

Zoom sur ...

Son parcours

Après avoir fait une école de commerce, Rémy B. a passé 2 ans dans le service commercial auprès de l'Ambassade de France au Yémen (Sana'a) dans le cadre d'une coopération. Cette expérience lui a permis de s'apercevoir qu'il y avait de réelles lacunes en France dans le domaine de l'exportation. Aussi, dès son retour, il a travaillé dans de grandes entreprises en tant que commercial export pour les parfums et cosmétiques. Après un licenciement et une remise en question, Rémy B. a décidé de monter sa propre agence pour aider les entreprises françaises à exporter. Souhaitant que son entreprise soit pérenne et profitable, il a fait beaucoup de veille concurrentielle. Elle lui a permis de faire ressortir 2 spécialités pour l'agence : spécialisations géographique et par domaine d'activité. L'agence SUD EXPORT France a été créée en 1990 à Bordeaux dans L'EXPORT EN AGRO ALIMENTAIRE/VINS & SPIRITUEUX pour l'Europe du Nord.

Pourquoi avoir choisi ce domaine ?

Après une étude de marché, Rémy B. a constaté que le marché de l'agroalimentaire est très réputé et qu'il est facile à vendre (en apparence). Aussi, il y a 8 ans, il a intégré un autre axe de produits, celui du Vin et Spiritueux en accord avec la filière puisqu'elle devient « Food and Wine ».

Des débuts difficiles

L'agence d'export multicarte a connu des débuts très difficiles. Pendant 2 ans, Rémy B. n'a fait que de la prospection auprès d'entreprises pour vendre ses études de marché sur l'Europe du Nord et n'a eu aucun retour. Une remise en question profonde a été très bénéfique car cela lui a permis de comprendre qu'il devait se mettre en avant en tant qu'agent commercial multicartes exclusif pour l'Europe du Nord. La première entreprise de Rémy B., Les Fermiers Landais leader français du poulet Label, a forgé sa réputation auprès des autres entreprises et des institutionnels avec lesquels il entretenait de bonnes relations. Grâce à cela, son activité a pu enfin se développer. Il est donc difficile de vendre à l'étranger et le processus de décision est long. Cependant, une fois ces étapes franchies, la rigueur prime.

Un conseil à retenir

Il ne faut jamais abandonner, non pas en étant buté, mais en se remettant souvent en question et en cherchant toujours les raisons du « Non ». Pour qu'une entreprise soit pérenne, il ne faut pas forcément chercher à faire dans la quantité mais dans la qualité.

Propos recueillis par
Samantha PREVOTEAU
Comité de rédaction de l'EDAC

Rémy BAZELAIRE : Agent Commercial de l'Année 2013.



« La Fédération Nationale des Agents Commerciaux m'a demandé ce que j'avais ressenti à l'annonce de la remise du Trophée de l'Agent Commercial de l'Année 2013.

J'ai ressenti de la surprise d'abord, une satisfaction personnelle ensuite et enfin un grand désir de partager quelques messages personnels auprès des agents commerciaux de France, particulièrement de ceux qui ont le plus de difficultés.

Voici quelques réflexions :

A mon sens, la fonction d'agent commercial est une noble fonction, comportant certes des risques, mais qui donne une grande liberté : liberté d'organiser son temps comme on l'entend, liberté de choisir ses mandants et ses clients en fonction de ses critères propres, liberté de décider de sa propre stratégie commerciale et liberté de ton qui permet, grâce à un regard extérieur, d'apporter un éclairage différent aux entreprises et de dénouer, dans certains cas, des solutions inextricables.

J'ai expérimenté que la réussite et la longévité dans cette fonction dépendent de plusieurs facteurs : un bon positionnement stratégique (dans mon cas la double spécialisation Pays/Filière a toujours rassuré mes mandants/clients), une attention rigoureuse apportée à la sélection de ses partenaires (mandants/clients), un grand sens commercial, de bonnes bases de gestion et un bon niveau d'anglais mais aussi et surtout le respect de règles éthiques fondamentales. En effet, valeur éthique et performance économique sont, me semble-t-il, intimement liées.

La fonction d'agent commercial international apporte aussi la satisfaction de contribuer au développement du commerce extérieur de la France. Bien sûr, sans ténacité, travail de qualité et rigueur professionnelle, il n'y a pas d'activité commerciale pérenne et financièrement rentable.

Cependant, le travail ne peut pas accaparer toute la vie d'un agent commercial. Parallèlement l'engagement associatif et familial peuvent lui apporter un équilibre complémentaire. Père de cinq jeunes enfants, je peux assurer puiser dans la vie de famille force et équilibre.

Pour finir, je remercie mes collaborateurs, les membres de ma famille, mes clients et mandants qui m'ont accordé leur confiance depuis le début de cette aventure entrepreneuriale il y a 24 ans... sans oublier la divine Providence...

J'encourage vivement tous les agents commerciaux à participer encore plus nombreux au Trophée de l'Agent Commercial 2014 et reste à la disposition de tous pour un partage d'expériences.»

Rémy BAZELAIRE
remy@sudexport.com