

## Comment bien renforcer ses ventes



**Une quarantaine de personnes était présente pour assister à la conférence qui s'est déroulée à la Pépinière d'entreprises Eurodev Center.** Photo DR.

Le cabinet d'avocats d'affaires Fidal, représenté par Me Guettaf-Pechenet et Me Oliveira a récemment animé à la Pépinière d'Entreprises Eurodev Center, une conférence sur le thème : « *Quels contrats choisir pour optimiser votre force de vente ?* ».

Cette matinale a débuté par l'importance du choix du contrat commercial en fonction de la stratégie de l'entreprise. Elle a ensuite pris une tournure un peu plus juridique en s'attardant plus longuement sur les différents statuts que peut revêtir la force de vente, à savoir : en interne (VRP, commerciaux salariés de droit commun, commerciaux) ou en externe (agents indépendants et apporteurs d'affaires).

Les avocats ont rappelé que la force de vente est incontestablement un facteur clé de réussite pour le développement commercial des entreprises, et ceci, quelle que soit leur taille. À la condition toutefois d'adopter le type de

management adéquat. L'exposé s'est conclu par des échanges très enrichissants avec la quarantaine de participants qui se sont montrés très intéressés par cette thématique, en posant de nombreuses questions !

Une pépinière d'entreprises accueille des créateurs et de jeunes entreprises dans des locaux adaptés à leurs besoins avec des services mutualisés et un accompagnement personnalisé. Une entreprise peut bénéficier d'un hébergement en pépinière jusqu'à 48 mois. La pépinière constitue un des maillons de la chaîne d'accompagnement à la création et au développement d'entreprises dans un réseau local ou régional.

**Pour plus d'informations :**  
**Laurent Damiani**  
**(directeur Eurodev**  
**Center), tél.**  
**09 70 20 00 50. E-mail.**  
**laurent.damiani@interface**  
**s-fr.com**