

Dossier de presse  
Avril 2011

Pour un  
environnement  
*idéal*



AVIPUR

# SOMMAIRE

P. 3	Communiqué de presse
<b><u>P. 4</u></b>	<b><u>I. AVIPUR : un groupe national, pour un service de proximité</u></b>
P. 4	1.1. Depuis 1996, un groupe fondé sur l'indépendance à travers l'interdépendance
P. 5	1.2. Interview d'Emmanuel Rolland, fondateur du groupe Avipur
P. 6	1.3. Placer l'humain au cœur des valeurs partagées
P. 7	1.4. Chiffres clés du groupe en France
<b><u>P. 8</u></b>	<b><u>II. Des prestations pour un environnement plus sain et plus sécurisé</u></b>
P. 8	2.1. Les métiers d'origine d'Avipur
P. 9	2.2. L'élargissement des offres métiers
<b><u>P. 11</u></b>	<b><u>III. Une présence sur tous les secteurs</u></b>
P. 11	3.1. Des solutions adaptées aux besoins de chacun
P. 12	3.2. Des agences implantées sur tout le territoire
P. 13	3.3. Tableau récapitulatif
<b><u>P. 14</u></b>	<b><u>IV. Des personnes impliquées dans un environnement idéal</u></b>
P. 14	Trois questions à...
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Michel Poettoz</li><li>• Philippe Priquet</li><li>• Gérald Michel</li><li>• Laurence Ranger</li><li>• Frédéric Devanlay</li></ul>

Lyon, le 6 avril 2011

# COMMUNIQUÉ DE PRESSE

## Le groupe Avipur entre dans une seconde phase de développement

Spécialiste de la lutte contre les nuisances pour atteindre un environnement idéal, le groupe Avipur connaît depuis 4 ans une croissance régulière. De 2007 à 2010, le chiffre d'affaires s'est accru de 55% pour atteindre 20 millions d'euros en 2010. Aujourd'hui, l'objectif est de poursuivre le développement des filiales sur le secteur de l'hygiène collective, entre innovations pour répondre aux nouvelles réglementations et finalisation du maillage national pour faire face aux exigences des marchés.

Implanté sur toute la France, via ses 30 filiales, Avipur commercialise depuis 15 ans des prestations dans le domaine de la « 3D » (dératisation, désinfection, désinsectisation), mais aussi sur l'ensemble des autres secteurs liés à l'hygiène collective (ventilation, aéralique, dépigeonnisation, assainissement...).

Avec son organisation en filiales, le groupe dispose de nombreux atouts dont une vaste implantation régionale sur le territoire lui permettant d'être réactif et de proposer des solutions de proximité. Deuxième atout de cette large couverture, un portefeuille solide de clients en contrats nationaux : 340 magasins Picard, la chaîne de distribution Grand Frais, un référencement chez Flunch, 74 résidences étudiantes Lincoln François Premier, 110 points de vente Pizza Hut traités pour la désinsectisation et la dératisation, etc...

Avipur, c'est aujourd'hui 250 collaborateurs qui œuvrent pour l'environnement idéal, quel que soit le marché couvert : collectivités, hôtellerie, restauration, industrie, santé, grande distribution, commerces voire particuliers.

### **Une stratégie d'avenir tournée vers l'innovation**

Pour conserver une croissance à deux chiffres sur un marché en perpétuelle mutation, soumis à l'évolution des réglementations sanitaires, Avipur mise sur le développement de nouveaux métiers et de nouveaux procédés. Dans ses réflexions, le groupe recherche des produits plus respectueux de l'environnement, permettant de préserver les milieux naturels et d'économiser les ressources.

Avec la filiale Ovipur, par exemple, Avipur s'engage dans une démarche totalement biologique en commercialisant un procédé de traitement naturel contre le développement de la légionellose dans les tours aéro-réfrigérantes et les circuits d'eau chaude. A ce jour, Ovipur a commercialisé une cinquantaine de stations sur des sites comme Arcelor Mittal, Aéroports de Paris, le groupe Brioche Pasquier ou encore Auchan.

Pour l'avenir, Emmanuel Rolland (fondateur d'Avipur) envisage une croissance du chiffre d'affaires de 15 % par an, grâce au développement de nouvelles expertises et la création de nouvelles filiales... tout en préservant cette « histoire d'hommes, d'amitiés et de rencontre » sur laquelle est construit le groupe.

### **Contact presse**



**AGENCE PLUS2SENS**  
104, rue Tronchet - 69006 Lyon

**Amandine Mollier**  
[amandine@plus2sens.com](mailto:amandine@plus2sens.com)  
Tél. : +33 (0)4 37 24 02 58  
Mob. : +33 (0)6 23 29 51 73



  
**AVIPUR**  
Pour un environnement idéal

## I. AVIPUR : UN GROUPE NATIONAL, POUR UN SERVICE DE PROXIMITE

### 1.1. Depuis 1996, un groupe fondé sur l'indépendance à travers l'interdépendance

Fondé sur la volonté de rendre le **cadre de vie plus sain et plus sécurisé** pour tous, le groupe Avipur s'est développé, depuis 1996, sur l'ensemble du territoire français, avec une logique de proximité.

Présent dans toutes les régions, via ses **30 filiales**, Avipur apporte des solutions pratiques contre les nuisances et s'engage à répondre aux besoins des marchés, en faveur d'un **environnement idéal**.

Depuis plus de 15 ans, en effet, le groupe exerce son savoir-faire sur le secteur de la « 3D » : Désinfection, Désinsectisation, Dératisation.

Au fil des années, sur l'impulsion du groupe, de nouveaux métiers sont venus compléter les compétences de base, pour répondre aux demandes d'un marché en mutation : nouvelles législations, nouvelles problématiques d'hygiène collective (ventilation, assainissement, nuisances olfactives, sécurité des bâtiments...). Ce développement s'est également fait à l'initiative des filiales, chacune apportant sa spécificité et participant à **l'enrichissement de l'offre**.

