



La Tribune

www.latribune.fr

Mardi 11 septembre 2007 - N° 3.745 - 1,20 € - France métropolitaine

Artezia s'enrichit des créances impayées

AQUITAINE

La société de recouvrement de créances reste la seule franchise française spécialisée dans ce domaine d'activité. Elle entend disposer d'une cinquantaine de cabinets d'ici quatre ans.

À BAYONNE

Artezia ne perd pas de temps : après seulement quatre ans d'existence, le franchiseur spécialisé dans le recouvrement des créances impayées dispose déjà de dix-huit cabinets répartis dans toute la France. Et s'il respecte son plan de marche, il devrait en compter une trentaine de plus d'ici trois ou quatre ans. « Malgré la forte concurrence qui règne dans ce secteur, nous arrivons à nous développer au rythme soutenu que nous avons prévu dès le lancement du réseau », assure Dominique Bouché, le président de la société, dont le siège est installé à Anglet (Pyrénées-Atlantiques).

La croissance de l'enseigne qui, en 2006, s'est élevée à près de 180 % tant en terme de dossiers

traités que de chiffre d'affaires (464.000 euros), est favorisée par celle que le secteur enregistre depuis plusieurs années.

« Notre activité est à la fois portée par l'évolution de la réglementation française et européenne, qui impose aux entreprises de nouvelles contraintes de gestion des créances impayées, mais aussi par la conjoncture. Quand celle-ci se dégrade, le nombre des impayés augmente naturellement. Et lorsqu'au contraire elle s'améliore, les ménages ont tendance à consommer davantage que de raison. Leur surendettement est alors évidemment un facteur important du développement des créances impayées », explique Dominique Bouché.

UN SECTEUR ATOMISÉ

Mais le développement d'Artezia, qui reste à l'heure actuelle la seule et unique franchise française spécialisée dans ce domaine d'activité, bénéficie aussi de la forte atomisation du secteur : exception faite de quelques grosses structures, il fait surtout la part belle aux cabinets indépendants. « Par rapport à eux, nous parvenons à développer une offre commerciale intéressante puisque notre volume d'affaires nous permet de négocier avec nos partenaires professionnels du droit, comme les avocats, huissiers

de justice... », lance Dominique Bouché.

Il reste pourtant persuadé de l'importance des relations de proximité pour réussir dans l'exercice de son métier. « Notre système de franchise nous permet de conserver ce lien local indispensable pour réussir une négociation. » Car Artezia assure que son objectif est avant tout de parvenir à des accords amiables. Seuls 6 % de ses dossiers ne parviendraient effectivement pas à se régler ailleurs que sur le terrain judiciaire.

FRANK AUDONNET



Dominique Bouché, président de Artezia : « Quand la conjoncture se dégrade, le nombre des impayés augmente. »