

# Hook, la société qui gère vos équipes de vente B2B

La gestion d'équipes de vente est souvent un calvaire pour bon nombre de PME. Une **jeune société genevoise** se lance dans l'externalisation des services commerciaux auprès de la clientèle professionnelle. **Martin Bernard**

**P**our de nombreuses entreprises, la prospection commerciale est souvent synonyme de frustration et de découragement. Equipes peu formées, difficultés à recruter les bons vendeurs ou encore manque de temps pour s'y consacrer: nombreux sont les éléments qui rendent la gestion d'équipes de vente compliquée pour les PME. Et c'est d'autant plus difficile que les commerciaux font partie des profils les plus difficiles à dénicher sur le marché de l'emploi.

Dans une étude publiée en 2018, Manpower constatait que les représentants de commerce (B2C, B2B et support à la clientèle) figuraient dans le top 5 des métiers rencontrant une pénurie en Suisse. Selon les chiffres fournis par la plateforme Jobup, le besoin de nouveaux employés dans le domaine commercial/vente n'a pas retrouvé le niveau qu'il avait avant le covid. La base de données Advertsdata informe cependant que

14135 annonces ont été publiées en Suisse romande entre mai et novembre 2021 dans le domaine de la vente. Quelque 3267 entreprises étaient à la recherche de vendeurs sur la même période, le budget dépensé dans des annonces s'élevant à plus de 4 millions de francs.

**«Le client ne paie que 30% des frais fixes, le reste étant à notre charge.»**

**Remo Berguglia** Cofondateur, Hook

**Nouvelle venue sur le marché romand, Hook a pour ambition de résoudre ces problématiques.** Fondée par le spécialiste de la vente Cyrille Pinget, elle offre à ses clients une solution d'externalisation complète ou partielle de leur force de vente. «Cette pratique, courante dans la vente B2C, est encore relativement peu développée pour des produits ou services s'adressant à une clientèle professionnelle (vente en B2B), surtout en Suisse», explique le CEO de Hook. Elle possède pourtant de nombreux avantages et permet de réaliser des économies non négligeables.

L'entreprise Topnet, l'un des leaders romands du nettoyage professionnel, a été convaincue par cette approche. La société familiale a d'ailleurs investi dans Hook, dont elle est aujourd'hui le client principal. Grâce à ce partenariat, elle vise une réduction de 25% des coûts de son département commercial en trois ans. L'ambition est de gagner en compétitivité sur un marché extrêmement concurrentiel. Une société de nettoyage perd en effet environ 10 à 12% de chiffre d'affaires chaque année à cause des entreprises qui quittent la Suisse ou

des pressions à la baisse sur les prix de la part de concurrents cherchant à acquérir des parts de marché. Dans ce contexte, acquérir régulièrement de nouveaux clients est un prérequis pour survivre.

Hook accompagne chaque année quatre à cinq PME dans l'externalisation totale de leurs ventes (son principal service). Dans ce cadre, la société genevoise s'occupe elle-même du recrutement des commerciaux chargés de vendre les produits ou services de ses clients. Le dirigeant est donc débarrassé des inconvénients et des risques liés à l'encadrement des vendeurs. De

fait, le modèle d'affaires de Hook repose sur une prise de risque importante. La jeune entreprise garantit un volume de vente et prend en charge une grande partie des frais de salaires. «Le client ne paie que 30% des frais fixes, le reste étant à notre charge, informe Remo Berguglia, cofondateur de Hook. Des commissions de vente dégressives sont proposées par tranche de 250 000 francs de vente annuelle.»

En parallèle de ce service, Hook propose aussi une offre d'externalisation partielle des ventes, ainsi qu'un accompagnement des dirigeants ou des commerciaux, notamment en matière de prospection. Une enquête, réalisée par Hook fin 2021 auprès de 35 dirigeants d'entreprises suisses actives dans différents domaines d'activité, a confirmé que la vente est une source de préoccupation majeure pour eux. La moitié des cadres interrogés ont souligné n'avoir pas le temps ou les connaissances pour s'occuper de ventes ou accompagner leurs équipes commerciales. Convaincue de répondre à un véritable besoin du marché, Hook espère atteindre les 4 millions de chiffre d'affaires en 2024.

## Hook

### Nouvelle venue sur le marché

Les cofondateurs de la société, Cyrille Pinget et Remo Berguglia (tous les deux à dr.) entourés par leur équipe. Hook espère atteindre 4 millions de chiffre d'affaires en 2024.

