



William Lebec, directeur général en charge du commerce de **Paprec**

Il mutualise le travail de ses équipes pour percer sur le marché des grands comptes

Paprec, spécialiste du recyclage, manquait de notoriété auprès des grandes entreprises. William Lebec a donc créé une cellule pour répondre à leurs appels d'offres et être directement sollicité.

> «Aujourd'hui, nous sommes présents lors des grands appels d'offres nationaux, ce qui était inimaginable il y a 18 mois», se réjouit William Lebec. Si le directeur général en charge du commerce de Paprec est satisfait, c'est qu'il compte désormais parmi ses clients des "pointures" comme EADS, Eurocopter, Ikea ou la SNCF. Une révolution pour cette société spécialisée dans le recyclage qui ne travaillait jusqu'alors qu'avec des PME ou des sites locaux de grands comptes... Pour être présent lors des appels d'offres nationaux, William Lebec a créé, en septembre 2007, une "direction

industrielle". Un directeur commercial national et un chargé d'étude composent cette unité, dont la mission est d'utiliser les remontées terrain des commerciaux Paprec adressant les PME et les comptes locaux de grands groupes, pour toucher

Un chiffre d'affaires grands comptes de 12 millions d'euros en un an

leurs directions générales et conclure des accords-cadres. «L'organisation décentralisée de Paprec rendait difficile la réponse à des appels d'offres nationaux car nous ne disposons pas d'une force commerciale unique pouvant démarcher les sièges des grands comptes», explique William Lebec. Désormais, à chaque appel d'offres traité par la direction industrielle, les vendeurs terrain s'associent au projet en fournissant des informations sur les établissements régionaux des groupes avec lesquels ils

Repères

Paprec

Activité Spécialiste du recyclage et de la valorisation des déchets de l'industrie et des collectivités

CA 2008

320 millions d'euros

Effectif

2000 salariés

Effectif commercial

105 vendeurs

travaillent. Les vendeurs régionaux font parfois office d'apporteurs d'affaires pour la direction industrielle. «Lorsque nous avons listé les 200 plus grosses entreprises françaises, nous avons réalisé que s'appuyer sur nos commerciaux terrain serait plus efficace que de prospecter dans le dur.» Pour encourager les vendeurs des agences Paprec à travailler avec la direction grands comptes, l'entreprise a communiqué sur sa stratégie lors des réunions mensuelles des directeurs d'agence ou lors de la convention annuelle. Un travail qui porte ses fruits: la direction industrielle de Paprec a généré 12 M€ de chiffre d'affaires en un an. Et elle est désormais directement consultée sur les appels d'offres nationaux.

Isabelle de Chauillac

Parcours

William Lebec sort de l'Essec en **1976**. Il entre en **1977** dans le groupe Colgate Palmolive, où il travaille durant sept ans à des fonctions marketing puis commerciales. En **1984**, il rejoint le fabricant de boissons Choky en tant que directeur des ventes et du marketing. En **1987**, il intègre le groupe spécialisé dans la fabrication de papier, Arjomari Prioux, comme directeur commercial. Il enchaîne ensuite les fonctions au sein de différentes entités du groupe avant de fonder la société Antalis, filiale d'Arjomari, en **2000**. Il est, depuis **2006**, directeur général de Paprec.

