

Accueil (/) > (/articles/) > Nébopan fait ses gammes "maison" dès mars 2018

Nébopan fait ses gammes "maison" dès mars 2018

Publié par  (/membre/stephane-vigliandi) Stéphane Vigliandi (/membre/stephane-vigliandi) 

19/10/17 à 11:32 - Mise à jour le 06/11/17 à 10:17 dans le club **Distribution Bâtiment** (/club/distribution-batiment) 

Ça m'intéresse

2

Tok ()



(/media_files/02_neboscar2017_-stephane-vigliandi-zepros)

Ce 18 octobre, l'édition 2017 du salon Nébo'Dating a réuni à Lyon-Eurexpo plus de 350 professionnels des bois et dérivés : les équipes de 88 marques exposantes et la force de vente des 25 adhérents Nébopan. Lors de son discours d'ouverture, le président du groupement, Stéphane Descamps (en médaillon), a annoncé le lancement d'une marque propre dédiée aux principaux univers que gère un spécialiste bois. A l'issue de son salon inversé, le groupement a aussi attribué ses six premiers trophées fournisseurs : les Néb'Oscars. (Photos : © Stéphane Vigliandi/Zepros)

À l'occasion de la 3e édition de ses "Rencontres Fournisseurs" sous le format Nébo'Dating, le groupement de spécialistes bois, panneaux et dérivés fait évoluer son salon inversé qui s'est tenu ce 18 octobre à Lyon. L'occasion aussi pour son président, Stéphane Descamps, d'annoncer un projet stratégique.

À bientôt vingt-cinq ans (en 2020), Nébopan aurait-il désormais atteint l'âge de... réseau ? « Avec 25 adhérents, nous estimons avoir une certaine taille critique, pesons en termes de volume sur le marché avec un estimatif 2017 de l'ordre de 600 M€ de chiffre d'affaires cumulé (ventes) et disposons aujourd'hui d'une bonne représentation géographique », rappelle Stéphane Descamps (<https://tokster.com/article/nebopan-510-m%E2%82%AC-de-ca-en-2016-et-un-nouveau-president-des-janvier>). Sous le mandat de son prédécesseur, Cédric Lalliard (DG du négoce savoyard éponyme), le groupement de spécialistes indépendants avait déjà amorcé « un virage stratégique » (<https://tokster.com/article/le-virage-strategique-de-nebopan-par-son-president-cedric-lalliard>). En l'espace de quatre ans, ses rangs sont passés de 19 à 25 membres. Rien qu'en 2016, quatre nouveaux adhérents (<https://tokster.com/article/nebopan-4-nouveaux-adherents-des-janvier>) ont fait leur entrée :

- **Delta Bois** (également adhérent Cofaq) en Corse du Sud. Avant le coup d'envoi officiel de ce Nébo'Dating 2017, son dirigeant Olivier Tafani a rappelé, dans une courte vidéo corporate sur Nébopan, qu'« *au-delà de consolider nos achats, l'adhésion [au groupement] m'a apporté... mille autres choses !* ».
- **le dépôt bois à Carros (06) de l'azuréen Ciffréo Bona** qui est toujours en négociation pour racheter son confrère régional Balitrand (voir aussi *Zepros Négoce #06, Spécial NégoceTOP 100* (<https://zepros.fr/journaux/negoce/numeros/negoce-hors-serie/>) – en page 7) ;
- **le wallon Biemar Bois**. Avec le flamand Martens, c'est le second négociant belge au sein du groupement. Dans ce même reportage vidéo dédié aux "nouveaux entrants", le DG francophone Laurent Biemar a tenu des propos élogieux sur le négoce hexagonal. Son arrivée chez Nébopan a permis à son entreprise (2 dépôts, 100 salariés) de « *s'enrichir des savoir-faire français* » avec « *des négociants bien structurés* ». « *Une source d'inspiration qui m'a permis d'engager, en Belgique, une approche industrielle différente depuis deux ans* », a-t-il insisté.
- **Doineau** qui rayonne notamment sur l'Ille-et-Vilaine.
- **et l'adhésion officialisée le 1er janvier 2017 du pôle Bois de Partedis** (<https://tokster.com/article/accueil-negoce-et-ses-12-enseignes-unis-sous-partedis--2>). Toujours par vidéo interposée, Frédéric Colly, le DG de Partedis (ex-Groupe Accueil Négoce), n'a pas hésité à marteler l'importance de « *mutualiser achats et services* » : deux fonctions décuplées via l'adhésion de Nébopan à la super-centrale CMEM dont l'ex-Groupe Accueil était déjà membre.

Un peu moins de 1 400 speed-meetings organisés

Ci-dessous, le bilan chiffré des rendez-vous d'affaires entre les adhérents de Nébopan (25 en 2017 contre 19 jusqu'en 2015) et leurs fournisseurs exposants.

	2011	2015	2017
• Fournisseurs présents	73	79	88
• Demandes de RdV*	1 005	1 199	1 461
• RdV accordés*	958	974	1 368
• Taux de RdV accordés*	95 %	81 %	94 %

Source : Nébopan, Nébo'Dating 2017

(*) Rendez-vous "speed-meeting" à la demande des négociants adhérents

(/media_files/nebodaint-2017_stats-speed-meetings_zepros-tokster)

Des Oscars du négoce bois

Lors de son discours inaugural, hier matin à Lyon-Eurexpo où se déroulait l'événement, Stéphane Descamps a annoncé "la" nouveauté de cette édition 2017 : **la remise des Néb'Oscars**. Sur les 88 industriels exposants, six fournisseurs ont été distingués par ces trophées réalisés en bois – forcément – et que des adhérents Nébopan avaient conçus et réalisés en interne.

