

## Virage-Conseil : un stimulateur de ventes

**Les entreprises de la région.** En moins de vingt ans, la société dirigée par Olivier Rome, à Lorient, s'est imposée comme l'un des leaders français de la force de vente externalisée.

### L'histoire

Mercure, le dieu du commerce, a dû se pencher très tôt sur Olivier Rome ! Gamin déjà, ce fils d'un officier de Marine, commandant de la base des sous-marins de Lorient, vendait des glaces, de l'eau minérale et des parfums sur les plages morbihannaises.

#### 20 millions d'euros de chiffre d'affaire

Quelques années plus tard, élève de BTS force de vente, à Quimperlé, il passe directement des études aux travaux appliqués. Alors que ses camarades rêvent de s'offrir leur première voiture, il emprunte 20 000 F au Crédit agricole et convainc un agriculteur finistérien de lui céder toute sa récolte de haricots verts. À un prix bien supérieur à celui offert par les coopératives ! Le jeune homme va se débrouiller pour la placer auprès de la grande distribution.

La machine à vendre est en marche. Et rien ne semble devoir l'arrêter. Aujourd'hui, ce solide patron, à peine quadragénaire, pèse 10 millions d'euros de chiffre d'affaire. Son groupe, Virage Conseil, fondé en 1993, affiche depuis plusieurs années, y compris celles de crise, une croissance insolente : autour de 30 %.

La recette et le savoir-faire de Virage-Conseil ? Une équipe de plus de 200 commerciaux en CDI et 80 consultants qui peuvent rapidement être mis au service d'une opération commerciale. Ce qu'on appelle, dans le jargon de la profession, une force de vente « supplétive » ou « externalisée ». Une force de frappe souple, capable de répondre à un besoin ponctuel ou spécifique. « **Une forme de mutualisation des moyens,** ajoute Olivier Rome, **elle apporte à l'entreprise de la performance, de l'expertise, et la met également à l'abri**



Olivier Rome : « En nous confiant leur marque, c'est un peu leur bébé que nos clients nous confient ».

**d'un plan social en cas de repli de l'activité. »**

#### Un pied à l'international

C'est dans la presse, régionale notamment, que Virage-Conseil a fait sa première percée. Près de 40 titres sur l'ensemble de l'Hexagone lui ont confié la prospection de nouveaux lecteurs. Il y a trois ans, Olivier Rome s'est tourné vers le secteur agroalimentaire, un poids lourd en Bretagne, accrochant quelques belles réussites à son tableau : le groupe Altho et ses chips Brets ou le groupe de produits

laitiers et jus de fruits Sill.

Tout en continuant à développer cette première activité de fourniture de force de vente, Virage-Conseil, implanté à Lorient, Nantes et Paris, s'investit désormais dans de nouveaux « métiers ». Il assure, pour ses clients, la formation de commerciaux. Il a aussi mis en place une plate-forme de télé marketing et va développer une activité d'animation de stands dans les grands magasins. « **Nous visons 30 000 animations commerciales en trois ans** » assure Olivier Rome. Un projet qui pourrait se traduire par

l'embauche de 200 commerciaux supplémentaires.

En prenant le contrôle total de Foodex, import et export de matières premières, Virage-Conseil met un pied à l'international. Ce qui n'empêche pas celui que le magazine *Entreprendre* a baptisé « Le roi de la vente externalisée » de rester très attaché à son Pays de Lorient natal. Il s'apprête à entrer au directoire de Produit en Bretagne comme délégué départemental du Morbihan.

Jean-Laurent BRAS.