FINI D'HIBERNER POUR LES PRODUITS POUR L'EMBELLISSEMENT DU BOIS

BESOIN D'INFORMATIONS AU SEIN DE LA VASTE OFFRE

Avec le printemps en vue, le grand besoin de produits pour l'embellissement du bois se fait à nouveau sentir. Afin d'accueillir au mieux cet important groupe de clients, nous allons regarder pour quoi ils peuvent être utilisés. Un assortiment adapté et une belle présentation informative sont les mots-clés pour de bonnes ventes et un stock correct.

Luc Ghijs

TYPES ET APPLICATIONS

Huiles

Les huiles sont des produits se composant de minuscules particules et sont destinées à pénétrer dans le bois et à le nourrir. Elles protègent le bois des altérations dues aux éléments, mais ne sont généralement que légèrement, voire pas pigmentées.
Le bois peut donc parfois grisonner à cause des rayons UV. La couleur du bois devient plus intense et le bois est bien plus doux au toucher. Il présentera moins vite des fissures et est plus résistant. Après l'application, la surface peut toujours être frottée avec un linge ne pluchant pas afin d'éliminer tous les résidus d'huile à la surface du bois. Ces produits sont surtout utilisés pour traiter le mobilier de jardin, les grands plans horizontaux comme les terrasses et le parquet, et pour les essences de bois tendres (cèdre, pin et sapin).

Lasures

Pour protéger le bois durablement de toutes les influences climatiques comme la pluie et le soleil, des différences de température, de la pollution et des taches, un traitement avec des lasures est recommandé. Une lasure pénétrera dans le bois et formera après l'application un film, pouvant être épais (lasure filmogène) ou fin (lasure non filmogène), résistant à l'eau et/ou résistant aux UV. Dans le cas d'une lasure couvrante, la structure du bois reste visible et la couleur du bois n'influence pas le résultat final. Dans le cas d'une lasure transparente, le dessin et la structure du bois restent visibles et l'essence de bois et l'absorption comme le nombre de couches appliquées influenceront le résultat final en matière de couleur. Ces produits colorent le bois, mais ont à la fois un effet d'imprégnation. Le bois peut ainsi respirer et des bulles ne se forment pas. Avec la pigmentation, le produit repousse les UV, ce qui empêche le grisonnement du bois. Au sein de la vaste offre de lasures, nous trouvons des produits en fonction du support à traiter (cèdre, bangkirai, teck, ...) et des applications (abris de jardin, clôtures et palissades, revêtement de façade en bois, portes et fenêtres, terrasses, mobilier de jardin).

LE BOIS NEUF PEUT D'ABORD ETRE TRAITE AVEC UN APPRET

Il est conseillé d'utiliser la bonne couleur de lasure pour l'essence de bois correspondante afin que la couleur spécifique du bois soit préservée.
Si une lasure à imprégnation pour teck était par exemple appliquée sur du cèdre, la teinte définitive du bois n'aurait ni la couleur du cèdre, ni celle du teck, mais une couleur intermédiaire, ce qui n'est généralement pas le but.

Laques et vernis

Ceux-ci protègent et colorent le bois et ont une faible imprégnation. Ces produits déposent un film sur le support. Le bois ne peut donc pas respirer et des bulles risquent de se former. Ce risque peut être évité en appliquant au préalable un apprêt adéquat. Un vernis peut être décrit comme une laque très robuste et complètement transparente ou translucide. Le produit forme un film sur le bois et offre donc une excellente protection contre les taches, les rayures et l'humidité. Il existe, en outre, également sur le marché des vernis colorés colorant et protégeant à la fois le bois. Une laque couvrira complètement le dessin, la structure et la couleur du bois.
C'est la raison pour laquelle les laques n'entrent pas vraiment dans la catégorie des produits pour la protection du bois, mais plutôt dans la catégorie des peintures.

Apprêts et produits pour le traitement du bois

Du bois neuf ou non traité peut d'abord être traité avec un apprêt ou un produit pour le traitement du bois. Ces produits protègent des influences climatiques, des insectes et/ou des moisissures. Par la suite, ils peuvent être finis avec une couche finale de protection (une lasure ou un vernis). Si le bois est déjà attaqué par les moisissures ou les vers, un produit pour le traitement du bois représente une solution efficace.

Dans le cas d'une lasure transparente, le dessin et la structure du bois restent visibles

BOIS COMPOSITE

Le bois composite, un mélange de bois et de plastique, est un matériau comportant les avantages et les inconvénients de ses deux composants. Les proportions et la qualité de ces composants peuvent toutefois varier fortement, avec parfois des conséquences négatives: le bois se dilate sous l'effet de la chaleur et le plastique se rétracte, une fois chauffé. Il devient aussi plus terne et plus poreux avec le temps. Comme le bois composite est peu poreux, un produit de protection n'a pas l'occasion de s'imprégner. Le produit ne peut alors que former un film protecteur, qui disparaîtra cependant rapidement sous l'effet d'un usage intensif et des conditions climatiques.

