

Cette société de services aux entreprises prévoit de passer à 150 salariés

Virage Conseil négocie bien sa route

Installée à Lorient, la société Virage Conseil est spécialisée dans la force de vente, le télémarketing, la formation et le recrutement. Elle étend ses ramifications dans la France entière. Pour soutenir son développement, elle prévoit de passer de 100 à 150 salariés l'an prochain.

Dans une conjoncture économique plutôt morose, Virage Conseil démarre l'année 2004 sur les chapeaux de roues, avec un effectif à la hausse. « Nous allons passer de 100 à 150 salariés. Depuis 1995, notre chiffre d'affaires augmente de 30 % tous les ans, » se réjouit Olivier Rome, directeur et principal actionnaire de cette société de services aux entreprises. La palette de ses activités est large : télémarketing, formation, recrutement et surtout force de vente.

Virage Conseil existe depuis six ans. Elle a choisi de s'installer à Lorient il y a trois ans, après des débuts à Quimper. Ses locaux sont situés au-dessus du Crédit Lyonnais, place Alsace-Lorraine. Depuis son bureau surplombant les toits de la ville, Olivier Rome voit loin. Tant mieux, car sa société a des clients dans toute la France, et même à l'étranger.

« Nous avons une vingtaine de responsables régionaux répartis sur l'ensemble du territoire. La société va se développer sur la côte d'Azur, ce qui explique l'embauche de salariés supplémentaires, » explique Olivier Rome. Virage Conseil regarde aussi vers l'étranger : elle tra-



Olivier Rome, le directeur de Virage Conseil. Ce jeune dirigeant de 31 ans a fait de la force de vente son point fort. Parmi ses clients, de nombreux titres de la presse quotidienne régionale, pour lesquels il assure des missions de prospection.

vaille en Belgique, bientôt en Suisse et au Canada.

Son point fort, c'est la force de vente supplétive, pour permettre à une entreprise de conquérir de nouveaux clients, de nouvelles parts de marché. « Nous sommes capables, par exemple, de monter une force de vente de 10 à 20 commerciaux

en deux mois seulement. Nous disposons également d'une force de vente mobile, basée à Lorient. »

Virage Conseil travaille essentiellement pour la presse, l'agroalimentaire et l'industrie. En 2003, tous contrats confondus, elle a concrétisé 40 000 contacts pour ses clients, effectué 200 000 visites sur le terrain,

passé 400 000 appels téléphoniques, formé 600 personnes et recruté 150 autres. Pour l'an prochain, son objectif est de développer le marché en Bretagne, en allant voir les entreprises susceptibles de faire appel à ses services.

Olivier BERREZAI.