

Les nouveautés sont exposées dans le showroom.



L'équipe au grand complet pour accueillir clients et fournisseurs.

Meneboo-bois: le négoce à la Ch'ti

Chaque année, le négoce Meneboo-bois accueille ses clients et fournisseurs le temps d'une journée placée sous le signe de la convivialité. L'occasion pour les professionnels de profiter d'un moment d'échange.

Philippe Dubar est aux anges. Depuis le seuil du showroom, le directeur commercial de Meneboo-bois observe ses clients venus en nombre se réunir sous les dais installés sur la zone d'exposition, à l'extérieur du bâtiment. Si le soleil et la chaleur de juillet font de la tente à boissons un endroit très apprécié, les rangées de stands dédiés à la trentaine de fournisseurs ne sont pas délaissées pour autant. « Nous organisons cet événement depuis quatre ans, se remémore le dirigeant, mais c'est vraiment depuis l'année dernière que tout le monde joue le jeu. » Pour cette édition, le négoce a atteint les 215 invités. Une dynamique qui cadre bien avec son activité.

Nouveau départ

Créé en 1885 dans le nord de la France, Meneboo-bois a connu un changement de millénaire compliqué. En dépôt de bilan, le négoce est sauvé en 2002 par CID, importateur de bois tropicaux, et Éric Schlegel, qui font une offre au tribunal de commerce afin de relancer l'entreprise. La société redémarre alors autour d'une équipe de six personnes, dont l'historique Philippe Dubar. Implantée à Achicourt (Pas-de-Calais), elle déménage en 2005 à quelques kilomètres de là, à Beaurains, toujours en banlieue d'Arras, pour gagner en superficie et en surface couverte. Meneboo adhère au groupement Gedibois, réseau de négoce indépendants, depuis 2012. « Nous profitons de leur savoir-faire en termes de merchandising et nous profitons d'achats groupés », explique Éric Schlegel, directeur de Meneboo-bois.

Manque d'activité

Comme l'ensemble de la filière, le négoce a subi la crise. « Nous faisons clairement face à un manque d'activité depuis cinq ans, explique Éric Schlegel, car nos clients eux-

mêmes ont des difficultés. » Pour preuve, selon une étude menée, Meneboo-bois vend entre 10 % et 15 % de moins à ses clients sur les produits traditionnels. Il doit également faire face à une concurrence accrue : « Nous devons constamment renouveler notre offre. Nous faisons du commerce de proximité et du service et nous ne souhaitons pas étendre notre champ d'action, mais nous devons nous bagarrer avec de grands groupes français ou belges qui rayonnent autour d'Arras. À moindre échelle, une GSB s'est implantée à deux pas de notre site. Et même si notre offre est différente, davantage axée vers les professionnels, nous attirons forcément moins de particuliers... »

Tendances diverses

Malgré tout, Meneboo-bois affiche un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros sur l'année 2015, soit trois fois plus que lors de la reprise en 2002, pour un effectif actuel de 12 personnes : « La conjoncture fait que nous stagnons entre 3,5 millions et 3,8 millions d'euros depuis trois ans, précise Éric Schlegel, mais avec nos deux camions grues de 19 et 26 tonnes, nous sommes structurés pour atteindre les 4 millions. » Une progression qui passe par de nouveaux produits et services. Le négoce propose déjà un service de découpe à ses clients, et a acquis en 2015 une nouvelle scie à panneaux provenant d'une ancienne GSB. De même, depuis maintenant cinq ans, il effectue à la demande du traitement classe 2 pour bois de charpente, par aspersion ou trempage. « Il faut savoir s'adapter aux tendances, conclut Philippe Dubar. Par exemple, durant ces trois dernières années, les ventes de bois massif n'ont fait que baisser tandis que celles de produits semi-finis ont eu tendance à augmenter. » Il faut savoir contenter ses clients, et pas seulement avec une tireuse à bière! ■

Brice-Alexandre Roboam