



Contact-presse : 40 degrés sur la banquise  
Charlotte Herbaux - [charlotte@banquise.com](mailto:charlotte@banquise.com)  
Tél. : 01 40 92 71 43

D o s s i e r   d e   p r e s s e

2 0 1 3

# SOMMAIRE

UNE FAMILLE AU SERVICE DE LA RÉUSSITE DE L'ENSEIGNE .....	p. 3
UN POSITIONNEMENT NOVATEUR COMME CLÉ DU SUCCÈS .....	p. 4
UN RÉSEAU DIVERSIFIÉ AUX VALEURS HUMAINES .....	p. 5
L'ESPRIT RÉSEAU DANS LES VEINES .....	p. 6
DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE .....	p. 7
TÉMOIGNAGES DE FRANCHISÉS CARGO .....	p. 8 - 9
LA MOBILITÉ AUJOURD'HUI .....	p. 10
FICHES D'IDENTITÉ & CHIFFRES .....	p. 11 - 12
CARGO SUR LE WEB .....	p. 13
L'ÉQUIPE DIRIGEANTE CARGO .....	p. 14
IMPLANTATION DU RÉSEAU CARGO .....	p. 15

# UNE FAMILLE AU SERVICE DE LA RÉUSSITE DE L'ENSEIGNE



Grâce à son large parc de véhicules, de la voiture citadine au camion benne, à la flexibilité de ses horaires de location, au développement de concepts novateurs et au suivi de ses franchisés, CarGo s'est forgé l'image d'une entreprise ouverte, efficace, honnête, reconnue pour son sérieux.

**En créant en 1988 à Chambéry leur première agence de location de voiture Henry et Patrick de Saint Leger positionnent dès son origine CarGo comme un loueur à prix attractifs avec une offre packagée.**

**L'entreprise se développe d'abord dans son fief en Rhône-Alpes, puis grâce à une démarche commerciale volontariste auprès des artisans, TPE & PME et à une offre personnalisée, CarGo gagne rapidement d'autres territoires.**

Aujourd'hui encore, ses unités succursalistes pilotes situées en Rhône-Alpes servent de laboratoires pour le développement de nouveaux concepts et services appliqués – après validation – par tout le réseau franchisé.

Son positionnement attractif et le dynamisme de sa stratégie basée sur l'écoute du client ont toujours fait de CarGo une enseigne en avance sur les tendances.

En 1992, elle crée un réseau dédié aux professionnels baptisé Car'Assistance (l'offre permet aux carrossiers de bénéficier de véhicules de remplacement à proposer à leurs clients en cas d'immobilisation de leur voiture).

En 1994, l'enseigne développe un nouveau concept qui s'adresse aux garagistes et agents de marque : les Points CarGo.

En 1999, fort de son expérience, CarGo se déploie en franchise.

En 2001, l'enseigne commercialise ensuite des services innovants autour de la location comme le système de géolocalisation Volsatt.

En 2005, CarGo reçoit le trophée « Service de l'année aux entreprises » décerné par le jury d'Automobiles et Entreprises. La même année, CarGo entre dans le marché de la longue durée et propose, pour des locations de plus de 2 ans, des véhicules sur mesure.

En 2007, l'enseigne reçoit au musée du quai Branly à Paris, le prix « Gazelle de l'économie » remis par le ministre des PME, Renaud Dutreil.

En 2008, l'enseigne crée pour son réseau un système de gestion informatique développé en interne qui intègre les nouvelles données réglementaires et technologiques.

En 2010, la famille de Saint-Léger poursuit le développement du réseau et lance le statut Master CarGo.

En 2011, CarGo devient actionnaire de l'IDEF (Investissement pour le Développement de l'Entreprenariat en Franchise) et rejoint le réseau OSEO Excellence qui regroupe 2000 entrepreneurs en croissance et innovateurs. Son site internet est rajeuni et testé par la presse spécialisée.

En 2012, CarGo accentue son développement notamment en Ile-de-France : 11 ouvertures d'agences en franchises et sous concession de marque ont lieu à Paris intra-muros et dans plusieurs départements de la banlieue parisienne, mais aussi dans le reste du territoire français.

En 2013, à l'occasion de ses 25 ans, CarGo change son logotype, sa charte graphique, lance sa page Facebook et son compte Twitter, renouvelle son site Internet. CarGo, dirigée par Henry de Saint Leger et ses 3 frères, Geoffroy, Hugues et Dominique, entre dans le classement des 3000 plus grandes entreprises de la région Rhône-Alpes.