#### Une histoire d'hommes et de rencontres

1980	Après des études commerciales, Emmanuel Rolland crée Ephygard, (établissement phytosanitaire des zones du Gard), à Nîmes.
1988	Tout en reprenant les rênes d'une entreprise de textile industriel familiale, à Bourg Argental, Emmanuel Rolland développe une expertise phytosanitaire en Isère et crée Halt.
1988 - 1994	Ouverture de deux agences Halt à Lyon et Nancy, au fil des rencontres.
1996	Constitution d'Avipur et mise en place du système de filiales avec cinq agences. Développement du maillage en Rhône-Alpes, avec de nouvelles agences à Valence et dans la Loire.
1998	Intégration de la filiale Savoie et de la filiale Ile-de-France.
2000	15 agences dans le groupe Avipur.
2010	Avec l'ouverture de filiales dans le Var, en Picardie, dans les Alpes et en Basse-Normandie, Avipur s'étend encore.
2011	30 agences au sein du groupe, en France.

#### Une organisation en filiales

Dès l'origine, Avipur s'est développé grâce à une gestion performante des filiales, faisant de « **l'indépendance à travers l'interdépendance** » son credo. Sa pérennité repose en grande partie sur l'originalité de ce modèle de développement mettant en avant l'homme et sa volonté d'agir. En proposant aux gérants un niveau d'implication très important, à travers la répartition du capital au sein de chaque filiale, Avipur donne à ses agences un statut juridique indépendant. Les gérants sont ainsi des chefs d'entreprise détenant 49% du capital social de leur filiale (les 51% restants sont détenus par la holding Avipur).

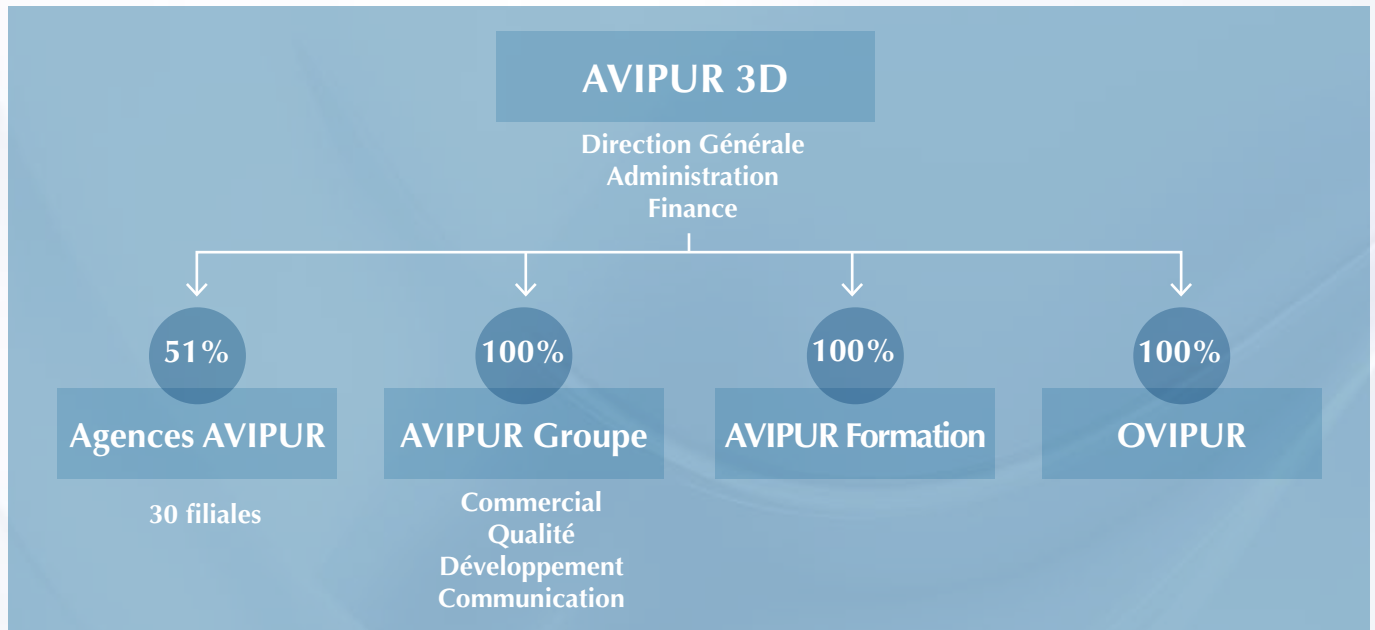
Chaque gérant manage de manière autonome son équipe et met en place sa propre stratégie de développement, en fonction de besoins spécifiques identifiés sur son territoire. Dans chaque agence, les équipes, composées de professionnels de terrain, garantissent la **réactivité et la qualité de service** pour les clients.

Au-delà de l'indépendance, les liens sont forts entre le groupe et ses filiales. Avant l'ouverture d'une filiale, le groupe Avipur étudie chaque projet pour garantir la fiabilité du système. Les gérants investissent, de leur côté, 20 000 € de capital et ont ensuite un pouvoir de décision absolu, au niveau du développement de leur agence, avec comme seul objectif commun : « agir pour un environnement idéal ». Pour y parvenir, ils peuvent s'appuyer à tout moment sur un pôle stable via la maison mère à Annonay, qui assure un suivi personnalisé, joue un rôle de conseil, simplifie les démarches et prend en charge les services généraux : formation, comptabilité, démarche qualité, ou encore communication. Le groupe **s'engage véritablement** dans le succès des filiales, à la fois financièrement et en accordant une importance particulière au partage des connaissances et aux échanges : communication des nouvelles législations, via un Intranet commun, rencontres annuelles entre gérants, autour de « tables métiers », séminaires qui rassemblent la totalité des équipes, etc.

