

# COMMERCE INTERNATIONAL

Latest news from Chambers of Commerce

L'actualité des Chambres de Commerce et

## JEAN-FRANÇOIS BERNARDIN !

PRÉSIDENT DES CHAMBRES FRANÇAISES

## EST EN COLÈRE !



# AFRICA WANTS YOUR INVESTMENT



Facturer,  
c'est bien,  
être payé,  
c'est mieux!

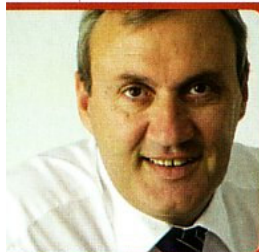


Spécialisé dans le recouvrement de créances, le réseau Artezia est unique en France. En plein développement depuis sa création il y a quatre ans, il recherche de nouveaux franchisés.

**Q**UATRE ANS APRÈS SA CRÉATION, le groupe Artezia reste le seul réseau français de franchises spécialisé dans le recouvrement de créances, amiable ou judiciaire. Et son développement

désormais parmi les intervenants les plus importants du marché français. Seuls les grands groupes à vocation internationale restent hors de portée», confirme Dominique Bouché le président de cette franchise qu'il

bien ne pas en rester là et poursuivre son expansion, avec l'objectif de parvenir dans les trois ou quatre ans à une cinquantaine d'implantations. Pour assurer ce développement, elle recherche des personnes



Dominique Bouché, président du groupe Artezia. Dominique Bouché, Managing Director of Artezia.

est rapide puisque sa croissance a atteint 182% ou 179% en 2006 selon que l'on se réfère au nombre de dossiers confiés ou à son chiffre d'affaires! «*Nous comptons*

a fondé à partir de son agence Angloye. Artezia compte désormais près d'une vingtaine de franchisés répartis sur l'ensemble du territoire national. Elle entend

capables d'ouvrir et d'animer de nouveaux cabinets.

Les candidats idéaux doivent évidemment posséder une certaine sensibilité juridique,

**L'OBJECTIF EST DE PARVENIR À UNE CINQUANTAINÉ D'IMPLANTATIONS.**

# Invoicing is good, being paid is better!

Debt recovery specialist, Artezia, is unique in France.

Founded four years ago, the rapidly expanding company is on the look out for new franchisees.

*flash offices are unnecessary, which makes it possible to keep initial investment costs to a minimum,"* says Dominique Bouché.

In return, Artezia franchisees receive a complete, four week training course covering sales techniques and methods, debt recovery, the software recently developed by the company, and running and managing an office.

They also benefit from Artezia's image, the impact of the brand, and its sheer volume of business, factors which are always essential when it comes to negotiating with partners from the legal profession. Lastly, they receive permanent backup in terms of staff training, equipment maintenance, and IT, commercial and legal support.

## AMICABLE NEGOTIATIONS

So far, the market has been kind to Artezia, which has enjoyed a double figure growth rate ever since it started trading. And the future is looking rosy too. Not only for legislative reasons (in both EU and French law, new provisions covering business debt have recently been introduced), but also because the number and quantity of unpaid debts is, for structural economic reasons, almost certain to rise.

*"When economic conditions deteriorate, the number of debts increases as a matter of course. When, on the other hand, conditions improve, households tend to consume more than is strictly reasonable, sometimes going into debt and accumulating unpaid bills,"* says Mr Bouché, adding: *"We are aware of the difficulties faced by debtors. And we respect them."*

That is why Artezia makes it a point of honour to do its utmost to ensure that, wherever possible, problems are resolved on an amicable basis, and that legal proceedings are always the last option. An option presently taken, according to Mr Bouché, in only 6% of cases. ■

mais surtout des qualités commerciales manifestes et un sens entrepreneurial développé. L'investissement est de 43 000 euros HT auxquels il convient d'ajouter une redevance annuelle, dont le taux est dégressif en fonction de l'activité, et bien sûr la location d'un espace. « *Mais dans ce genre d'affaires, il est inutile de posséder une boutique avec vitrine, ce qui permet de contenir l'investissement de départ* », explique Dominique Bouché.

En contrepartie les franchisés Artezia peuvent d'abord compter sur une formation complète de quatre semaines consacrée aux techniques et méthodes de vente, au métier du recouvrement de créances, à la maîtrise du logiciel d'exploitation que la société vient de développer et à la direction et au management d'un cabinet.

Ils peuvent ensuite s'appuyer sur l'image, l'impact de la marque et son volume d'affaires global, toujours essentiel pour négocier avec des partenaires issus des professions juridiques. Et enfin ils bénéficient d'un soutien permanent pour la formation de leurs collaborateurs, la maintenance de leur matériel comme pour toute sorte d'assistance informatique, commerciale ou juridique.

## NÉGOCIATIONS AMIABLES

Avec un taux de progression à deux chiffres depuis cinq ans, le marché s'est jusqu'ici montré plutôt favorable au développement d'Artezia. Et il devrait continuer à l'être à l'avenir. Non seulement pour des raisons strictement réglementaires, puisque la loi européenne comme la loi française imposent de nouvelles contraintes de gestion des créances douteuses aux entreprises. Mais aussi parce que les impayés sont structurellement amenés à augmenter.

*« Quand la conjoncture économique 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, quitte à se surendetter et à se trouver en situation d'impayés... »*, annonce Dominique Bouché avant d'ajouter : *« Nous sommes conscients des difficultés des débiteurs. Et nous les respectons. »*

C'est pourquoi Artezia met un point d'honneur à tout mettre en œuvre pour que ses démarches se soldent ordinairement par des négociations amiables et que la voie judiciaire reste l'exception. Une exception que Dominique Bouché estime actuellement à 6% de ses dossiers.

■ Frank Audonnet

**ARTEZIA  
IS LOOKING  
FOR  
PEOPLE  
CAPABLE  
OF  
OPENING  
AND  
RUNNING  
NEW  
OFFICES.**

**F**our years after having first been set up, Artezia is the only French franchise network specialising in amicable or legal debt recovery. And its rise has been rapid: in 2006 it grew by 182% in terms of new cases and 179% in terms of turnover. *"We are now one of the largest debt recovery firms in the French market. Only the international companies are bigger than us,"* says Dominique Bouché, Managing Director of a franchise he built up from his Anglet-based agency in South-West France.

Although Artezia presently has around twenty franchises in various locations around France, the company is intent on pursuing its expansion strategy and boosting that figure to approximately fifty over the course of the next 3-4 years. In order to achieve this target, Artezia is looking for people capable of opening and running new offices.

Ideal candidates must, of course, have at least some familiarity with the law, but even more to the point, they must display an aptitude for business and a developed sense of entrepreneurship. Candidates are required to invest 43,000 euros ex-VAT plus an annual fee, the rate of which decreases in function of turnover and, of course, of the location of the premises. *"But in this kind of business,*