

Olivier Rome

PDG de Virage Conseil

virage
CONSEIL
REUSSIR ENSEMBLE



Expert en développement commercial, le cabinet Virage Conseil est devenu une référence dans le métier. Olivier Rome, son fondateur, nous a accordé un entretien.

Vous avez créé Virage Conseil en 1993 à Quimper, pouvez-vous nous parler de votre parcours et de ce qui vous a amené à fonder votre entreprise ?

J'ai débuté en tant qu'agriculteur. Je produisais des haricots verts que je revendais ensuite en direct à la grande distribution. Animé par le goût du commerce, j'ai décidé d'évoluer professionnellement en me spécialisant dans l'externalisation commerciale. Tout d'abord spécialiste de la PQR (presse quotidienne régionale), avec pour premier client Le Télégramme, qui est aujourd'hui un de nos actionnaires, je suis ensuite revenu à mes origines en développant également mon activité dans l'agro-alimentaire.

Quelles sont les spécificités de Virage Conseil ?

Virage Conseil, c'est la « culture du résultat » et la volonté d'accompagner nos clients pour réussir ensemble. C'est la raison pour laquelle nos activités sont diversifiées et complémentaires. Nos équipes animées par des valeurs basées sur la culture de la performance, le dépassement de soi, le travail en équipe, l'intégrité et le respect. C'est ce qui nous permet d'atteindre nos objectifs : développer les ventes aussi bien des PME que des multinationales. Altho, Nestlé, Guyader, Delis, Petit Navire, Llorens, Orangina, Orkla, Samsonite, Allibert, Swania, pour ne citer qu'eux, nous font confiance.

Les Français sont de plus en plus sensibles au Made in France. En quoi ce critère de différenciation vous paraît-il important ? De quelle façon le prenez-

vous en compte dans votre activité ?

Dans notre activité, le Made In France, c'est avant tout un état d'esprit. Il s'agit d'aider nos clients à réussir en utilisant tous les moyens à notre disposition : nos métiers, nos réseaux. Nous sommes tous les jours en charge de promouvoir les produits de nos clients industriels français qui produisent en France et qui commercialisent en France.

Vous avez été délégué département pour le Morbihan de Produit en Bretagne, que pensez-vous des signes de reconnaissance régionaux ?

C'est un gage de sérieux et de reconnaissance. Pour un client local, c'est un signe d'appartenance ; entre deux bretons nous comprenons et nos valeurs sont identiques. Pour un client national, c'est un gage de sérieux et d'implication, si nous nous impliquons autant pour notre région c'est que nous saurons nous impliquer pour eux.

LES DIFFÉRENTS MÉTIERS DE VIRAGE CONSEIL

L'agence peut gérer l'ensemble du commercial pour ses clients grâce à ses différentes compétences : force de vente, merchandising (mise en rayon), animations commerciales, télémarketing. Elle propose aussi de formation, pour que les équipes terrain soient au fait des nouvelles méthodes de vente, et une activité d'intérim pour le renforcement ponctuel des équipes internes de ses clients.

Propos recueillis par Marine Vêret