



Initiative

Agnès FAYET

Beebox World, une équipe jeune et dynamique prête à relever tous les défis

« L'intelligence, c'est la capacité à s'adapter au changement » disait le physicien Stephen Hawking. L'adaptabilité, la capacité de saisir les opportunités et le goût des défis font partie des ingrédients du succès de Beebox World, la jeune génération de marchands apicoles en Wallonie. Nous les avons rencontrés alors qu'ils viennent d'agrandir significativement leur surface commerciale à près de 1500m². Entretien avec Denis Hecq qui a cofondé l'entreprise avec Xavier Rennotte il y a moins de 4 ans.

Denis Hecq, ingénieur civil de formation, conduit en parallèle Printbox, une entreprise d'impression sur textiles, et Beebox World. Il nous a fait visiter l'extension des ateliers de Beebox World fraîchement agrandi à Fernelmont (Namur).

AF - Comment l'histoire de Beebox World a-t-elle commencée ?

DH - Je connais Xavier depuis que nous sommes étudiants. Nous sommes partis du constat que le marché du matériel apicole n'avait pas évolué depuis 20 ans en Wallonie. Nous avons surfé sur la bulle du web et du e-commerce pour créer une structure commerciale basée sur ces outils de communication. On a démarré en 2017 avec un petit espace de stockage et un site internet. On s'est ensuite rendu compte que le e-commerce devait être renforcé par une présence locale car les consommateurs apprécient de toucher et de voir. Ça inverse un peu notre concept de base mais cela reste 100 % compatible et complémentaire. Au fil des années, le marché du matériel apicole s'est vraiment développé et nous avons dû nous adapter continuellement à un marché qui explose. Le partenariat

conclu avec Lyson dès nos débuts a été très pertinent dans notre développement et l'avenir n'en sera que renforcé.

AF - 2017 à 2021, l'ascension est rapide !

DH - Oui... mais il n'y pas de secret, pour que ça marche, il faut bosser et il y a derrière le projet une solide dose de travail (et de risque). Comme nous avons chacun déjà un premier métier, nous pouvions nous permettre de tout ré-investir chaque année. Dès 2018, nous n'avions déjà plus de place et nous stockions plus d'une centaine de palettes chez un voisin.... Aussitôt le permis déposé fin 2019, la construction s'est réalisée en 2020. Nous avons dû faire face au confinement dans un chantier de construction ! Les commandes étaient stockées sur le parking avec les grues en perspective. Heureusement, nous avons eu de la chance avec la météo et notre équipe a très bien bossé !

AF - Vous n'avez donc pas souffert de la situation sanitaire.

DH - Comme toutes les entreprises, nous avons dû nous adapter. Mais à nouveau, notre capacité à réagir rapidement face

au marché et au contexte sanitaire nous a permis de continuer à progresser en 2020. Nous exportons de plus en plus en France et en Suisse où les belges sont considérés comme sympas et qualitatifs. Nous continuons tous les jours d'avoir la visite de nouveaux clients ce qui laisse penser que nous avons encore une belle marge de progression.

AF - Comment fidélisez-vous votre clientèle ?

DH - Notre meilleur outil commercial, c'est notre site internet. Mais sans le support de notre équipe commerciale (Céline, Jérôme et Romain), nous ne serions pas aussi performants. Il est très important d'être attentif à toutes les demandes de nos clients et à la cohérence de leurs commandes. Régulièrement nous rappelons certains clients pour ajuster leur choix afin de rendre l'usage de leur matériel plus cohérent. Il est très important d'être réactif face à une concurrence qui n'est pas toujours professionnelle et de pouvoir anticiper les demandes du marché. Nous ne sommes pas de simples vendeurs, nous sommes avant tout des apiculteurs pratiquants avec des bonnes méthodes ce qui nous permet d'accompagner la démarche d'achat de chaque client.

AF - Et vous avez des Portes ouvertes...

DH - Oui... quand c'était possible... mais une porte ouverte chez Beebox World ne se résume pas à de simples réductions ou à un pain-saucisse... Nous organisons des conférences gratuites sur de

thèmes spécifiques pour permettre à nos clients de profiter de la compétence d'intervenants professionnels du milieu apicole. Nous créons également des lieux d'échange entre apiculteurs professionnels et amateurs afin que chacun puisse échanger ses connaissances. Nos clients ne viennent pas toujours pour acheter à chaque visite mais aussi pour vivre une expérience de partage de connaissance...

AF - Vous avez constitué une équipe pour réaliser vos objectifs ?

