

# Infini Legno

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#) / [Indépendants](#)

## La décoration au sens large



Créée en région parisienne il y a seulement

trois ans, la société Infini Legno se revendique volontiers comme un spécialiste de la décoration intérieure. En se positionnant uniquement sur trois familles de produits pour lesquelles il joue la carte de l'exclusivité avec des marques reconnues, le distributeur a fait le choix de l'expertise et de la qualité plutôt que celui du volume. Un pari qui semble aujourd'hui d'ores et déjà réussi...

En 2011, Julie Foulon ouvre, par amour pour le monde de la décoration, un négoce spécialisé dans l'aménagement intérieur avec l'idée de ne proposer que des produits issus de bois et dérivés. Située à Maisons-Alfort, dans le département du Val de Marne, au sud-est de Paris, l'entreprise baptisée Infini Legno (Infini Bois en français) doit, à la fois, faire face à la concurrence des GSB qui se positionnent de plus en plus sur ce marché avec une politique tarifaire agressive mais également à celle des négoce bois-panneaux rayonnant sur la même zone de chalandise, à savoir l'Île-de-France.

Pour se démarquer et exister sur ce marché fortement bataillé, Infini Legno doit donc capter le grand public mais aussi accompagner le plus possible les poseurs de revêtements de sols, les menuisiers, les entreprises générales du bâtiment et les architectes.

### Une triple exclusivité

Pour la construction de son plan de vente, Julie Foulon a fait le choix de se spécialiser sur trois principales familles de produits, à savoir les revêtements de sols bois (parquets et stratifiés) et PVC qui pèsent près de la moitié du chiffre d'affaires de l'entreprise ; les portes et aménagements de placards (40% du CA) ; les peintures (10%). A cela s'ajoute également une offre de portes d'intérieur et de stores dont les ventes sont encore confidentielles.

La particularité d'Infini Legno est de choisir, pour chacune de ces familles, des fournisseurs avec lesquels il est possible de jouer la carte de l'exclusivité. « En ne choisissant qu'une seule marque par famille de produit, nous nous donnons la possibilité de commercialiser la quasi-intégralité de son catalogue et donc de nous revendiquer pleinement comme spécialiste » explique Julie Foulon. Pour autant, la profondeur et la largeur de gamme ne sont les seuls critères privilégiés par l'entreprise. En amont, lors de son travail de référencement, Infini Legno a d'abord souhaité

s'attirer le soutien de marques reconnues pour leur qualité et leur notoriété notamment auprès des professionnels.

Ainsi, pour son offre en revêtement de sols, le choix de Julie Foulon s'est porté sur la marque Quick Step qui, outre son image (la marque possède notamment son équipe cycliste professionnelle) propose des revêtements stratifiés et PVC de haute qualité.

« Contrairement aux revêtements d'autres marques possédant pourtant une grande notoriété, les stratifiés Quick Step sont tous marqués Upec, un classement du CSTB plébiscité par les architectes et autres décisionnaires » précise Julie Foulon. Pour les portes et les aménagements de placard, Infini Legno a également opté pour une marque leader sur le marché à savoir la société Sogal. En revanche, pour son offre en peintures décoratives, l'entreprise a misé sur la marque anglaise Little Greene, qui possède une notoriété importante en Grande-Bretagne grâce à des produits hautement qualitatifs, écologiques. Le référencement de cette marque « peu répandue sur le marché français » est, comme pour les autres familles d'ailleurs, le fruit de la rencontre entre l'entreprise et le responsable commercial de la marque. « Nous accordons une très grande importance aux relations que nous entretenons avec la force de vente de nos fournisseurs afin qu'ensemble nous puissions mettre en place un partenariat gagnant-gagnant efficace ».

