

DE PORTE EN PORTE

Arnaud Soret



raconter la vie

Qui n'a jamais eu affaire à ce que l'on appelle communément un démarcheur ou encore marchand de tapis ? Cette personne qui frappe à la porte sans qu'on l'attende, qui foule notre intimité, qui finalement n'est ni vraiment bien vue ni bienvenue ? Vient-elle pour nous voler, pour nous agresser, pour nous arnaquer ? Quelles sont ses motivations ? Et si tout simplement cette personne faisait rien de plus que son métier ? Cette personne, c'est moi. Ce métier, c'est le mien. Je ne l'ai pas vraiment choisi. Oui, car il s'agit bien d'un métier. Pas facile, souvent ingrat, mal payé, mais pourtant si enrichissant et formateur.

Je m'appelle Arnaud. J'ai trente ans. Issu d'une famille honnête et sans histoire, j'ai eu une enfance plutôt heureuse, entouré de l'affection de mes parents, de mes sœurs et surtout de mes grands-parents. Ils m'ont donné des valeurs, chrétiennes notamment. J'ai toujours eu l'esprit de famille, et l'ai privilégié à d'éventuelles amitiés.

Enfant d'une timidité presque malade, personne n'aurait pu imaginer que j'allais devenir un adulte sûr de lui, qui aime se mettre en avant et briller en société (ou du moins en donner les apparences.) Malgré une scolarité en dents de scie ponctuée de gros échecs et de coups d'éclat, je suis parvenu à mes fins : faire des études supérieures en histoire géographie, ma première passion, avec l'objectif ultime de devenir professeur. Malheureusement, j'ai échoué lamentablement à l'oral du CAPES, sésame nécessaire pour rentrer dans l'Éducation Nationale... Après cet échec, il a fallu se remettre en question, trouver une nouvelle voie professionnelle.

Par chance, j'ai pu durant mes jeunes années d'étudiant, me frotter au métier de vendeur : en épicerie et en boulangerie. Petit à petit, j'ai pris confiance en moi et je me suis rendu compte que j'avais un certain feeling, une empathie envers les clients. Cette qualité est essentielle pour faire ce métier. Chez moi, elle est naturelle. Je me rappelle de ce que m'avait dit un jour mon patron de la boulangerie : « Qu'est-ce que tu t'emmerdes à vouloir être prof ? Tu es un bon vendeur ! » Ces paroles résonnent encore dans mon esprit. Oui, pourquoi pas, après tout ! Je m'inscris dans une école de commerce, la

CCI d'Orléans, pour suivre une formation professionnalisante d'attaché commercial. Je suis assidu dans mon travail, apprenant les bases de la négociation commerciale, le marketing, le droit des affaires, la comptabilité, la communication, l'informatique, etc. Et à la fin de la formation, après un stage convaincant dans une entreprise de menuiserie et de serrurerie, je suis reçu, parmi les meilleurs de la promotion de niveau bac +3.

Notre professeur de marketing, qui fut mon référent durant la formation, croit en mon potentiel. Pour elle, j'étais armé pour embrasser une carrière commerciale. Me voici sur le marché du travail. J'envoie des CV un peu partout dans diverses entreprises. Je cible le domaine de la menuiserie, des systèmes de fermeture, dans lequel je me suis spécialisé durant ma formation à l'école de commerce. Je m'intéresse aussi au milieu des assurances et des banques. Mais il y a un domaine qui m'attire, sans savoir exactement pourquoi : le vin. Il s'agit d'un produit de convivialité, joyeux à vendre qui participe au patrimoine culturel. Je réponds donc à plusieurs annonces. Toutes acceptent de me recevoir. Je n'ai que l'embarras du choix. Au final, certaines sont de véritables arnaques. Escroquer les gens, non merci ! Je voulais pouvoir me regarder dans une glace tous les matins, avant de partir à la besogne. Mon choix final se porte sur un petit viticulteur du Maine et Loire, qui me semble honnête. Mon destin se scelle à celui que j'appelle désormais « mon oncle Jean-Charles »

