

ILS ONT CHOISI LA LIBERTÉ

Quels que soient leurs secteurs d'activités, les commerciaux indépendants doivent faire preuve d'une grande autonomie, posséder une solide expérience et ne pas compter leurs heures.

► **Pierre HACOT**, 43 ans, agent général Axa à Suresnes (Hauts-de-Seine)

« Indépendance rime avec polyvalence »



Pierre Hacot a mis huit ans à sauter le pas et touche autour de 4 500 euros net par mois.

LE MEILLEUR dans la condition de commercial indépendant ? « C'est l'indépendance ! Mais cela rime avec polyvalence... », s'exclame Pierre Hacot. Agent général Axa à Suresnes (Hauts-de-Seine), cet entrepreneur de 43 ans apprécie particulièrement de ne plus être salarié. « Au-delà du fait que je peux m'organiser comme je le souhaite, c'est surtout la variété des tâches qui est appréciable. En fait, je suis comme un dirigeant de PME : au cours d'une même journée, je passe de la comptabilité à la gestion du personnel et, bien sûr, à la relation avec la clientèle », explique-t-il.

70 heures par semaine

Entré chez Axa en 1994 comme analyste financier, ce titulaire d'une maîtrise de gestion y était ensuite devenu inspecteur commercial. En 2002, il profite du départ à la retraite d'un agent du réseau pour sauter

le pas. En 2005, il ouvre une seconde agence, à Vaucresson. Sept ans plus tard, Pierre Hacot réalise 1,5 million de chiffre d'affaires annuel avec 2 500 clients – dont 60 % de particuliers et 40 % d'entreprises – et perçoit une rémunération brute annuelle de 70 000 euros. Pour expliquer ces bons résultats, cet entrepreneur met l'accent sur sa capacité de travail – il est sur le pont environ soixante-dix heures par semaine et n'a pas pris de vacances la première année –, le soin minutieux qu'il a mis dans le choix de ses deux collaborateurs, et enfin, des qualités commerciales indéniables. « C'est un métier où il faut être capable de vendre tous les produits d'assurance, de la mobylette à l'avion et du studio au château, à tous les publics, de l'étudiant qui démarre dans la vie au PDG d'une grosse PME. Si l'on est trop spécialisé sur un type de vente, cela ne marche pas. »

► **Christine MARCELIN**, 47 ans, vendeuse à domicile pour Captain Tortue à Châtenay-Malabry (Hauts-de-Seine)

« Je vends et je forme de nouvelles animatrices »

ANCIENNE responsable de boutiques de prêt-à-porter pour la marque Gérard Darel, Christine Marcelin a décidé de se lancer dans la vente directe lorsqu'elle a eu des enfants. C'était au début des années 2000. « J'ai compris que je souhaitais avoir le plus de liberté possible pour mettre en place mon emploi du temps », se souvient-elle. Installée en région parisienne depuis vingt-cinq ans, cette Charentaise d'origine entend alors parler par une amie de Captain Tortue, une marque de vêtements uniquement vendus à domicile. Très rapidement, elle rejoint le réseau des 2 000 vendeuses du groupe et démarre sa nouvelle activité, sur le modèle des réunions Tupperware, dans les Hauts-de-Seine, à Paris, et sur le Val-d'Oise.

De grandes qualités relationnelles

« Le concept consiste à effectuer une démonstration des produits de la marque au domicile d'un particulier, chez qui viennent se regrouper des acheteurs potentiels. Ces réunions regroupent entre 3 et



Le salaire de Christine Marcelin oscille entre 2 000 euros et 10 000 euros.



Olivier Jallerat se rémunère 3 000 à 4 000 euros net par mois. LP/Renaud DOMENICI.

► **Olivier JALLERAT**, 40 ans, agent commercial (vins), à Saint-Cyr-en-Val (Loiret)

« Bien cerner ses clients »

DURANT les huit années où il était employé comme directeur commercial d'une cave en Val de Loire, Olivier Jallerat a souvent travaillé avec des agents commerciaux. « Ils gagnaient mieux leur vie que moi, je rêvais d'indépendance... J'ai donc sauté le pas et créé ma société Vignerons d'art en 2003 », explique l'homme, titulaire d'un diplôme d'ingénieur en agriculture, option viticulture-œnologie. Depuis, il commercialise des vins de toutes appellations auprès des professionnels de la restauration et des cavistes de trois départements, aidé dans sa tâche par deux commerciaux salariés (VRP). « Cela implique de connaître parfaitement les habitudes des acheteurs potentiels mais aussi d'opérer une sélection rigoureuse des vignerons que l'on va représenter en exclusivité », précise-t-il. Olivier ne se contente pas d'émettre les bons de commande : il assure aussi le suivi de la livraison et les éventuelles relances de paiement. « J'ai également développé une activité accessoire d'achat et revente pour dépanner les clients. Cela me permet de disposer d'un stock tampon des vins que je vends le plus », ajoute-t-il. Rémunéré à la commission, Olivier touche 5 à 20 % du montant hors taxes de la vente réalisée en fonction du type de vin, de la quantité... Il se rémunère 3 000 à 4 000 euros net par mois, le reste des bénéfices étant réinjecté dans l'entreprise.