# UN POSITIONNEMENT NOVATEUR COMME CLÉ DU SUCCÈS



Depuis près de 25 ans,  
CarGo instaure un lien de proximité et  
d'écoute avec ses clients.

Qu'il s'agisse d'entreprises ou de particuliers, elle a  
su créer avec eux un lien de proximité et de  
confiance en développant des services innovants  
et une offre différenciante.

L'enseigne a défini des valeurs fortes autour  
desquelles le réseau s'est développé,  
permettant à ses professionnels d'être reconnus  
et respectés sur le marché.

## Un loueur bien positionné

Avec son large parc de véhicules, CarGo se classe parmi les 10 premiers loueurs français sur les 700 existants.

## Un loueur de proximité

Enseigne 100% française et familiale, CarGo se démarque des autres agences de location de véhicules grâce à sa relation de proximité avec ses clients et des services tels que la livraison de véhicules chez les professionnels, sa flexibilité en termes d'horaires...

## Un loueur pratiquant le sur-mesure

Autre clef du concept CarGo, l'adaptabilité. L'enseigne propose un service sur mesure aux clients qui souhaitent louer un véhicule adapté à leur(s) besoin(s) avec le meilleur rapport qualité/prix. Elle se démarque de ses confrères avec des offres originales à l'heure, à la demi-journée, la nuit ou le dimanche mais aussi des forfaits flexibles en termes de jours et kilomètres selon le besoin du client.

## Un loueur à clientèle mixte

Au départ essentiellement orientée vers les professionnels, CarGo s'adresse aujourd'hui autant aux particuliers.



# UN RÉSEAU DIVERSIFIÉ AUX VALEURS HUMAINES



**Le réseau CarGo s'articule en 251 comptoirs de location dont 45 franchisés ainsi que 6 succursales en Rhône-Alpes.**

**Depuis son lancement en franchise en 1999, CarGo a développé différentes offres pour soutenir le développement de son réseau.**

## **L'offre en franchise**

Le franchisé bénéficie du concept original de CarGo, de son image de marque, de son savoir-faire, du suivi de ses animateurs... d'une assistance quotidienne et de nombreuses formations.

## **Les agences CarGo**

La franchise CarGo permet de développer, en activité principale, un service de proximité en location courte, moyenne durée de véhicules de tourisme et utilitaires auprès d'une clientèle de professionnels et de particuliers. L'ensemble de cette activité s'inscrivant dans une démarche commerciale active.

### **Les conditions d'accès :**

Profil recherché : Gestionnaire et développeur

Apport de départ : 75 000 €

Droit d'entrée : 16 000€ (selon nombre d'habitants de la zone géographique) avec formation et kit de démarrage

Royalties sur CA : 5%

Participation à la communication nationale : 2%

Durée de l'engagement : 5 ans

Zone d'exclusivité : ville de + de 40 000 habitants



## **Le Master CarGo**

Lancée en 2010, cette nouvelle offre permet aux franchisés ambitieux et entrepreneurs d'assister le franchiseur pour mettre en place des Agents CarGo sur leur territoire.

### **Les conditions d'accès :**

Profil recherché : Franchisé entrepreneur

Royalties sur CA : 5%

Participation à la communication nationale : 2%

Durée de l'engagement : 5 ans

Zone d'exclusivité : son département

# L'ESPRIT RÉSEAU DANS LES VEINES



**Objectifs 2013**  
CarGo souhaite développer son réseau avec l'ouverture de 150 nouveaux comptoirs de location sur le territoire français.

Dès le lancement du réseau, l'enseigne a déterminé le profil type du franchisé CarGo. Avec les années, les critères ont évolué avec les offres mais la culture d'entreprise fondée sur des valeurs de qualité, d'honnêteté, de transparence est restée intacte. Autant d'exigences à respecter pour correspondre à l'esprit de la franchise CarGo et réussir durablement.

Bien que les origines professionnelles des franchisés soient diverses (bâtiment, publicité, industrie, banque...), les profils sont similaires. Les cadres en reconversion dotés d'un tempérament entrepreneur représentent la majorité.



## Le profil du franchisé CarGo

- Tempérament commercial
- Bon niveau en gestion
- Qualités relationnelles
- Première réussite professionnelle
- Volonté de s'impliquer dans un groupe

# DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE



**Convention, commission de travail, ateliers, réunions du comité sont autant d'occasions de rencontres au sein du réseau, pour échanger sur la stratégie de développement et sur les évolutions du métier.**

**L'enseigne a également laissé une ouverture plus large à d'autres cibles, notamment parmi les professionnels pratiquant déjà une activité dans le secteur de l'automobile.**

## **Le Point CarGo**

C'est une offre qui s'adresse aux acteurs du secteur automobile (garagistes, carrossiers...) qui souhaitent développer une activité complémentaire en location de véhicules courte et moyenne durée. Le concept permet d'attirer une nouvelle clientèle de proximité, là où les consommateurs sont demandeurs de service de location.