Vignoble de la Roche Noire à Chavagnes

Nous sommes en novembre 2011. Aujourd'hui, j'ouvre un nouveau chapitre. J'ai signé un contrat en CDI pour travailler en tant qu'attaché commercial pour le compte du Domaine Moncourt. Le domaine Moncourt est un vignoble de cinquante hectares situé à Chavagnes, sur les rives du Layon, en plein cœur du Maine et Loire, dans la Vallée de la Loire. Il s'agit d'une entité familiale, dirigée par Jean-Charles et son fils Matthieu. Jean-Charles est un homme charismatique, d'apparence simple, très avenant. Il met en confiance. Son fils est un jeune homme de ma génération qui a fait des études d'œnologie dans l'optique de développer le domaine et d'apporter un vent de fraîcheur, d'innovation. Ils pratiquent l'agriculture raisonnée, qui est une démarche soucieuse de l'environnement en limitant les traitements chimiques notamment. Ils apportent du soin à la vigne, la bichonnant comme un trésor. Et leur passion pour le métier impacte le breuvage obtenu : des

vins de qualité, fruités, faciles à boire.

Le domaine se situe sur plusieurs aires d'appellation contrôlée, dont la réputation n'est plus à faire et dont les noms sont enchanteurs : Le fameux coteau du Layon qui s'associe si bien avec le foie gras, le Saumur Champigny, ce vin rouge fruité et léger si cher à Pisani, l'ancien ministre du général De Gaulle, ou encore le doux cabernet d'Anjou qui fait la joie des barbecues d'été.

Jean-Charles a mis en place un système de commercialisation efficace, dont la méthode de vente est simple et redoutable : faire des dégustations à domicile et susciter le désir d'achat. Le tout en jouant la carte de l'authenticité. Pour réussir dans cette démarche, il avait besoin d'une petite armée de commerciaux. Il souhaitait recruter une personne pour prospecter dans le département du Loir-et-Cher. Le premier contact a eu lieu par téléphone. Je me présente brièvement, exposant mes expériences et qualités : « Bien, vous me semblez quelqu'un de posé et sérieux. J'aimerais vous voir pour que nous puissions échanger plus en détails. »

Je me rendis donc à Beaufort en Vallée, au siège social de l'entreprise. Je rencontrai Jean-Charles et Matthieu. Les deux hommes me présentèrent le domaine et m'exposèrent leurs attentes : « Nous cherchons à nous développer dans plusieurs départements. Ton travail consistera à prospecter une clientèle de particuliers. Il s'agit de faire du porte à porte. Nous te confions un secteur : le département du 41. Tu auras à apprendre notre méthode de vente qui a fait ses preuves depuis plus de trente ans. Tu devras vendre 500 bouteilles par semaine, avec un chiffre d'affaires de 2700 euros hors taxe. Tu seras commissionné à 13 % de ton chiffre d'affaire. Nous te confierons une voiture de fonction, de type Citroën C3, après ta période d'essai. Tu auras à ta disposition des échantillons de bouteilles à faire goûter aux clients. » « Parfait. » « Bien ! Voici la trame de vente, tu devras l'apprendre par cœur, te l'approprier. Je te laisse une petite demi-heure, le temps que tu en prennes connaissance. Ensuite, nous ferons une petite simulation. »

Les deux hommes me laissèrent seul dans le bureau. Pour moi, rien de bien compliqué que d'apprendre une trame de vente. Je n'y changeai rien, mais je me permis d'improviser un peu. Quand les deux hommes revinrent, le jeu de la simulation commença. C'est un exercice délicat mais qui permet de prime abord de voir si le commercial a de la ressource :

– Bonjour, excusez-moi de vous déranger, je ne suis pas de la région, je viens de Saumur. Vous connaissez un peu la région ?

– Non pas trop...

– C'est une belle région, avec un microclimat, du patrimoine, des vignobles qui donnent des vins légers et fruités.

– Je vois, je vois, ça doit être sympa.

– Je travaille avec mon oncle qui est viticulteur dans le Maine et Loire, et tous les ans, nous faisons une petite tournée dans le secteur. Voici ma carte.

– Je n'ai pas vraiment le temps.

