

## 7. CHOLET BUS, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISES

**choletbus**  
Aller plus loin

### Anjoubus et Choletbus font ticket commun

#### Un ticket, deux réseaux

Le Conseil général a sollicité la CAC pour mettre en place un titre de transports unique, mariant les réseaux Anjoubus et Choletbus. Pour rendre attractif ce dispositif, une réduction de 25 % sera consentie par les deux organismes. Le tarif de l'abonnement libre circulation a été fixé à 28,65 € par mois et à 240 € par an.

#### Atelier relais

Les élus communautaires ont validé la construction d'un bâtiment industriel de 1 800 m<sup>2</sup> sur la zone de parc V à Saint-Christophe-du-Bois. Cinq parcelles ont été ajoutées au projet initial « afin d'optimiser l'implantation du bâtiment », portant la surface totale du terrain à 7 242 m<sup>2</sup>. Le coût du projet s'élève à 1,2 million d'euros HT. Une aide de 30 000 € sera sollicitée auprès du Conseil général, au titre du dispositif « Anjou Immobilier d'entreprise ».

#### Le TRPL pour 1 €

Comme nous l'avions déjà évoqué



Les Choletais pourront voyager avec Anjoubus avec le même ticket.

dans nos colonnes, l'association du Théâtre régional des Pays de la Loire occupera prochainement les anciens locaux du transporteur Geodis, jouxtant le théâtre Interlude et d'une superficie de 3 440 m<sup>2</sup>. Derrière lui, le TRPL laisse près de 1 600 m<sup>2</sup> de bâtiment avenue Michelet. Situé sur un terrain de 7 000 m<sup>2</sup>, ce bâtiment appartient à la Ville de Cholet. Hier

soir, la CAC, qui souhaite « redonner une finalité économique » aux anciens locaux du TRPL, a acheté le terrain et le bâtiment pour un euro symbolique. En contrepartie, les élus communautaires se sont engagés à financer les travaux de rénovation des nouveaux locaux du TRPL, situés rue Saint-Melaine et propriété de la Ville de Cholet.

#### « Déstockage » aux musées

Catalogues, dépliants, affiches et cartes postales encombrant les boutiques du Musée d'art et d'histoire et du Musée du textile. De l'aveu même des élus communautaires, ces supports « s'écoulent en faibles quantités ». Des « déstockages » seront organisés lors des rendez-vous grand public égrenant l'année (Nuit des Musées, Fête de la science, Rendez-vous aux Jardins...). Les visiteurs pourront alors acquérir affiches et catalogues pour un prix oscillant entre 30 centimes et 7,50 €.

#### Promos étudiantes

Les 2 500 étudiants choletais, répartis sur les 12 établissements d'enseignements supérieurs de la ville, bénéficieront à nouveau à la rentrée d'une « carte à vocation promotionnelle ». Les commerçants partenaires se distingueront avec un autocollant « partenaire des étudiants choletais » apposé sur leur vitrine. Les commerçants volontaires seront libres de fixer les modalités des réductions.

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 13 juillet 2013

## 8. GAUTIER, PARTENAIRE MAJEUR DE CHOLET BASKET

**GAUTIER**  
La signature d'un grand fabricant de meubles

Pour fêter la sélection de Rudy Gobert en NBA chez les Utah Jazz, GAUTIER, partenaire de Rudy Gobert et membre du Cholet Basket Entreprise, vous envoie aux Etats-Unis pour assister à un match de NBA.

Pour cela, rien de plus simple, rendez-vous sur le site internet de GAUTIER [www.gautier.fr](http://www.gautier.fr) et remplissez le bulletin de participation : photo + décrivez le fan de basket que vous êtes.

A l'issue du concours, qui se déroule du 28 juin au 16 septembre, le participant qui aura récolté le plus de votes gagnera un aller-retour aux Etats-Unis pour voir un match de NBA.

Bonne chance à tous !