« Les trophées Néb'Oscar sont une manière de créer de l'émulation entre nos fabricants référencés, mais aussi de nous rapprocher encore plus d'eux. »

Stéphane Descamps, président de Nébopan

« Notre salon inversé doit également être un moment où le groupement valorise les partenariats et les actions menées par les marques au cours de ces deux dernières années, confie le président de Nébopan à Zepros. C'est une manière de créer de l'émulation entre les fabricants que nous référençons [environ 1 000 à ce jour], mais aussi un moyen de nous rapprocher encore plus d'eux. » Hier en fin d'après-midi, la cérémonie de remise des trophées aura ainsi distingué ses **six premiers lauréats** (voir ci-dessous). Six vainqueurs pour six univers produits qui correspondent aux six commissions d'achat du groupement : bois, façade, panneaux, isolation, menuiseries et parquet.

Les 6 lauréats des Néb'Oscars 2017

- Catégorie BOIS : **Bois du Dauphiné**
- Catégorie PANNEAUX : **Polyrey**
- Catégorie PARQUET : **Pergo-Unilin**
- Catégorie ISOLATION : **Isonat**
- Catégorie FAÇADE : **Fundermax**
- Catégorie MENUISERIE : **Sogal**

Une marque propre au printemps 2018

Depuis plusieurs mois, c'est "le" dossier du moment qui mobilise adhérents et commissions Achat au sein du groupement. « Cette future marque propre à Nébopan doit non seulement nous permettre de consolider les partenariats avec nos fournisseurs, mais ce sera aussi une mécanique de différenciation sur le marché en mettant en avant les notions de qualité des produits, de services et de disponibilité des stocks », argumente Stéphane Descamps. Aucun branding n'a encore été arrêté. Pour l'instant, "Néboproduct" est le seul nom de code qui circule en interne. En tout cas, rien à voir, a priori, avec une MDD ou des gammes à prix d'appel !

Les collections sont toujours en cours d'élaboration. Quant au nom définitif, il devrait être dévoilé d'ici à la fin de l'année. Autre élément clé de cette future marque "Nébo..." : « Il n'y aura aucun sourcing lointain, assure le président du groupement. Nous souhaitons valoriser le "Made in France". » Et seules les gammes de produits semi-finis seront concernées par ce nouveau levier marketing. Exit les bois de structure entre autres. Quoi qu'il en soit, Nébopan veut se « donner le temps de faire vivre "sa" marque et de la faire évoluer ». Sans doute trouvera-t-elle une place de choix, notamment, chez la demie-dizaine d'adhérents à ce jour qui déploient le concept Ligne & Lumière (<https://tokster.com/article/ligne-amp-lumiere-un-statut-denseigne-a-part-entiere>). Réponse dans quelques mois. Quant à la prochaine biennale, les marques partenaires iront-elles jusqu'à proposer leurs "books promos" dans le cadre, par exemple, d'une marketplace éphémère à l'instar de la convention Socoda (<https://tokster.com/article/socoda-linnovation-marqueur-de-la-marge-verte>) ? Rendez-vous à l'automne 2019 qui se déroulera, « certainement », encore à Lyon. **Stéphane Vigliandi**

Nébopan • Chiffres-clés

- **510 M€** de CA ventes cumulé en 2016
- Croissance des ventes évaluée **entre +3 % et +4 % sur 2017**
- Environ **1 300** collaborateurs dont **350** commerciaux sédentaires et **200** ATC itinérants
- **92** dépôts dont **6** en Belgique (**4** pour Martens et **2** pour Biemar Bois)
- Plus de **30 000** comptes clients revendiqués

Source : Nébopan



(/media_files/03_nebopan_-stephane-vigliandi-zepros)

Sur le même sujet

- « Internet a aidé le négoce Bâtiment à se remettre en cause » (Stéphane Descamps, président de Nébopan) (<https://tokster.com/article/internet-a-aide-le-negoce-batiment-a-se-remettre-en-cause-stephane-descamps-president-de-nebopan--2>)
- « La filière bois se prend en main ! » (Le Commerce du Bois) (<https://tokster.com/article/la-filiere-bois-se-prend-en-main-lcb--2>)
(<https://tokster.com/article/le-commerce-du-bois-veut-ouvrir-ses-rangs--2>)
- Face à la "déferlante Amazon", LCB veut ouvrir ses rangs (<https://tokster.com/article/le-commerce-du-bois-veut-ouvrir-ses-rangs--2>)

Soyez le premier à réagir à cet article



Écrivez un commentaire



Dernières actualités dans ↕

Les connaissez-vous ?



Maison Bois Ecolo Maisons En Bois Traditionnelles Sur Mesure (/mem...
Christophe SIDANI
Maison Bois Ecolo

Inviter

Non merci



Charlotte Chapellier (/membre/charlotte-chapellier)
Community manager
Tokster

Inviter

Non merci