

Services aux entreprises.

Virage Conseil sur la bonne voie

LORIENT (56). Spécialisée dans la force de vente supplétive, le télémarketing et la formation-conseil, Virage Conseil s'est développée dans toute la France et même en Belgique par le seul bouche à oreille. Olivier Rome, son directeur, souhaite aujourd'hui renforcer la présence en Bretagne de sa florissante société.

A 31 ans, Olivier Rome dirige sans complexe une entreprise de 100 personnes. Son sens du commerce n'a de pareil que sa passion à faire fructifier tout ce qu'il touche. Jeune étudiant, il avait déjà lancé une entreprise de culture et cueillette de fraises, tout en faisant référencer ses haricots verts dans les grandes et moyennes surfaces.

Les trente plus grands quotidiens

Pour les prochaines années, Olivier Rome a d'ambitieux objectifs : « Nous allons proposer nos services aux entreprises bretonnes de l'industrie et de l'agroalimentaire. Gwendal Oliveux, un chargé de développement, vient d'être engagé en ce sens. Nous visons les 150 salariés en septembre prochain et un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros d'ici à trois ans ». « Jusqu'à présent, la confiance de nos clients était notre meilleure carte de visite. Notre développement s'est fait tout seul sans que nous ayons eu à faire de publicité. Un comble pour une société de prospection », commente en sou-



● A 31 ans, Olivier Rome dirige une entreprise de 100 personnes. (ph F.L)

riant le jeune patron.

« Notre devise est de satisfaire les clients de nos clients. Nous veillons à augmenter le chiffre d'affaires des sociétés qui font appel à nos services, en conquérant pour elles des nouveaux clients et de nouvelles parts de marché ».

En moins de dix ans, Virage Conseil a ainsi séduit les 30 plus grands quotidiens français et belges, en réalisant leurs campagnes de prospection avec sa plate-forme de télémarketing (40 postes de téléphone) et ses commerciaux sur le terrain.

Externaliser la fonction commerciale

L'entreprise s'est fait une spécialité de l'externalisation des services.

« Avant, on externalisait l'informatique et les ressources humaines; aujourd'hui, le phénomène touche largement la fonction commerciale ».

Virage Conseil peut mettre très rapidement à disposition de ses clients des commerciaux qu'elle forme « à l'image de l'entreprise ». La société dispose d'ailleurs d'une « brigade mobile » capable d'intervenir à tout moment.

Le créneau retenu est large : « Les lancements de produits, les ruschs saisonniers, les ventes permanentes ou ponctuelles ».

Des projets pour la Suisse et le Canada

On fait appel à Virage Conseil dans toute la France. « Nous

avons de nouveaux clients actuellement dans le Sud, dans les domaines de la presse, du jouet et de la grande distribution. En février, nous avons un projet avec des chaînes câblées. Nous sommes aussi en contact avec des sociétés de Suisse et du Canada ».

Le développement spectaculaire de son entreprise au cours des dernières années ne tourne pas la tête de son jeune directeur.

Olivier Rome aime à rappeler qu'il sait aussi refuser des contrats quand ils peuvent mettre en danger sa société. « Nous avons récemment dit non à Egg, la banque en ligne. Nous avons une obligation de résultat et donc pas le droit à l'erreur ».

Flore Limantour

Virage Conseil

Virage conseil est une Sarl créée il y a dix ans à Quimper. Son siège a été transféré à Lorient, il y a trois ans, par Olivier Rome, le principal actionnaire.

Les références de la Sarl : 40.000 nouveaux clients pour ses clients et 200.000 visites sur le terrain; plus de 400.000 appels par an; 600 personnes formées (ventes et accueil) dont 150 recrutements pour des sociétés clientes.

Chiffre d'affaires : 90 M€ en 2003; progression de plus de 30 % par an; 250 M€ visés pour 2007.

100 salariés. Une plate-forme de 40 positions pour le télémarketing.