



ACTU ENSEIGNES > NEBOPAN : SA FEUILLE DE ROUTE SUR UN MARCHÉ TENDU

L'actu des enseignes Salon Conjoncture Négociations commerciales MDD RSE Formation

Ressources Humaines

## Nebopan : sa feuille de route sur un marché tendu

Publié le 09/10/2023 par Stéphane Vigliandi



© Stéphane Vigliandi / Zepros

À Reims, le 6e Nebo'Dating s'est soldé par plus de 1 700 speed meetings. Ici, Christophe Chausson (directeur opérationnel de Nebopan, à gauche) et le président Hervé Auger élu en janvier 2023.

À l'occasion de la sixième édition de sa biennale Nebo'Dating qui s'est tenue ce 4 octobre à Reims, Nebopan a comptabilisé environ 1 700 speed-meetings entre ses vingt-sept adhérents et la centaine de fournisseurs exposants. Parmi les sujets au cœur des échanges : l'offre biosourcée, la RSE, les marques propres, les négociations commerciales 2024 et la formation.

Partager sur

Réglé comme une horloge suisse, le traditionnel gong aura retenti ce mercredi 4 octobre sans discontinué chaque quart d'heure entre 8h30 et 17h45 rythmant les créneaux successifs accordés à chaque adhérent pour leurs négociations commerciales sur les stands des fournisseurs.

Si le groupement préfère ne pas communiquer le montant des volumes d'affaires négociés entre ses adhérents et les fournisseurs partenaires exposants, [son président Hervé Auger](#) et Christophe Chausson, le directeur opérationnel, évoquent « *un bon niveau de commandes passées malgré une conjoncture assez tendue dans le Bâtiment, essentiellement sur le segment du neuf* ».

À chaque édition biennale, un noyau dur de marques figurant dans le Top 20 du plan de référencement et environ un tiers de fournisseurs partenaires représentatifs au sein du groupement. Enfin les challengers : « *Il s'agit de fabricants peu présents chez nos adhérents mais dans lesquels nous voyons de futurs fournisseurs Nebopan. Ils peuvent être hyperspécialisés sur des niches de marché telles que les panneaux d'agencement ou les bois massifs d'import certifiés* », précise Christophe Chausson.

**Le 6<sup>e</sup> Nebo'Dating s'est soldé par un peu plus de 1 700 speed meetings. Ce chiffre était de l'ordre de 1 500 rendez-vous d'affaires en 2022 avec 23 adhérents contre 27 depuis en 2023.**

Pour Hervé Auger qui dirige les entreprises bretonnes Jean Hue & Socoda et Armor Bois (filiales bois et dérivés du groupe Tanguy Matériaux), « *c'est aussi un moyen de répondre aux attentes de certains adhérents eu égard aux spécificités régionales sur leurs marchés respectifs* ».

À chaque édition du Nebo'Dating, ce panel de challengers évolue. « *Mais ceux qui développent du chiffre d'affaires auprès de nos vingt-sept adhérents intègrent notre Top 50. C'est là une source précieuse de propositions commerciales pour eux* », précise encore le directeur général du groupement qui est l'un des treize sociétaires de CMEM.

**« En matière de RSE, plusieurs réunions de travail ont été lancées pour accompagner nos sociétaires. À ce jour, certains d'entre eux tels que Decamps Bois, Lalliard et Tanguy ont déjà réalisé leur fresque du climat qui ont valeur d'exemples au sein du groupement. »**  
*Hervé Auger, président de Nebopan*

### Négos commerciales 2024 sous tension ?

Dans un climat d'affaires plus compliqué depuis l'été 2022, le book promotionnel diffusé sur le salon a permis néanmoins de proposer des offres fournisseurs jugées « *intéressantes* » par nombre d'adhérents – « *notamment sur les gammes biosourcées* ».

Pour Christophe Chausson, c'est également « *un coup de booster pour les fabricants face à une conjoncture qui ralentit* ». D'autant, comme le rappelle Hervé Auger, « *les négoces disposent encore de niveaux de stocks élevés souvent payés au prix fort avec l'inflation qui a commencé à s'éroder sur nos marchés* ».

Reste que les négociations commerciales 2024 qui vont démarrer courant novembre s'annoncent sans doute « *plus dures* » sur un marché désormais en déflation. Du moins sur certaines familles de produits.

À commencer par les bois bruts et rabotés dont les tarifs ont déjà chuté de plusieurs dizaines de points depuis le quatrième trimestre 2022, mais aussi sur certains types de panneaux mélaminés avec un reflux des prix d'achat dès l'été dernier ; tandis que l'OSB fluctue tantôt à la hausse, tantôt à la baisse.

**« En termes de solutions techniques à moindre impact carbone et de jauge écologique de l'offre, nous étudions avec attention CMEM Green : le dispositif mis en œuvre par notre super-centrale. »**  
*Christophe Chausson, directeur opérationnel de Nebopan*

### MDD et achats groupés pour les consommables d'atelier

Pour la première fois sur le salon, une zone dédiée – avec ses cloisons de couleur noire – hébergeait les vingt industriels ayant déjà intégré [les référencements Woodalliance](#) : le dispositif qu'ont déployé fin 2019 Nebopan et son confrère Sylvalliance en vue de massifier les achats et renforcer les partenariats commerciaux.

« *Avec, pour chaque univers, un à deux fabricants tout au plus pour accentuer encore la spécificité bois des adhérents en panneaux essentiellement, en bois rabotés et de charpente, mais aussi en systèmes d'isolation* », tient à rappeler Christophe Chausson.

Sur le front des MDD, l'ensemble des membres du groupement les commercialisent toutes désormais. Parquets et colles, sous-couches, decking, visseries (une dizaine de gammes à ce jour), isolants... : ces familles vont continuer de s'étoffer « *raisonnablement* » en fonction de la ligne stratégique définie par chacune des six commissions produits (panneaux, vêtements et bois d'extérieur, bois bruts et de structure, menuiserie, parquets et revêtements de sol, isolation, et enfin l'offre LS).

Une nouvelle démarche a par ailleurs été engagée l'an passé. Nebopan travaille à massifier les consommables (lames, affûtages, colles...) destinés aux ateliers des adhérents (découpe, usinage...). Là aussi, il est question de massifier dans une logique d'achats groupés. Avec, en filigrane, la volonté, sans doute, d'améliorer un peu plus les marges dans les points de vente.

### À LA UNE



26/09/2023

**Ze Awards du Bâtiment : le palmarès enfin dévoilé ! Les images d'une belle soirée**



12/10/2023

**Le CA du négoce Finitions à +0,3 % au S1 2023**



12/10/2023

**« Nous devons aller vers des projets multi-produits »**



**Photo-reportage**

11/10/2023

**Brenner : nouvelle MDD de Brico Dépôt en 9 photos**

Rejoignez-nous sur les réseaux sociaux



### VIENT DE PARAÎTRE



○ ○ ○ ●

Abonnez-vous gratuitement

Découvrez tous nos journaux

### DÉCOUVREZ NOS AUTRES ACTIVITÉS

L'agence de stratégie digitale de contenus

**Tokster**

La newsletter quotidienne pour tout savoir sur l'actualité du Bâtiment

**Bati today**

La newsletter quotidienne pour tout savoir sur l'actualité des Installateurs

**Energie today**