Les conditions d'accès :

Profil recherché : professionnel du secteur de l'automobile

Droit d'entrée : 2 990 € sans redevance (formations ponctuelles)

Durée de l'engagement : 3 ans

## **Les Agents CarGo**

L'Agent CarGo développe une activité complémentaire en location de véhicules courte et moyenne durée. L'Agent possède un parc de plus de 6 véhicules.

Les conditions d'accès :

Profil recherché : professionnel du secteur de l'automobile

Droit d'entrée : 0 €

Redevances : 50 € par véhicule et par mois

Pour les 2 concepts, cette nouvelle offre packagée de location répond aux attentes des professionnels ayant une activité principale connexe à l'automobile. Echange et participation sont les éléments incontournables de la pérennité.



# TÉMOIGNAGES DE FRANCHISÉS CARGO

## Jean-Eric Proy, Franchisé CarGo depuis 9 ans

### Quel est votre parcours professionnel ?

Après une dizaine d'années en mécanique et vente automobile, et la création d'un garage spécialisé en voitures américaines, j'ai changé d'orientation en intégrant Manpower France. J'y ai occupé un poste de commercial/recruteur et chargé d'affaires pendant 10 ans dans la région lyonnaise avant de devenir responsable du développement du secteur Maintenance Industrielle et Nucléaire à Montélimar et Pierrelatte.

### Pourquoi avez-vous choisi d'ouvrir une agence en tant que franchisé ?

L'envie de monter de nouveau ma propre société dans le domaine automobile était trop forte et après 2 ans d'étude du projet, je me suis lancé. La location automobile est un secteur très difficile. Travailler sous une enseigne en franchise déjà connue présente plusieurs avantages. Nous bénéficions d'un soutien et de conseils et cela permet aussi de trouver plus facilement un financement pour acheter des véhicules et les faire assurer.

### Pourquoi avoir choisi CarGo ?

L'aventure avec CarGo a débuté en septembre 2005 avec l'ouverture de l'agence de Montélimar. J'ai choisi cette franchise car c'est une enseigne à taille humaine et il n'y avait pas d'agence sur mon secteur. J'ai également eu l'occasion de mieux connaître CarGo au salon de la franchise. Nous avons eu un très bon contact. Nous nous sommes revus à plusieurs reprises. Par ailleurs, c'est une enseigne qui laisse à ses franchisés une certaine autonomie, ce que j'apprécie beaucoup.

### Comment le réseau CarGo vous a aidé à l'ouverture de votre magasin ?

CarGo m'a conseillé sur le choix du local, l'emplacement ainsi que les tarifs. J'ai bénéficié d'une formation théorique sur les notions de comptabilité, les techniques de vente... puis une formation pratique en agence. Lors de l'ouverture de mon agence, j'ai été accompagné par un animateur réseau. Mais il ne faut pas se reposer uniquement sur l'aide que l'on reçoit. L'ouverture d'une agence requiert un fort investissement personnel de la part du franchisé.

### Quel type de véhicule est proposé dans votre agence ?

Notre parc de location est à la fois composé de véhicules de tourisme (50 %) et de véhicules utilitaires (50 %). Actuellement, les minibus rencontrent un franc succès notamment avec les associations sportives ou les colonies de vacances. De plus en plus de particuliers les utilisent également pour partir en vacances à plusieurs familles et limiter les coûts de déplacement. Enfin, nous avons un camping-car. C'est un produit qui demande beaucoup d'entretien mais de plus en plus de clients souhaitent louer ce type de véhicule. Concernant les utilitaires, nous disposons d'une large gamme allant du 3m<sup>3</sup> au 21m<sup>3</sup>. Récemment, nous avons acheté un 21m<sup>3</sup> avec un hayon. Nous possédons aussi un porte voiture qui peut servir de véhicule de dépannage mais il est également très utile pour les collectionneurs.

### Comment se poursuit l'aventure avec CarGo ?

En avril 2011 j'ai effectué le rachat du fonds de commerce de l'agence de Valence. Mon objectif a été de créer une synergie entre les 2 agences, de mixer mes parcs pour donner une nouvelle dynamique à l'agence de Valence. Nous allons également y appliquer les secrets de notre succès à Montélimar, comme le service client et une démarche commerciale plus poussée.