– Ne vous inquiétez pas, ça ne prendra que quelques minutes. Je vais vous montrer. Vous aimez les vins secs ou fruités ?

– Plutôt fruités.

– Si vous le permettez, je vais vous faire goûter mon Chardonnay... C'est un vin sec qui va bien avec les crudités et les poissons. Voici également notre Sauvignon, un peu plus fruité. Vous avez une préférence pour lequel ? Les deux sont des cépages mondialement connus qui s'épanouissent très bien dans la vallée de la Loire.

– J'aime bien les deux...

– Voyons un peu nos rouges. Pour commencer, voici mon Anjou Rouge. C'est un cépage cabernet franc, il est encore un peu âpre, mais c'est normal, ce sont les tannins qui lui donnent cet aspect mais avec le temps il va se bonifier.

– Ah oui, il est encore un peu jeune ! Combien de temps peut-on le garder ?

– Jusqu'à dix ans. Le problème avec les rouges c'est de les faire goûter dans de bonnes conditions. Les promener, ça les casse un peu, ils perdent 50 % de leur valeur, mais cela vous permet d'avoir une idée. Maintenant vous allez goûter mon Saumur Rouge, c'est un cépage cabernet sauvignon, produit sur des coteaux calcaires.

– Le calcaire, c'est quoi ?

– C'est de la craie, ce qui lui donne ce goût rond et souple. Il est jeune encore, il ne demande qu'à vieillir. C'est un rouge assez léger qui va bien avec les viandes blanches, les volailles ; à consommer à la sortie de cave, légèrement frais.

Nous produisons aussi du Saumur Champigny en quantité plus restreinte que le Saumur rouge, seulement sur huit communes autour de Saumur. Très réputé, il acquit ses lettres de noblesse grâce à Edgar Pisani, ancien

ministre de l'agriculture du Général De Gaulle. Mon rosé, maintenant, c'est un cépage grolleau. Vous allez voir, c'est un rosé sec qui va très bien avec les grillades au barbecue l'été, ou avec les pizzas, même avec des entrées. Vous faites tout le repas avec mais surtout il faut le servir bien frais. Dans un seau à glace c'est parfait. Voici maintenant mon Cabernet d'Anjou. C'est le même cépage que l'Anjou rouge, mais en vendange tardive et en plus on fait de la macération pelliculaire ! Alors, ça veut dire quoi ? Tout simplement, plutôt que de faire un pressurage direct, on fait un égrappage de la vendange, puis on la met en cuve de 24 à 36 heures avec quatre remontages. C'est un peu plus de boulot, mais si on veut avoir des vins fruités qui tiennent dans le temps, ça en vaut la peine ! L'avantage avec les rosés, c'est qu'ils peuvent être bu tout de suite, mais aussi gardés. Il convient à l'apéritif, avec certains hors d'œuvre ou des desserts. Vous allez goûter mon coteau du Layon. C'est un cépage chenin blanc. C'est le même que l'Anjou blanc sauf que celui-là on le vendange plus tard. C'est un blanc moelleux, en vendange tardive, en tris successifs : cela veut dire que l'on fait au moins trois passages dans la vigne pour sélectionner le grain au maximum de sa maturité (la surmaturité). Si vous aimez le Sauterne, il lui ressemble un peu. Par chez nous, les anciens l'appellent le vin de cent ans, parce qu'il peut se conserver vraiment longtemps. Il est parfait avec un foie gras, un poisson en sauce, un brochet au beurre blanc, en apéritif servi très frais. Je pratique aussi la méthode traditionnelle : je vinifie de la même façon que le champagne. Je fais de la prise de mousse en bouteille (fermentation naturelle), je manipule puis je le dégorge. Ensuite, je mets un peu d'extrait de fruits (liqueur). C'est simple, je vais vous expliquer comment ça se passe. Je mets en bouteilles ou en cubit. Je ne sais pas si ça vous arrive d'embouteiller ?

– Quelquefois, oui. Comme on est récoltant, on le fait en bouteille et en cubit. Et les prix dans tout ça ?