Cholet Basket et GAUTIER se sont également associés pour féliciter Rudy à travers une page dans l'Equipe Magazine

**TURQUIE**  
La révolte des  
supporters du Besiktas



**MBAYE**  
OPÉRATION  
COME-BACK

**ATHLÉTISME**  
Le Meeting de Paris  
côté coulisses

# L'ÉQUIPE

magazine

« JE PARS DE ZÉRO »

De retour près des terrains, Zinédine Zidane se confie sur sa nouvelle carrière. Interview d'une idole reconvertie en manager.



# GAUTIER

La signature d'un grand fabricant de meubles

## BRAVO RUDY !

**CHOLET BASKET et GAUTIER**, fabricant français de meubles contemporains, **font équipe pour féliciter Rudy GOBERT** qui a été choisi au 1<sup>er</sup> tour par les Denver Nuggets puis transféré aux Utah Jazz lors de la **Draft NBA 2013**.

21 ans, 2m15 et un amour sans borne pour le jeu, Rudy GOBERT, **formé à CHOLET BASKET**, a déjà tout d'un grand joueur ! Entre ce jeune basketteur et **GAUTIER, partenaire privilégié de Rudy** cette année, c'est l'histoire d'un grand coup de cœur. Avec GAUTIER, Rudy a bien grandi ! Après avoir dormi pendant 5 saisons dans un lit GAUTIER au **Centre de Formation de CHOLET**, l'histoire continue avec les UTAH JAZZ qui l'accueille dès cet été pour préparer la nouvelle saison en NBA.

Encore **BRAVO !**



**rudy gobert** @rudygobert15

La seule vérité c'est le travail et le terrain :)

Réduire Répondre Retweeter Favori Plus  
12:26 AM - 26 Juin, 13 · Détails

TENTEZ DE  
**GAGNER**  
UN ALLER-RETOUR AUX  
**ETATS-UNIS**  
POUR ASSISTER À UN MATCH DE NBA

Jouez sur [www.gautier.fr](http://www.gautier.fr) ou dans les magasins Gautier.

Retrouvez tous les magasins de meubles  
Gautier sur [www.gautier.fr](http://www.gautier.fr)

Retrouvez toute l'actualité de Cholet Basket  
sur [www.cholet-basket.com](http://www.cholet-basket.com)

Credit photographique : Etienne Litzmbard

L'Equipe Magazine – Samedi 13 juillet 2013

## 9. LE GROUPE ERAM, BRIOCHE PASQUIER ET LE GROUPE JEAN ROUYER, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISES

**GROUPE ERAM**  
ENTREPREND AVEC BONHEUR DEPUIS 1927



# Les gros patrimoines industriels

Quatre familles des Mauges figurent cette année au classement Challenges des 500 plus grandes fortunes professionnelles de France. Le Groupe Grimaud de Roussay fait une entrée remarquée.



Frédéric Grimaud, Pascal Pasquier, Xavier Biotteau et Jean Rouyer pilotent quatre des plus belles affaires familiales qui avant de faire leur fortune, créent surtout de la richesse dont profitent l'économie et le tissu social des Mauges. A eux quatre, ils font vivre plus de 3000 familles dans le département.

**Xavier MAUDET**  
xavier.maudet@courrier-ouest.com

Une des manières efficaces de se faire excommunier par les habitants des Mauges, c'est de parler des riches et de leur richesse. Comme ont dit ici, « pour vivre heureux, vivons caché ». Chaque année, l'hebdomadaire économique Challenges s'assoit sur ces sacro-saints principes et publie vaillamment son palmarès estival des « 500 plus grandes fortunes de France ». Rituel immuable et humain, chacun scrute avec gourmandise qui peut bien avoir rejoint ce curieux palmarès qui classe les gens selon le seul critère de la « fortune professionnelle ». Rien que cette notion mérite une explication (lire par ailleurs) et est très discutée tant « il n'est de richesse que d'hommes ». Hélas, il n'est pas question ici de classement selon le nombre d'emplois créés mais bien de fortune relative.