L'indépendance à travers l'interdépendance, c'est une organisation qui permet un **enrichissement réciproque**. Pour le groupe Avipur, il s'agit d'une stratégie qui crée une dynamique en perpétuelle évolution ; chaque filiale ayant la possibilité de répondre en permanence aux besoins renouvelés de ses clients. Pour le réseau Avipur, c'est un solide atout à disposition de tous pour assurer des interventions de qualité, basées sur une structure financière saine, l'expérience et la connaissance du métier.

Taille moyenne des agences		
Effectif moyen des filiales :	Chiffre d'affaires moyen :	Zones d'intervention :
<b>8 personnes</b>	<b>770 000 euros</b>	<b>couvertures départementales, voire régionales</b>

## Organigramme du groupe



### 1.2. Interview d'Emmanuel Rolland, fondateur du groupe Avipur

#### Comment définiriez-vous le groupe Avipur ?

Avipur est une histoire d'hommes, d'amitiés, de rencontres. Notre métier est d'œuvrer pour un environnement idéal avec, notamment, la lutte contre les nuisances pour nos clients. En interne, nous œuvrons aussi pour cet environnement avec l'objectif de développer le groupe dans un contexte humain agréable, qui permette l'épanouissement de chaque personne. Avipur est différente par son fonctionnement, par son histoire, par ses valeurs qui mettent l'homme et son esprit d'entreprendre au premier plan.

#### Quelles sont les forces et spécificités du groupe ?

Notre groupe, composé d'une trentaine de filiales, est soudé par des liens forts car il est composé de... trente chefs d'entreprise ! Nous avons grandi ensemble, pour la plupart, tout en permettant à chacun de conserver son indépendance, sa manière de se développer. Chez Avipur un gérant doit être avant tout bon commerçant, mais aussi faire preuve de polyvalence, avec des qualités de gestionnaire et de technicien. Le système de filiales est au cœur de notre stratégie. Un système grâce auquel les gérants sont débarrassés des soucis de montage et de gestion d'une société, ce qui leur permet d'exercer pleinement leur cœur de métier. Notre principal trait de différenciation reste l'accompagnement que nous offrons aux gérants. Nous nous engageons pleinement à leurs côtés, financièrement comme émotionnellement, avec la même envie de réussite. Entre nous, les relations sont étroites. Historiquement, certains des gérants sont là quasiment depuis le début, d'autres sont des amis ou le sont devenus. C'est aussi ce qui fait notre force.

#### Comment voyez-vous l'avenir ?

Pour l'avenir, nous réfléchissons au développement de nouveaux métiers permettant de faire des économies de ressources et de préserver les milieux naturels. Nous sommes soucieux de l'environnement et nous tentons de trouver des produits alternatifs, encore plus respectueux. Par exemple, nous avons participé à la mise au point d'un procédé de traitement biologique contre le développement de légionelles dans les tours aéro-réfrigérantes et les circuits d'eau chaude sanitaire. Aujourd'hui, le procédé est commercialisé par notre filiale Ovipur. La capacité d'innovation est partie intégrante de notre ADN. Nos expertises, elles-mêmes, sont source de développement. Je prends pour exemple la désinsectisation avec la destruction de nids de frelons ou de guêpes. Ce secteur est un marché qui prend de l'importance, par la prolifération des nids qu'il est d'ailleurs dangereux de détruire soi-même. D'où les appels de plus en plus nombreux pour des demandes d'intervention, les pompiers n'agissant plus sur ces questions. Côté innovation toujours, nous sommes en train de tester de nouveaux produits à base d'huiles essentielles pour la lutte antiparasitaire, notamment. Avec ces nouvelles compétences, nous envisageons une croissance du chiffre d'affaires de 15 % par an. Par ailleurs, nos filiales sont toutes certifiées Iso 9001 et certaines engagent une démarche pour obtenir la norme environnementale Iso 14 001.

Et enfin, la capacité d'anticipation d'Avipur se traduit par une intelligence économique externalisée avec la veille sur les nouvelles législations et les appels d'offres. Un système baptisé ERAGO rassemble les informations sur les droits et réglementations qui concernent nos expertises, système évolutif auquel tous les gérants du groupe ont, bien évidemment accès, via l'Intranet.

### 1.3. Placer l'humain au cœur des valeurs partagées

#### La proximité comme modèle de développement

Chez Avipur, la culture d'entreprise est imprégnée de la notion de proximité. L'homme s'impose comme la vraie richesse du groupe et la proximité est un engagement permanent.

Grâce à une implantation régionale, chaque agence Avipur intervient rapidement sur son territoire, en garantissant le service et l'écoute :

- diagnostic personnalisé, en fonction de la nuisance ou du problème d'hygiène collective,
- proposition d'une solution efficace et pratique, en conformité avec les exigences du client et les réglementations en vigueur,

#### La démarche qualité

Depuis plus de 15 ans, chaque prestation se concrétise par une obligation de résultats. La satisfaction client est une exigence.

Avec la force du réseau, les interventions sont de qualité égale sur toute la France. Les techniciens sont sans cesse formés aux nouvelles techniques, pour apporter une réponse fiable. Le pôle formation est véritablement développé chez Avipur. Sa prise en charge est confiée à une filiale dédiée (Avipur Formation), qui met en place, pour toutes les agences, des formations à la fois techniques, juridiques et administratives ; certaines obligatoires pour l'utilisation de produits phytosanitaires, d'autres optionnelles, en fonction des besoins.

#### L'innovation

Convaincu de la nécessité de repenser et d'améliorer en permanence ses produits et services, le groupe Avipur place l'innovation au cœur de son processus de développement.

Le marché en mutation, les exigences environnementales, les contraintes industrielles... sont autant de facteurs à prendre en compte dans une démarche d'évolution.

