



Vendre aux comités d'entreprise : les méthodes de démarchage

Comment trouver, démarcher et vendre aux comités d'entreprise (CE) ? Comment travailler avec les comités et leur proposer un partenariat ou une exposition vente ? Voici les meilleures méthodes pour approcher les comités d'entreprise.

Le comité d'entreprise est une **instance de représentation du personnel** obligatoire dans les entreprises de plus de 50 salariés. Son rôle est d'associer les salariés à la marche de l'entreprise et de leur proposer des activités sociales, culturelles ainsi que des avantages économiques ou des « bons plans ». Pour en savoir plus, **voir aussi notre article sur le fonctionnement des comités d'entreprise.**

Les comités d'entreprise (CE) constituent un **débouché intéressant** pour beaucoup de petites et moyennes entreprises qui proposent une offre en direction des particuliers. On compte environ 40 000 comités d'entreprise en France, qui représentent non moins de 12 millions de salariés !

Pourtant ces structures ne sont pas toujours faciles à approcher :

- **les gros comités d'entreprise** (les plus intéressants) sont très sollicités. A noter que les entreprises disposant de plusieurs établissements (grandes sociétés, groupes, entreprises publiques) ont l'obligation de créer des comités d'établissement distincts et un comité central d'entreprise, ce qui complexifie le système.
- **les petits comités d'entreprise** ne disposent pas toujours du budget ni du temps nécessaire pour établir un partenariat constructif avec leurs fournisseurs.

Ci-dessous notre méthode et nos conseils pour réussir à travailler avec les comités d'entreprise.

Vendre aux comités d'entreprise : méthode pratique pour

établir des partenariats.

Etablir un partenariat avec un comité d'entreprise peut se révéler délicat. Plus le comité d'entreprise est important, plus la procédure est longue, sans compter que votre proposition devra être validée par un vote des représentants du CE. Un conseil : commencez les démarches suffisamment à l'avance !

Voici une méthode pratique pour vendre aux comités d'entreprise, en quelques étapes simples.

1) Etablir la liste des comités d'entreprise.

Comment trouver les comités d'entreprise susceptibles d'être intéressés par votre offre ? Nous vous conseillons d'abord de recenser les comités d'entreprise situés près de chez vous. Faites la liste des entreprises de plus de 50 salariés et élargissez progressivement le cercle. A noter qu'il existe aussi des fichiers et annuaires de comités d'entreprise disponibles sur internet, certains sont gratuits.

2) Contacter les comités d'entreprise listés ; tâtez le terrain.

Le premier contact peut se faire par téléphone, pour « prendre la température » : demandez d'abord le nom et les coordonnées de la personne du comité d'entreprise qui est responsable des achats. Essayez de lui parler, ou de fixer un premier rendez-vous. Le but est de comprendre le fonctionnement du comité d'entreprise : quels besoins ? quel budget ? quels événements ? quels types de partenariats privilégiés ? quelles « valeurs » ?

Soyez déterminé et ne vous arrêtez pas aux premiers obstacles : insistez pour obtenir un rendez-vous, même d'un quart d'heure. Persévérez et rappelez si besoin.

Conseil : Vous pouvez aussi rencontrer les comités d'entreprise en participant aux différents salons CE organisés partout en France.

3) Elaborez une offre adaptée à chaque comité d'entreprise.

Suite à la première conversation ou au premier rendez-vous avec le responsable des achats, élaborez **une offre sur mesure** qui va montrer que vous avez compris les besoins du CE. Proposez des remises attrayantes, de **15 à 25%**. Argumentez sur l'intérêt pour les salariés de l'entreprise, sur le plan économique, social, culturel... Valorisez le rôle de l'acheteur, pour aller dans le sens d'un vrai partenariat. Souvenez-vous que vos interlocuteurs ne sont pas des acheteurs professionnels mais de simples employés qui doivent gérer le CE en plus de leurs tâches habituelles : ils ont besoin de votre aide pour leur faciliter la vie.

Pour augmenter vos chances, proposez des solutions complètes, créatives, qu'on ne trouvera nulle part ailleurs. Par exemples des offres packagées ou des coffrets thématiques.

Soumettez l'offre à votre interlocuteur et attendez sa réponse. Relancez-le ou demandez un nouveau rendez-vous si rien ne bouge.

4) Renforcez vos actions par du marketing direct.

En parallèle des actions précédentes, vous pouvez aussi choisir de communiquer auprès des comités d'entreprise par courrier ou **e-mailing**. A noter cependant que le taux de retour est souvent faible, les acheteurs étant très sollicités...

Voir aussi notre article : **Un modèle de lettre aux comités d'entreprise (gratuit).**

Organiser une expo vente au sein d'un comité d'entreprise.

Certains comités d'entreprise (les plus importants) achètent en gros pour obtenir des réductions. D'autres, plus modestes, privilégient **la solution de l'expo vente** : ils ne vous achèteront rien directement, mais vous proposeront de venir exposer et vendre vous-même vos produits. Cette dernière solution pourrait vous permettre de préserver vos marges mais nécessite plus de temps de présence.

Quelques conseils pour réussir son exposition vente en CE :

- choisissez le bon moment pour faire votre opération : demandez au responsable du CE de vous proposer des dates favorables en fonction de la vie de l'entreprise. Privilégiez aussi les périodes d'avant-fête.
- annoncez votre venue suffisamment à l'avance, en préparant des affiches ou un modèle d'e-mail à faire circuler aux salariés de l'entreprise par l'intermédiaire du responsable du comité. Bref préparez le terrain !
- créez l'événement : une fois sur place, animez votre exposition-vente par des éléments de décoration, des rappels visuels, des offres de dégustation, etc.

Voir aussi notre article : **Comment trouver des clients ?**

Des documents Excel pour gérer votre entreprise (gratuit).

WikiCréa a créé des outils Excel très utiles pour gérer une petite entreprise. Profitez-en !

- un modèle de **plan financier** facile à compléter, **indispensable pour tout recherche de financement**,
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : **cliquez ici**,
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : **cliquez ici**,
- un **modèle de suivi de trésorerie** : **cliquez ici**.

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne. **Pourquoi Legalstart ?** Tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. **Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.**