Au rayon des Mauges, Frédéric

Grimaud et sa famille (Roussay) font une entrée très remarquée cette année dans ce classement puisqu'ils se hissent d'emblée à la 214<sup>e</sup> place sur 500.

### Les familles fondatrices toujours aux commandes

Challenges a déterminé que ces entrepreneurs possédaient l'équivalent de 230 millions d'euros du groupe familial. Tout simplement parce que, souligne le magazine, « la famille fondatrice reste largement majoritaire du n° 2 mondial de la sélection génétique animale et de la biopharmacie » avec un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros. Le groupe est constitué de Grimaud Frères Sélection, Valneva, Filavie, Hypharm, Hubbard, Novogen, Choice Genetics, Blue Genetics. Mais les spécialistes de la génétique animale ne sont pas les seuls à figurer dans la liste des (heureux ?) nominés. En tête du classement des Mauges, on trouve la famille

Biotteau qui dirige depuis trois générations le groupe Eram depuis Saint-Pierre-Montlimalart. Challenges classe Xavier Biotteau et sa famille 141<sup>e</sup> avec un patrimoine industriel estimé à 350 millions d'euros. Les deux tiers de l'activité du groupe sont aujourd'hui réalisés avec les enseignes Gemo et Tati.

Pascal Pasquier et la fratrie à l'origine du groupe Pasquier des Cerqueux pointent en 3<sup>e</sup> position dans les Mauges et à la 229<sup>e</sup> place du classement. Leurs 200 millions de patrimoine professionnel (pâtisseries, viennoiserie, biscottes) leur valent ce commentaire : « ces Vendéens contrôlent ce très rentable n° 1 français de la viennoiserie ». Enfin, 4<sup>e</sup> chef d'entreprises des Mauges à figurer dans le palmarès de Challenges, le Choletais Jean Rouyer et sa famille sont à la 465<sup>e</sup> place.

Eux aussi qualifiés de Vendéens par le magazine que l'on espère plus précis en évaluation de patrimoine qu'en géographie, les Rouyer

posséderaient une fortune professionnelle de 70 millions constituée de 49 concessions automobiles (toutes marques) et de 11 agences Europcar. Jean Rouyer qui est à l'origine de son groupe, est aujourd'hui le 5<sup>e</sup> concessionnaire français. Puisque Challenges voit des Vendéens là où ils ne sont pas, on peut citer aussi le Groupe Liébot (387<sup>e</sup>), n° 2 français de la menuiserie industrielle en Vendée (cette fois c'est vrai) et qui possède une usine à Cholet, la CAIB où il emploie 400 salariés. Marcel Braud et sa famille possèdent toujours une part significative de Manitou qui dispose d'une unité à Beaupréau. Autre Vendéenne, Annette Roux et la famille Bénéteau (141<sup>e</sup>) sont propriétaires de l'usine de voiliers Jeanneau à Cholet.

Si l'on en croit le magazine Challenges, aucun des entrepreneurs cités ici n'a refusé de figurer dans le palmarès ou contesté son évaluation.

Le Courrier de l'Ouest – Samedi 13 Juillet 2013



## Jean Rouyer dans Capital aussi

Cette année, même le magazine économique Capital s'y est mis. Son classement est un peu plus brouillon que celui de Challenges mais il s'appuie à peu près sur les mêmes critères que son confrère pour estimer la fortune professionnelle des entrepreneurs français. Si le mensuel Capital ne dresse pas un bilan aussi précis que Challenges, il cite aussi Jean Rouyer pour illustrer le fait que « les concessionnaires automobiles roulent souvent carrosse ».

Son petit empire automobile, Jean Rouyer a mis peu de temps à le construire. Une vingtaine d'années seulement. Pour un peu, Jean Rouyer aurait enfilé les habits sacerdotaux avant d'épouser la cause automobile. Ce Breton d'origine est en tout cas passé par le petit séminaire et, diplôme de comptabilité mais aussi d'agriculture en poche, il a eu le

choix entre suivre les traces du père à la tête de la grosse exploitation familiale ou partir vers d'autres horizons. Il a rejoint le groupe Renault en 1962.

