CHRISTOPHE CHAUSSON • DIRECTEUR OPÉRATIONNEL CHEZ NEBOPAN

« Le dispositif "New Gen" accompagne nos futurs associés »

▸ Zepros : Lors de la 7e édition du Nebo'Dating l'in novembre à Toulouse, le groupement a fêté ses 30 ans. Trois générations de dirigeants s'y sont retrouvées. Aujourd'hui, combien de jeunes ont déjà pris la direction de l'entreprise familiale ou sont en cours d'intégration ?

Christophe Chausson : Sur les 26 membres associés que compte Nebopan (le 27e doit nous rejoindre courant 2026), nous avons identifié 20 entreprises où la question de la relève se pose dès maintenant ou se posera à court ou moyen terme. La plupart des jeunes concernés exercent déjà une fonction opérationnelle ou de direction dans leur société respective. En outre, les enfants de certains de nos associés font des études ou sont en alternance, mais envisagent de prendre la suite de leurs parents. Toutes et tous ont forcément des questionnements sur la façon de leur succéder… ou pas. Ils souhaitent être accompagnés dans leur réflexion.

> *"New Gen" doit aider, entre autres, à mieux anticiper le changement de génération chez nos associés.*

▸ Zepros : Justement, lors de votre salon, vous avez officialisé la création de "New Gen"…

C. C. : Il ne s'agit pas d'un club en tant que tel présidé par un ou une jeune dirigeant(e), ni d'une commission ad hoc comme nous en avons chez Nebopan pour traiter des achats, du digital ou de la RSE par exemple. Cette structure que j'anime a été installée à l'issue de nos travaux pour rédiger la feuille de route "Vision 2030" du groupement. Le but de "New Gen" est, entre autres, de mieux anticiper le changement générationnel chez nos associés. Ce qui ne veut pas dire qu'auparavant il n'y avait pas de discussions entre les dirigeants de la seconde génération sur ces sujets de transmission. C'était fait de façon informelle. Une première réunion "New Gen" s'est tenue le 7 novembre 2025 chez Ratheau, l'un de nos trois associés franciliens. Elle a permis de constituer un noyau dur d'une quinzaine de jeunes dont la plupart a entre 17-18 ans et 35 ans. D'une façon générale, les actuels dirigeants de nos entreprises familiales ont d'ores et déjà suscité l'envie de leurs enfants de venir y travailler.

▸ Zepros : Quelles sont les missions principales de "New Gen" ?

C. C. : Pour l'instant, les aspects patrimoniaux, financiers et fiscaux liés à la transmission d'entreprise ne seront pas abordés. Ce sera dans un second temps. Aujourd'hui, nous nous focalisons surtout sur les bonnes pratiques à adopter lorsqu'un jeune envisage de reprendre la suite. On touche là à la "psychologie" et l'état d'esprit de chacun. Au-delà du plaisir de se rencontrer, ces jeunes ou futurs dirigeants qui ne se connaissent pas forcément, constatent qu'ils ne sont pas seuls. "New Gen" leur apporte des moments de partage et de retour d'expérience. Plusieurs volets y sont abordés. Par exemple : comment instaurer un dialogue constructif avec les équipes internes lorsque l'on est "fils de… ou "fille de…" ; quels peuvent être les parcours de formation et d'intégration. Ce lieu est un moyen de les rassurer, voire de les conforter dans leur choix ou d'analyser d'éventuels points de blocage.

▸ Zepros : Comment fonctionne la structure ?

C. C. : Lors du Nebo'Dating 2025, la majorité des membres "New Gen" a assisté à une 2e réunion où leurs attentes en termes d'accompagnement ont pu être affinées. Il devrait y avoir un à deux séminaires annuels en présentiel. Le prochain est prévu en juillet ou à la rentrée 2026. Des intervenants d'autres filières que le négoce peuvent être invités pour aborder des sujets liés à la transmission. Des coachs référencés et validés par le groupement pourront y prendre part. Selon les besoins, des visioconférences seront aussi organisées pour échanger sur des points particuliers.

▸ Zepros : Est-il prévu un parcours d'intégration spécifique ?

C. C. : Cela existait déjà au sein du groupement. Avec "New Gen", nous le formalisons. Ce sera un passage obligé pour les jeunes qui pourront occuper les différentes fonctions dans un négoce (magasinier, ATC, acheteur…) et chez plusieurs de nos associés pour enrichir leur expérience et leur vision du métier. Cela permet de leur donner toutes les armes pour appréhender la succession aux côtés de leurs parents.

▸ Zepros : "New Gen" a-t-il vocation à anticiper les situations où un associé n'aurait pas de repreneurs familiaux

C. C. : Aucun de nos 26 associés n'est confronté à ce cas de figure aujourd'hui, bien qu'il y ait eu dans le passé des départs d'adhérents liés à cet aspect patrimonial. "New Gen" permettra d'anticiper ce type de situation. C'est l'une des raisons pour laquelle nous lançons Nebofi, notre structure d'aide financière, début 2026 .

▸ Zepros : Sur le digital et la RSE notamment, comment ces jeunes ou futur(e)s dirigeant(e)s appréhendent-ils ces dossiers ?

C. C. : Ils font partie de la génération Z qui est née [entre 1995 et 2009, ndlr] avec les nouvelles technologies (internet, e-commerce, applis, réseaux sociaux, IA…), les utilisent au quotidien et transmettent leurs connaissances aux parents. Ils sont également beaucoup plus sensibilisés et matures en ce qui concerne la transition environnementale et énergétique. En cela, leur expertise nourrit déjà la stratégie de leur entreprise familiale. ●

Recueilli par S. Vigliandi

NEBOPAN EN BREF

- 806 M€ de CA 2024 dont 140 M€ en Belgique
- 26 associés dont 4 belges
- 98 points de vente dont 8 en Belgique
- Environ 2 100 salariés