– Mon Anjou rouge, mes blancs secs et mes deux rosés sont à 5,95 euros. Si vous les buchez vous-même, la bouteille descend à 4,5. Mon Saumur rouge et mon Bordeaux sont à 6,55 euros. Mon coteau du Layon est à 8,05 euros et ma méthode traditionnelle à 7,95 euros. Je le fais en brut, rosé et demi-sec. En cubitainer, ça vous fait gagner 1,40 euros par bouteille... par contre, il y a un inconvénient, c'est à vous de faire le travail ! Et ce que je fais avec mes cubits, je mets mes étiquettes, ça me fera un peu de pub quand on

sort la bouteille, le dimanche. Mais surtout, et ça j'y tiens, je fournis les bouchons. Vous savez, nous faisons des vins de garde, si vous bouchez un bon vin avec un mauvais bouchon, vous ne pourrez pas le garder. Nous on préfère les fournir, c'est de la sélection. Comme ça, ça tiendra bien dans le temps.

– Quelles sont vos conditions ?

– Je fais la livraison moi-même dans la semaine du 2 au 5 décembre ; je ne vous demande rien à la commande, simplement le paiement à la livraison. Je vois que le cabernet d'anjou et le coteau du layon vous ont bien plu, qu'est-ce que vous en pensez ? Je vous mets quelques bouteilles, vous préférez peut être le prendre en cubit ? Je fais des lots de vingt-quatre bouteilles.

– Eh bien, douze Layon et douze cabernets !

– Je vous souhaite une bonne journée, je vous dis à l'année prochaine. Je repasserai à peu près à la même période.

Jean-Charles et son fils se dévisagèrent un moment. Un seul regard pour se mettre d'accord. Ces deux-là semblaient liés, très proches. Comme un père et un fils, en somme. Mais dans les affaires, il est bien difficile de maintenir les relations familiales. Je sentais bien leur complicité, et cela me confortait dans mon choix.

– Bien !, c'est pas mal du tout ! Moi, ça me convient. Tu en penses quoi, Matthieu ?

– Je suis d'accord avec toi, ça ira bien.

– On va faire un essai. Tu vas prendre quelques échantillons de vins, tu vas les goûter, te familiariser avec. Tu vas relire la méthode de vente pour bien l'assimiler. Elle a fait ses preuves. Certains ont essayé de la changer, nous y sommes tous revenus ! Et la semaine prochaine, mercredi, on se retrouve sur un secteur donné. Tu tourneras avec moi une demi-journée afin que je te montre comment ça se passe, et je te laisserai faire le reste de la journée. En fonction de ça, je te dirai si on poursuit l'aventure.

– Très bien. Ça me va aussi. À mercredi prochain. Merci de m'avoir reçu.

Ma première journée

Un peu d'appréhension qui se traduit par un sommeil léger et agité. Par chance, le soleil était bien présent, accompagné d'une certaine douceur

pour la saison, et cela me donna de l'énergie positive. Toute la semaine, j'avais relu la méthode de vente. J'avais goûté les vins aussi, et mon père se chargea bien sûr de vider les échantillons. Celui-ci paraissait les avoir appréciés, ce qui encore une fois me conforta dans le sérieux du Domaine Moncourt. Rien à voir avec les vins Henri Maire ou les vins Pierre Laforest, hors de prix et peu buvables !

Le lieu de rencontre fut un petit village en plein cœur de la Beauce, Selommes. J'ignorais jusqu'à aujourd'hui l'existence de ce patelin. Pourtant il ne se situait qu'à environ 35 kilomètres de Beaugency.

Je fus en avance. La ponctualité fait partie des qualités de savoir-vivre essentielles au métier de commercial. Certaines mauvaises langues vous diront toujours que si nous sommes à l'heure, c'est que nous n'avons pas de travail ! Moi je répondrais plus volontiers qu'il s'agit d'organisation, de planification rigoureuse du travail.

