

Nebopan et Sylvalliance font achats communs sur le marché des bois et dérivés

Les deux groupements, membres de CMEM, regroupent leurs achats. Leur objectif est de renforcer leur position en France et de devenir la référence du marché.

En raison de leur triple proximité - des groupements œuvrant sur un même secteur, et adhérents d'une même supercentrale -, cela s'imposait comme une évidence. Jacques Barillet, président de Sylvalliance, et Olivier Bouney, président de Nebopan, ont annoncé leur rapprochement sur les achats en présence de Patrick Schaeffer, directeur de CMEM, en marge de la convention Ligne et Lumière, les 18 et 19 février 2019, à Collégien (Seine-et-Marne).

Cette alliance constitue le premier acteur bois et dérivés en France et en Belgique, avec un chiffre d'affaires cumulé de 1,3 Md€ en 2018 et un réseau de 240 agences. Avant toute chose, Patrick Schaeffer a voulu clarifier la situation : « Ce n'est pas une fusion ni une absorption,

Une puissance dominante sur les achats bois

	SylvAlliance DEPUIS 1944	Groupement NEBOPAN La dynamique des spécialistes bois ponneux
Adhérents	21	23
Points de vente (en France et en Belgique)	145	95
Chiffre d'affaires en 2018	795 M€	620 M€

Cette alliance renforcera la domination des deux groupements sur le marché des produits bois et dérivés. Le troisième acteur, Dispano, est loin derrière, avec un chiffre d'affaires de 397 M€ (source : societe.com).

mais bien une synergie sur les achats.» Et Jacques Barillet de préciser à son tour : « Cette association ne se matérialise en aucun cas par une structure juridique. Il ne s'agit pas de créer un supergroupement ni une centrale multienseigne. La démarche illustre notre volonté de nous engager autour d'une politique d'achats commune tout en conservant notre autonomie. » L'objectif est clair : devenir « une force nationale de premier plan » sur le marché bois et dérivés, selon Patrick Schaeffer.

Volumes annuels. Dans un premier temps, cette stratégie fonctionnera avec un nombre limité de fournisseurs. « Cette alliance est une première en France, explique Olivier Bouney. Il faut avancer pas à pas. Les premiers approchés sont ceux qui génèrent 70 à

Sources : Top 100 de la distribution bâtiment-bricolage 2018 (Négoce-Développement Construction), Nebopan, Sylvalliance

80 % des achats via CMEM. » Pour les convaincre, les deux groupements et CMEM ont un argument massue. « Ils bénéficieront pour la première fois d'engagements sur des volumes annuels par des négoce stockistes et gammistes, mais pas seulement, lâche le président de Nebopan. Nous nous engageons également sur la croissance du chiffre d'affaires ainsi que sur une meilleure visibilité des innovations produits lors de leur lancement. » Les groupements Nebopan et Sylvalliance, pour leur part, espèrent bénéficier de gains d'achats [augmentation des bonifications de fin d'année (BFA)], des relations privilégiées (en termes d'offre produits et de politique commerciale) ainsi qu'un meilleur service à travers des échanges entre les entreprises. •

Guillaume Fedele



Olivier Bouney (président de Nebopan), Jacques Barillet (président de Sylvalliance), Christian Michal (président de CMEM) et Patrick Schaeffer (directeur de CMEM).