

NEBOPAN • HERVÉ AUGER, PRÉSIDENT • CHRISTOPHE CHAUSSON, DIRECTEUR OPÉRATIONNEL

« Le marché se tend, nous allons subir une baisse d'activité »

Le 2^e groupement de PME spécialisées dans la distribution de bois, panneaux et dérivés, a connu une bonne année 2022. Mais les perspectives pour 2023 et 2024 sont moins reluisantes. Le président, désigné en janvier dernier, et le directeur opérationnel du réseau nous livrent leurs sentiments et leurs solutions.

OÙ EN EST LE GROUPEMENT NEBOPAN ?

Hervé Auger : Nous avons 23 adhérents indépendants français et 4 belges, ce qui représente plus de 2 500 collaborateurs. Nos spécificités sont justement cette indépendance qui nous rend très forts, tout en restant un groupement à taille humaine, qui a volonté à se développer sans toutefois dépasser la trentaine d'adhérents. Nous sommes des spécialistes œuvrant dans la distribution du bois, des panneaux et de ses dérivés, et nos entreprises sont essentiellement familiales, avec une grande diversité dans la taille des structures pour des CA qui vont de 10 à 150 M€. C'est justement la richesse de ce groupement où se côtoient des acteurs de tailles différentes, ce qui permet de comparer les modes de fonctionnement. Tout y est basé sur les

échanges, le partage entre adhérents via l'animation de rencontres avec un directeur opérationnel, Christophe Chausson, pour faire un travail de référencement, de contrats avec les fournisseurs et d'élaboration des opérations commerciales. Ainsi tout est centralisé et bien structuré.

Christophe Chausson : Oui, nos adhérents ont tous la même spécialité bois-panneaux et cette diversité de taille des structures est une force. Les gros apportent en termes de développement et de structuration des entreprises tandis que les petits amènent du pragmatisme et du contact terrain.

H. A. : Notre représentativité est reconnue et notre aura auprès des industriels du secteur est importante.

UN RAPIDE BILAN DES DOUZE DERNIERS MOIS ?

H. A. : L'année a été correcte, marquée par une baisse des prix sur les bois de charpente en fin d'année. Le groupement a réalisé un chiffre d'affaires total de 863 M€. Sur la première partie de l'année 2023, l'activité se maintient mais la baisse sur le marché du logement neuf et sur le tertiaire inquiète, cette baisse étant liée à la fois à l'inflation et à un accès aux prêts qui est devenu plus difficile.

COMMENT VOYEZ-VOUS LE SECOND SEMESTRE ?

H. A. : Le marché de la construction se tend, nous allons subir une baisse d'activité. L'évolution à la baisse des permis de construire n'est pas favorable pour notre activité.

C. C. : Cela va devenir un peu plus dur pour notre chiffre d'affaires. Notamment avec la déflation de certains produits industrialisés comme les panneaux. Si cela devait s'aggraver, alors cela deviendrait un véritable enjeu pour nous.

QUID DU DÉPLOIEMENT DE LA FILIÈRE REP ?

H. A. : La plupart des adhérents Nebopan ont adhéré à Ecomaison. Un groupe de travail a permis de prendre connaissance de cette nouvelle réglementation et de l'appréhender. À partir de mai, une grande partie des entreprises a appliqué cette réglementation.

C. C. : Depuis le dernier trimestre de l'année 2022, nous avons organisé des réunions pour aider à la mise en place de la REP. Là encore, c'est l'entraide qui prime, avec l'accompagnement d'Ecomaison. Notre spécialisation bois-panneaux fait que tous nos produits ne sont pas forcément utilisés dans le Bâtiment au sens de la filière REP, il peut s'agir d'agencement ou de TP, qui ne sont pas concernés par la PMCB. Alors comment faire pour l'éco-



Hervé Auger, nouveau président de Nebopan, est par ailleurs dirigeant de Jean Hue-Socoda, Armor Bois, Armor Plafond Isolation et Armor Production.



Christophe Chausson

contribution perçue à tort ? La rembourser nous-même ? Demander à l'éco-organisme de le faire ? L'exclusion de certains produits ? C'est un vrai enjeu d'organisation de la filière !

AVEZ-VOUS D'AUTRES PROJETS EN COURS ?

H. A. : Beaucoup des adhérents de Nebopan développent leur propre fabrication et transformation autour des panneaux. Nos clients auront besoin de plus de services. Le prêt-à-poser est un axe fort de développement pour les négoce. Il permet de trouver de la valeur ajoutée et offre un gain de temps au client. Il faut donc aller plus loin dans la fabrication.

C. C. : En 2023, nous allons continuer à travailler avec nos adhérents sur notre école de formation EBENE, qui délivre des certificats de qualification professionnelle depuis cette année. Elle propose une formation longue sur douze mois, à raison d'une semaine par mois, et des formations courtes, de deux jours, pour s'approprier une technologie ou aborder des aspects normatifs. Il y a aussi des modules de commerce et de management.

H. A. : Nous avons créé la structure Woodalliance avec Sylvaliance et nous avons une vraie volonté de massification des achats.

QUELLES SONT VOS INITIATIVES POUR LE RECRUTEMENT ?

C. C. : Nous organisons des séminaires RH Nebopan afin d'aider nos adhérents à développer leur marque employeur en insistant sur les aspects locaux et familiaux des structures adhérentes Nebopan pour séduire les candidats. Nous utilisons des méthodes de recrutement nouvelles, justement pour toucher de nouveaux profils, plus modernes. En fait, nous travaillons sur tout ce qui peut nous rendre attractifs. Bien entendu, nous travaillons avec nos adhérents sur leur démarche RSE, qui fait aussi partie des arguments en termes de recrutement. ●

Recueilli par G. Noble



Le nouveau président (4^e à gauche) et le directeur opérationnel (4^e à droite) entourés de tous les acteurs du groupement Nebopan.

FICHE D'IDENTITÉ

- 863 M€ de CA
- 23 PME indépendantes en France
- 91 points de distribution
- 2 500 collaborateurs