# TÉMOIGNAGES DE FRANCHISÉS CARGO



## Fabrice Petit, franchisé CarGo depuis plus d'un an

### Quel est votre parcours professionnel ?

Mon expérience la plus significative en tant que salarié, je l'ai acquise dans le réseau Buffalo Grill en tant que manager au moment de son lancement. J'y ai tout appris sur le milieu de la franchise. Issu d'une famille de transporteur, l'envie d'autonomie, de développer mes idées, de créer et de gérer ont été autant d'éléments déterminants à la création de ma Holding, TFP Groupe. Aujourd'hui, ma société est la première de France qui regroupe tous les métiers du transport : les taxis, les transports de voyageurs, le service de conciergerie, les transports pour les personnes à mobilité réduite, le transport de marchandise et désormais la location de véhicules utilitaires et tourisme avec CarGo. Actuellement mon groupe compte six sociétés, ce qui représente une cinquantaine de salariés.

### Pourquoi avez-vous choisi d'ouvrir une agence en tant que franchisé ?

Dans le cadre de mes autres activités, j'avais recours à la location de véhicules. J'ai donc décidé de créer ma propre structure afin de répondre directement à mes besoins mais aussi développer une nouvelle clientèle. Ce secteur étant très concurrentiel, devenir franchisé était la meilleure solution pour me lancer sans prendre trop de risques. Et comme le montre mon parcours professionnel, j'ai déjà travaillé dans un réseau où j'avais en charge de former des nouveaux franchisés, ce qui fût une expérience très enrichissante.

### Pourquoi avoir choisi CarGo ?

Ayant l'habitude de travailler en famille, j'ai retrouvé dans le réseau CarGo créé par la famille de Saint Leger les valeurs et un état d'esprit qui me sont chers.

### Comment CarGo vous a aidé à l'ouverture de votre magasin ?

Nous avons bénéficié d'une bonne formation de quinze jours au siège à Chambéry. Nous avons un soutien permanent des équipes que nous pouvons contacter à tout moment.

### Pourquoi avez-vous choisi de vous implanter à Saint-Ouen-l'Aumône ?

Je suis natif de la région. C'est ici que j'ai développé mes autres sociétés et j'y ai de nombreux contacts. Par ailleurs, nous sommes implantés à proximité de Cergy-Pontoise dans le parc d'activité du Vert Galant qui est très dynamique. L'attractivité de la commune tient également de son potentiel économique. Une zone portuaire à Epluches, 3 parcs d'activités, dans une zone de qualité, 700 entreprises, de nature et de taille très diverses, composant le plus grand regroupement de PME-PMI de France et d'Europe. Les entreprises de Saint Ouen l'Aumône ont une dominante dans le domaine de la sous-traitance, l'automobile, l'aéronautique, de l'imprimerie.

### Comment démarre votre activité ?

Nous avons démarré notre activité en pleine période estivale et avons eu un début d'activité au delà de nos prévisions. Nous devons rester dynamiques afin de continuer à développer notre clientèle.



**La location de véhicules est un marché en plein essor, en phase avec l'évolution des mentalités. La démocratisation de sa clientèle atteste également de son potentiel de développement.**

**La location de véhicules est un métier qui évolue avec les mentalités et les technologies. Aujourd'hui, l'activité est parfaitement en phase avec les attentes des consommateurs qui rationalisent leurs achats et n'utilisent plus que ce qu'ils consomment réellement. Ce principe va également dans le sens de la prise de conscience de la nécessité du développement durable.**

La location de véhicules est un métier qui évolue avec les mentalités et les technologies. Aujourd'hui, l'activité est parfaitement en phase avec les attentes des consommateurs qui rationalisent leurs achats et n'utilisent plus que ce qu'ils consomment réellement. Ce principe va également dans le sens de la prise de conscience de la nécessité du développement durable.

### **Les nouveaux modes de vie :**

- Les entreprises observent de nouvelles approches en matière d'investissement et recherchent la meilleure gestion financière en évitant l'immobilisation de trésorerie.

Elles font appel à la location de courte ou de longue durée.

- Les particuliers cherchent aussi à adapter l'usage d'un véhicule à leur besoins (déménagement, départ en vacances...).

L'offre courte durée répond pleinement à ces nouveaux comportements.

La location groupée (minibus) se développe également.