20 personnes », précise Christine Marcelin. Une mission qui nécessite, selon cette diplômée d'un BTS action commerciale, de grandes qualités relationnelles. « Après tout, on entre chez des gens que l'on n'a jamais vus avant. C'est un exercice plus délicat que de vendre en boutique, où les clients viennent à vous. Il est également important de s'appuyer sur un large réseau de connaissances, puisque c'est par ce biais-là que l'on peut organiser des démonstrations et trouver de nouveaux clients », explique-t-elle. Avec le temps, Christine, en plus de son activité de vendeuse, est également devenue animatrice de réseau. Un rôle qui lui demande de recruter, former et manager une équipe de vingt autres vendeuses indépendantes. Rémunérée à la commission, Christine déclare toucher environ 70 000 euros par an. Mais ces revenus sont variables : « Un mois vous gagnez 2 000 euros, un autre mois 10 000 euros », souligne-t-elle. Autant dire qu'il faut aussi, en plus d'être un bon commercial, être un bon gestionnaire.

Six sociétés en quête de commerciaux

ECO FRANCE

► **Activité** : grossiste commercialisant des produits dans le domaine du développement durable (économie d'eau et d'énergie, épuration de l'air et de l'eau, réduction des déchets ménagers, et lutte contre la pollution) auprès des mairies et des collectivités, des établissements de santé et des maisons de retraite, des professionnels de l'hôtellerie et des villages de vacances.

► **Recrutements** : environ 50 agents commerciaux sur toute la France.

► **Profil** : personnes ayant une expérience de la vente aux professionnels et du secteur concerné ou jeunes diplômés de formation commerciale bac + 2.

► **Contact** : 09.53.95.15.14 / 06.98.75.15.14.

EXANOV

► **Activité** : agence Web lilloise spécialisée dans la création de sites Internet et le référencement pour les artisans, commerçants et très petites entreprises.

► **Recrutements** : une trentaine d'agents commerciaux sur toute la France.

► **Profil** : personnes organisées et rigoureuses ayant le sens de communication et sachant naviguer sur Internet.

► **Contact** : 03.20.67.59.10 et sur www.exanov.fr.

LABORATOIRE SCIENCE & NATURE

► **Activité** : spécialisé dans la formulation, la fabrication et le conditionnement de produits écologiques et biologiques, le laboratoire Science & Nature met en place son réseau commercial pour distribuer sa nouvelle gamme de détergents écologiques PROsens « Propreté et Ecologie dans le bon sens » auprès des sociétés de nettoyage, des collectivités et des industriels.

► **Recrutements** : une vingtaine d'agents commerciaux au minimum sur toute la France.

► **Profil** : personnes ayant la fibre commerciale, si possible déjà introduites auprès de la clientèle ciblée.

► **Contact** : 05.49.65.86.31 ou par mail à aurelie.bousseau@scienceetnature.fr.

TMBC

► **Activité** : commercialisation d'une palette d'activités sociales et culturelles (sports et loisirs, billetterie, voyages...) à des tarifs préférentiels auprès des comités d'entreprise.

► **Recrutements** : une dizaine de commerciaux au minimum pour couvrir l'Île-de-France et les grandes villes (Lille, Strasbourg, Nantes, Bordeaux, Lyon, Marseille...).

► **Profil** : personnes dynamiques ayant si possible une expérience auprès des comités d'entreprise.

► **Contact** : 01.71.16.28.10 et sur www.passliberto.fr.

CHARLOTT' LINGERIE

► **Activité** : entreprise leader de la vente de lingerie à domicile.

► **Recrutements** : 3 000 vendeurs à domicile indépendants.

► **Profil** : personnes motivées et persévérantes.

► **Contact** : www.charlott.fr.

AXA FRANCE

► **Activité** : assurances.

► **Recrutements** : 200 à 300 agents généraux, 100 à 150 agents généraux prévoyance et patrimoine.

► **Profil** : bac + 2 minimum, avec une expérience de vente concluante.

► **Contact** : www.carrieres.axa.fr.