

Bâtiment - Négociants

« Le virage stratégique de NéboPan » par son président Cédric Lalliard

zePROS

ZePros News

08/09/15 12:30

ZePros : UNE MARQUE DU GROUPE GRATUIT PROS) Depuis sa création en 2005, le Groupe Gratuit Pros bouleverse les codes de l'information professionnell...

Fin septembre, le groupement indépendant de spécialistes bois et dérivés organise son traditionnel rendez-vous de rentrée à Lyon. Nouveau nom, salon inversé, stratégie digitale, développement... : l'occasion de faire un point sur l'actualité de NéboPan avec son président, Cédric Lalliard.

ZePros : L'édition 2015 de vos "Rencontres Fournisseurs" est rebaptisée NéboDating. Quelle en est la raison ?

Cédric Lalliard : *Depuis maintenant un an, notre groupement [membre de la supercentrale de référencement CMEM : Ndlr] a entamé un virage stratégique en termes d'image et de communication pour démontrer au marché notre dynamisme. En septembre 2014, par exemple, notre site Internet a été entièrement refondu pour répondre aux nouveaux canons du numérique. Nous avons également modernisé notre logo. Désormais, notre commission Marketing-Communication que préside et gère Philippe Rullier, est devenue un support stratégique pour appuyer le développement de NéboPan. Sur un marché des bois et dérivés toujours très tendu, il faut savoir se renouveler et s'adapter pour recruter aussi de nouveaux adhérents ; même si NéboPan ne s'inscrit pas du tout dans une course effrénée aux adhérents. Notre volonté est de conserver le ciment qui unit nos vingt-et-un adhérents. À savoir de vrais spécialistes bois/panneaux/dérivés qui partagent nos valeurs communes. Concernant notre salon d'enseigne qui se tiendra le 30 septembre prochain à Lyon-Eurexpo, ce changement de nom - NéboDating - répond aussi à une volonté de moderniser notre image auprès de nos fournisseurs partenaires, mais aussi auprès de l'ensemble de la filière.*



Cédric Lalliard, président du groupement NéboPan. (Photo : DR)

ZP : Derrière ce changement d'appellation, y a-t-il un changement de formule ?

CL : *Sur le principe la formule n'est pas modifiée par rapport aux deux précédentes éditions de nos "Rencontres Fournisseurs" - organisées tous les trois ans - que le groupement avait lancées en 2006. Fin septembre, 90 partenaires fournisseurs seront présents. Ils rencontreront et prospecteront tout ou partie de nos vingt-et-un adhérents dans le cadre de ce salon inversé qui s'organise autour de speed-datings de vingt minutes. À ce jour [le 7 septembre 2015 : Ndlr], pas moins de 90 % des demandes de rendez-vous fournisseurs-adhérents ont déjà été concrétisées. Pour ma part, avec mon équipe de cinq acheteurs, nous aurons 61 rendez-vous organisés avec les industriels.*

ZP : Au-delà de l'aspect business, l'édition 2015 fera-t-elle l'objet d'animations spécifiques ?

CL : *En amont du salon NéboDating, 180 collaborateurs des vingt-et-un adhérents du groupement se retrouveront dans le cadre de nos réunions plénières trimestrielles durant deux jours. C'est un moment d'échanges privilégié durant lequel nous allons faire notamment un point économique sur la filière dans les différentes régions où les membres de NéboPan sont implantés.*

ZP : Votre groupement adhère à la supercentrale CMEM qui vient de créer une filiale belge où NéboPan dispose d'ailleurs d'un adhérent depuis le début de l'année. Sur cette zone, nourrissez-vous d'autres projets de développement ?

CL : *Avec la mise en place de cette structure en Belgique par CMEM, notre groupement va bien sûr pouvoir passer dans un mode de développement encore plus proactif. Ce qui ne veut pas, je le répète, que nous nous inscrivions dans une logique de recrutements d'adhérents tous azimuts ! Nous continuerons à avancer progressivement. Ceci dit, l'arrivée du négoce belge Martens au sein de NéboPan démontre l'attractivité de notre groupement au-delà de l'Hexagone.*

ZP : Justement en termes de développement de votre réseau, vous aviez annoncé en début d'année l'entrée de deux nouveaux adhérents d'ici à la fin 2015. Où en êtes-vous au niveau du recrutement ?

CL : *Un contrat a déjà été signé avec les Ets Doineau. Basé à La Guerche-de-Bretagne, près de Fougères [en Ille-et-Vilaine : Ndlr], c'est un spécialiste bois et menuiserie qui dispose d'un unique point de vente et réalise environ 12 M€ de chiffre d'affaires. Lors du salon Nébo'Dating, nous ferons une communication sur ce sujet auprès de nos adhérents et des fournisseurs. Son adhésion sera officielle au 1er janvier 2016. En outre, un deuxième - voire sans doute un troisième négociant - devrait rejoindre nos rangs l'an prochain. In fine, Nébopan devrait afficher sur l'exercice 2015 un chiffre d'affaires cumulé de l'ordre de 450 M€ hors taxes. L'an dernier, nous avons réalisé un niveau d'activité global de l'ordre de 404 M€.*

ZP : **À ce jour, seuls trois adhérents Nébopan exploitent le nouveau concept menuiserie "Ligne & Lumière" élaboré par MME*. Plus d'un an après son lancement via CMEM, prévoyez-vous une accélération de son déploiement au sein de votre groupement ?**

CL : *Batibois, les Ets Jean Hue et Lalliard ont été les premiers membres de Nébopan à adopter ce concept métier clés en main. Notre nouvel adhérent Doineau a déjà implanté le concept dans son agence. Prochainement, d'autres membres de notre groupement devraient l'adopter à leur tour. En termes d'activité, cette offre très structurée (trois actions commerciales par an, création d'un service de pose, adoption d'une charte de confiance, etc.) est un véritable avantage pour les négoce qui souhaitent se positionner en tant que spécialistes menuiseries sur leur zone d'activité.* • **Propos recueillis par Stéphane Vigliandi** •

** MME (Menuiserie Multi-Enseignes) est la structure commune créée en 2014 et détenue à 40 % par la centrale CMEM et 60 % par le groupement Tout Faire*



VERBATIM. « Avec la mise en place de cette structure par CMEM, notre groupement va bien sûr pouvoir passer dans un mode de développement encore plus proactif. Ce qui ne veut pas, je le répète, que nous nous inscrivions dans une logique de recrutements d'adhérents tous azimuts ! » • **Cédric Lalliard, président du groupement Nébopan.**

Chiffres-clés

- 21 adhérents
- 65 agences
- 404 M€ de chiffre d'affaires en 2014 (368 M€ en 2013)
- Environ 1 000 fournisseurs

Source : Nébopan

J'aime 2 Tok