EN PHASE AQUEUSE ET A BASE DE SOLVANT

Comme parmi les peintures, on fait parmi les produits pour l'embellissement du bois une distinction entre les produits à base de solvant et ceux en phase aqueuse. Chez la plupart des producteurs, l'intérêt et le développement portent surtout sur les produits en phase aqueuse en raison du caractère plus écologique et de l'entretien (nettoyage à l'eau). Pourtant, les produits à base d'eau comportent aussi des avantages majeurs: ils sont en règle générale un peu plus souples avec moins de risque de fissuration, ils ne jaunissent pas et conservent habituellement très bien l'éclat, ils sèchent plus vite, ce qui réduit le temps d'attente entre deux couches, les outils utilisés peuvent être nettoyés facilement à l'eau et il n'y a pas de problème d'odeur. Les avancées au sein de cette gamme ont aussi déjà bien amélioré la résistance aux rayures.

ASSORTIMENT

La composition de l'assortiment dépend entièrement de l'offre de produits et matériaux en bois (meubles de jardin, planches et panneaux en bois) du point de vente. Si l'offre se compose uniquement de mobilier de jardin et de petites surfaces en bois, un autre assortiment s'imposera que dans un commerce de bois où il faudra surtout proposer des produits pour le traitement de grandes surfaces (façades, terrasses, abris de jardin).

Le choix du consommateur dépend en grande partie de ce qu'il veut: un produit à imprégnation, couvrant ou transparent

Un point de vente peut bien sûr également accueillir des consommateurs achetant des produits pour le nettoyage de leurs meubles de jardin, mais ayant aussi une terrasse à entretenir et peut-être encore un abri de jardin,

Pour protéger le bois de la pluie et du soleil, des différences de température, de la pollution et des taches, un traitement avec une lasure est recommandé

un portail ou une palissade, ou même un revêtement de façade en bois.
Dans ce cas, il vaut mieux opter pour un présentoir concept présentant l'assortiment complet de produits pour l'embellissement du bois.

PRESENTATION

Le but d'une belle présentation ne se limite pas à la vente des produits, mais englobe également l'aspect informatif vis-à-vis du consommateur afin que celui-ci ne doive pas toujours faire appel au personnel du magasin pour faire son choix.
En fournissant plus d'informations, il y a plus de chances que le client achète le bon produit, l'applique correctement et soit ainsi satisfait du résultat. Cela pourrait l'inciter à revenir pour acheter éventuellement, en plus d'un produit pour la protection des meubles, d'autres produits pour la terrasse et les panneaux.

ASSORTIMENT COMPLET

Si le magasin attire une très vaste clientèle, il est conseillé de présenter, si possible, l'assortiment complet. Nous allons examiner les formules que proposent différents producteurs:

Présentoir concept

Sur le présentoir concept, l'assortiment complet de produits de protection et de nettoyage peut être proposé. Une explication sommaire sur les cartes de produits permet au consommateur de choisir le bon produit et d'obtenir le résultat le plus durable. Le présentoir doit être aéré et créer dans le magasin un effet 'jardin-bois-extérieur'.

Présentation woodshop

Dans le rayon, on peut aussi travailler avec une présentation woodshop, un concept complètement intégré avec décoration de rayonnage, basé sur trois catégories (jardin, maison à l'extérieur et maison à l'intérieur), avec de grands éléments visuels, des bandes de rayon verticales et horizontales, et un plan de rayons fixe. Les bandes de rayon horizontales contiennent des échantillons peints.

Shop-in-shop

Dans la configuration shop-in-shop, les trois groupes principaux sont désignés par trois couleurs différentes afin que le client s'y retrouve rapidement dans l'offre. Complété par des prospectus, des panneaux didactiques dans le rayon, des présentoirs en carton et des présentoirs permanents en métal pour mettre des actions temporaires en avant, ce concept constitue une solution complète.

Panneau didactique

Sur de tels panneaux, le processus complet peut être expliqué à l'aide de différents supports.
En représentant l'évolution du bois avec le produit à côté, le processus de choix est fortement simplifié.

Présentoir de tête

Outre les présentoirs d'information, un écran vidéo peut aussi être placé sur le présentoir de tête avec des vidéos 'how to'.

