

# Un jeu de finitions infinies pour lames de bois

**Produit:** parements intérieurs ou extérieurs avec finitions

**Nom:** Infinéo

**Fabricant:** Sivalbp

« Avec Infinéo, le champ des possibles devient... infini ! », plaisante à peine Damien Parret, le directeur marketing de Sivalbp. Après Éo et Kopo, le fabricant savoyard de parements en bois massif (certifié PEFC) lance en effet une troisième marque. Diffusées depuis le début de l'année, ses deux précédentes griffes proposent des lames de bois prêtes à l'emploi, mais exemptes de finitions. Cette fois-ci, l'industriel pousse un peu plus loin sa logique d'applications du bois dans la construction. « Avec une gamme qui optimise les essences, process thermiques, états de surface et profils. Aux côtés d'Éo et Kopo dans les showrooms du négoce, Infinéo va jouer l'effet de gamme dans un esprit de collection », prévient le

responsable. À terme, la gamme proposera cinq types de finitions pour une utilisation en parements intérieurs ou extérieurs. Pour l'heure, seuls deux niveaux de finition seront commercialisés : les opaques et les huilés-cirés disponibles en sept tons. Mais, tout début 2009, le nuancier s'enrichit de sept nouvelles teintes (lavande, gris pierre, amande, vert...). Destinés aux bardages extérieurs, les opaques s'appuient sur une technique de préservation nouvelle génération et certifiée CTB.P+. Et jouent sur la profondeur de gamme en déployant trois largeurs de lame : le traditionnel 120 mm et le 145 mm en épicéa du Nord, ainsi que le 170 mm en pin thermostabilisé. « Cette dernière largeur apporte une nouvelle esthétique aux façades et améliore le rendement sur chantiers », précise Damien Parret. Seconde finition disponible : les huilés-cirés que le fabricant présente comme « une nouveauté intégrale » sur le marché. Destinée



à l'intérieur, elle s'applique sur support thermostabilisé et brossé (épicéa du Nord). À venir d'ici à la fin de l'année : une finition huilée nature jouant le rôle de saturateur pour l'extérieur. Tandis que deux autres lignes sont en préparation pour le premier trimestre 2009 : le huilé pour lames d'intérieur et les semi-transparents pour bardages extérieurs. L'offre se complète d'une dizaine d'accessoires (cornières d'angle, angles extérieurs, intérieurs...) en bois pour un bâti

traditionnel ou métallique dans un esprit plus contemporain. Côté outils d'aide à la vente : une documentation technique plutôt haut de gamme (quadrachromie, couverture glacée) ; des échantillons présentés dans leur valise en bois ; une campagne de prospection s'appuyant sur l'envoi de 1 300 mailings aux professionnels. Stéphane Vigliandi

**Argument de vente :** une ligne esthétique conçue dans un esprit d'offre globale

**Date de commercialisation :** courant octobre 2008

**Conditionnement :** paquets de 4 à 6 lames (selon les largeurs), palette de 150 à 200 m<sup>2</sup>

**Délais de livraison :** 2 à 4 semaines

**Marché :** neuf et rénovation, résidentiel et non résidentiel

**Positionnement marketing :** moyen de gamme (pour lame de 120 mm), moyen/haut de gamme (pour lame > 120 mm)

**Prix public indicatif (HT) :** de 45 à 60 €/m<sup>2</sup>

**Réseau de distribution :** négoce spécialiste bois et multispécialiste