

DC Pilot : ou comment disposer d'un directeur commercial à moindre frais

► Alexandre BARLOT

Sébastien Gressent et DC Pilot accompagnent chaque jour une entreprise axonaise différente dans ses besoins en direction commerciale et marketing.

Lundi à Soissons, mardi à Saint-Quentin, mercredi à Laon, et ainsi de suite. Les journées s'enchaînent et les déplacements avec, pour Sébastien Gressent. Le directeur de DC Pilot vogue de bureau en bureau et d'entreprise en entreprise pour réaliser des prestations de services. À chaque fois, il enfle le costume de directeur commercial et marketing. Le quadragénaire partage son temps et son expertise au sein de plusieurs entreprises chaque semaine. Voilà le concept de sa société lancée le 2 janvier 2015 à Soissons.

Une rencontre

L'histoire débute sur un réseau social : Viadeo. La plate-forme de rencontres professionnelles française est le témoin de celle entre Sébastien Gressent et Benoit Frey, le fondateur du concept DC Pilot en 2009. Ce dernier poste une annonce sur le site internet de recrutement pour lancer un réseau en août 2014. À cette période, Sébastien Gressent est le directeur commercial du groupe axonais MCD après y avoir gravi tous les échelons. « J'étais arrivé au bout du chemin avec eux. J'avais envie de découvrir autre chose et c'était en même temps mes 40 ans. Je me suis dit : si je ne crée pas une entreprise maintenant, la prochaine fois que je changerai



Sébastien Gressent change quotidiennement de bureau.

de job, j'en aurais 50. Pas sûr qu'à cet âge-là j'aie envie de tenter cette aventure », retrace cet Axonais d'adoption. Il saute alors sur l'occasion et rencontre l'alsacien Benoit Frey à la fin du mois d'août 2014. Cela colle tout de suite. En l'espace de trois semaines, Sébastien Gressent donne sa démission et se lance dans l'aventure sous la forme d'un groupement d'intérêt économique. En France, cela correspond à un groupement doté de la personnalité morale qui permet à ses membres de mettre en commun certaines de leurs activités afin de développer, améliorer ou accroître les résultats de celles-ci tout en conservant leur individualité.

Un concept

« Cette idée de direction commerciale en temps partagé, je l'avais déjà eue. Mais je ne voyais pas trop comment la mettre en œuvre, je n'avais pas formalisé le concept. Benoit le faisait depuis cinq ans et cela fonctionnait », dévoile ce Parisien de naissance.

Le concept est de toucher les TPE/PME qui n'ont pas les besoins ni les moyens d'avoir une direction commerciale et marketing à temps complet. L'offre est de proposer un service ponctuel et un avis extérieur qui va structurer l'activité commerciale. Le tout est sans contrat de travail, car c'est une prestation de services. Cependant, dans la conduite au quotidien cela va marcher comme un salariat, car Sébastien Gressent sera de manière récurrente présent dans l'entreprise.

Pourtant, sur le terrain il existe quelques incompréhensions. « La plus grosse difficulté, c'est de faire comprendre le temps partagé. Les dirigeants ont quelques petites difficultés à comprendre que le lundi, par exemple, on est chez eux et que le reste de la semaine on sera dans une autre entreprise et que l'on ne pourra pas travailler pour eux », décrypte Sébastien Gressent.

Cependant, il reste optimiste : « Il faut laisser le temps au concept de s'installer. » ■