*« J'y ai travaillé pendant vingt ans, jusqu'en 1982. J'étais mutable et muté. Après deux décennies, j'en ai eu un peu marre. J'étais un peu fatigué de devoir changer de lieu de vie régulièrement. Je suis donc parti. Quand on n'est pas d'accord avec son patron, il faut partir »* nous confiait l'intéressé il y a quelque temps.

Et le Breton a atterri à Cholet où il a racheté la concession Simca transformée en concession Renault. *« Et je ne regrette pas. C'est une région extraordinaire pour le travail et la rigueur. J'ai retrouvé ici l'opiniâtreté des gens du Nord que j'avais connue lorsque j'étais salarié chez Renault ».*



*Le groupe Rouyer a multiplié l'ouverture de concessions.*

*Le Courrier de l'Ouest – Samedi 13 Juillet 2013*

**Gesté**

## En bonne santé, STCM fait travailler 45 salariés

Tôlerie, chaudronnerie : depuis sa fondation en 1966, STCM a bien changé. Tout en restant familiale : « Mon oncle et mon père ont créé la société de métallerie. Nous (avec sa sœur) l'avons développée » raconte le PDG Vincent Martin.

A 38 ans, Vincent Martin a l'honneur de diriger 45 salariés chez STCM (pour Société de tôlerie et de chaudronnerie Martin) et d'en faire travailler cinq de plus chez Thermolak, une société installée à côté, route de Beaupréau, depuis 2012. Elle se consacre à la peinture des métaux : « Dans des locaux de 550 m<sup>2</sup>, on traite des pièces en acier noir, en acier galvanisé ou en aluminium de toutes dimensions. »

STCM sait faire bon usage des aides qui lui sont accordées sur dossier : cinq des sept emplois promis sur Thermolak en trois ans ont déjà été



Le PDG de la STCM Vincent Martin.

créés. La société a bénéficié à ce titre du soutien de la Région pour la création d'emplois et du Comité d'expansion pour la réalisation du bâtiment. La société travaille aussi à l'export,

comme souvent dans les Mauges, mais il y a de la marge : « Notre chiffre d'affaires 2012 est à 3,7 millions d'euros et le prévisionnel 2013 est fixé à 4,7 M d'€. L'export en représente 10 %. » Les activités se répartissent, par ordre d'importance, ainsi : découpe laser, pliage et roulage de métaux, soudage manuel et robotisé, montage sur place ou chez le client. Le pdg voit bien son entreprise grandir dans le secteur de l'environnement (station d'épuration et traitement des eaux, conteneurs et bacs pour le tri sélectif des déchets), le bâtiment et l'agroalimentaire, qui l'occupent déjà beaucoup aujourd'hui. Du coup, les 4 400 m<sup>2</sup> couverts occupés par STCM semblent un peu justes au patron qui commence à s'y sentir « à l'étroit ». L'ambition est là. Une fois encore en Centre-Mauges, le métal affiche une belle santé.

**Laurent ZARINI**

*La Courrier de l'Ouest – Jeudi 18 Juillet 2013*

## 11. BM METALLERIE, PARTENAIRE DU CHOLET BASKET ENTREPRISES

### Il veut recruter et le fait savoir haut et fort

À Saint-André-de-la-Marche, la pancarte de BM métallerie illustre les difficultés de recrutement rencontrées par l'industrie.



La « petite annonce » de BM est visible depuis la voie express Nantes-Cholet.

