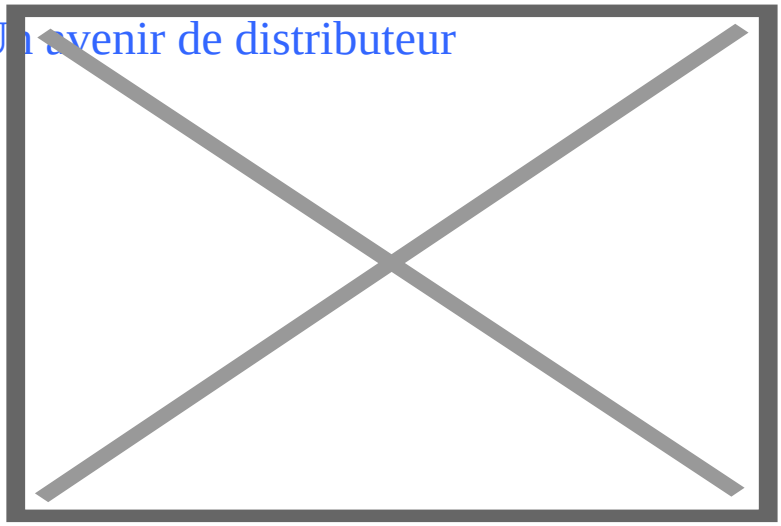
janvier 2014

Woodstone Epaillard

Un avenir de distributeur



Longtemps reconnue pour son activité scierie, la société Woodstone réalise aujourd'hui la majorité de son chiffre d'affaires sur son activité négoce. En effet, depuis son rachat et son adhésion au groupement Tout Faire, elle a su développer une offre complète qui cerne parfaitement les besoins des ses clients historiques à savoir les charpentiers, mais aussi ceux de ses nouveaux clients comme les auto-constructeurs.

Propriétaire d'une exploitation forestière à Bains sur Oust (35), Jean-Pierre Epaillard monte en 1962 sa propre scierie. Reprise en 1998 par son fils Bertrand, l'entreprise élargit peu à peu son savoir-faire en développant une activité négoce mais aussi de fabricant. En effet, elle met au point un système de palissade breveté qui consiste en l'association de panneaux en bois montés sur un soubassement en béton, un produit mixte baptisé Woodstone.

En 2003, Philippe Lemée reprend l'entreprise et se concentre essentiellement sur les activités scierie et négoce. Du fait du manque de bûcherons et de besoins en bois de qualité différente, l'exploitation ne représente plus qu'une infime part dans le chiffre d'affaires de l'entreprise.

La scierie, l'activité traditionnelle

Lorsque Philippe Lemée reprend Scierie Woodstone Epaillard, le chiffre d'affaires est équitablement partagé entre la scierie et le négoce. La scierie possède en effet des équipements matériels importants comme trois postes de sciage, une écorceuse, un broyeur, une scie à paquet et un bac de traitement classe II. Rapidement, Philippe Lemée investit dans une raboteuse qui lui permet de commercialiser ses propres lames de terrasses. Cela permet à Scierie Epaillard de diversifier son offre bois même si la majorité des demandes concerne du débit sur liste avec des commandes émanant de charpentiers qui ont besoin de sections de bois sur-mesure pour la réalisation de charpentes ou de bardages. A noter qu'en termes d'essence, Scierie Epaillard est reconnue pour être spécialisée sur le Pin Douglas (90% des ventes). En marge des sections de bois bruts, l'entreprise commercialise aussi des poutres en I, notamment des versions avec une âme en tôle mais aussi toutes les fournitures nécessaires à la construction de maisons à ossature bois.

Toutefois, le client doit connaître ses besoins car, comme l'explique Philippe Lemée, « même si nous pouvons aider nos clients dans le calepinage, nous faisons surtout de la préconisation et du conseil ». Il en va d'ailleurs de même pour les autres demandes de scierie. « Avant de lancer le process, nous attendons la commande de nos clients avec les cotes précises. Ensuite, nous intégrons les grumes dans l'écorceuse et effectuons le sciage de tête jusqu'à une longueur de douze mètres ». A noter que les rebus sont réintégrés dans le process et transformés, selon leurs dimensions, en voliges ou en bois de palettes.
Aujourd'hui, la Scierie Epaillard compte sept ouvriers et est considérée comme « l'une des plus importantes de scierie de Douglas en Bretagne ». Néanmoins, bien que depuis son rachat son chiffre d'affaires ait continué à augmenter, il a désormais tendance à stagner « du fait de besoins en outils de production plus modernes », au profit de l'activité distribution.

