

Stratégie d'entreprise

Beiser Environnement

Onze fois sans frais pour répondre à la crise

Pour répondre à la crise, Beiser Environnement a pris le taureau par les cornes en proposant à ses clients la possibilité de régler leur facture en onze fois sans frais. Pas une œuvre de charité, mais un système gagnant-gagnant bien senti et bien compris.

Début 2010, les établissements Beiser participent, pour la première fois depuis dix ans, au Salon international de l'agriculture, Porte de Versailles. « Nous voulions dire et faire comprendre aux agriculteurs que Beiser n'est pas seulement une société de vente, mais aussi une société de réflexion qui cherche des solutions pour accompagner ses clients dans une situation de crise », explique son PDG, Bernard Cogniel. Présent sur son stand lors de la visite du Président de la République, Nicolas Sarkozy, et l'entendant réaffirmer sa volonté de venir en aide au secteur agricole, Bernard Cogniel envisage alors de prendre contact avec le Gouvernement pour réfléchir ensemble à des solutions de sortie de crise. « Je pensais notamment à la mise en place de microcrédits pour permettre aux agriculteurs de continuer à investir dans une période où le pouvoir d'achat se réduit comme une peau de chagrin. »

DIX MILLIONS D'EUROS POUR DES OFFRES DE FINANCEMENT À TAUX 0

Après avoir tenté de se rapprocher des plus hautes sphères de l'État, décrochant un rendez-vous avec une conseillère du Premier ministre, puis avec un membre du cabinet du ministre de l'Agriculture, le PDG de Beiser se rend à l'évidence : en l'absence de réponse concrète et effective des pouvoirs publics, il devra agir seul. Beiser Environnement décide alors, après avoir consulté ses banquiers et les avoir impliqués dans le projet, de mettre à disposition de ses clients une enveloppe de dix millions d'euros (soit 40 % de son chiffre d'affaires annuel) pour des offres de financement à taux 0.

Un pari osé. L'enjeu, comme le reconnaît Bernard Cogniel n'est pas tant, « en cette période d'argent bon marché », dans la mise à disposition de cette somme importante. Non, il réside bien davantage dans la capacité des

clients de Beiser à faire confiance à leur fournisseur. « Nous accordons à nos clients la possibilité de payer jusqu'à onze fois sans frais, quel que soit le montant de leur achat. Ils doivent, pour bénéficier de cette avance de trésorerie, éditer de deux à onze chèques qu'ils nous remettent à la signature du devis et qui seront encaissés aux dates convenues avec le client », précise Nathalie Cogniel, directrice marketing et communication. Pendant la durée du prêt, des paiements peuvent être décalés, en cas de difficulté passagère. Seule obligation, avoir soldé l'intégralité de la facture à l'échéance des onze mois.

UN PREMIER BILAN TRÈS POSITIF

Le premier bilan, trois mois après l'entrée en vigueur du dispositif, est très positif : 555 clients bénéficient de cette facilité de paiement, les montants engagés atteignent six millions d'euros et le chiffre d'affaires de Beiser a progressé de plus de 30 %. Bernard Cogniel souligne un autre avantage du dispositif : « cette avance de trésorerie n'est pas comptabilisée dans le taux d'endettement de nos clients et ne compromet pas ainsi leurs autres projets ».

Il mesure aussi toute l'étendue de la crise. « Certains clients utilisent ce dispositif pour régler des factures d'à peine cinq cents euros. En trente-quatre ans d'activités, je n'ai pas souvenir d'avoir vu une situation aussi difficile. Certains agriculteurs entament même le patrimoine familial, tant leur comptabilité est plombée par des ventes en-dessous de leur prix de revient. C'est une situation qui ne peut pas durer dans un pays qui a instauré le smic, mais ne permet pas à ses agriculteurs d'avoir un revenu minimum ». Il constate cependant un léger mieux depuis deux mois, notamment au niveau des exploitations laitières, « les gens se plaignent moins », dit-il.

UN SUCCÈS QUI REPOSE SUR LA CONFIANCE

Quant au profil des utilisateurs du dispositif mis en place, il ne diffère guère de la typologie habituelle des clients Beiser, avec une forte présence des exploitations de type polyculture-élevage, quelle que soit leur région d'origine. Le succès de la mesure est lié au



D'après une récente étude réalisée début 2010 par Datacontact pour le compte de Beiser environnement, 87 % de ses clients font confiance au leader européen de la vente à distance de matériel agricole.

contexte de crise, mais repose aussi sur un certain savoir-faire de Beiser en termes de paiements échelonnés. « Nous faisons cela depuis plus de dix ans. Chaque année, nous avons un portefeuille de dettes clients de deux à trois millions d'euros. Nous avons simplement changé d'échelle ». Présenté comme ça, cela semble facile. Mais le large écho rencontré par le dispositif s'explique surtout par la reconnaissance de la qualité de la signature Beiser. Non seulement par les banques, qui mettent les fonds à disposition en accordant des ouvertures de crédits à la société, mais aussi auprès des clients qui lui font confiance. Une confiance réciproque, car inversement, Beiser Environnement peut croire en leur parole. « Depuis le lancement du paiement en onze fois sans frais, nous ne constatons pas d'augmentation du nombre d'impayés. Nous restons toujours en dessous de 0,5 % de notre chiffre d'affaires », précise Bernard Cogniel. Mise en place pour l'année 2010, l'enveloppe de dix millions d'euros est constamment réalimentée par les remboursements des facilités de paiement déjà octroyées. Elle sera très probablement reconduite en 2011. ■

COMMENT ÇA MARCHE ?

Pour bénéficier du paiement en onze fois sans frais, il suffit :

- D'acquiescer un matériel Beiser.
- D'être agriculteur ou de travailler dans le monde agricole.
- De disposer d'un compte auprès de l'une des sept banques partenaires de Beiser Environnement.
- D'établir le nombre de chèques correspondant au nombre de paiements.
- D'indiquer l'agence bancaire de domiciliation ainsi que le nom du conseiller de clientèle.

On ne peut bénéficier de la facilité de paiement qu'une seule fois à la fois. Cela signifie concrètement que la première acquisition doit être pleinement payée avant d'enclencher un nouveau paiement en onze fois sans frais.

Plus d'informations sur www.beiser.com



Bernard Cogniel : « Nous accordons à nos clients la possibilité de payer jusqu'à onze fois sans frais, quel que soit le montant de leur achat... »