

samedi 15 septembre 2007


ouest-france.frJournal Ouest-France du samedi 15 septembre 2007
Edition : Lorient - Rubriques : Lorient ville[Imprimer](#)

Olivier Rome, un pilier dans la vente

A 35 ans, il affiche un déjà un solide palmarès. Le jeune patron de Virage-Conseil ne compte pas s'arrêter en bon chemin. Portrait d'un battant.

Il était taillé pour le rugby, version pilier. C'est le football qui le fait courir. La silhouette d'Olivier Rome et son sourire jovial ne passent pas inaperçus dans les loges partenaires du FCL Lorient auquel il donne « **un simple coup de main** ». Un autre trait de caractère de ce jeune chef d'entreprise lorientais, la modestie. « **Rien n'est jamais acquis, il faut savoir rester très humble et bosser** » répète-t-il.



Olivier Rome dans ses bureaux de la place Alsace-Lorraine.

Pourtant, l'histoire de ce jeune homme, né à Gestel il y a seulement 35 ans, ressemble déjà à une « success story » des affaires.

Le business, Olivier Rome n'est pas tombé dedans tout petit. Son père était... officier de Marine, commandant à la BSM de Lorient. Ado, il vend déjà des glaces, de l'eau minérale et des parfums sur les plages. Élève de BTS force de vente à Quimperlé, la bosse du commerce lui inspire son premier « coup ». Alors que ses congénères rêvent de s'offrir leur première voiture, il s'endette de 20 000 F auprès de la banque verte et convainc un agriculteur d'Arzano de lui céder sa récolte de haricots verts ! Olivier Rome va la revendre à la grande distribution à un prix bien supérieur à celui offert par les coopératives.

Une première incursion dans le monde de l'agroalimentaire. **Virage-Conseil**, la société que dirige aujourd'hui Olivier Rome y est toujours bien présente. Mais c'est dans la presse que l'entreprise implantée à Lorient depuis 2001, fait sa plus belle percée. Ce seul secteur représente plus de 60 % de l'activité. Aujourd'hui, une trentaine de titres de la presse nationale et régionale lui ont fait confiance pour développer leurs ventes. *Le Télégramme de Brest* vient d'ailleurs d'entrer à hauteur de 15 % dans le capital de la société.

Spécialiste de la force de vente supplétive, **Virage-Conseil** met à la disposition de ses clients sur toute la France des équipes commerciales sur mesure. « **Après la comptabilité, les services informatiques ou la gestion des ressources humaines, de plus en plus d'entreprises, des PME mais aussi de grosses structures externalisent leur force de vente pour plus d'efficacité** » note Olivier Rome bien décidé à ne pas laisser ce nouveau marché en jachère.

Également présent dans le télémarketing, la formation, le recrutement et l'audit, **Virage-Conseil** emploie 120 salariés dont 95 commerciaux et voit son chiffre d'affaire

progresser de 30 % par an.

J.-L.B.

Tous droits réservés.

Sauf autorisation, la reproduction, la publication de cette page pour utilisation publique et commerciale sont interdites.

A blue rectangular button with the word "Imprimer" in white text, used for printing the document.