Jean Charles arriva au volant de son C4 Picasso. Nous nous saluâmes brièvement. « On va prendre ma voiture, me dit-il, l'air déterminé. Je vais te montrer comment on fait. » Il ouvrit le hayon de la voiture et, muni de son tir bouchon en cep de vigne, il se mit à déboucher avec une aisance déconcertante les fillettes de vin. « Allez !, on y va ! » Nous débutions notre tournée commerciale par de la revisite client. Sur le secteur donné, il y avait déjà quelques clients qu'on pouvait les compter sur les doigts de la main. Nous visitons un agriculteur d'une quarantaine d'années. Il était client depuis plus de dix ans. Ce fut une formalité. Par chance, le céréalier était chez lui, et disponible, les gros travaux des champs étant achevés. Jean Charles passa seulement deux minutes avec lui, le temps de faire signer le bon de commande. « Bien, on fait comme d'habitude ? Douze coteaux du Layon et autant de cabernets ? » En deux minutes, Jean Charles avait vendu vingt-quatre bouteilles ! « Bien, tu vois, quand tu as de la clientèle, ça va vite ! Bon maintenant, on va taper dans le dur, comme on dit ! » Taper dans le dur, c'est purement et simplement de la prospection en porte à porte. Jean Charles semblait confiant, pourtant la région beauceronne ne figurait pas parmi les plus chaleureuses. La voiture se faufila de rue en rue, à l'affut du client.

« Les plus réceptifs, ce sont les agriculteurs, les artisans, les commerçants (boulangers, garagistes). Surtout à la campagne ! La ville, tu laisses tomber,

les lotissements aussi. Tu peux essayer mais c'est des coups à se décourager. Il y a une pharmacie, je vais aller voir ! » Jean-Charles sortit de la voiture avec l'énergie d'un jeune homme. Il se précipita dans la boutique. Il revint au bout de quelques instants : « Ça n'a pas marché ! Bon, c'est pas grave ! Tiens, on va aller là, il y a une petite mamie qui jardine ! » Il accosta la grand-mère avec amabilité. Pas de succès non plus. Nous remontions une rue qui menait à la sortie du village. Jean-Charles engagea la voiture dans une petite cour de jardin. Une longère vraisemblablement celle d'un couple de retraités se dressait tout en longueur. Un petit monsieur âgé d'au moins quatre-vingt ans sortit de la maison, un peu surpris. Une vieille femme se tenait timidement derrière lui : « Bonjour, messieurs dames. Je m'excuse, je me suis permis de rentrer dans la cour, j'ai vu que c'était ouvert ! »

Il salua le vieil homme et commença à lui montrer sa carte de visite. Au bout de quelques secondes, les deux hommes rentrèrent. Jean-Charles ressortit et vint chercher sa mallette d'échantillons. Il me fit signe de l'accompagner.

Je le suivis dans la maison, il fit les présentations :

– Voici Arnaud, c'est mon neveu ! C'est lui qui viendra vous livrer dans quelques semaines et qui s'occupera du secteur !

– Bonjour, jeune homme, j'allais dire : y a comme un air de famille !

– C'est ce qu'on nous dit souvent !

En moins de dix minutes, Jean Charles avait vendu douze bouteilles de rosé. « Tu vois, ce n'est pas difficile. La vente se fait parfois naturellement. En plus, ils étaient sympas, ces petits vieux. »

Nous poursuivions notre travail de prospection. Jean-Charles aperçut un tracteur qui faisait une manœuvre dans un petit chemin : « Je vais choper le mec dans le tracteur ! Regarde. » Il sortit de la voiture, oubliant de serrer le frein à main. Je m'en saisis presque automatiquement, la voiture n'eut pas le temps de glisser. Je vis mon patron presque bondir sur les marches du tracteur. Il parla quelques instants avec le conducteur, mais celui-ci ne semblait pas intéressé. Tout de suite après, il s'engagea dans une cour. Il alla taper à la porte de la maison. Il fut bien accueilli, bien que dérangeant visiblement un repas familial. Il revint à la voiture pour prendre les échantillons, l'air confiant : « Ça va vendre ! » Quelques minutes plus tard, il revint me chercher. Il s'apprêtait à conclure la vente : trente-six bouteilles ! Sur notre lancée, nous accostions le voisin du client. Il est toujours intéressant de regrouper les commandes. Jean Charles fit la dégustation au

