





## Le bout du tunnel?

### Edito par Fabrice Martinez, Directeur Délégué



Il y a un an, nous ouvrions un épisode inédit de notre histoire. Nous allions vivre confinés pendant près de 3 mois, privés de la liberté de sortir, et de travailler pour certains. Depuis cette date, nous avons renoncé à bien des plaisirs, modifié bien des habitudes. 12 mois que nous vivons « autrement ». Nous avons déjà évoqué, dans la NemoNews, les changements parfois positifs que nous a imposé cette alternance de confinements et de couvre-feu. Notre capacité à nous adapter, cette obligation de se réinventer, tout a été dit.

Maintenant que le ciel semble s'éclaircir au-dessus de nos têtes, nous avons hâte de renouer avec mille plaisirs oubliés. La vie en plein air en général, et la pêche en particulier, vont de nouveau faire partie de nos habitudes retrouvées.

Pour permettre aux amateurs d'aller taquiner le poisson, toutes les équipes du Groupe Nemo sont mobilisées pour finaliser les implantations, et permettre à nos clients de proposer la bonne offre produits. Cannes, moulinets, accessoires, appâts vivants, tout est en place. Il ne manque que le soleil, et malgré tous nos efforts, nous ne savons toujours pas le garantir!

Toujours dans le but d'offrir une couverture large du marché du sport/loisirs de grande diffusion, Nemo s'est associé avec Holiprom, spécialiste du textile sport et des licences, pour proposer, dès cette année, une offre de shorts et maillots aux couleurs des plus grands clubs de football. Le rugby n'est pas en reste, avec une proposition de ballons au nom des grands clubs français. En page 2 de cette NemoNews, découvrez les détails de cette association ainsi qu'une partie de l'offre produits.

La Force de Nemo, c'est aussi sa Force... de Vente. Près d'une quarantaine de commerciaux et promoteurs sillonnent la France chaque jour, pour dispenser le meilleur service possible à nos clients. Prospection, négociation, implantation et gestion des rayons, c'est une proposition « clé en main » que nous proposons à nos distributeurs. Pour en savoir plus sur ce métier, découvrez ce mois-ci le portrait de Marc Richard, qui porte les couleurs de Nemo dans les magasins de sa région, au quotidien, et depuis de nombreuses années.

La saison démarre, tout est en place, et les équipes de Nemo restent mobilisées pour vous satisfaire aujourd'hui, et continuer de préparer demain et après-demain, avec de nouveaux produits, de nouveaux concepts. Le tout à découvrir bientôt...

## **Partenariat**





Spécialiste des produits officiels sous licence, Holiprom est partenaire de nombreux clubs, marques et évènements sportifs pour le textile et accessoires.















Casquettes

s T-Shirts

Ballons

**Drapeaux** 

Porte-clés

e-clés Mu

6

**Bagageries** 

La société gère et développe des collections liées à des événements sportifs depuis 1998.

Le Groupe Nemo et Holiprom se sont associés pour proposer à ses clients distributeurs une gamme de produits textile comme des shorts et maillots de grands clubs de football européens ou encore des ballons de rugby des clubs français. Nos équipes commerciales sont à votre disposition pour vous présenter ces nouvelles offres.





### Nouveau Showroom à Paris

Nemo vous accueille désormais au cœur du 8ème arrondissement de Paris, à 2 pas des Champs Elysées.

Sport, Pêche, Chaussant, nouveautés et incontournables de notre gamme y sont exposés.

Partenaires, clients, nous serons ravis de vous rencontrer dans ce showroom.

Adresse: 11 rue Chateaubriand 75008 paris







# Portrait de Marc Richard Commercial



#### Peux-tu nous présenter ton parcours et ton métier?

J'ai intégré le Groupe Nemo (qui s'appelait alors Idealfrance) en 1998 en tant que Merchandiseur. L'entreprise était alors uniquement axée sur le commerce et la distribution d'articles de pêche. Etant passionné de pêche, j'ai accepté la proposition d'un de mes élèves, qui était Responsable de Secteur, à l'époque où je donnais des cours de tennis.

Suite à cette expérience, un poste de Promoteur des Ventes s'est libéré sur l'ouest; j'ai donc postulé et intégré la Force de Vente terrain.

Cela fait maintenant plus de 23 ans que je représente le savoir-faire du Groupe Nemo dans l'ouest de la France. Depuis 8 ans, je suis responsable

du suivi de la clientèle sur les départements 44 et 49.

J'ai vécu les différentes transformations du Groupe Nemo, qui se sont accélérées ces dernières années avec de nouvelles lignes de produits, venues renforcer notre offre commerciale : sport, fitness, camping/randonnée et chaussant avec la société Gante.

Depuis le 1er mars 2021, la Direction m'a proposé un nouveau challenge, celui d'être Commercial sur 4 départements : 44, 49, 85 et 79.

Cette confiance que la Direction m'accorde à nouveau va me permettre de développer nos nouvelles gammes, en prospectant de nouveaux points de vente.

#### Qu'aimes-tu le plus dans ton travail?

Essentiellement le contact avec les clients, l'autonomie du poste.

#### Quels sont tes indispensables du quotidien?

Avoir la pêche! C'est la base primordiale pour bien faire notre métier.

#### Quelle est la qualité que tu apprécies le plus chez un collaborateur ?

Sa loyauté, son implication et sa volonté d'avancer dans le même sens.

#### Quelle est ta devise?

Ce serait plutôt une citation que j'emprunte fort volontiers : " il n'y a pas de problèmes, il n'y a que des solutions."

# **Opération commerciale**









### Offre Portant - Madrid / Liverpool /Juventus

Ensemble ballons de football + kits maillot/short polyester enfant (tailles de 6 à 14 ans) Portant Textile 1 mètre

PLV et Box fournis

Textile livré sur cintre et ballons gonflés

**Prix:925€** 

A commander dès maintenant pour une livraison cet été

Cette offre vous intéresse ? Contactez-nous dès maintenant au 05.57.56.10.10 ou par mail à contact@groupenemo.fr