L'innovation est portée par le siège, à travers des partenariats industriels, pour l'essentiel. Pour Ovipur, notamment (voir encadré - page 10), une politique de recherche importante a été menée. De nombreuses années d'analyses, d'études et d'expériences

#### L'éthique

Engagé dans une démarche citoyenne portant sur une gestion responsable de ses activités et sur l'impact de chaque filiale sur l'environnement, le groupe Avipur confirme sa volonté de se tourner vers des méthodes plus naturelles pour le plus grand nombre de ses prestations.

- suivi dans le temps et conseils permanents (mise en place d'une prestation adaptée aux besoins).

Les différents sites implantés en France et les outils administratifs performants du siège permettent au groupe de mutualiser les moyens, de coordonner ses ressources et de proposer des prestations homogènes sur tout le territoire, tout en répondant de manière adaptée aux demandes régionales des marchés.

Les certifications Iso des agences valident la stratégie de qualité et les filiales, après avoir toutes été certifiées Iso 9001 (norme relative aux systèmes de gestion de la qualité), tendent désormais vers l'obtention de la norme environnementale Iso 14001.



Une stratégie qui se traduit aussi par un engagement de l'ensemble des agences à respecter les exigences réglementaires des différents secteurs de marchés couverts. Les prestations sont réalisées dans le respect des législations et de l'environnement. Enfin, la démarche qualité se traduit et se concrétise par l'élaboration d'indicateurs chiffrés (tableaux de bord), la communication de pistes d'amélioration au sein du groupe, et la responsabilisation des équipes.

ont été nécessaires pour donner naissance à ce produit novateur contre la légionellose.

L'innovation passe aussi par la mise en place d'équipes de réflexion pour adapter les produits aux cahiers des charges contraignants des marchés, et pour développer de nouvelles prestations.

Enfin, les gérants, spécialistes de leur territoire, peuvent proposer de nouvelles prestations, en fonction de leur analyse des besoins et de leurs compétences.

Avipur applique également son sens de l'éthique dans le domaine de l'emploi, en privilégiant la confiance dans ses relations avec les gérants et une politique de fidélisation avec les clients et fournisseurs.

## 1.4. Chiffres clés du groupe en France

### Fiche d'identité d'Avipur France

**Effectif total** : 250 personnes, au sein du groupe Avipur, en 2010

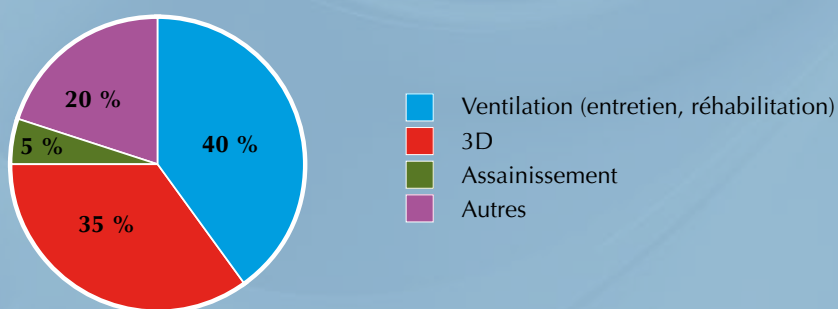
**Chiffre d'Affaires 2009** : 18,5 millions d'euros

**Chiffre d'Affaires 2010** : 20 millions d'euros

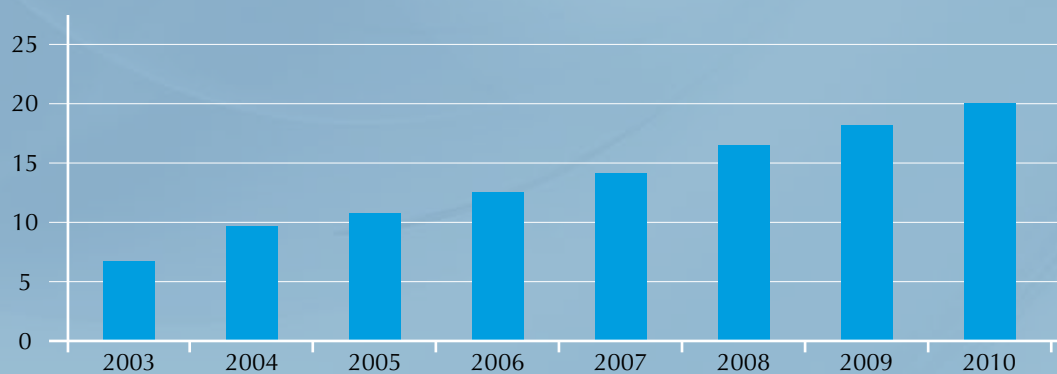
**Croissance annuelle** : 15 % (4 à 5 ouvertures de filiales par an)