Confrontée à des problèmes de recrutement récurrents, elle a décidé de passer à la vitesse supérieure. Depuis près d'un an, l'entreprise BM métallerie (80 salariés), à Saint-André-de-la-Marche, fait savoir, sur une pancarte en plastique jaune de plusieurs mètres de long, qu'elle « recrute des monteuses ». Une « petite annonce » que les automobilistes, depuis la voie express Nantes-Cholet, ne peuvent pas rater. Bernard Boisseau, le patron, s'en explique : « On a sollicité tous les supports, et Pôle emploi bien sûr. Sans réussir à trouver du personnel qualifié. »

Depuis l'installation de l'affiche, le responsable a reçu une centaine de CV. Une vague de lettres de motivation qui ne s'est, malheureusement, pas révélée fructueuse pour autant. « On a recruté trois ou quatre personnes en CDI. Parmi les autres candidatures, certains avaient des problèmes de mobilité. Quelques-uns voulaient des postes à responsabilité tout de suite. D'autres demandaient une paie trop importante », détaille Bernard Boisseau. Le manque de compétences sur le

marché du travail a poussé le dirigeant à former lui-même ses jeunes. « L'industrie pâtit d'une mauvaise image. Les centres de formation, déjà peu nombreux, ont du mal à remplir leurs classes. On a également senti un contrecoup après la fermeture d'un BEP ouvrage métallique à Cholet, il y a quelques années. »

À Pôle emploi, on confirmait ce constat en début d'année : « Quand une entreprise industrielle vient nous voir pour des postes de conduite d'équipement d'usinage, de soudeur, de maintenance industrielle, nous avons des difficultés à positionner des candidats. Ce sont des métiers en tension. Pour la maintenance industrielle par exemple, on avait reçu 103 offres. En face, on avait 37 demandeurs d'emploi. Le différentiel est donc très important. » Sur le bassin d'emploi de Cholet, l'industrie compte près de 500 établissements et 15 570 salariés. Chaque année, Pôle emploi y propose 1 000 offres de travail.

**Christian MEAS.**



*Ouest France – Vendredi 19 juillet 2013*

**enquête** • leader du recouvrement en à peine 20 ans

## LEADER INDÉPENDANT DU RECOUVREMENT

# AGIR, le maître de l'argent

Parti de rien, le Choletais Stéphane Paye a hissé sa PME au rang de leader sur le marché du recouvrement de créances grâce à son sens commercial affûté.

« Mon nom fait rire tout le monde, alors je dis en plaisantant que c'est un pseudo ». Stéphane Paye a effectivement le nom de l'emploi. Ce Choletais de 53 ans préside AGIR Recouvrement, une PME qui s'est hissée, en 20 ans, au rang des 10 premières sociétés indépendantes de recouvrement de créances en France. Son métier : négocier avec les débiteurs de ses clients (PME, grands groupes français et internationaux) et trouver des solutions de paiement, tout en préservant la relation commerciale. Un rôle d'intermédiaire exigeant diplomatie, rigueur et savoir-faire dont AGIR s'acquitte si bien qu'elle a franchi la barre des 100 salariés en 2013 (contre 25 en 2004), pour un chiffre d'affaires de 7 millions d'euros et une croissance de

9% en 2012. Le sponsoring engagé avec le skipper Nantais Adrien Hardy (sur un Figaro Bénéteau aux couleurs d'AGIR Recouvrement) contribue à asseoir la notoriété de la PME familiale. Pourtant, le joli parcours de Stéphane Paye n'était pas tracé d'avance. En fait, l'histoire du P-DG d'AGIR a commencé... dans une pâtisserie.

### Pâtissier de père en fils

Le ton naturel, simple et chaleureux de l'entrepreneur rappelle les racines terriennes qui lui sont chères. Né en 1960 dans le Maine-et-Loire, Stéphane Paye s'était d'abord destiné à prendre la même voie que son père, boulanger-pâtissier de profession. Il décroche donc son CAP à Angers, avant de prendre son envol

**«À Cholet, le bâtiment flambant neuf du siège social, à peine achevé, doit, d'ores et déjà, être agrandi».**

### La belle santé d'AGIR

Chiffre d'affaires : 7 M€.

Nombre de salariés : 25 employés en 2004 ; plus de 100 en 2013.

