

POLITIQUE D'ACHATS EN COMMUN

Nebopan et Sylvalliance sautent le pas



Lors de l'annonce de l'alliance sur les achats (de g. à dr.) : Yves Gondran-Tellier, Olivier Bouney (respectivement directeur opérationnel et président de Nebopan), Patrick Schaeffer (Dg de CMEM), Jacques Barillet et Benoît Venesky (respectivement président et délégué général de Sylvalliance).

Ils se sont dit "oui" le 19 février. Avec respectivement 23 et 21 adhérents aux profils homogènes, les deux groupements font 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 ils 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 239 agences, les deux partenaires s'engagent sur une politique d'achats 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.

Vers des outils communs
Pour la supercentrale, l'alliance de deux de ses membres fondateurs permet 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. 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 indé-

40%
de parts de marché cumulés en bois et dérivés revendiqués par Nebopan et Sylvalliance

pendant.
« 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 réponse et de service 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, par exemple », observent 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. Barrieria