

# Les plans de Nebopan

**Le groupement de négociants spécialistes du bois multiplie les initiatives, de la refonte de son logo au déploiement des concepts de menuiserie en passant par sa première prise de position hors de France. Et ne compte pas ralentir le rythme en 2016.**

**V**ingt minutes pour convaincre, avant d'enchaîner sur le rendez-vous suivant, borné par le même timing. Le 29 septembre, à Eurexpo Lyon, le groupement Nebopan, spécialiste des bois et panneaux, organisait ses rencontres fournisseurs sous forme de speed-dating. Les «Nebo'Dating» ont accueilli 80 industriels, un chiffre en légère hausse par rapport à la première édition en 2011.

## Comprimer la crise

Face à eux, les fournisseurs trouvaient 80 collaborateurs clés, issus des 21 négoce adhérents du groupement. «Ce format permet de maîtriser son temps et de rencontrer les bons interlocuteurs de chaque négoce, se réjouit Emmanuel Briollant, directeur des ventes sud de la France de Soprema. Cela ouvre de nouvelles perspectives pour la prospection, d'autant que la thématique principale est l'innovation.» Ces rencontres étaient une étape de plus dans une année 2015 chargée pour Nebopan. À 22 ans, le groupement, qui espère comprimer la crise avec une activité en baisse de 2% et un chiffre d'affaires attendu de 435 M€, a multiplié les initiatives. Parmi les plus visibles, Nebopan s'est offert un nouveau site Internet (non marchand), un relifiting de son logo et une nouvelle baseline, «La dynamique des spécialistes bois panneaux». «L'objectif de ces



**Le 29 septembre à Lyon, Nebopan a organisé la deuxième édition de ses speed-dating fournisseurs, en présence de 80 d'entre eux.**

actions est de plusieurs ordres, explique Philippe Rullier, patron de Rullier Bois et responsable de la communication de Nebopan. Nous voulons renforcer en interne la fierté d'appartenance au groupement. En externe, le logo, la signature et le site diffusent un message fort et unique dans nos points de contact avec nos fournisseurs et nos clients. Le message clé, c'est la dynamique d'un réseau de spécialistes.»

## Le signal belge

Cette dynamique se matérialise à la fois par la hausse du nombre d'adhérents et l'internationalisation du réseau. En 2015, en France, SFM et Coste-Meynot ont rejoint le groupement, qui a également pris

pied pour la première fois à l'étranger, avec le ralliement du négociant belge Martens.

En termes de chiffres, cela donne un total de 21 adhérents, pour 61 dépôts dans toute la France. Et 4 nouvelles entreprises sont attendues en 2016 (lire encadré). «Notre groupement grandit et notre modèle doit évoluer, même si nous ne souhaitons pas aller au-delà de 26 membres», confie Cédric Lalliard, président de Nebopan et directeur général du négociant haut-savoyard Lalliard Bois.

Conséquence de cette croissance, la communication entre membres s'est renforcée. Nebopan fonctionne aujourd'hui avec 6 commissions principales où les adhérents partagent avis et initiatives: panneaux (la plus importante, avec 31% du chiffre d'affaires total du groupement); bois; menuiseries; isolation; marketing; parquets et revêtements de sols. Ces commissions sont aussi des lieux de benchmark sur des thématiques stratégiques comme les RH, la filière bois... «C'est l'un des points forts du groupement, glisse

## LES CHIFFRES

**21**

négoce adhérents

**61**

dépôts

**1300**

collaborateurs

**435 M€**

de chiffre d'affaires attendu en 2015

Source: Nebopan, chiffres 2015



« Nous devons être solides sur nos métiers de base mais il nous faut réinventer le service à nos clients. »

**CÉDRIC LALLIARD**, président de Nebopan

Éric Martens, directeur de Martens. En Belgique, ce type d'approche est peu développé.»

#### L'effet CMEM

En parallèle, Nebopan veut développer son positionnement de spécialiste. «C'est ce qui nous permet de résister à la crise, appuie Cédric Lalliard. Nous devons être solides et investir sur nos métiers de base, en rendant toujours plus qualitatifs le stockage et l'offre. Mais nous devons aussi réinventer le service. Nos clients ont plus que jamais besoin de trouver des professionnels chez leur négociant.»

Nebopan a accéléré sur le volet formation. Pour les collaborateurs, un séminaire sur l'isolation thermique par l'extérieur (ITE) a été créé à La Rochelle (16), en partenariat avec l'IUT de génie civil, ainsi que des séminaires sur les documents techniques unifiés (DTU) bardages et terrasses. Nebopan a aussi organisé, pour ses clients, des formations

#### DOINEAU BOIS ET MATÉRIAUX ARRIVE

Nebopan, qui compte **21 adhérents**, devrait en accueillir **4 de plus en 2016**. L'un d'eux sera Doineau Bois et Matériaux. Basé à La Guerche-de-Bretagne (35), ce négociant monosite réalise un chiffre d'affaires de 12 M€. «Le groupement grandit sur son cœur de métier avec l'intégration de spécialistes bois, panneaux et menuiserie, sachant que nous comptons 15 adhérents il y a encore trois ans, et que nous avons accueilli deux nouveaux négociants indépendants en 2015», rappelle Cédric Lalliard, président de Nebopan. Et d'annoncer: «Nous poursuivrons notre développement, mais nous n'irons pas au-delà de **26 adhérents**.»

RGE. Quant aux déclarations opérationnelles de performance (DOP) des fournisseurs, elles sont désormais accessibles sur le site Web. Le groupement profite également de son appartenance à CMEM. Depuis le 30 septembre, Nebopan bénéficie de l'accès à BDoubleWin, la base de données produits 100% numérique du super-groupement. «Grâce à CMEM, nous gagnons en performance pour la rapidité et la qualité d'accès aux informations

fournisseurs, qui profitent aussi d'un point d'entrée unique», observe Cédric Lalliard.

#### De nouveaux services clients

La gamme de services autour de l'offre gonfle aussi. Ainsi, sur l'ITE, les notions de bureaux d'études comme de services sont mises en avant. Les agences réalisent le travail de découpe et préparent le plan de pose pour guider l'artisan sur son chantier.

Enfin, l'offensive se prolonge dans la menuiserie. Quatre concepts points de vente Ligne et Lumière, signé CMEM, sont désormais opérationnels dans le réseau. «Nous voyons dans ce concept sa capacité à être un apporteur d'affaires auprès de nos clients artisans, pour une clientèle de particuliers qui cherche une réponse de négociant spécialiste. Cela rebooste les showrooms», explique Cédric Lalliard. Un outil au service de la conquête de parts de marché.

Florent Maillet

**Perfos & Perfos-Burineurs 2 Kg  
24 à 28 mm SDS+  
2,7 à 3,4 JOULES EPTA**

# HITACHI

Inspire the Next

**3 ANS**  
HITACHI  
Sérénité  
Garantie

**TOP PERFORMANCES**  
PUISSANCE • RAPIDITÉ • LONGÉVITÉ

**UVP**  
ANTI-VIBRATION

[www.hitachi-powertools.fr](http://www.hitachi-powertools.fr)