Marché : 2007 : région parisienne ; depuis 2011 : France et international.

Croissance annuelle : +9% en 2012.

Capital de la holding : 100% détenu par Stéphane Paye.

vers la région parisienne. À 20 ans, il est le chef-pâtissier d'une boulangerie-pâtisserie huppée de Boulogne-Billancourt (92), à deux pas de la capitale, fréquentée par les célébrités de la localité dont Sylvie Vartan. «Lorsque je gérais les commandes, je discutais avec les commerciaux. Ce métier d'aller à la rencontre des gens afin de les convaincre me plaisait beaucoup. Je me suis dit que si je n'avais pas été pâtissier, j'aurais été commercial».

Fort de son expérience parisienne, le chef-pâtissier décide de revenir sur ses terres, à Longué (49), où son père a repéré la vente aux enchères d'une boulangerie locale. Il reprend l'établissement et y fait ses armes de

## Un self made-man qui a du nez !



chef d'entreprise pendant 5 ans. Mais, à l'aube de la trentaine, l'homme du cru souhaite changer de travail. *«Mon idée, c'était d'être commercial. Tout simplement, j'ai pris les petites annonces, et j'ai trouvé ce type de poste au sein d'un cabinet de recouvrement appelé GIR, sur Cholet»*, se souvient-il. Grande sœur d'AGIR, la société GIR (Groupement international de recouvrement) a été créée en 1985 par Marc Ergand. Stéphane Paye y découvre les ficelles du métier, d'abord en tant que commercial, puis en tant que responsable de l'agence GIR de Nantes.

### Objectif grands comptes

L'idée de fonder AGIR naît dans son esprit 3 ans plus tard. *«GIR était une société avec des agences dans différentes villes, dont les missions restaient locales. Moi, je croyais que l'on pouvait développer un cabinet de recouvrement différemment. Mon idée n'était pas de créer des agences, mais un siège social et de bouger physiquement, d'aller vers le clients»*, explique Stéphane Paye. Son objectif : séduire les grands comptes. Ni une ni deux, AGIR Recouvrement est fondée à Cholet en 1993, avec Marc Ergand, patron de l'époque. Pour Stéphane Paye, c'est l'occasion de développer une stratégie commerciale ambitieuse. *«Nous sommes allés chercher les clients sur Paris, et avons très vite décroché notre 1<sup>er</sup> gros compte, Cedeo, filiale du groupe Point. P. Derrière, Point. P nous a fait confiance, ainsi que de nombreuses grandes entreprises... Et la croissance a été très rapide»*, se souvient-il. En 2000, la holding FSP (Financière Stéphane Paye) est donc créée, qui fusionne AGIR et SOGIREs (ex-GIR), et intègre Pré-Venance, nouvelle filiale spécialisée dans le précontentieux. En 2004, il n'existe qu'une société indépendante de 25 salariés : AGIR Recouvrement,

**«Notre  
professionnalisme  
conduit parfois  
d'anciens débiteurs  
à faire appel à nos  
services !»**

Stéphane Paye, P-DG  
d'AGIR Recouvrement

Stéphane Paye  
porte bien son  
nom



## AGIR pour faire rentrer l'argent

- **Un réseau de professionnels partout en France et dans le monde**, garant d'une prise en charge réactive, experte et personnalisée.  
- **Une politique claire et**

**rigoureuse**, notamment en matière d'honoraires calculés uniquement sur les sommes recouvrées, et sans contrainte d'engagement, tant sur la durée que sur la volumétrie

des dossiers.  
- **Un espace client dédié pour une communication permanente** grâce à une plate-forme extranet. De quoi accéder à son dossier 24h/24 grâce à un espace

personnalisé sécurisé.  
- **Une expertise personnalisée**, un service qui garantit la prise en charge personnalisée de chaque dossier, avec un interlocuteur unique,

tout en bénéficiant d'une expertise pointue et globale.  
- **Une reconnaissance à l'international**, pour un traitement des dossiers dans le monde entier.

détenue à 100% par Stéphane Paye. Une remarquable ascension accomplie en moins de 10 ans. Qui dit mieux !