### Un showroom représentatif

L'ensemble de l'offre commercialisée par Infini Legno est mise en avant dans le showroom du distributeur. Cette zone d'exposition de 250 mètres carrés est organisée de façon à être la plus représentative possible du référencement de Infini Legno mais aussi à sécuriser les clients. Du fait de sa stratégie mono-marque, le distributeur utilise l'ensemble des outils d'aide à la vente mis à sa disposition par ses fournisseurs. Par exemple, pour Quick Step, Infini Legno utilise le concept de présentation des produits dans sa globalité et met donc en avant toute l'offre du fabricant en stratifié, parquets et en PVC comme le témoigne le mobilier dédié à la gamme Livyn qui a récemment été installé. « En optant pour le concept global de nos fournisseurs, nous présentons à nos clients l'étendue de notre offre et donc de notre savoir-faire », explique Julie Foulon. Pour la marque Sogal, faute de place, Infini Legno n'a pu mettre en avant les aménagements de placards et ne possède donc que le présentoir dédié aux portes de placards et de séparations de pièces. Toutefois, Infini Legno peut s'appuyer sur la valise Sogal, un outil d'aide à la vente réservé aux distributeurs de la marque et poseurs les plus sérieux qui contient notamment les différents aménagements, types de montants et remplissages disponibles avec des échantillons, guides techniques et un logiciel de création 3D. L'offre peinture est quant à elle mise en valeur via le mobilier Little Greene qui regroupe des pots de petit volume mais aussi des cubes permettant par exemple d'associer la peinture au revêtement sol, et quelques books de papiers peints pour répondre aux tendances décoratives actuelles.

### Conseiller pour fidéliser

Aujourd'hui, Infini Legno compte quatre collaborateurs dont un commercial itinérant qui réalise essentiellement de la prescription auprès des architectes. Le but est de leur présenter les trois marques commercialisées par le distributeur afin que les architectes fassent confiance à Infini Legno en tant que partenaire unique proposant des produits à la qualité garantie. Les architectes peuvent également être reçus dans le showroom du distributeur. « Nous avons agencé un espace convivial et déco pour que les architectes puissent prendre le temps de découvrir nos produits. Il n'est pas rare qu'ils passent une demi-journée avec nous pour préparer au mieux leur projet », précise Julie Foulon.

Les trois autres personnes sont chargées d'assurer l'accueil des clients particuliers et professionnels, l'objectif étant que ces derniers amènent leurs propres clients dans le showroom.

En effet, l'équipe sédentaire d'Infini Legno privilégie avant tout le conseil (les commerciaux sédentaires peuvent être amenés à se déplacer chez les clients particuliers pour répondre aux exigences de leur environnement) et « prend le temps nécessaire pour aider nos clients à choisir le produit qui répond le mieux à leur projet. Par exemple, pour les revêtements de sol, il est important de conseiller, tant le particulier que le professionnel, sur la bonne sous-couche à choisir selon la pièce à aménager et le type d'émissions sonores qu'il convient d'atténuer ». Cette connaissance technique des produits est le fruit d'une politique de formation soutenue qui se traduit par la venue régulière des fournisseurs chez le distributeur mais aussi par des journées organisées dans les usines des fabricants.

En plus du conseil, Infini Legno propose des délais d'approvisionnement de cinq jours maximum et, pour ses clients particuliers, un service de pose. Le distributeur peut aussi réaliser le suivi des chantiers, notamment lorsqu'il passe des contrats avec des promoteurs immobiliers. Cela lui permet de contrôler les différentes étapes de pose des produits pour s'assurer de leur conformité et ainsi éviter tout litige ultérieur.

#### Ouverture d'un deuxième magasin

Bien que Infini Legno réalise aujourd'hui 40% de son chiffre d'affaires avec des clients professionnels, Julie Foulon entend poursuivre les actions envers les artisans pour les fidéliser davantage. « Nous avons encore une belle marge de progression et espérons que notre clientèle professionnelle atteigne bientôt 50% de notre chiffre d'affaires ». Pour autant, le distributeur n'entend pas délaisser le particulier. « Pour acheter nos produits, nos clients particuliers doivent impérativement se déplacer, ce qui limite notre zone de chalandise. »

Pour rayonner sur une zone commerciale plus vaste, Infini Legno a donc prévu l'ouverture, d'ici la fin d'année, d'un deuxième dépôt situé dans le 15<sup>e</sup> arrondissement de Paris. Sa conception sera identique au magasin de Maisons-Alfort avec la présence des trois mêmes marques « même si la surface, plus petite, nous obligera à agencer le showroom différemment ».