoce à celui de centre expert

Patricia et Michel Junet démarrent leur activité de distribution avec un stock très limité et un chiffre d'affaires quasiment inexistant qui aujourd'hui s'élève à un peu plus de huit millions d'euros. Pour répondre à cette croissance rapide, ils décident d'élargir l'offre mais sont très vite confrontés à un manque de place, notamment pour le stockage, ce qui influe sur la disponibilité des produits. Pour y remédier, ils entreprennent en 1991 la construction d'un second bâtiment (en lamellé collé) qui porte la surface de stockage à 2 400 m2. L'entreprise commence alors la distribution en masse de bois bruts et rabotés ainsi que de panneaux contreplaqués et agglomérés.

L'offre en menuiseries, c'est-à-dire en produits finis, n'étant pas suffisamment représentative pour répondre parfaitement aux demandes de leurs clients, Patricia et Michel Junet décident en 2003 de rejoindre la centrale d'achats Batiman, qui outre le fait d'être spécialisée sur l'univers de la menuiserie, permet à Junet Bois de

conserver son statut d'indépendant. Toutefois, pour intégrer le plan de vente général du groupement, l'agence doit être réaménagée ; chose faite en décembre de la même année avec l'implantation d'une salle d'exposition de 400 m2 organisée par famille de produits : portes d'entrée, portes intérieures, parquets, aménagement de placard, cuisines. En 2007, pour conserver cette indépendance et bénéficier d'une offre bois-panneaux toujours avantageuse, Junet Bois est, selon l'expression de Michel Junet, « quasiment obligé » de s'affilier à une centrale d'achat. Il adhère alors logiquement au groupement Sylvalliance qui est rattaché à la centrale d'achat CMEM. Aujourd'hui, grâce à ces deux appuis, Junet Bois bénéficie d'un plan de vente complet regroupant aussi bien de la menuiserie que du bois au sens large de ces deux termes, « du portail à la fenêtre de toit » précise Michel Junet mais aussi de la plaque de plâtre et de l'isolation, à base de bois bien entendu.

Le client au centre des priorités

Bien que située en pleine zone rurale, l'agence ne demeure pas moins à proximité de la banlieue ouest lyonnaise (facilement accessible via la Nationale 7) et couvre, au total, une zone de chalandise d'une trentaine de kilomètres dans laquelle elle satisfait, depuis ses débuts en 1986, une clientèle mixte regroupant 50% de professionnels (menuisiers, charpentiers, maçons et spécialisés TP) et 50% de particuliers, principalement des bricoleurs lourds à la recherche de chevrons ou de planches découpées sur-mesure pour la rénovation de leur habitat (résidentiel ou secondaire). Toutefois, comme le précise Michel Junet, « la part des professionnels est réellement de 60% », nuance qui tient au fait que nombre d'entre eux n'hésitent pas à amener directement le particulier dans le point de vente pour les guider dans leur choix. En contrepartie, Junet Bois oriente volontiers les particuliers à la recherche d'un poseur vers ses artisans clients. Ainsi, en fonction de la nature du projet (pose de parquet ou de cuisine, rénovation de charpente…) l'enseigne sélectionne des professionnels hautement qualifiés et spécialisés pour garantir un résultat irréprochable et ainsi répondre du mieux possible aux attentes du particulier. Grâce à ce partenariat gagnant-gagnant (rappelons que ces artisans ne sont en aucun cas des poseurs intégrés), les factures dites payées-posées représentent près de 20% du chiffre d'affaires de l'entreprise.

La scierie, un plus pour les clients

Outre son offre exhaustive en bois-panneaux et menuiseries, Junet Bois est également reconnu pour son éventail de services, valeur ajoutée matérialisée notamment par la scierie. Attaché à cette activité, Michel Junet, qui possède sa propre exploitation forestière, a toujours pensé qu'il pourrait faire profiter ce savoir-faire à ses clients et ainsi se démarquer de la concurrence. Très réactif, ce service permet à l'enseigne de réaliser dans la journée des découpes sur-mesure mais aussi d'autres transformations comme le rabotage (opération souvent demandée pour la réalisation de plafonds à la française), du découpage de panneaux, de la refente à des cotes spécifiques mais aussi du traitement. Junet Bois possède en effet un bac de traitement grâce auquel il est capable de traiter classe II (fongicide et insecticide) tous types de bois de charpente. Au total, la scierie, plutôt considérée par les clients comme un centre d'usinage, réalise chaque année entre 500 et 800 m3 de débits spéciaux et sciages à façon.

Désireux d'aller encore plus loin dans l'accompagnement de ses clients, Junet Bois effectue également le transport et la manutention des commandes. Par exemple, après avoir transformé les débits de bois dans leur atelier, les artisans se tournent vers l'enseigne qui prend en charge le transport jusqu'au chantier. Pour cela, le distributeur est équipé de deux camions grues de 15 et 17 mètres et a déjà prévu d'investir, courant 2012, dans un modèle 21 mètres capable de déposer les charpentes directement sur chantier. En parallèle, pour les tournées courantes, Junet Bois possède une flotte de quatre camions, deux modèles tôlés 3,5 tonnes destinés aux cuisine et menuiseries et deux plateaux 3,5 tonnes pour le bois et autres matériaux. Au total, entre la gestion du magasin, les opérations de scierie et la logistique, la société emploie 21 salariés qui, pour la plupart, possèdent une formation initiale en menuiserie. Parmi ceux-ci, Maxime Junet, un des fils de Patricia et Michel Junet a rejoint l'entreprise familiale en 2011 pour renforcer l'équipe Batiman.