### Vendre, toujours

Sur sa 2<sup>ème</sup> décennie d'existence, la PME s'envole, connaît une croissance à 2 chiffres et cultive un esprit d'entreprise à taille humaine. «AGIR est une grande famille», confie le P-DG. «Jamais je ne passe d'annonce pour recruter : je préfère demander à mon personnel si le poste intéresse une personne de l'entourage. Je me bats pour que les gens arrivent au travail avec le sourire. Si ce n'est



» Stéphane Paye, l'enfant du cru, soutient également avec sa PME l'équipe de Cholet Basket.

pas le cas, alors soit il faut en parler, soit il ne faut pas venir. Nous avons un métier dur, la bonne ambiance est donc essentielle». Une quasi-absence de turnover, des formations en interne

et un bassin d'emploi favorable garantissent à AGIR un personnel au sens du métier affûté.

L'entreprise a quadruplé son effectif en 8 ans (100 salariés), créé 900 comptes clients, enregistré 67.000 dossiers... pour afficher une enviable croissance de 9% en 2012. Un succès dû à une stratégie commerciale particulièrement offensive. «Lorsque l'économie est en berne, les entreprises sont très prudentes avant de choisir un partenaire : il faut présenter son bilan, payer un acompte... les ventes sont plus rares et beaucoup plus sécurisées, donc il y a moins besoin de recouvrement. Nous ne perdons pas de clients, mais ils nous confient moins de dossiers. Si nous progressons malgré tout, c'est parce que nous captions de nouveaux clients», explique Stéphane Paye. Pour lui, aucun doute : la clé du succès est dans la force commerciale. «Si on ne va pas voir les clients, ce n'est pas eux qui viennent vers nous, et c'est normal». À lui et ses équipes de convaincre les prospects qu'ils ont intérêt à externaliser le recouvrement afin de se concentrer sur leur cœur de métier, et de maintenir des rapports commerciaux harmonieux.

## 400 millions d'euros : le juteux marché du recouvrement de créances

**L**a FIGEC (Fédération nationale de l'information d'entreprise et de la gestion des créances) est la plus importante fédération du secteur du recouvrement de créances. Ses membres (sociétés ou agents) sont mandatés par leurs clients pour intervenir sur des créances en retard de règlement. La fédération estime représenter environ 80% du secteur en France, soit un chiffre d'affaires de près de 400 millions d'euros en 2010, et environ

3.200 salariés. Les deux facteurs de croissance forts du marché sont la gestion de la créance civile liée au boom des crédits à la consommation (AGIR Recouvrement gérant exclusivement la créance commerciale, elle n'est pas concernée), ainsi que l'externalisation de cette activité par les grandes entreprises au début des années 2000, dont a effectivement bénéficié la PME choletaise. «Aujourd'hui, ce qui fait progresser nos concurrents,

c'est la croissance externe», commente Stéphane Paye. «Les concurrents de notre taille se font racheter ou rachètent des sociétés. De plus en plus de groupes occupent le secteur. Si l'on ne considère que les sociétés privées et indépendantes comme la nôtre, nous comptons parmi les 10 plus grosses sociétés de notre marché en France. En revanche lorsque l'on prend en compte les groupes, nous sommes environ 25<sup>ème</sup>», observe l'entrepreneur.

