

Domancy

Chalets Grosset-Janin: le constructeur lance son agence immobilière

Le fabricant de maisons d'exceptions crée son propre réseau sous la marque Alpes Signature pour mettre en relation acheteurs et vendeurs de ses chalets.

Avec 75 ans d'existence, chaque bien est une signature. L'entreprise Grosset-Janin, basée à Domancy, emploie une soixantaine de personnes, mais reste un artisan, travaillant à la pièce et à l'unité. Son savoir-faire est intimement lié à des chalets uniques. « On a une fabrication 100 % local », assure Anne Simoncini, responsable marketing.

Des charpentes en bois massif, des matériaux sélectionnés : la qualité est dans l'ADN du constructeur haut de gamme, qui fabrique entre 10 et 15 beaux chalets par an pour un chiffre d'affaires de 15,8 millions d'euros en 2025.

Sur le marché de l'immobilier, la marque Grosset-Janin est une référence, entre chalet en bois traditionnel et intérieur contemporain. Le produit est recherché. Pour un agent immobilier qui met à la vente un chalet Grosset-Janin, « c'est quelque chose qui est précisé dans l'annonce, parce qu'il y a une valeur ajoutée, le constructeur est un argument de vente », explique Anne Simoncini.

La troisième génération, qui a pris les rênes de l'entreprise en 2022, a pris conscience de cette force : un nom, devenu au fil des décennies une référence

dans la construction en Savoie et Haute-Savoie. Cet hiver, elle a donc décidé de lancer une agence immobilière dédiée exclusivement à aux chalets, construits ou rénovés par Grosset-Janin, pour gérer tout projet de revente.

Alpes Signature n'est pas une agence immobilière classique. Elle cultive l'écosystème de l'entreprise familiale, comme un joyau. L'idée permet même de développer la fidélité des clients, comme dans d'autres univers du luxe ou du haut de gamme, qui ne parlent que parcours client.

Prospects et vendeurs mis directement en contact

La solution développée par Grosset-Janin répond également à une autre problématique : celle de la rarefaction du foncier. Construire de nouveaux biens immobiliers d'exception suppose de trouver des terrains très bien placés, de plus en plus rares avec les restrictions urbanistiques. Certains projets n'aboutissent pas, faute d'emplacement. Le marché de la revente est donc une opportunité.

Anne Simoncini confirme : « Le marché de la rénovation s'amplifie. » La deuxième main n'est plus vécue tel un handicap, mais devient un atout lorsque le constructeur d'origine est une valeur sûre. L'élan sur ces prestations est réel, avec des clients qui reviennent. « Il



L'entreprise Grosset-Janin a réalisé en 2024-2025 un chiffre d'affaires de 15,8 millions d'euros. Photo Franch Paubel/Grosset-Janin

y a de plus en plus de demandes sur des projets de rénovation structurelle d'ampleur. Comme on a construit les chalets, on a l'historique avec des archives de plans et de photos. Extension, surélévation, ou redistribution totale des aménagements intérieurs : on est de plus en plus souvent sollicités pour ce genre de projets », indique la responsable marketing.

Auprès des investisseurs, la valeur Grosset-Janin est ainsi proposée autrement. Prospects et vendeurs sont mis directement en contact, sans intermédiaire extérieur. En quelques semaines cet hiver, une quinzaine de biens immobiliers sur les deux départe-

ments sont entrés dans le giron de l'agence immobilière Alpes Signature.

Un contrat d'entretien avec 50 points de contrôle

De l'entrée dans un bien à la sortie d'un logement, l'accompagnement des clients par Grosset-Janin prend également corps dans un nouveau service, qui va au-delà d'une simple transaction immobilière. Comme pour un véhicule, Alpes Signature propose un contrat d'entretien. La formule fonctionne au forfait avec 50 points de contrôle et 30 points d'intervention. L'idée est le

suivi régulier des chalets, tout au long de leur vie.

La proposition permet à Grosset-Janin de renouer avec son fichier client, pour certains livrés il y a 20 ou 30 ans. « On leur ouvre une porte pour des travaux d'entretiens, pour des travaux de rénovation ou pour une éventuelle revente », décrypte Anne Simoncini. Tel un réseau basé sur la fidélisation client, le concept fonctionne dans d'autres univers économiques.

Ce virage de Grosset-Janin n'est pour l'instant qu'une diversification, mais pourrait rapidement prendre une certaine ampleur.

● Sébastien Voinot