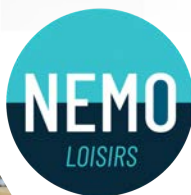


NemoNews

La newsletter du GROUPE



Le meilleur reste à venir !

Edito par Fabrice Martinez, Directeur Délégué



Nouveau confinement,

Et de trois ! Une nouvelle fois, la France va passer quelques semaines « sous cloche », avec une forme inédite de confinement, limitant avant tout nos déplacements. Toutefois, ces nouvelles dispositions marquent, comme en novembre dernier, un accès limité, voire impossible par endroits, à nos rayons, qu'ils soient Sport, Pêche ou Chaussant.

Des équipes toujours motivées :

Les équipes de Nemo ont fait depuis longtemps, le choix de la résilience et de la combativité, et voilà ce que nous mettons en œuvre sur avril. **Notre Force de vente reste sur le pont**, avec l'objectif de **finaliser les implantations de nos rayons Sport, et de réassortir les linéaires Pêche et Chaussant**. Le but, même si ces rayons sont fermés au public pendant 1 mois, est d'avoir une offre complète, attractive et correctement implantée, afin d'assurer une revente maximale au moment où la population retournera en magasin. Nous devons tout faire pour qu'à la reprise, la fréquentation de nos linéaires et la consommation de nos produits permettent de rattraper ce que nous n'aurons pas fait en avril.

Les articles plein air seront à l'honneur avec les beaux jours :

La sortie de crise se prépare dès aujourd'hui. Nous sommes persuadés que début mai, entre la liberté retrouvée, et les beaux jours, les articles que nous proposons seront totalement en phase avec les besoins de consommation. Plein air, plaisir, amusement en famille ou entre amis, **les attentes seront massives et nous saurons les satisfaire**. Qu'ils soient pêcheurs, sportifs du dimanche (ou des autres jours...), ou qu'ils aient simplement besoin de se chauffer, **les consommateurs feront le plein de nos produits. Pour cela, nos actions en magasin du mois d'avril sont essentielles...**

Gageons que ce mois qui commence soit le dernier qui nous contraigne, avant de retrouver « la vie d'avant ». Entre campagne de vaccination, respect des gestes barrières, et progression de l'immunité collective, restons persuadés que la sortie de crise est pour bientôt. Nous n'en apprécierons que mieux, la liberté retrouvée de nous déplacer, de voyager, de voir nos familles et amis.

Oui, le meilleur reste à venir !

Sports Collectifs



Les Français, de plus en plus intéressés par leur santé !

Les articles de sport sont devenus des biens de consommation courants. Évolution des mœurs, longévité, meilleure prise en compte de sa santé... les Français sont de plus en plus nombreux à pratiquer un sport (en amateur ou en compétition).

Les articles de sport, un atout indispensable dans votre rayon :

Par ricochet, la vente d'articles de sport est en constante augmentation. Au point de devenir un rayon indispensable dans les magasins. La catégorie star du rayon sport reste celle des sports collectifs qui comporte les produits :

football basket-ball rugby volley-ball



C'est durant la période printemps / été que les produits sports sont particulièrement plébiscités.



L'atout du Groupe Nemo : ses licences,

Le groupe Nemo bénéficie d'un portefeuille de marques et licences exclusives offrant un large panel de produits sur le marché des sports collectifs allant des ballons jusqu'aux accessoires de gonflage, buts et mini paniers de basket-ball.

La toute **nouvelle collection de ballons de football DUARIG**, lancée en 2020 rencontre **un succès important** grâce à ses designs novateurs et ses couleurs tendances. Déclinée en plusieurs tailles, matières et niveau de prix, elle saura satisfaire du plus jeune au plus expérimenté footballeur !



Fondée en 1886, l'entreprise Giraud commercialisait à l'origine des ballons en cuir véritable sous la marque Duarig (anagramme de Giraud).

En multipliant les partenariats avec les grands clubs de football (Auxerre, Saint-Etienne, Lyon...), **Duarig est devenue une véritable icône des marques de sport françaises.**

FFF est une marque puissante dans le sport. Elle représente une fierté nationale dans un pays où le football est le sport roi.

L'équipe de France de football est au plus haut de sa popularité depuis son second titre de Champion du monde en 2018. Leurs symboles, le coq et la tunique bleue sont entrés dans la légende du sport mondial.

FC Barcelona est le Club de football européen le plus titré du 21ème siècle et l'un des clubs les plus titrés de l'histoire.

Le FC Barcelona est considéré comme l'un des plus grands clubs de sport au monde. La présence de certains des meilleurs joueurs du monde conjuguée à un style de jeu attractif et offensif a permis au club de devenir un véritable monument du football actuel.

FC Barcelona est une licence de football majeure de notre portefeuille de marques depuis 2011.

Portrait de Julien Besse

Responsable Trade Marketing



Peux-tu nous présenter ton parcours et ton métier ?

J'ai rejoint le Groupe Nemo en janvier 2006.

Mes missions étaient, pour la partie itinérante, de développer notre activité pêche sur l'Espagne et pour la partie sédentaire, de créer des supports de vente jusqu'alors inexistantes.

Les restrictions administratives sur la pêche en Espagne ont vite stoppé notre engouement pour ce marché.

Jusqu'en 2016 j'ai donc œuvré activement au développement commercial du Groupe, en étant notamment le relais du Directeur Commercial au siège.

Un poste entre les Comptes Clés et la Force de Vente, où j'ai pu notamment contribuer au développement des Displays « Prêts à Vendre » et à la réalisation des catalogues commerciaux.

Début 2016, l'activité toujours croissante du Groupe m'amène à monter un véritable « pôle commercial », assurant la gestion et l'animation commerciale de toutes les sociétés du Groupe.

En 2019, focus sur la force de vente uniquement, je deviens Responsable du Développement des Ventes sur le permanent et prends les fonctions d'Animation de la dynamique promo en complément.

Et depuis le 1er janvier 2021, j'occupe le poste de Responsable Trade marketing. Directement rattaché à la direction du Groupe, ces nouvelles missions sont transverses, notamment avec le service commercial et le marketing :

- Mise en marché des produits - planogrammes
- Elaboration des opérations commerciales
- Gestion du matériel de présentation (Displays, Supports de Cannes, Frigos...)
- Conception des supports d'aide à la vente et de la PLV
- Mise en place d'un panel interne - Etude du sell out de 50 points de ventes multi enseignes répartis sur le territoire
- Accompagnement de la Force de Vente sur le terrain.

Qu'aimes-tu le plus dans ton travail ?

La diversité des tâches qui fait que mes journées sont très variées et ne se ressemblent pas.

Le contact avec les personnes qui m'aide dans la réalisation de ces tâches.

La perpétuelle évolution que nécessite ce poste.

Quels sont tes indispensables du quotidien ?

Ma boîte mail.

Me tenir informé sur la Grande Distribution via la presse spécialisée.

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

Sa réactivité.

Quelle est ta devise ?

"L'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt"

Opération commerciale Kandbase



Offre 1/2 Box Camping "Manger/Dormir"

11 références produits

Prix : 780 €



Offre Box Camping "Manger/Dormir"

16 références produits

Prix : 1 429 €

A commander dès maintenant

**** Livraison Express en 48/72h ****

Ces offres vous intéressent ?

Contactez-nous dès maintenant au 05.57.56.10.10

ou par mail à contact@groupenemo.fr