DH - Notre équipe s'agrandit chaque année en rapport avec notre développement. En plus des deux gérants que nous sommes Xavier et moi, nous allons passer à 4 employés. Nous accordons beaucoup d'importance sur le fait d'engager uniquement des profils ayant des compétences apicoles afin d'apporter des conseils de qualité à nos clients. Fixer un chiffre à atteindre n'a jamais été dans notre philosophie, on fait notre job du mieux qu'on peut et on prend tout ce qui vient...dans la joie et la bonne humeur, c'est ça notre objectif !

AF - Nectar & Co et Beebox World sont sur le même site. Une autre forme d'optimisation ?

DH - D'un côté ce qui se mange, et d'un autre côté le matériel mais avec la vision commune de fournir un bon produit et un bon service. Une grande partie des installations bureautiques sont mutualisées dans un souci d'optimisation et il n'est pas impossible que les 2 sociétés soient réunies un jour pour être encore plus performantes et étendre encore plus la gamme de produits. Il ne faut pas oublier que le matériel est vendu à des apiculteurs qui, pour certains vendent ensuite leur production de miel belge à

Nectar & Co (pour ceux qui sont clients chez nous).

AF - Et on retrouve aussi des produits de Nectar&Co dans la surface commerciale.

DH - De part son travail ces 10 dernières années, Xavier a réussi à se démarquer sur le marché avec sa gamme de produits bio de très grande qualité, et notamment ses miels monofloraux européens que l'on ne produit pas (ou peu) en Belgique. Le pollen, la gelée royale, la propolis, toutes aussi labellisés BIO, sont fort demandés et très appréciés de notre clientèle. Nectar & Co fête ses 10 ans cette année et propose 10 nouveaux produits, ils trouveront évidemment leur place dans les rayons.

AF - Y a-t-il des produits phares qui sont demandés par les consommateurs ? Des modèles de ruche par exemple ?

DH - La ruche la plus vendue reste le standard « Dadant ». Néanmoins nous devons offrir à notre clientèle d'autres possibilités comme la WBC, la Voirnot, la Langstroth... Nous constatons également un développement significatif des ruches Warré dont la demande augmente chaque année.

Un changement notable sur le marché depuis 3 ans est l'arrivée du polystyrène (ruches et ruchettes) dont l'isolation bien supérieure au bois permet d'hiverner beaucoup mieux ses colonies.

Un produit phare que nous vendons de plus en plus est le mélangeur, permettant de réaliser du miel crémeux tartifiable. Mais là aussi, le matériel seul n'est pas suffisant, il faut la bonne méthode (issue de l'expérience de Xavier au quotidien dans Nectar & Co) et la bonne semence... Deux éléments essentiels que nos clients vont pouvoir aussi trouver chez nous.

Cette année, nous allons étendre encore la distribution du sirop de nourrissage HAPPYFLOR en seau de 10 litres (réutilisable) et en cubi de 5 ou 10 litres avec comme objectif de voir disparaître les bidons dans quelques années parce qu'ils posent beaucoup de problèmes de recyclage. Ce sirop issu du jus de fruit et non de betterave possède une composition proche de celle du miel ce qui en fait l'un



des meilleurs sirops de nourrissage sur le marché selon nous. Nous sommes les seuls à le proposer en Belgique.

AF - Et concernant la cire, répondez-vous à une demande de cire de qualité pour les apiculteurs qui ont compris l'enjeu santé que cela représente pour les abeilles ?

DH - La cire est un produit très controversé et nous avons décidé, dès le début de notre activité, de ne pas lésiner sur la qualité. Vous ne trouverez pas chez nous de la cire « low cost ». Tous nos lots sont systématiquement analysés en Allemagne et nous collaborons étroitement avec l'université de Liège sur le projet d'analyse de résidus de pesticides (Qualiwax). Tout cela a un coût évidemment

mais le consommateur a une garantie de transparence et de traçabilité. C'est la raison pour laquelle nous avons défini un système de classification de 1 à 4 étoiles suivant le résultat des analyses. Même pour notre meilleure cire 4 étoiles à 30 euros le kilo, nous n'arrivons pas à fournir tout le monde tellement la demande est forte. Beaucoup l'ont compris désormais : une cire exceptionnelle contribue à un meilleur développement de la ruche... donc à une meilleure récolte.



MOTS CLÉS :

commerce, matériel apicole, entrepreneuriat, Wallonie

RÉSUMÉ :

entretien avec Denis Hecq de chez Beebox World, commerce apicole belge en expansion porté par une équipe dynamique