### Des relations de confiance

Bon nombre d'entreprises font appel à AGIR pour son efficacité, il faut dire que l'entreprise obtient 90% de réussite sur le recouvrement si la créance est «certaine, liquide et exigible», mais aussi pour sa diplomatie, essentielle pour préserver les partenariats. Les relances sont faites dans le respect du débiteur. «Je dis à mon per-



## Saison sportive pour le bateau AGIR Recouvrement

**A**GIR Recouvrement entame avec le skipper Adrien Hardy sa 6<sup>ème</sup> année de collaboration sur le figaro AGIR Recouvrement. La saison 2013 est très dense sportivement : le marin nantais vise les plus hautes places pour chaque régates et participe à toutes les courses du championnat. «Ce projet est venu par hasard. Un

client, Sergio Tacchini, m'a appelé en me disant qu'un jeune skipper avait besoin d'un coup de pouce... et je lui ai dit oui ! J'aime la voile. En Bretagne, j'ai possédé un voilier pendant près de 30 ans. C'est un sport qui véhicule une très belle image», souligne Stéphane Paye, qui soutient également avec sa PME l'équipe de Cholet Basket. «Nous avons un

skipper formidable, qui n'est pas avare de balades en mer pour moi et pour le personnel. Tout le monde en profite», ajoute-t-il. Connu des amateurs de voile, le figaro bénéteau AGIR ne démerite pas depuis plusieurs années, apportant émotion et fierté à l'entreprise. En 2010 déjà, Adrien Hardy remportait la 3<sup>ème</sup> étape de la Solitaire du Figaro entre Brest et Kinsale,

devenant le seul marin à avoir réussi à mettre en défaut Armel Le Cléac'h (3 victoires d'étape sur 4). Sixième de la Transat Bretagne-Martinique en mars dernier, vainqueur de la 4<sup>ème</sup> étape de la Solitaire du Figaro en juin (13<sup>ème</sup> au classement général), Adrien Hardy et son figaro AGIR Recouvrement ont à présent en ligne de mire le Tour de Bretagne,

début septembre. Celui-ci offrira de beaux affrontements en duo dans des parcours côtiers de haut niveau. Adrien Hardy naviguera pour la 2<sup>ème</sup> fois avec le barreur de 470 Pierre Leboucher. Ensuite viendra la Generali Solo, fin septembre, ultime étape du championnat de France de course au large entre le golfe de Saint-Tropez et Barcelone.

sonnel de ne pas porter de jugement. Lorsqu'une entreprise ne paie pas une grosse facture à un fournisseur, dans la plupart des cas c'est parce qu'elle a des problèmes financiers. Nous devons tempérer notre client et gérer l'impayé auprès du débiteur, en établissant des plans de règlement», explique Stéphane Paye. «D'ailleurs, notre professionnalisme conduit parfois d'anciens débiteurs à faire appel à nos services !», souligne-t-il. Si ce

n'est pas un gage de sérieux et de savoir-faire...

Pour autant, AGIR ne compte pas s'arrêter-là. L'entreprise ne cesse de se développer, intervenant désormais à l'international dans 35 pays, équivalent à 10% de son chiffre d'affaires, la plupart en Europe. Pour cela, elle dispose d'un service international, ainsi que de correspondants et d'avocats à travers le monde, ce qui lui permet de proposer une éventuelle phase

judiciaire. Une belle santé comme en témoigne le bâtiment flambant neuf du siège social de Cholet, à peine achevé et prévu pour 120 salariés, qui doit d'ores et déjà être agrandi. Mais Stéphane Paye garde les pieds sur terre. Sur les lieux de son enfance, il troque, une fois par mois, le costume pour le tablier et le chapeau, pour vendre au sein de sa ferme les produits du terroir. On ne se refait pas ! ●

Hélène Lepelletier

Entreprendre 87

## On en parle

### Le Choletais sent bon la rose

Le thème des 54<sup>e</sup> Journées de la rose, organisées à Doué-la-Fontaine du 11 au 15 juillet, était cette année « La rose et l'Anjou ». Des apprentis fleuristes du monde entier ont relevé le gant et encore une fois, l'ensemble du plateau a bluffé tous les observateurs.

L'une des huit scènes consacrées aux régions d'Anjou représentait le Choletais. Les deux symboles retenus par les mains vertes ont été, bien entendu, le basket et le textile.



*Le Courrier de l'Ouest – Vendredi 19 juillet 2013*