prospect qui était visiblement satisfait. Il pensait conclure la vente, mais la femme du prospect vint faire capoter la négociation. « Ça arrive souvent ça. » Nous changions de quartier. À l'angle d'une rue, nous repérions une magnifique maison entourée d'un jardin accueillant. Tout indiquait la maison bourgeoise. Nous fûmes admirablement bien reçus. J'assistais de A à Z à toute la démonstration commerciale. Jean-Charles était vraiment doué. Il vendait sans vendre, en toute simplicité, surfant sur l'authenticité de ses produits, tout en étant dans la conversation avec le client. Celui-ci nous servit même un apéritif. Le propriétaire était un homme simple et bon vivant, retraité depuis quelques années. Il paraissait avoir un bon train de vie. En résumé, il pouvait dépenser pour quelques bonnes bouteilles. Ce fut la vente de la journée. Jean-Charles parvint à écouler 72 bouteilles, sans avoir l'impression d'avoir fait la vente du siècle. « C'est courant de tomber sur des gens comme ça. En prospection, c'est assez rare, du premier coup. » Nous surfions sur notre réussite, en commerçant avec un jeune couple qui prit « seulement » douze bouteilles. La matinée s'achevait. Je n'avais pas vu le temps passer. À vrai dire, j'avais trouvé les situations de vente assez amusantes. Nous avons vendu en même pas trois heures pas moins de 156 bouteilles, soit un montant qui dépassait les 1000 euros. Je ne suis pas sûr qu'un caviste atteigne un tel niveau en si peu de temps en magasin. Hormis l'ancien client, mon patron avait gagné quatre nouveaux acquéreurs, en porte à porte sauvage. Son efficacité m'avait bluffé. Et pourtant il ne semblait pas fier de sa prouesse. Nous nous isolions à la périphérie du village pour faire le bilan. Le patron me demanda de refaire la méthode de vente devant lui.

– À ton tour maintenant. Tu as tout le reste de la journée pour me faire quelques ventes en plus ! Je te laisse.

– Vous partez ?

– Ben oui, je rentre dans le Maine et Loire ! Tu as vu comment on faisait, maintenant je te laisse poursuivre. Les clients de ce matin, je te les laisse, ce sont les tiens, c'est cadeau ! À toi d'approfondir. On s'appelle dans la soirée. Allez, bonne chance.

Je regardais partir mon patron, avec une légère inquiétude. Il me laissait seul, sur le terrain. Je me sentis comme orphelin. Néanmoins, j'étais motivé, après la démonstration stupéfiante de mon supérieur. Après tout, s'il

réussissait, pourquoi pas moi ? Je me jurais en moi-même de triompher. J'avais toujours donné satisfaction à mes employeurs, je n'avais pas l'intention de changer. Ce fut avec ce mental de vainqueur, que je m'attelais à ma nouvelle tâche.

Je fis une courte pause déjeuner. Je ne voulais pas perdre du temps. Je souhaitais poursuivre sur la lancée de ce matin et parachever le travail du patron. Ce fut avec beaucoup d'entrain que je me précipitais sur la première porte. Après un court moment d'hésitation, empreint d'un léger sentiment d'angoisse et d'interrogation, je frappais trois coups sur cette première porte. Je compris mieux à ce moment-là la signification du vocable « porte à porte ». Qui allait ouvrir la porte ? Un homme, une femme ? Un vieux, un jeune ? Je me répétais dans la tête le début de la démonstration commerciale. La porte s'entrouvrit furtivement, je vis le museau d'un chien et entendis un soufflement rauque. Une main féminine repoussa l'animal. Puis la porte s'ouvrit. J'eus l'agréable surprise de voir une jeune et jolie femme blonde m'accueillir avec un large sourire :

– Bonjour, Madame, excusez-moi de vous déranger.

– Mais vous ne me dérangez pas du tout ! N'ayez pas peur du chien, il n'est pas méchant.

– Je ne suis pas de la région, je viens de Saumur, vous connaissez un peu ?

– Oui, ils font du bon vin là-bas.

– Justement, je travaille avec mon oncle qui est viticulteur, et comme tous les ans, je viens faire une petite tournée dans le secteur pour proposer ma récolte.