**Croissance du CA sur les 4 dernières années** : 55 %

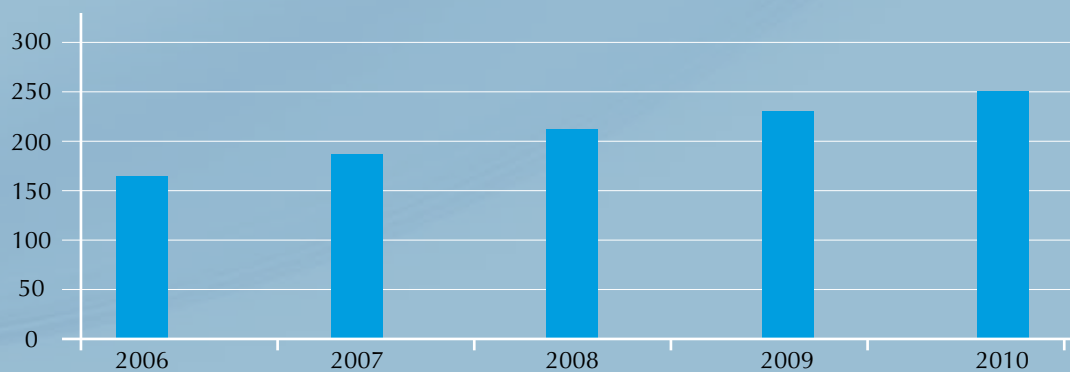
### Répartition du CA par métier



### Evolution du CA (en millions d'euros)



### Evolution des effectifs



## II. DES PRESTATIONS POUR UN ENVIRONNEMENT PLUS SAIN ET PLUS SECURISE

### 2.1. Les métiers d'origine d'Avipur

#### Avipur, spécialiste de l'environnement par le traitement des nuisances

Spécialisé dans le recherche de l'environnement idéal, le groupe Avipur exerce son savoir-faire en combattant les nuisances pour rendre le cadre de vie plus sain et plus sécurisé.

#### La 3D : les métiers d'origine

En France, la 3D représente près de 700 entreprises qui « ont pour vocation de protéger l'homme et son environnement des risques qu'engendrent les parasites et les animaux nuisibles. Lutter contre ces nuisibles, c'est préserver la santé de l'homme, mais c'est aussi protéger ses ressources alimentaires, ses richesses économiques et son environnement. Tous les secteurs économiques et sociaux sont concernés, industries, commerces, établissements publics ou privés, habitat... » (source : chambre syndicale de la 3D)

Positionné comme l'un des grands acteurs nationaux de ce secteur, Avipur tient à conserver la reconnaissance acquise grâce à son professionnalisme en hygiène antiparasitaire, et recherche systématiquement une valeur ajoutée pour ses prestations.

#### • Désinfection

La désinfection a pour objet la non prolifération des germes pathogènes et la non contamination des locaux par des agents infectieux. En terme d'hygiène, il s'agit également d'entretenir les colonnes de vide-ordures, qui sont d'importants vecteurs de propagation de virus, ou encore de déboucher les gaines pour éviter les risques incendie. En France, la législation impose la décontamination des lieux ayant été en présence de virus et le nettoyage fréquent des équipements abritant les poubelles.

#### → L'offre Avipur

Avipur intervient suite à une épidémie ou un virus, dans des logements ou locaux professionnels.

Trois traitements sont proposés :

- le traitement de volume - désinfection de locaux à risques contaminatoires par thermonébulisation\*, nébulisation, pulvérisation ou brumisation (sont concernés les habitations, centres de vacances, complexes sportifs, vestiaires, zones de transits...);
- le traitement de surface - application d'un désinfectant directement sur la surface contaminée ;
- la désinfection de combles et greniers - débarrasage des combles, pose d'isolant neuf, désinfection par pulvérisation.

Au niveau des colonnes de vide-ordures, le traitement repose sur le nettoyage, le décapage et la désinfection des équipements, à l'aide de produits homologués, détergents, et désodorisants.

#### • Désinsectisation

La désinsectisation consiste à prévenir et traiter les problèmes liés



aux insectes orthoptères rampants et volants, et aux cafards, blattes et cancrelats. Que ce soit en collectif (cuisines, chaufferies, lingerie, bureaux, vestiaires), ou en milieu individuel (salles d'eau, sous-sols, etc), les populations prolifèrent, en l'absence de traitement, avec rapidité en milieu humide et chaud. La prévention et le traitement concerne des secteurs aussi différents que l'habitat, l'agro-alimentaire, la grande distribution, les hôtels et les secteurs hospitaliers.

Les règlements sanitaires départementaux définissent d'ailleurs l'obligation, pour les établissements collectifs, de se protéger contre la présence d'insectes nuisibles. L'article 17 de l'arrêté ministériel du 9 mai 1995 règlemente, quant à lui, les établissements qui remettent des aliments directement au consommateur. Les nuisances liées aux insectes sont saisonnières, la majeure partie étant constatée en été.

#### → L'offre Avipur

Les applicateurs Avipur ont la formation et la compétence nécessaire pour utiliser les différents produits insecticides disponibles, en fonction du diagnostic et de la nuisance identifiée :

- Blattes et cafards - application d'un gel alimentaire rémanent 3 à 4 mois et sans odeur, à l'aide d'un pistolet seringue. De petites doses sont réparties à l'endroit infesté, de manière à contaminer la colonie ;
- Guêpes - destruction des nids par pulvérisation d'insecticides adaptés ;
- Puces et punaises de lits - pulvérisation et fumigation d'un insecticide adapté et biologique ;
- Mouches et moucheron - pulvérisation d'un insecticide ;
- Fourmis - application d'un gel insecticide discret ;
- Araignées - brossage à sec des façades d'immeuble et application d'un insecticide rémanent.

#### • Dératisation

Les rongeurs représentent une menace pour l'hygiène et la sécurité : vivant dans des zones polluées, ils sont vecteurs de maladies comme le typhus, la peste ou la rage. De plus, rongant tout, ils provoquent des risques de courts-circuits, fuites ou incendies. Au niveau légal, le risque est identifié et les arrêtés ministériels règlementent notamment les établissements qui fournissent les consommateurs en aliments en imposant un plan de dératisation, sa mise en œuvre et les fréquences d'intervention.

Comme pour les insectes, les nuisances liées aux rongeurs sont saisonnières, avec, cette fois, des risques accrus en hiver.

\* Méthode de désinfection des surfaces par voie aérienne, associant les effets d'un flux d'air à grande vitesse, et d'une température élevée, et entraînant l'émission d'un brouillard très fin de microparticules de produits biocides. Cette technique permet d'obtenir une vapeur sèche et d'atteindre des zones peu accessibles, en assurant simultanément la désinfection des parois et de l'atmosphère.