Une offre globale

Bien que possédant déjà une activité distribution avant son rachat, l'entreprise conservait toujours une image quasi exclusive de scierie. A son arrivée à la tête de Woodstone Epaillard, Philippe Lemée remarque pourtant que le négoce progresse fortement et rapidement. Il décide alors de rejoindre le groupement Tout Faire en 2008, adhésion qui lui permet d'étoffer ses gammes tout en bénéficiant de meilleurs tarifs. Aujourd'hui, l'une des forces de l'entreprise en tant que Tout Faire Bois est de proposer une offre complète comprenant des aménagements intérieurs, des parquets, des lambris, des placards, des garde-corps mais aussi, grâce au groupement, une large gamme d'isolants. « Auparavant, nous ne proposions que de la laine de verre traditionnelle alors que maintenant nous stockons également de la laine de bois et de la ouate de cellulose. De même, notre offre cloison s'articulait uniquement autour de plaques de gypse alors que désormais nous commercialisation des plaques de plâtre BA13â€¯», explique Philippe Lemée.

D'ailleurs, cet élargissement de l'offre a permis à Woodstone Epaillard de vendre des montants métalliques autrefois absents du référencement, d'augmenter très nettement les ventes d'isolants mais aussi de toucher de nouveaux clients. « Nous n'en revenons pas aujourd'hui de réaliser un chiffre d'affaires isolation équivalent à celui que nous réalisons en charpente, produit qui est pourtant notre spécialité », confie Philippe Lemée. Compte-tenu de sa situation géographique, Woodstone Epaillard propose également de la tôle de couverture et de bardage qui servent à l'habillage de bâtiments agricoles.

En revanche, concernant le libre-service, Philippe Lemée avoue devoir faire avec une configuration du point de vente difficile à exploiter, ce qui ne l'a toutefois pas empêché d'implanter récemment un linéaire dédié à l'outillage électroportatif Makita. Si les ventes de ces outils sont satisfaisantes, même si elles ne sont pas encore significatives, le libre-service de Woodstone Epaillard connaît un certain succès pour son offre quincaillerie avec des références de vis dédiées au travail du bois. Néanmoins, le libre-service est bien loin de concurrencer les trois familles de produits majoritairement commercialisées par Woodstone Epaillard, à savoir la charpente, l'isolation et la menuiserie qui, à elles trois pèsent 30% du chiffre d'affaires distribution, celui-ci représentant 66% du chiffre d'affaires global de l'entreprise.

Une force de conseil

Aujourd'hui, Woodstone Epaillard compte, sur une zone de chalandise d'une centaine de kilomètres (Vannes-Rennes-Nantes), une clientèle mixte avec une majorité d'artisans (55%) mais aussi des négoces qui s'approvisionnent en bois (17%) et de plus en plus de particuliers (28%), surtout des auto-constructeurs en maisons à ossature bois. A noter que pour les autres particuliers, Woodstone Epaillard peut proposer des tarifs fournis-posés en sous-traitant la pose à des artisans clients.

Si les deux commerciaux du distributeur effectuent quelques tournées sur les chantiers des clients en duo avec les fournisseurs, ces dernières demeurent assez rares car les demandes de conseils, de préconisations et de devis s'effectuent essentiellement par téléphone. Néanmoins, ces deux ATC réalisent eux-même les petites livraisons grâce à un camion de 3,5 tonnes. Outre l'entretien d'une certaine proximité, ces livraisons

permettent à l’entreprise d’afficher sa grande réactivé. « Grâce à notre stock important et nos deux camions, les clients savent qu’ils peuvent compter sur nous pour les dépanner sur leurs chantiers », explique Philippe Lemée.

A noter que, comme c’est généralement le cas pour les négoces bois traditionnels, Woodstone Epaillard effectue peu d’animations commerciales si ce n’est une journée portes ouvertes qui lui permet de réaliser un dé-stockage important avec la vente, contre un paiement comptant de plusieurs lots de bois et de faire des promotions sur l’ensemble de la gamme de produits grâce à l’appui des fournisseurs.

S’imposer en tant que négoce

Pour les années à venir, Philippe Lemée souhaite « conserver et améliorer nos acquis avant de donner priorité à la croissance ». L’objectif est donc de s’imposer dans la région davantage comme un négoce bois que comme une scierie. « Nous avons l’appui de la centrale pour progresser. Les réunions régionales Tout Faire nous permettent de tisser des liens avec d’autres négociants Tout Faire pour s’entraider et améliorer nos résultats. J’ai d’ailleurs été très agréablement surpris des nombreux et solides échanges que nous avons pu avoir et qui permettent aujourd’hui de proposer une offre de qualité avec les meilleurs fournisseurs ».

En marge de cette implication au sein du groupement, l’entreprise va procéder à quelques investissements, notamment la construction d’un nouveau bâtiment de stockage. Toutefois, il servira en partie à remplacer un bâtiment vétuste et n’augmentera la surface couverte (3â€¯000â€¯m2) que de 250 m2.

ND