– Ah c'est intéressant ! J'aime beaucoup le vin. Que faites-vous comme vins ?

– Du coteau du layon.

– Ah, j'adore !

– Vous avez deux minutes ? Je vais vous montrer.

Et voilà ! Première porte, première entrée ! Je fis goûter à la charmante jeune femme les blancs secs, les rouges, les rosés et les blancs moelleux dans l'ordre. « Ah ! Celui-là a du tannin, mais il est encore un peu jeune, il demande à vieillir. » s'exprima-t-elle, avec expertise. Tout allait pour le mieux. Je pensais aboutir à la vente. La jeune femme était réceptive à la démarche, intéressée. Malheureusement, au moment de conclure, elle me fit comprendre qu'elle n'avait pas les moyens de mettre de l'argent dans une

commande de vins : « Je suis vraiment désolée. En revanche, je peux vous indiquer l'adresse d'un ami, un véritable amateur, un bon vivant. Il vous en prendra, c'est sûr. Il s'appelle Fabrice, il habite dans un village proche. Dites-lui que vous venez de ma part. » Je n'avais pas tout perdu. La personne indiquée s'avérera être un excellent client par la suite. Elle me souhaita bonne chance. Je poursuivis méticuleusement ma prospection. Je rencontrais ensuite le maire du village. Lui aussi était amateur. Je rentrais chez lui, lui faisant faire une dégustation de mes vins. Il apprécia notamment les rouges qu'il trouvait vraiment fruités mais reprocha un prix trop élevé. La vente ne s'effectua pas non plus. Je ne me décourageais pas. Je continuais de porte en porte, et j'enchainais huit dégustations dans la journée. Mais je ne parvins pas à faire affaire. Le crépuscule commençait à s'abattre sur le village, et au fur à mesure que la luminosité baissait, mon inquiétude grandissait, car je savais qu'avec la nuit, mes chances de rentrer chez les gens s'amenuisaient. Le temps jouait en ma défaveur. Cependant, j'avais le sentiment du travail accompli. Je m'étais battu toute la journée. Des contacts m'avaient été fournis. Des prospectes m'avaient fait rentrer dans leur intimité. Ils avaient pu découvrir mes produits. Mon cœur se mit à battre fort. Je sentis l'adrénaline monter en moi. Je ne pouvais pas rentrer à la maison sans avoir sauvé l'honneur. Jean-Charles avait vendu 156 bouteilles et moi, le compteur était bloqué à 0 ! D'ailleurs, je craignais un appel de sa part. Par un sursaut d'orgueil, je frappai à une énième porte. C'était ma dernière chance. Un homme avec de longs cheveux gris hirsutes me reçut sur le perron de sa porte. Il avait l'air d'une sorte de sage, de philosophe. Il faisait partie de la première catégorie de client : ceux qui croient tout savoir sur tout, et posent des questions soit pour étaler sa culture et faire figure d'expert, soit pour humilier ou tester leur interlocuteur. Le débutant se fait souvent piéger par ce genre de prospect. Cependant, bien que le premier abord ne fut pas des plus chaleureux, je me rappelle de ce premier client avec une vive émotion, tout simplement car ce fut le premier d'une longue série, le début du succès, et qu'il fait partie désormais des clients fidèles. Ce n'était d'ailleurs pas un mauvais bougre :

- La récolte a été bonne ?
- Oui, l'arrière-saison a été parfaite pour les vendanges tardives.
- Et en ce moment, vous faites quoi dans les vignes ?
- Nous venons de commencer la taille.

- Vous faites du bio ?
- Nous préférons faire de l'agriculture raisonnée. C'est moins de contraintes, cela nous permet d'être plus libres et la démarche est plus honnête, car les terroirs sont ils réellement bio ?
- Vous avez parfaitement raison. Le sulfite, il y en a beaucoup dans vos vins ?
- Très peu, la dose qu'il faut, mais le mieux serait de demander à mon oncle, c'est lui le spécialiste.