Une agence dynamique

Mis à part son savoir-faire de scieur et de distributeur, Junet Bois profite de son affiliation à Batiman pour dynamiser l'agence et ainsi sensibiliser un maximum de clients professionnels et particuliers. Il organise ainsi quatre campagnes promotionnelles, la plus importante se déroulant fin janvier-début février. Baptisée Batimanniversaire, elle permet à l'entreprise de réaliser en l'espace de cinq jours plus d'un mois de chiffre d'affaires en proposant « les prix les plus bas de l'année » sur toutes les familles de produits (menuiseries, revêtements de sols, portes de garage…). Pour répondre à l'affluence que cette opération génère, le magasin est ouvert cinq jours non-stop, du jeudi au dimanche, ce dernier étant le seul ouvrable de l'année. Cette campagne qui se déroule au niveau national pour tous les adhérents Batiman est relayée localement par l'impression d'environ 80 000 tracts promotionnels ainsi que par des annonces publicitaires publiées dans la presse quotidienne régionale et sur les ondes de radio locales. A noter que les trois autres campagnes annuelles sont thématiques et portent plus précisément sur la menuiserie, les portails et la cuisine.

L'opportunité carrelage

En février 2010, sous l'impulsion de Patricia Junet, les dirigeants ont ouvert à côté du magasin Junet Bois, un négoce spécialisé en carrelage baptisé Junet Carrelages et Bains. Installée sur la même zone de chalandise que l'enseigne bois-panneaux , « le but étant d'aller aussi loin » précise Patricia Junet, cette agence est pilotée par deux salariés et regroupe une offre particulièrement large en carrelages, salles de bains et consommables pour carreleurs, l'objectif étant de proposer aussi bien du premier prix que du haut de gamme. N'étant encore affilié à aucune centrale, Michel et Patricia Junet ont pris le temps de construire leur gamme en allant directement à la rencontre des fabricants de carreaux italiens. Après un peu plus d'un an d'activité, Junet Carrelages et Bains connaît un bon démarrage, majoritairement auprès des professionnels, même si la part des particuliers tend à s'améliorer grâce notamment au trafic généré sur le site par les opérations Batiman.

Un pôle GSB

En parallèle du développement de Junet Bois, Patricia et Michel Junet ont créé en 2001, sur le même site, une grande surface de bricolage placée sous l'enseigne Briconaute qui, chronologiquement, est la première centrale à laquelle ils ont adhéré « car elle garantissait notre indépendance », souligne Michel Junet. Au départ, le but de cette implantation est de profiter de la surface de vente pour commercialiser dans un espace dédié des machines outils spécifiques au travail du bois. Les clients professionnels restant malheureusement insensibles à cette ouverture, préférant conserver la proximité qu'ils entretiennent avec les équipes de Junet Bois, Patricia et Michel Junet décident alors de se consacrer uniquement aux particuliers et recentrent le plan de vente sur des références propres au monde du bricolage, du jardin, de l'électricité, de la peinture, de l'aménagement extérieur et, depuis peu, sur les arts de la table.

Aujourd'hui, malgré une zone de chalandise plus restreinte (environ 15 kilomètres) que pour la distribution professionnelle, le magasin Briconaute (douze salariés) est reconnu par les particuliers clients comme une grande enseigne de bricolage. En effet, pour s'inscrire durablement sur ce marché fortement bataillé, l'enseigne a depuis ses débuts rythmé son activité avec de nombreuses opérations promotionnelles. Aujourd'hui, elle réalise cinq campagnes thématiques (la centrale Briconaute n'en imposant que trois) qui sont planifiées en fonction de la saisonnalité : chauffage et Fêtes de Noël en fin d'année, jardin au printemps…

Toucher de nouveaux clients

En 2007, Patricia et Michel Junet ont doublé la surface de vente du magasin de bricolage qui comprend désormais 2â€¯000â€¯m2 de surface intérieure et 1â€¯000â€¯m2 extérieurs. Néanmoins, le potentiel de cette GSB arrive à saturation à cause d'une zone de chalandise trop restreinte et donc d'un manque de trafic. Son

dirigeant, Camille Junet, fils aîné de Patricia et Michel Junet, envisage donc de transférer le point de vente aux côtés d'une grande surface alimentaire (un projet de création d'une zone commerciale à la sortie de l'autoroute A89 la plus proche est d'ores et déjà prévue) et ainsi bénéficier d'une affluence plus importante, environ 10 000 clients par mois contre 5 000 actuellement. Pour Patricia et Michel Junet, ce déménagement devrait également permettre d'installer, à la place de la GSB, un pôle outillage bois exclusivement tourné vers l'artisan ou une quincaillerie professionnelle. De plus, la surface de vente du magasin de bricolage étant très importante, cela offrirait la possibilité à Junet Bois d'augmenter le stock et d'élargir l'offre en isolation bois et produits MOB qui sont, faute de place, pour le moment sous-exploités. Le développement de ces deux gammes ouvrirait dès lors de nouvelles perspectives à Junet Bois qui pourrait alors répondre aux attentes de nouveaux clients comme les maîtres d'œuvre et les constructeurs de maisons individuelles. En attendant la concrétisation de ce projet, Patricia et Michel Junet ont déjà pris les devants et embauché leur premier commercial itinérant chargé de visiter ces clients potentiels mais aussi d'autres artisans de la région.

Finalement, le seul inconvénient de ce futur déménagement sera de conserver l'ouverture du magasin d'outillage le samedi, habitude instaurée à la création de la GSB et qui a largement porté ses fruits.

ND