## → L'offre Avipur

Pour lutter contre la prolifération des rongeurs, Avipur propose à la fois :

- une aide pour la lutte préventive - suppression des sources alimentaires (stockage des denrées alimentaires en hauteur, suppression des points d'eau), réduction des lieux de refuge, blocage des accès aux bâtiments (pose de grilles sur les regards d'égouts, par exemple) ;

## 2.2. L'élargissement des offres métiers

### Présentation des nouvelles compétences

Au-delà des savoir-faire liés à la 3D, Avipur a mené, au fil des évolutions « marchés », une politique d'enrichissement de l'offre, en s'appuyant sur de nouvelles spécialités, telles que :

- La dé pigeonnisation - pose de protections sur les bâtiments, électro répulsion, campagnes de capture aux endroits les plus fréquentés, pour éviter les dégradations. (NB : les hirondelles et martinets, protégés par la législation, ne sont pas visés par ces mesures)
- L'aéraulique / la VMC / la ventilation - pour combattre le développement des moisissures et assurer une bonne qualité d'air, Avipur se charge de l'entretien des extracteurs de ventilation naturelle, du nettoyage des moteurs sur les installations mécaniques, du remplacement des courroies d'entraînement, de la désinfection et réhabilitation des réseaux collectifs, du nettoyage des bouches de ventilation sur les réseaux privés, ou encore de la pose de ventilation mécanique contrôlée (VMC) et de ventilation statique naturelle. Pour la VMC, Avipur propose un entretien annuel (nettoyage des pales du ventilateur, remplacement de la courroie, vérification des connexions électriques et du fonctionnement des alarmes, vérification de la vacuité des conduits et des sécurités individuelles, vérification des conformités) mais aussi un entretien quinquennal (contrôle et réglage global de l'installation, démontage et nettoyage des bouches d'extraction, brumisation de produits bactéricides, travaux effectués sur le toit, dégraissage et désinfection des conduits verticaux).
- L'assainissement - pour traiter les canalisations et assurer un bon écoulement, Avipur met en place des procédés à la fois mécaniques et biotechnologiques (pour les canalisations ne pouvant pas être traitées de façon mécanique). Sont compris dans la prestation : assainissement biotechnologique des eaux usées par le traitement des canalisations, curage hydrodynamique,

- une prestation de lutte curative - réduction des populations par des appâts alimentaires adaptés ; utilisation de produits « dernière génération », alliant efficacité et sécurité ; disposition des appâts en toute sécurité par des applicateurs professionnels : utilisation de boîtes d'appâts sécurisées fixées au sol, évitant l'accès pour un enfant ou un animal domestique ; changement régulier des appâts.

débouchage des canalisations horizontales et verticales des réseaux d'eaux usées, vannes ou pluviales, pompage, détartrage mécanique et hydraulique, vidange des fosses sceptiques et des bacs à graisse, inspection vidéo lors du diagnostic des réseaux d'assainissement.

- Le dé moussage des murs, façades et toitures, pour garantir l'étanchéité des toits.
- Le traitement des nuisances olfactives - en intérieur, pour les parties communes d'immeubles, les locaux poubelles, les restaurants ; mais aussi en extérieur, dans les centres de compostage, les voiries, les stations d'épuration, les grands espaces. Le procédé consiste à neutraliser l'odeur (mise en œuvre d'un gel actif), ou à la détruire (brumisation d'un produit désinfectant algicide, fongicide ou bactéricide) lorsque la nuisance est de type bactérienne.
- La sécurité des bâtiments - en adéquation avec la législation nationale et internationale, qui oblige à équiper tous les bâtiments de moyens destinés à sécuriser les interventions contre les chutes, Avipur a développé une offre dans la mise en place de systèmes de protection. Garde-corps, lignes de vie, points d'ancrage : la gamme de produits proposée se décline à la fois en protection individuelle et collective.
- La lutte contre la légionellose - pour éviter le développement des bactéries, et prévenir la légionellose, Avipur propose une prestation de désinfection des réseaux d'eau, par l'utilisation d'un produit naturel, Ovi+ ou par l'installation d'une station de traitement commercialisée par la filiale Ovipur.

Les domaines de compétences du groupe sont extrêmement variés et comprennent également le nettoyage des hottes de cuisine et les diagnostics immobiliers (termites, amiante, plomb, Carrez)...

### Les axes de développement

Engagé dans une démarche de progrès et d'innovation, Avipur travaille régulièrement à la mise en place de nouveaux produits pour rester à la hauteur des exigences de ses clients :

- prestation d'aérogommage\* en Picardie et Centre-Est, (rénovation de façades, gommage de tags, etc.)

- pigeonnier contraceptif à Carpentras ;
- lutte contre la présence de serpents aux alentours des habitations.

\* L'aérogommage est une prestation qui consiste à projeter des abrasifs sur une surface à l'aide d'air comprimé. Cette technique permet le nettoyage, le décapage et le dégraissage de toutes les surfaces, avec ou sans eau. Il s'agit de remettre « à nu » la surface originelle, sans ponçage ou préparation complémentaire.

## Vers une gamme de produits écologiques

De plus en plus, pour confirmer son engagement citoyen, Avipur se dirige vers des méthodes naturelles et axe son développement sur des produits biologiques.

Au regard de cette volonté, Avipur commercialise et distribue, depuis 2009, via sa filiale Ovipur, la technologie « Bio-Des » (voir encadré), qui permet de fabriquer un désinfectant naturel et biodégradable, à partir d'eau de sel et d'électricité.

Ce désinfectant, Ovi+, fabriqué par la machine « Bio-Des », est un biocide puissant mais naturel, sans danger pour l'homme et son environnement.

Autre témoignage de son engagement vers des démarches plus respectueuses, Avipur réfléchit à la mise en place de nouveaux produits à base d'huiles essentielles pour la lutte contre les punaises de lits notamment.

### Zoom sur Ovipur

La filiale Ovipur commercialise et distribue sur le territoire national une technologie (Bio-Des) mise en place au terme de cinq années de recherche.

