

SCA TIMBER FRANCE : Une nouvelle stratégie de développement



GROUPE NEBOPAN : RÉUNION DE TRAVAIL SUR LE SITE DE ROCHEFORT

LE BOIS À LE VENT EN POUPE

LA PRESCRIPTION : POINT FORT DE NOTRE DÉVELOPPEMENT

**LES SCIERIES DU GROUPE SCA PLUS PROCHES
DU MARCHÉ FRANÇAIS**

Groupe Nebopan : RÉUNION DE TRAVAIL



Photo : Pascal Robin

Le groupement Nebopan visite le site SCA de Rochefort en France.

C'est lors d'une journée ensoleillée, le 22 Avril 2015, que le groupement Nebopan a choisi de venir visiter le site SCA de Rochefort en France. 15 décideurs adhérents à cette branche de l'enseigne CMEM ont donc pu visiter le terminal d'importation des bois SCA ainsi que les 3 lignes de rabotage du site. « C'est toujours un plaisir que de faire découvrir nos installations à nos clients » souligne Benjamin Bodet, Directeur du Site.

Si SCA Timber France est déjà partenaire de certains adhérents du Groupement Nebopan, la filiale française du groupe suédois souhaite accroître son partenariat avec un groupement de spécialistes bois comme celui-là. Pour cela, « Nous investissons sur le plan de vente, la prescription et le dynamisme commercial » souligne Jeremy Roussarie. « Nous pensons que le marché de la distribution professionnelle est en pleine structuration. L'avenir appartient aux négociants qui spécialiseront leur offre produit dans un secteur bien précis ». C'est en partant de ce constat que SCA Timber France souhaite accom-

Les Négociants Participants :

- **Armor bois** : Lionel Leprovost
- **Bouney** : Sébastien Rospide
- **Corne** : Frédéric Maire
- **Descamps** : Samuel Viandier
- **Lalliard Negoce** : André Brasier
- **Landre** : Patrick Maignant
- **Machot** : Eric Machot
- **Martens** : Eric Martens
- **Mba** : Jean Pierre Roirand
- **Ratheau** : Daniel Remy
- **Roger** : Hugo Roger
- **Rullier** : Philippe Rullier
- **Socobois** : Eric Boichot
- **Nebopan Coordinateur** : Yves Gondran Teiller

pagner les négociants « Spécialistes Bois » comme Nebopan. « Nous souhaitons faire évoluer notre plan de vente autour de l'habitat bois et des essences nordiques. La fusion de l'offre Bois Brut SCA et des produits rabotés PLF dans un seul plan de vente nous permet d'apporter un mix produits performant. » Aujourd'hui le groupement Nebopan est une enseigne des plus dynamiques sur ce segment et nous sommes heureux d'accompagner ses adhérents dans tous leurs projets.

4 questions posées aux adhérents Nebopan :

Quels seront les clés de la réussite pour vous dans les années à venir ?

« Le conseil reste un axe important de notre développement. Un client doit pouvoir obtenir les informa-

SUR LE SITE DE ROCHEFORT

tions techniques lui permettant de mener à bien son projet, évoque Hugo Roger ». Philippe Rullier quant à lui est persuadé que la clé réside dans l'accompagnement de l'artisan jusque chez le client final. « L'artisan, pressé par son quotidien, ne prends pas le temps de présenter l'ensemble de notre offre produits. Résultat, le client final fait son choix, en totale méconnaissance des possibilités que nous lui offrons. Il faut se faire connaître du grand public, pour cela, notre vecteur principal qui reste le professionnel, doit être accompagné par notre communication, nos commerciaux. Il faut aller au bout des choses. » En effet, insiste Patrick Maignant, « nous attendons donc, de nos partenaires fournisseurs des formations régulières de nos équipes de ventes. Il faut faire valoir vos arguments techniques »

Quelle évolution selon vous pour les sciages bois du nord ?

Philippe Rullier souligne que « La consommation de Bois du Nord brut sera de plus en plus destinée aux spécialistes. En effet, l'arrivée de produits lamellés collés sur le marché permet aux professionnels de gagner du temps et de la productivité ». « Que ce soit dans la charpente, la menuiserie ou l'agencement les produits transformés gagnent du terrain. Il faut amener de la valeur ajoutée dans vos plans de vente. » souligne Jean-Pierre Roirand.

Quelle stratégie de développement pour l'enseigne NEBOPAN ?

Eric Boichot nous indique que « le groupement Nebopan est aujourd'hui constitué de 21 membres. Il y a des sorties régulières, il faut donc compenser cela par des entrées. Il n'y a pas de volontés de monter jusque 50 adhérents, mais nous devons rester représentatifs sur le territoire national afin de pouvoir peser sur les négociations. ». « Nous souhaitons en revanche intégrer uniquement des spécialistes bois afin de partager des problématiques communes » souligne Lionel Leprovost

Le numérique est-il pour vous un axe de développement, selon vous ?

Frederic Maire : « Il n'y a pas d'actions particulières, on compte sur CMEM et son projet de e-commerce ». « Par ailleurs nous avons des sites propres et quelques projets, mais ceux-ci restent en internes. » souligne Sebastien Rospide. « Les ventes de matériaux en ligne ont dépassé sur 2014 le milliard d'euros » nous indique Samuel Viandier, « ça reste donc un axe stratégique pour nous, certains sites de matériaux en ligne nous consultent afin de nous intégrer dans leur offre logistique » conclue Philippe Rullier.

Groupement Nebopan

1er groupement de spécialistes indépendants
Créé en 1995, Nebopan représente aujourd'hui :

- 21 PME issues du négoce Bois, Panneaux et Dérivés
- 65 points de distribution
- 1 250 collaborateurs
- 30 000 clients
- 1 000 fournisseurs
- CA 2013 : 368M€

PREMIER GROUPEMENT français de PME indépendantes œuvrant dans le négoce du bois et de ses dérivés, Nebopan entretient un esprit de confiance, de convivialité et de solidarité entre tous ses membres.

Fondé sur la mutualisation des moyens et le partage d'expérience, le Groupement permet à chaque entreprise de se développer dans le respect de sa stratégie tout en bénéficiant des nombreuses actions menées en commun.



Photo : Pascal Robin