

Noxem Group lance un service de stockage et de livraison J+3 en France et en Belgique pour les professionnels du verre

Les transformateurs de verre et les miroiteries font face à une équation logistique souvent difficile à résoudre : accéder à des prix compétitifs sur le verre plat tout en bénéficiant d'une disponibilité rapide des produits.

Dans la pratique, ces deux exigences s'opposent fréquemment. Les conditions tarifaires les plus avantageuses reposent généralement sur des achats en grande quantité, importés directement et livrés en containers complets, impliquant des délais d'approvisionnement de plusieurs semaines et des contraintes de stockage importantes.

Pour de nombreuses miroiteries, en particulier les structures de petite et moyenne taille, ce modèle est difficilement applicable. La capacité de stockage est limitée, les équipes ne sont pas toujours équipées pour décharger des containers complets et la visibilité commerciale dépasse rarement quelques semaines. Résultat : les professionnels doivent souvent arbitrer entre prix et flexibilité logistique.

C'est précisément pour répondre à cette problématique que [Noxem Group](#), grossiste de verre plat au service des miroiteries, façadiers, fabricants de fenêtres, transformateurs du verre et entreprises de la construction, annonce le lancement d'un service de stockage et de livraison à J+3 en France et en Belgique, disponible à partir de début mai 2026.

L'objectif est clair : offrir simultanément des prix compétitifs et une souplesse logistique, deux dimensions rarement réunies sur ce marché.



Un service logistique conçu pour les miroiteries de petite et moyenne taille

Depuis sa création, Noxem Group s'est positionné comme un **acteur hybride** du marché du verre plat, combinant les approches d'un grossiste, d'une centrale d'achat et d'un courtier.

L'entreprise intervient auprès d'un large éventail de professionnels du secteur : miroiteries, façadiers, fabricants de fenêtres et vérandas, transformateurs de verre ou encore entreprises de construction.

Le lancement du service de livraison J+3 est directement issu des échanges menés sur le terrain avec ces professionnels.

Au fil des rendez-vous et des discussions commerciales, un constat s'est imposé : les miroiteries de petite et moyenne taille étaient particulièrement intéressées par les prix proposés par Noxem Group, mais plusieurs contraintes opérationnelles limitaient leur capacité à en profiter pleinement.

Certaines ne disposent pas de l'espace nécessaire pour stocker un container complet de verre, d'autres ne sont pas équipées pour manipuler des caisses en bois provenant directement de l'importation.

Enfin, leur visibilité d'achat est souvent limitée à une à deux semaines, alors que les circuits d'importation impliquent généralement des délais de six à huit semaines.

Ces réalités opérationnelles ont conduit Noxem Group à **repenser son organisation logistique afin de proposer un modèle plus flexible.**

Alors que le modèle initial de l'entreprise reposait essentiellement sur l'importation directe – sans passage par un entrepôt – afin de maximiser la compétitivité tarifaire, l'entreprise a choisi d'innover en mettant en place une solution combinant stockage local et livraison rapide.



Une nouvelle organisation logistique opérationnelle dès mai 2026

Ce nouveau service logistique sera officiellement lancé début mai 2026.

Les premières commandes de verre ont déjà été passées, l'entrepôt est en cours de structuration et les équipes logistiques ont été préparées pour assurer la mise en place opérationnelle du dispositif.

Selon Noxem Group, les premiers retours du marché sont encourageants, avec déjà de nombreuses marques d'intention de la part des professionnels.

L'offre repose sur une sélection d'environ quinze références phares de verre en plateaux de 3210 x 2550, qui seront disponibles dans ce nouveau dispositif logistique.

Trois niveaux d'offre logistique pour répondre aux besoins du marché

Le nouveau service s'organise autour de trois mécanismes tarifaires et logistiques complémentaires.

1. Le Tarif A : l'import direct pour les volumes industriels
2. Le Tarif B : un équilibre entre prix et rapidité
3. Le Tarif C : la solution la plus flexible

Le Tarif A correspond au modèle historique de Noxem Group.

Il s'adresse principalement aux grandes miroiteries et aux industriels du verre capables de commander des volumes importants.

Les livraisons s'effectuent par containers complets de 20 pieds open top, avec des caisses en bois en provenance directe de l'import.

Ce mode d'approvisionnement permet d'**obtenir les prix les plus bas du marché**, mais implique des délais de livraison compris entre six et huit semaines.

Ce sont précisément ces contraintes – délai et volume – qui ont conduit à imaginer une solution complémentaire.

Le Tarif B, quant à lui, introduit un modèle intermédiaire.

Il permet la livraison à J+3 de 5 à 10 piles de verre, transportées sur pupitres métalliques, via des camions Tautliner bâchés.

Ce dispositif vise à offrir **un excellent rapport entre prix, service et rapidité, en réduisant les contraintes logistiques pour les miroiteries.**

Le Tarif C va encore plus loin en matière de souplesse.

Il permet la livraison à J+3 de piles panachées, avec la possibilité de sélectionner les plateaux un par un, tout en conservant le transport sur pupitres métalliques et camion bâché.