Après m'avoir testé pendant cinq bonnes minutes, qui me parurent aussi longues qu'un oral d'examen, l'homme paraissait satisfait. Il m'introduisit dans son salon. Je déballais mes échantillons :

- Vous aimez quoi comme vins ? Les rouges ? Les rosés, les blancs ?
- Essentiellement les rouges ! Les blancs me donnent des crampes et le rosé, pour moi, ce n'est pas du vin.
- Vous avez raison. Les rouges sont les meilleurs vins pour la santé. Dans le tannin des vins rouges, il y a du polyphenol. Paré de vertus, il protège contre nombreuses maladies. C'est bon pour la peau (certains vigneron se sont même lancés dans l'industrie de crèmes anti âge à base de polyphenol), c'est bon pour le cœur grâce à ses propriétés anti oxydantes.
- Faites-moi goûter vos rouges alors. Vous faites du Saumur et de l'Anjou. Quelles sont les différences ?
- Il s'agit d'une question d'appellation, mais surtout de terroir. En Anjou, nous sommes sur des terroirs argileux schisteux alors qu'à Saumur, nous sommes sur des sols crayeux.
- Le Saumur Champigny, vous le faites à combien ?
- 8,10 euros, TTC, livré...
- C'est correct.
- Je le vends en caisse de douze bouteilles.
- Mettez-moi douze Saumur Champigny.

Première vente rondement menée. Je tirai le bon de commande de la sacoche pour la première fois de ma carrière. « Je vous remercie. Je repasserai vous voir l'an prochain. Je passe tous les ans, à peu près à la même période. » assurai-je, en serrant la main du premier client. Je quittai le client, en poussant un soupir de soulagement, comme pour évacuer la pression de la journée. J'avais comme on dit sauvé l'honneur. Mais ce

n'était pas suffisant ! Avoir vendu douze bouteilles à côté des 156 du patron ! Un gouffre nous séparait. Le patron avait vendu avec une telle facilité. Alors pourquoi autant de galère ? Dans la voiture, sur le chemin du retour qui me parut interminable, je pensais à la journée écoulée. Je faisais le bilan. Plusieurs éléments positifs se dégagèrent : j'avais franchi huit fois le seuil de la porte. Pas mal pour un débutant ! J'avais réussi à obtenir des contacts par bouche à oreille. D'où la possibilité par cette technique d'étendre un réseau. Non seulement j'avais franchi la porte, mais j'étais parvenu à réaliser la démonstration commerciale qui aurait dû aboutir naturellement à la vente. Le point négatif fut que je concrétisais une seule vente sur huit démonstrations. Statistiquement parlant, on dit communément que sur cent portes tapées, cinquante s'ouvrent, dix habitants écoutent plus ou moins l'argumentaire, trois font rentrer le démarcheur, et une vente est réalisée. L'efficacité de la technique de vente en porte à porte est relative et demande un investissement massif. Finalement, après un premier jour d'essai, je pouvais légitimement penser que ce n'était pas si mal, même si statistiquement j'aurai dû faire au moins trois ventes. Jean-Charles me téléphona, me coupant dans mes songeries positives. Il me demanda comment s'était passée la journée. Je lui dressai un compte rendu objectif :

- Huit dégustations et une vente, seulement.
- Combien de bouteilles ?
- Douze.
- C'est pas terrible, tout ça ! On n'y est pas... Il va falloir se bouger. Je te rappelle les prochains jours, mais il faut remonter la pente.

Cet appel ne me rassurait en rien. Je sentis mon cœur battre la chamade. J'arrivais chez moi, un peu dépité. Je me rendais compte que le métier de commercial n'avait rien de facile. Ce n'était pas donné à tout le monde de faire du porte à porte. Outre la technique de vente, le savoir être, la présentation, le sourire, la force de persuasion valaient bien tous les diplômes du monde. Et toutes ces qualités nécessaires pour faire un bon commercial, ne s'apprenaient pas à l'école. L'expérience seule véritablement comptait. Je comprenais pourquoi les recruteurs souhaitaient des personnes confirmées. Je me couchais avec ces pensées. Néanmoins, mon naturel optimiste revenait bien vite, car je songeais que si je travaillais sérieusement, je pouvais atteindre le niveau du patron. Après tout, ce n'est qu'un humain, comme tout le monde.

