INTERSUD

Lettre d'information N°19 – Août 2014

Cette lettre vous est proposée par votre partenaire INTERSUD et sera diffusée à ses fidèles clients

Yacco, "l'huile des records du monde", fidèle à Intersud depuis vingt ans.

À chaque client, ses besoins et ses contraintes spécifiques. Celles de Yacco, fabricant de lubrifiants automobiles et client d'Intersud depuis deux décennies, ne sont pas des moindres !

300 000 kilomètres parcourus sans changer de lubrifiant : telle est la performance réalisée par une petite Rosalie de Citroën, dans les années 1930, grâce à l'huile Yacco. L'un des nombreux records sur lesquels l'entreprise tricolore, fondée en 1919, a fondé sa réputation de qualité, et qui lui valurent, à l'époque, la Une des informations alors diffusées dans les salles de cinéma ! Quatre-vingts ans plus tard, Yacco reste l'huile de référence des professionnels de l'automobile, mais aussi de la moto, des engins agricoles et nautiques : ses 10 000 clients sont tous mécaniciens réparateurs automobiles, agents ou concessionnaires.

Basée à Rueil-Malmaison, dans les Hauts-de-Seine (92), l'entreprise, qui emploie 110 personnes, est depuis deux décennies fidèle cliente d'Intersud. Et pour cause : "la moitié de notre chiffre d'affaires -50 millions d'euros- provient du millier de clients avec lesquels nous avons un contrat", explique Patrick Sanchez, credit manager de Yacco (photo). Mais ces contrats sont très particuliers : "tout comme les meuniers le font avec les boulangers, ou les brasseurs avec les cafés-restaurants, nous nous portons caution du prêt octroyé à nos clients et qui représente la ristourne consentie sur les volumes à écouler sur la durée du contrat".

Patrick Sanchez

Le garagiste perçoit en d'autres termes le rabais sur les huiles qu'il va vendre avant même de les avoir achetées ! "Notre risque est double", explique Patrick Sanchez : "d'une part, que le crédit ne soit pas remboursé. De l'autre, que les volumes livrés soient inférieurs aux prévisions". Il est donc primordial pour Yacco de ne signer -ou renouveler- un contrat qu'en connaissance de cause. Les banques ne s'y trompent du reste pas, qui exigent de nombreuses garanties.

Pour tous les nouveaux contrats, et pour les renouvellements après plus d'un an, Yacco demande donc à Intersud la réalisation d'une enquête Distrilub : elle lui permet d'avoir des indications solides sur la solvabilité du client, mais aussi sur son volume réel d'affaires et sa pérennité. "Parfois, ces informations divergent de celles récoltées par nos commerciaux. Vérification faite, Intersud a toujours raison !" Dans certains cas, plus rares, Yacco fait aussi réaliser une enquête patrimoniale sur le dirigeant de l'entreprise cliente. Une pratique, reconnaît Patrick Sanchez, qu'il serait utile de pratiquer plus en amont !
Bien entendu, Yacco utilise aussi les services d'Intersud pour une partie de ses 9000 autres clients : " Lorsque leur scoring n'est pas entièrement satisfaisant, nous souhaitons toujours avoir un regard complémentaire à plus haute valeur ajoutée", explique Patrick Sanchez. En fin d'année, Intersud passe également au crible certains des fournisseurs de Yacco : "car outre les lubrifiants, nous livrons aussi à nos clients du petit matériel : outils de levage, etc. Nous voulons éviter de nous trouver en rupture d'approvisionnement !"

Au total, Yacco fait appel 60 à 70 fois par mois aux services d'Intersud. "En 48 à 72 heures, les enquêtes sont prêtes. Le délai est un facteur très important pour nous, car nous devons être réactifs pour conquérir de nouveaux clients!"

Mais Patrick Sanchez est aussi très sensible à l'accueil qu'il reçoit. "Intersud est une société à taille humaine, comme nous, avec toute la souplesse et la réactivité que cela implique. Les collaborateurs sont stables et efficaces et nous apprenons à reconnaître la "patte" de chacun ! Et, bien entendu, Intersud respecte la législation en vigueur, ce qui est primordial dans ce type de métiers".