Ce mécanisme offre aux professionnels la **possibilité d'adapter précisément leurs commandes à leurs besoins réels de production.**



Des prix garantis et une logistique sécurisée

Le service de stockage et de livraison J+3 repose sur plusieurs éléments différenciant.

Le premier concerne les prix, qui seront garantis sur l'ensemble de l'année 2026 pour les références concernées.

Cette stabilité tarifaire vise à **offrir aux professionnels une meilleure visibilité économique et à limiter les fluctuations** souvent observées sur le marché des matières premières.

Le deuxième avantage repose sur la garantie de livraison à J+3.

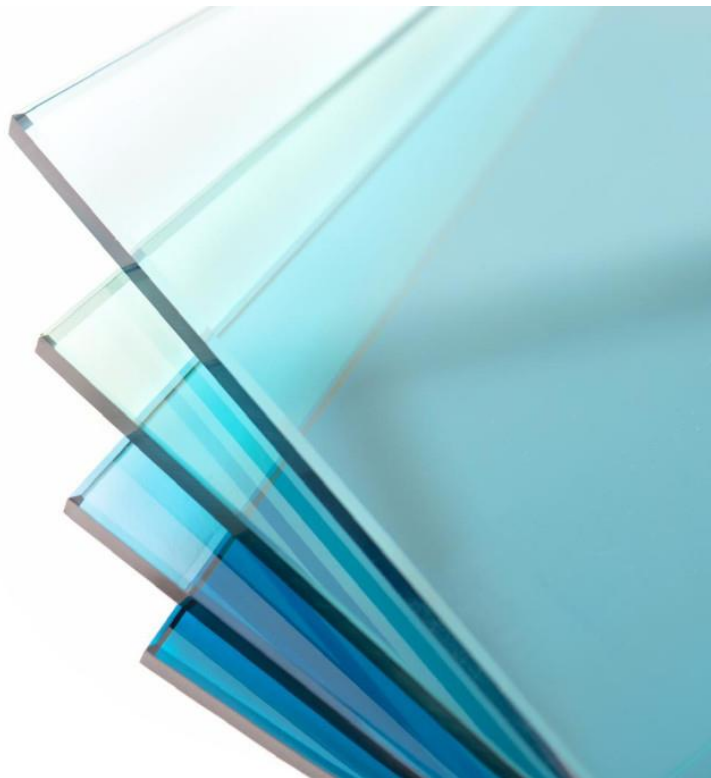
Dans un secteur où les retards logistiques et les reports de livraison peuvent désorganiser les chaînes de production, **cette promesse constitue un facteur de sécurisation pour les entreprises clientes.**

Enfin, Noxem Group propose également un mécanisme de stock dédié.

Lorsqu'un professionnel commande régulièrement une référence particulière, l'entreprise peut la stocker pour son compte et organiser des livraisons fractionnées au fil du temps.

Ce fonctionnement permet :

- de sécuriser les prix ;
- de simplifier la gestion des stocks ;
- d'éviter un stockage inutile dans les ateliers de miroiterie.



Une stratégie de développement à double échelle

Ce nouveau service s'inscrit dans une stratégie de développement structurée autour de deux axes.

Le premier est national.

Noxem Group souhaite **augmenter son taux de couverture des professionnels du verre en France et en Belgique**, en s'appuyant sur trois leviers principaux : une logistique souple, des prix compétitifs et un service client adapté aux contraintes opérationnelles du secteur.

Le second axe est international.

L'entreprise poursuit son développement à l'échelle européenne avec l'ambition de devenir, dans un horizon de cinq ans, **un acteur majeur du négoce de verre plat**, combinant les fonctions de grossiste, négociant, importateur et exportateur.

Cette ambition repose sur plusieurs forces identifiées par l'entreprise :

- une forte capacité de sourcing et d'achat ;
- des partenariats industriels solides ;
- des prix compétitifs ;
- une qualité de verre conforme aux normes européennes.



Vers un rôle de « hub du verre » pour les professionnels

Depuis son lancement, Noxem Group revendique une approche originale du marché du verre plat.

En se positionnant à la croisée des modèles traditionnels – grossiste, centrale d'achat et courtier – l'entreprise cherche à **structurer une plateforme capable de connecter les besoins des professionnels avec les capacités de production des industriels du verre.**

Cette approche, que l'entreprise résume par l'expression « hub du verre », vise à fluidifier les échanges commerciaux et logistiques sur un marché réputé complexe.

Le lancement du service de stockage et de livraison à J+3 constitue une nouvelle étape dans cette stratégie.

En combinant approvisionnement international compétitif et logistique locale rapide, Noxem Group entend **proposer une réponse pragmatique aux contraintes rencontrées quotidiennement par les professionnels du verre.**

En savoir plus

Site web : <https://noxemgroup.com/>

Facebook : <https://www.facebook.com/people/Noxem-Group/61583096040376/#>

Instagram : <https://www.instagram.com/noxemgroup/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/108493273/admin/dashboard/>

Contact Presse

François Prevost

Téléphone : 04 22 97 38 55

Email : fprevost@noxemgroup.com