

Interview exclusive de François Prévost, directeur commercial du groupe

Noxem Group, le nouvel acteur français qui bouscule la distribution du verre

Basé à Dardilly, près de Lyon, Noxem Group se positionne comme un nouvel intermédiaire dans la distribution du verre en Europe. Issu du groupe immobilier Montogène, le jeune acteur entend s'imposer comme une centrale d'achat agile, entre courtage et négoce international. Entretien avec François Prévost, directeur commercial du groupe.

Verre & Protections : D'où vient Noxem Group ?

François Prévost : « L'histoire remonte au groupe immobilier Montogène, basé à Lyon. À l'origine, ce groupe avait des besoins en verre pour ses propres programmes immobiliers. En cherchant à optimiser ses approvisionnements, il a compris qu'il existait une véritable poche de valeur dans la filière, entre quelques grands verriers très concentrés et une multitude d'acteurs en aval. De là est née l'idée de créer Noxem Group, une structure indépendante capable de proposer toutes les solutions du marché, depuis la France ».

Concrètement, quel est votre modèle économique ?

« C'est un modèle hybride, entre grossiste, centrale d'achat et courtier. Nous faisons du négoce international et de l'import-export, en travaillant à la fois avec des acteurs européens et asiatiques. Selon le cahier des charges du client, nous orientons la recherche : vers l'Europe, quand il s'agit de produits à forte technicité et de conseil, vers l'Asie, quand le critère prioritaire est le prix ».

Quelle est aujourd'hui la part du verre asiatique dans vos volumes ?

« Environ 80 % de notre activité provient d'Asie. C'est encore très compétitif, même avec la hausse du fret maritime. Nous faisons régulièrement des audits d'usines sur place et travaillons uniquement avec des fabricants disposant de certifications internationales valides. Le reste provient de verriers européens – Saint-Gobain, GlassRoche, AGC – pour des marchés plus techniques ou spécifiques ».

Vous ne stockez pas, c'est bien cela ?

« Exactement. Aucun stock, aucune plateforme. C'est ce qui nous rend agiles. Les produits sont livrés directement à l'usine du client. Nous fonctionnons comme un courtier industriel : nous prenons le brief, interrogeons nos partenaires selon les contraintes techniques et logistiques, et proposons plusieurs solutions avec des prix fermes et des délais précis ».



“ Noxem ne cherche pas à remplacer les verriers, mais à créer des passerelles entre les producteurs et les utilisateurs du verre.

FRANÇOIS PRÉVOST

Vous évoquez le verre asiatique. Certains redoutent une dépendance croissante de la filière européenne vis-à-vis de l'Asie.

« Ce n'est pas notre lecture. Nous travaillons avec tous les acteurs, pas uniquement asiatiques. Si demain, les prix évoluent, nous rééquilibrerons nos achats vers l'Europe. Notre mission est de trouver le bon rapport qualité prix pour chaque client, pas d'imposer une origine. D'ailleurs, il existe des références où les prix européens se rapprochent déjà des prix asiatiques ».

Quels types de produits proposez-vous ?

« Toute la gamme : verre simple, double, feuilleté, trempé, jusqu'aux verres techniques comme le double vitrage sous vide, alternative asiatique au Fineo d'AGC ou à l'Iseo de Saint-Gobain. Nous intervenons pour les transformateurs, miroitiers, fabricants de menuiseries ou façadiers, avec des volumes allant du conteneur unique à plusieurs dizaines par an ».

Quelle est la taille actuelle de l'équipe Noxem ?

« Nous sommes quatre personnes : achats, export, administration et direction commerciale. Pas besoin de plus pour l'instant, puisque nous n'avons ni entrepôt ni logistique à gérer. Tout est externalisé, ce qui nous permet d'être réactifs et compétitifs ».

Quelles sont vos ambitions à moyen terme ?

« Devenir, d'ici cinq ans, l'un des hubs du verre les plus dynamiques en Europe. Nous travaillons déjà avec des clients en France, au Maghreb, à Dubaï et dans plusieurs pays européens. Le site web du groupe génère beaucoup de demandes entrantes, preuve qu'il y avait une attente pour un acteur transversal et flexible dans la filière ».

Les verriers européens vous observent de près ?

« Oui, certains s'interrogent, d'autres nous voient comme des partenaires. Nous avons déjà collaboré



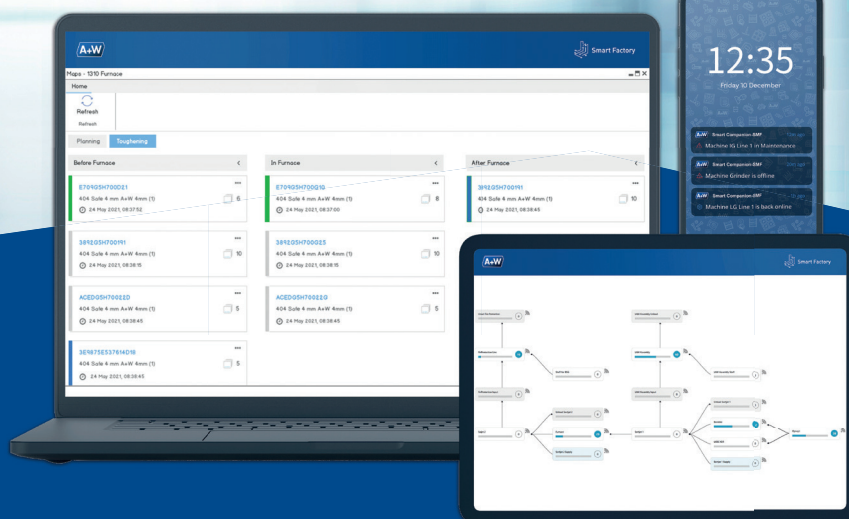
Noxem veut être un hub du verre, capable d'apporter la meilleure solution selon le besoin : prix ou technicité.

avec Saint-Gobain sur un marché international. Les verriers traditionnels conservent une avance technique sur les produits les plus complexes, mais ils savent aussi qu'un acteur comme nous peut leur apporter des relais commerciaux et une approche différente du marché ».

Propos recueillis par Quentin Gonard

A+W Clarity

Software for Glass



Etre confiant en l'avenir avec A+W Software

- ▶ Des solutions ERP et PPS évolutives pour la réussite de votre entreprise
- ▶ Sur la voie de la numérisation avec des applications modernes