Présentoir de comptoir

Dans les magasins vendant principalement des meubles de jardin, un présentoir de comptoir peut constituer une meilleure solution. Une offre d'emballages plus petits (par exemple 0,5 litre) permet de tout de même proposer un vaste assortiment sur un espace restreint.
Cela rappelle directement au consommateur venant acheter un meuble qu'il doit aussi penser à son entretien. En représentant à l'arrière du présentoir l'assortiment complet de produits,

Dans le cas du présentoir shop-in-shop, les trois catégories (intérieur, extérieur de la maison et jardin) sont représentées par une couleur différente

Un présentoir concept (gauche) propose un assortiment complet. Un présentoir de tête (droite) peut aussi contenir un écran vidéo. Les deux privilégient l'information

on lui rappelle qu'il doit également penser à l'entretien de la terrasse et de l'abri de jardin. Un présentoir de comptoir génère donc des achats impulsifs intéressants pouvant booster le chiffre d'affaires.

PLUSIEURS MARQUES?

Vous pouvez bien entendu proposer plusieurs marques. Proposez alors plusieurs variantes au sein d'une même marque. Un assortiment de marque est, en effet, composé de manière à pouvoir proposer à chaque fois un produit de base et un produit avec une valeur ajoutée (p.ex.: une huile pour teck (base) et une huile pour teck waterproof (valeur ajoutée), une lasure pour portes & fenêtres (base) et une lasure pour portes & fenêtres UV plus (valeur ajoutée)).

STOCK

L'une des pires choses qui puissent arriver à un détaillant, c'est une vente manquée à cause d'une rupture de stock. Un rayon/présentoir bien rempli booste, en outre, les ventes. Trop de stock n'est évidemment pas conseillé non plus. D'où la nécessité d'une garantie de livraison rapide par le producteur ou le représentant, soutenue par un coût de transport franc de port réduit et des quantités de commande minimum limitées. Visez donc un bon équilibre entre des rayons/présentoirs pleins et un coût minimal.

VENTE CROISEE

Il vaut mieux proposer un assortiment suivant tout le work flow (nettoyage – protection – entretien). La présentation d'outils et d'accessoires (brosses et rouleaux, papier abrasif, ruban adhésif, produits de rebouchage et pistolets à peinture, produits de nettoyage et produits pour éliminer les dépôts verts) offre ainsi une valeur ajoutée.

Pour les plus grandes surfaces, des emballages de 5 litres sont aussi disponibles

PERIODE DE POINTE

La période où les ventes culminent, dépend de la nature des matériaux à traiter. Pour le jardin et la maison à l'extérieur, elle se situe de mars/avril à fin août (avec le vrai point culminant au printemps) et il y a un léger pic en septembre/octobre ou en fonction du temps. Les produits pour le traitement de parquet et de meubles (maison à l'intérieur) enregistrent plutôt un pic en octobre/novembre. ❑

Quatre questions de clients récurrentes

Dans leur quête de conseils, les clients ont de nombreuses questions auxquelles le personnel de magasin doit pouvoir apporter une réponse adéquate.

1.	**Comment éviter que mes meubles de jardin en teck deviennent ternes et gris?** *Le bois s'altère et devient gris, notamment sous l'effet de la lumière du soleil. Si nécessaire, nettoyez d'abord les meubles. Puis, finissez-les avec une lasure ou une huile. Si vos meubles de jardin grisonnent déjà, vous pouvez récupérer la couleur initiale avec un dégriseur pour bois extérieur.*
2.	**Quel est le temps idéal pour des travaux de peinture à l'extérieur?** *De basses températures ralentissent le processus de séchage de la peinture ou lasure. La meilleure période pour peindre est de mai à fin septembre. Evitez les journées très ensoleillées et chaudes. Assurez-vous également que le bois soit suffisamment sec. Appliquer une lasure juste après une averse est déconseillé.*
3.	**Puis-je appliquer une peinture acrylique ou une lasure hydrodiluable au-dessus d'une lasure ou peinture diluable avec du white spirit?** *C'est possible, mais veillez avant l'application de la lasure à dégraisser le support, à le poncer légèrement au papier abrasif puis à le dégraisser à nouveau.*
4.	**Quelle est la quantité de lasure, d'huile ou de vernis nécessaire par couche?** *Tous les emballages mentionnent un rendement en m²/litre. Cette information permet de calculer le nombre de litres nécessaires pour effectuer le travail. Tenez compte du fait qu'il faut généralement appliquer plus d'une couche.*

Un présentoir de comptoir génère des achats impulsifs

Ce concept complètement intégré avec décoration de rayonnage, basé sur les catégories jardin, maison à l'extérieur et maison à l'intérieur, offre de grands éléments visuels, des bandes verticales et horizontales, et un plan de rayons fixe