

Nebopan et Sylvalliance se disent oui sur les achats

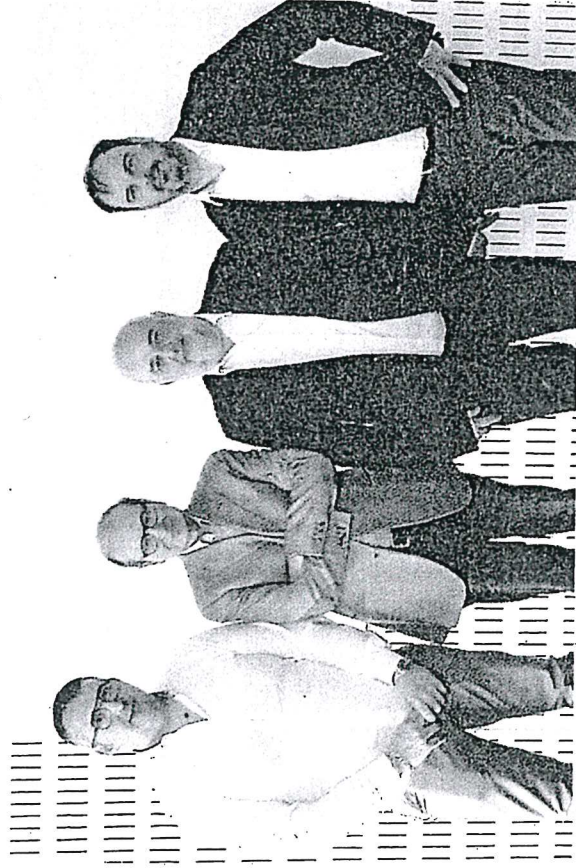
Avec respectivement 23 et 21 adhérents aux profils hétérogènes, les deux groupements ont annoncé le 19 février un premier pas sur la voie du rapprochement. L'accord porte sur les négociations d'achats sous l'égide de CMEM, la supercentrale à laquelle tous deux adhèrent. Cette alliance stratégique permet de constituer « une force d'achat nationale de premier plan dans le négoce bois et dérivés », mais ce n'est « pas une fusion » des deux groupements qui détiennent à eux deux 40 % de parts de marché.

Avec un CA cumulé de 1,4 Md€ et un réseau de 239 agences, les deux partenaires s'engagent sur une politique d'achat commune pour apporter aux fournisseurs des garanties de volumes et de croissance de CA au sein de CMEM, qui se revendique déjà

comme la première puissance d'achats en bois et matériaux. Pour la supercentrale, l'alliance de deux de ses membres fondateurs permet ainsi de renforcer son rôle de négociation dans les référencements aux meilleures conditions de coopération commerciale, tant sur des fournisseurs déjà référencés que sur de nouveaux industriels, très spécialisés sur ce segment de marché ou même complémentaires. « Comme le secteur des serres », illustre Patrick Schaeffer, Dg de CMEM.

Outils communs

Dans un premier temps, l'accord concernera « une dizaine » de fournisseurs. En avançant groupés, Nebopan et Sylvalliance prennent un autre avantage sur le marché, encore détenu à 50 % par le négoce indépen-



De g. à dr. : Olivier Bouney (président de Nebopan), Jacques Barillet (président de Sylvalliance), Christian Michal (président de CMEM) et Patrick Schaeffer (Dg de CMEM) lors de l'annonce de l'alliance sur les achats.

dant. « Nous nous connaissons bien, avons de bons rapports tout en restant attachés à l'identité de nos groupements respectifs. Par cette alliance, nous pouvons maintenir un niveau de réponses et de services de spécialistes plus fort pour nos clients, proposer une plateforme de dépannage entre adhérents, et continuer à réfléchir à d'autres synergies pour l'avenir, comme la formation », observe Jacques Barillet et Olivier Bouney, respectivement président de Sylvalliance et de Nebopan, qui ne veulent pas brûler les étapes, mais construire peu à peu et de façon pragmatique des outils communs. ● M.-L. B.