

Mercredi 21 avril 2021

Chez Berhin à Jambes, le télétravail fait bondir les ventes de chaises de bureau

Avec le télétravail, Berhin, spécialiste du mobilier de bureau, constate une hausse de ses ventes aux particuliers. Le produit phare est la chaise de bureau.

● Julie DOUXFELS

« **A** lors qu'habituellement, nos ventes se destinent surtout aux entreprises, elles effectuent un transfert vers les particuliers, essentiellement pour des chaises de bureau ergonomiques », indique François Boone, commercial et conseiller en aménagement chez Berhin.

Si les particuliers représentaient 10 à 15 % de l'activité du spécialiste en mobilier de bureau, ils rythment aujourd'hui ses journées de façon soutenue. Être bien assis, c'est la première demande des clients rentrant dans le showroom. « Ils n'ont plus envie d'être assis sur la chaise de leur cuisine, un tabouret ou le canapé du salon, observe François Boone. La chaise de bureau achetée il y a quelques années ne convient plus pour une activité quotidienne et de longue durée. Depuis le confinement, ils voient que travailler à la maison jusqu'à 8 heures par jour nécessite une chaise confortable et de qualité. »

Trois grands critères

Plusieurs facteurs rentrent en ligne de compte avant d'acheter. « Certains font du télétravail à 100 %, d'autres le font partiellement. Certains reçoivent une enveloppe de leur employeur pour l'achat de matériel de bureau, d'autres pas du tout... Les besoins sont donc dif-



François Boone informe les clients en connaissance de cause. Le conseiller en aménagement est un ancien kiné.

férents, relève François Boone. Les trois critères les plus fréquents sont l'ergonomie, le budget et l'esthétique. L'intérêt pour ceux-ci varie selon les personnes. » Berhin conseille aussi des clients souffrant de cervicalgie ou de douleurs au dos, des maux qui se sont accentués avec le télétravail. « Ils se rendent compte que leur chaise a des accoudoirs fixes et que ça ne leur convient pas ou qu'ils ne savent pas se placer à la bonne hauteur. On leur propose alors des solutions modulables, poursuit-il. L'ergonomie est propre à chaque chaise, mais dépend aussi de chaque individu. Si certains se sentent bien sur des sièges où il y a peu de réglages, il sera nécessaire pour d'autres d'avoir une bascule d'assise, un dossier et des accoudoirs réglables, etc., en fonction de leurs proportions corporelles. À cela s'ajoutent des options qui peuvent encore les agrémenter. »

Une adaptabilité totale

Pour une bonne chaise, il faut compter en moyenne 550 € hors TVA. « C'est un budget, concède François

Boone. Mais le but est de trouver le compromis idéal. Pour nous, un bon rapport qualité/prix, c'est une chaise qui s'adapte complètement à la personne, avec des matériaux qui s'inscrivent dans la durée. Par exemple, si une mousse n'est pas de bonne qualité, elle va s'écraser assez vite après un ou deux ans d'utilisation. Or, un siège "professionnel" bien choisi peut garder le même confort d'assise

pendant 10-15 ans. » Le matériel lié à l'ergonomie autour du poste de travail, comme les repose-pieds, constitue le deuxième investissement après la chaise de bureau.

Clients allant à l'essentiel

Malgré trois confinements successifs, les ventes sont donc au beau fixe chez Berhin contrairement à d'autres. « L'avantage d'une prise de

rendez-vous et d'un temps limité en magasin, c'est que les clients viennent avec un besoin, ce n'est pas du "tourisme". Ils savent ce qu'ils veulent et ça débouche généralement sur une vente », ajoute le conseiller. Il ne sera toutefois pas mécontent de retrouver la clientèle sans rendez-vous dès le 26 avril. « C'est agréable de recevoir des clients venant pour des renseignements. Ils retrouveront la liberté de se déplacer sans devoir acheter immédiatement. Ils pourront venir pour le plaisir des yeux, pour s'inspirer... »

Dans l'ère post-Covid, François Boone s'attend à ce que les entreprises doivent se réinventer pour réattirer les employés. « Ça fait plus d'un an que certain(e)s n'ont plus mis les pieds au bureau. Ça risque d'être compliqué de côtoyer à nouveau son univers de travail sans avoir envie d'un certain confort, présume-t-il. Peut-être aussi que le télétravail deviendra la norme et que les sociétés devront investir pour le faciliter. » Active depuis un siècle, la maison Berhin n'est donc pas près de s'arrêter. Serait-ce reparti pour cent ans ? ■

Les clients se font plaisir

Outre l'assise, qui est la base d'une bonne installation pour se mettre au boulot, François Boone préconise de prêter attention à l'orientation et à la situation de son poste de travail. « Il est préférable d'avoir un environnement dégagé, de privilégier la lumière naturelle plutôt qu'artificielle, d'éviter de travailler dans les zones de chez soi qui sont dédiées à la nuit. »

Les canapés constituent un autre volet de l'activité de Berhin. « Comme les gens n'ont pas pu partir en vacances, ils consacrent davantage de budget à leur aménagement intérieur, remarque encore François Boone. Bon nombre de clients se font plaisir en s'offrant un nouveau canapé, une table de salle à manger, des petits fauteuils en tout genre, une pièce de collection... » ■ **J. Do**

VITE DIT

En 1921, au sortir de la guerre 14-18, Charles Berhin-Maguin a lancé une école de sténodactylos à Namur. Par la suite, Berhin a commencé à vendre des machines à calculer mécaniques, des ronéos à stencils, des fax, des photocopieuses... et des meubles pour leur usage !

Berhin livre partout en Belgique et à l'étranger, pour des entreprises ayant des antennes dans d'autres pays notamment. Son équipe se compose d'une vingtaine de personnes.