La technologie Bio-Des est issue d'une station de production unique, fabriquée sur mesure. Installée à proximité d'une arrivée d'eau et d'un réseau électrique, elle permet aux entreprises équipées de générer, sur place, leur propre solution désinfectante naturelle, non toxique et non corrosive.

La solution Ovi+ ainsi obtenue est un biocide entièrement biodégradable, économique, sécurisé et dont les résultats sont en accord avec la législation en vigueur NF T90 431.



### III. UNE PRESENCE SUR TOUS LES SECTEURS

#### 3.1. Des solutions adaptées aux besoins de chacun

##### En local, régional, national

Grâce à son organisation en filiales, le groupe Avipur est en mesure d'intervenir **sur toute la France**, en proposant un accompagnement de qualité égale, quel que soit le marché couvert. Les équipes de proximité, mobilisées pour répondre aux attentes des clients, permettent aux filiales de se spécialiser en proposant des prestations en adéquation avec les problématiques locales. Le service est ainsi adapté aux besoins de chacun, puisque les agences développent librement les prestations qui leur semblent les plus importantes localement. Pour autant, les filiales s'évertuent à pouvoir proposer l'intégralité de l'offre Avipur, si nécessaire. En s'appuyant sur la force du réseau et sur les liens de convivialité qui règnent au sein du groupe, elles restent en mesure de décliner

des prestations qu'elles ne proposent pas en cœur de métier, en faisant appel aux compétences d'une agence voisine, lorsqu'une demande spécifique se présente. En local et régional, cette organisation permet de répondre à des appels d'offres plus larges et de développer les marchés.

Au niveau national, depuis 1998, Avipur affirme sa volonté de couvrir globalement les groupes multi sites, implantés sur plusieurs régions. Cette volonté est portée par la filiale « Avipur Groupe ». Cela se concrétise par la mise en place des « contrats cadres » et des « contrats de référencement », notamment sur le secteur des résidences hôtelières, de la restauration, des maisons de retraite et des hôpitaux...

##### Contrats cadres

Il s'agit d'une solution adaptée aux clients multi sites, pour la **prise en charge de toutes les problématiques d'entretien et d'hygiène**, sur l'ensemble du territoire, avec une méthodologie et une expertise de qualité égale. Pour les groupes, en contrepartie de conditions financières négociées, il s'agit de signer un contrat définissant Avipur comme l'interlocuteur attribué, quels que soient la nuisance et le site concerné. Avipur est ainsi le seul interlocuteur pour les contrats d'entretien et d'hygiène des groupes Picard, KFC, et Estudines par exemple. Les accords signés lient les agences de ces groupes aux filiales Avipur, qui interviennent localement avec des produits homologués, avec la même méthode de travail et les mêmes conventions.

##### Contrats de référencement

Il s'agit, cette fois, pour un groupe, de référencer Avipur dans la liste de ses fournisseurs officiels. Ce référencement permet aux filiales de recevoir les appels d'offres qui concernent leurs activités et d'être directement sollicitées par les donneurs d'ordre du groupe sous contrat pour la réalisation de prestations d'hygiène collective. A la différence du contrat cadre, les entités du groupe restent, cependant, libres de consulter ou non une filiale Avipur.

##### Liste des différents marchés couverts

Avipur travaille dans des secteurs d'activité variés, parce que les problématiques de l'environnement idéal concernent tout le monde, de l'industriel au particulier, en passant par les entreprises de service ou le domaine médical.

En dehors du marché des particuliers, pour lequel les prestations restent minimales et concernent essentiellement les guêpes, les clients du groupe se répartissent sur les secteurs suivants :

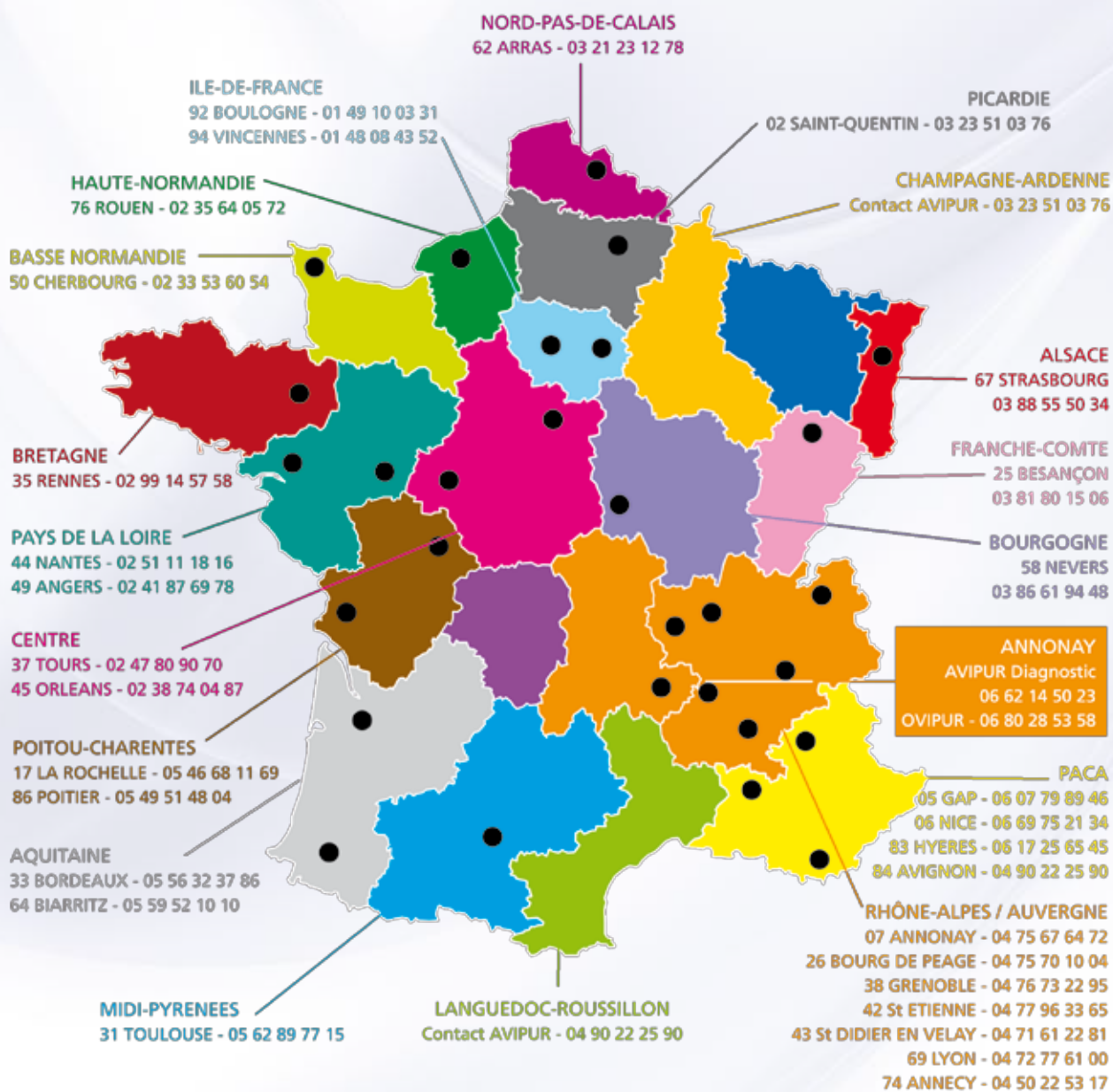
- Immobilier - avec, plus particulièrement, les syndicats de copropriété et les régions. Les problématiques du secteur immobilier