### **Le respect de l'environnement**

- Les problématiques environnementales sont omniprésentes. Les loueurs CarGo proposent des véhicules récents, plus économes en CO2 (leur parc moyen est 2 fois plus récent que l'ensemble du parc de véhicules français)

- La maintenance est rigoureuse et effectuée dans des infrastructures respectueuses de l'environnement (ateliers selon les normes environnementales, notamment pour l'élimination des déchets : huiles, batteries, gaz frigorigènes usagés).





## Fiche d'identité CarGo

Nom de l'enseigne : CarGo

Marque de la société AGIR

Date de création de la franchise : 1999

Nombre de salariés du groupe : 92

Pourcentage de femmes : 53 %

Age moyen des salariés : 35 ans

Chiffre d'affaires avec le réseau : 40 millions d'euros

Profil clientèle : 50% professionnels / 50% particuliers

CarAssistance : 20

Nombre de Points et Agents CarGo : 180

Succursales CarGo : 6

Agences franchisées CarGo : 45

Masters CarGo : 4

Nombre de véhicules : environ 4000

Dont véhicules de tourisme : environ 1800

Totalité du réseau : 251 points de vente

Directeur du réseau : Philippe Soulier

Membre de la Fédération Française de la Franchise depuis 2002





## Fiche d'identité AGIR

Raison sociale : AGIR

Secteur d'activité : Location de véhicules

Appartenance à un groupe : A.C.T. FINANCES SA

Actionnariat : détenu à 100 % par la famille de Saint Leger

Date de création entreprise : 1988

Forme juridique : SAS au capital de 355 190 €

Adresse du siège : 38 rue du Marais - ZI des Landiers 73026 Chambéry Cedex

Effectif global : 92

CA consolidé 2010 : 30 millions d'euros

Services : Location aux particuliers et aux professionnels

Produits : Véhicules utilitaire : 60%

Véhicules de tourisme : 40%

Nombre de véhicules : 4000

Distribution : Carrossiers, agents, MRA...

Président du directoire : Henry de Saint Leger



# CARGO SUR LE WEB



[www.cargo.fr](http://www.cargo.fr)

Site grand public de réservation en ligne

[www.facebook.com/cargo.location.vehicules](https://www.facebook.com/cargo.location.vehicules)

Page Facebook CarGo

[https://twitter.com/CarGo\\_location](https://twitter.com/CarGo_location)

Compte Twitter CarGo

[www.youtube.com/user/CarGoLocation](http://www.youtube.com/user/CarGoLocation)

Chaîne Youtube carGo

[www.cargo-demenagement.fr](http://www.cargo-demenagement.fr)

Site événementiel « trucs et astuces pour déménager »

[www.rejoindre-cargo.fr](http://www.rejoindre-cargo.fr)

Site dédié aux franchisés

[www.ma-location-de-voiture-chez-cargo.fr](http://www.ma-location-de-voiture-chez-cargo.fr)

Blog CarGo



# L'ÉQUIPE DIRIGEANTE CARGO



**Henry de Saint Leger,  
PDG – Président du directoire**

52 ans, diplômé d'Advencia.  
Il fonde CarGo en 1988, après avoir lancé avec succès une société de reprographie.

**Geoffroy de Saint Leger, Directeur général**

49 ans, diplômé d'Advencia.  
Il débute sa carrière chez Indosuez.  
Il rejoint CarGo et lance l'agence de Lyon avant de prendre la direction générale de CarGo.

**Hugues de Saint Leger, Directeur de la LLD**

47 ans, diplômé de l'ESC – Grenoble.  
Il a travaillé dans l'immobilier et le textile pendant 12 ans avant de rejoindre le Groupe en 1994.

**Marielle Giraldo, Directeur courte durée**

48 ans, sportive de haut niveau.  
Elle débute comme agent de comptoir en 1994 et dirige aujourd'hui la location courte durée.

**Philippe Soulier, Directeur du réseau**

50 ans, formé à la vente et à la négociation.  
Il a travaillé en tant que chef de région chez Tetra Pak. Il intègre CarGo en 1999 comme responsable d'agence.

**Eric Font,  
Directeur administratif et financier**

54 ans, diplômé de Dauphine.  
Il travaille chez Comareg, puis devient directeur financier de la Banque Colbert.  
Il rejoint CarGo en 2001.

**Hervé Gros Coissy, Directeur exploitation**

51 ans.  
Issu du secteur industriel, notamment de SEFI et SMI Koyo, où il occupait des fonctions similaires.

**Dominique de Saint Leger,  
Directeur marketing**

53 ans, diplômé en droit et de l'ISG.  
Il travaille dans la finance avant de créer sa société d'édition de jeux. Il rejoint CarGo en 1997.

# IMPLANTATION DU RÉSEAU CARGO

