



KARINE ET FRANÇOIS HELFRICH, RESPONSABLE DES ACHATS ET DIRIGEANT D'HELFRICH

L'ENVIE DE RÉUSSIR À LA MODE ALSACIENNE

À la tête de la société Helfrich, fournisseur des comités d'entreprise en jouets, confiseries, cadeaux, objets de communication, colis gourmets, coffrets de vin, chèques cadeaux et solution Web, François et Karine Helfrich ont démarré il y a 30 ans, en Alsace. Aujourd'hui, ils comptent 12 000 clients sur toute la France. Un succès que le couple a construit par son travail et en mobilisant les valeurs culturelles de sa région d'origine.



Les 30 ans de l'entreprise Helfrich, fêtés comme il se doit avec tous les membres du personnel et leur famille.

L'équipe conviviale d'Helfrich.

Helfrich a réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de 33,5 millions d'euros et emploie 150 salariés permanents, mais vous avez démarré dans un grenier. Pouvez-vous nous raconter vos débuts ?

FH : J'ai créé la société Helfrich avec un prêt étudiant en octobre 1987, pendant mes années de BTS action commerciale. Nous venons donc juste de fêter nos 30 ans. Et effectivement, au début, nous avons utilisé le grenier de la maison familiale comme salle

d'exposition, la cave pour l'emballage des cadeaux et la distillerie de mon père pour le stockage.

KH : Nous nous occupons de tout : de la réception des marchandises à leur préparation, en passant par l'emballage et l'expédition des commandes.

Nous avons 20 ans, et de l'énergie !

Comment s'organise la répartition des tâches entre vous ?

KH : François, avec son sens du commerce hérité de son père - feu dirigeant d'une grande distillerie alsacienne - s'occupe de démarcher les CE.

FH : Karine, qui a l'esprit rigoureux, s'occupe des tâches administratives et informatiques, et réalise les catalogues, les achats et l'approvisionnement en marchandises.

Comment avez-vous percé sur le marché régional alsacien, avec des historiques présents depuis longtemps ?

KH : À l'époque, on ne comptait pas moins de huit distributeurs de jouets sur cette région.

Dans un premier temps, Helfrich a bénéficié du chauvinisme alsacien pour s'implanter dans sa région natale. L'envie de réussir, le travail, les journées passées sur les routes et sur les salons professionnels ont fait le reste.

« La convivialité a toujours régné chez Helfrich, qui est portée par ses racines familiales et sa dimension humaine. »

Comme entrepreneur, quelles sont les valeurs qui vous animent ?

KH : La convivialité a toujours régné chez Helfrich. Celle-ci est portée par ses racines familiales, sa dimension humaine de PME, la proximité avec ses commerciaux répartis dans 12 agences sur toute la France.

FH : Sur les salons CE, nos clients sont toujours accueillis dans la bonne humeur avec une rose pour les dames, mais aussi de véritables knacks d'un artisan charcutier alsacien. Tout cela autour d'un verre de crémant.

Le marché de la prestation aux CE évolue. Comment Helfrich s'adapte-t-il ?

FH : De grosses entreprises venues de la finance s'intéressent au marché. Natixis vient par exemple de s'associer à Comitéo. Aujourd'hui, nous sommes le seul prestataire indépendant pouvant offrir une palette complète de services et de produits. Mais, contrairement à ces groupes financiers, pour lesquels les CE - et bientôt des CSE - ne sont qu'un marché comme un autre, nous privilégions les contacts humains et inscrivons notre offre dans les valeurs Helfrich.

KH : Nous constatons également que les élus et les salariés ont de plus en plus recours aux achats sur Internet. C'est pourquoi nous proposons aux élus une « market place ».

Enfin, soucieux des évolutions législatives et des difficultés rencontrées par les représentants du personnel, nous proposons une plateforme de services Web AdvanGO et son logiciel de comptabilité intégré, ainsi qu'un réseau d'experts CSE (experts-comptables, organisme de formation...) sélectionnés, car partageant nos valeurs. ■

© Stéphane Boivin