font appel à un grand nombre de prestations d'Avipur, que ce soit en terme de dératisation, VMC ou diagnostics immobiliers.

- Industrie
- Hôtellerie
- Santé - hôpitaux, maisons de retraite, cliniques, secteurs médicalisés
- Collectivités - crèches, mairies
- Grande distribution

### 3.2. Des agences implantées sur tout le territoire

Les trente agences que compte le groupe Avipur permettent une implantation de proximité sur le territoire, un contact direct et immédiat avec les clients, et une large couverture nationale.



### 3.3. Tableau récapitulatif

Secteurs couverts		Interventions d'Avipur
IMMOBILIER		Dératisation, désinsectisation, dé pigeonnisation, VMC aéraulique, vide-ordures, assainissement biotechnologique, curage/pompage/détartrage pour les eaux usées, dé moussage et nettoyage des façades, diagnostic amiante/plomb/termites/gaz/électricité/Dpe (performance énergétique)/surface Carrez, débarras, réhabilitation de ventilation naturelle, colonnes sèches, nid de guêpes, légionellose, désinfection, traitement des nuisances olfactives.
INDUSTRIE		Dératisation, désinsectisation, dé pigeonnisation, VMC aéraulique, désinfection, curage/pompage/détartrage pour les eaux usées, nid de guêpes, désinsectiseur électrique, détaupisation, légionellose, traitement des nuisances olfactives, diagnostic amiante/Dpe/termites.
HÔTELLERIE / RESTAURATION		Dératisation, désinsectisation, VMC aéraulique, désinfection, vide-ordures, désinsectiseur électrique, traitement légionellose - réseaux eaux usées, traitement biologique des bacs à graisse, traitement biologique des canalisations sur les réseaux en amont des bacs à graisse, légionellose, traitement des nuisances olfactives, diagnostic amiante/Dpe/termites.
SANTÉ		Dératisation, désinsectisation, dé pigeonnisation, VMC aéraulique, désinfection, dégraissage, curage/pompage/détartrage pour les eaux usées, colonnes sèches, nid de guêpes, légionellose, désinsectiseur électrique, traitement des nuisances olfactives, diagnostic amiante.
COLLECTIVITÉS	MAIRIES	Dératisation, désinsectisation, désinfection, dégraissage (hottes de cuisine), légionellose, traitement des nuisances olfactives, diagnostic amiante.
	PARCS	Détaupisation, désinfection, nid de guêpes, traitement des nuisances olfactives.
	EGLISES	Dératisation, désinsectisation, dé pigeonnisation, nid de guêpes, désinfection, traitement des nuisances olfactives.
	ECOLES	Dératisation, désinsectisation, dé pigeonnisation, VMC aéraulique, désinfection, dégraissage, curage/pompage/détartrage pour les eaux usées, nid de guêpes, détaupisation, légionellose, traitement des nuisances olfactives, diagnostic amiante.
GRANDE DISTRIBUTION / COMMERCES		Dératisation, désinsectisation, dé pigeonnisation, VMC aéraulique, dégraissage, curage/pompage/détartrage pour les eaux usées, désinsectiseur électrique, légionellose, traitement des nuisances olfactives, désinfection.
PARTICULIERS		Dératisation, désinsectisation, dé pigeonnisation, VMC aéraulique, vide-ordures, assainissement biotechnologique, dégraissage, curage/pompage/détartrage pour les eaux usées, dé moussage et nettoyage des façades, diagnostic amiante/plomb/termites/surface Carrez/Ptz (certificat de conformité aux normes de surface et d'habitabilité - permet l'obtention d'un prêt à taux zéro), débarras, nid de guêpes, désinsectiseur électrique, détaupisation, traitement biologique des fosses sceptiques, légionellose, désinfection, fumigation égouts, traitement des nuisances olfactives, désinfection égouts.

## IV. DES PERSONNES IMPLIQUEES POUR UN ENVIRONNEMENT IDEAL

### Trois questions à...

#### • Michel POETTOZ, gérant de l'agence Avipur Savoie

### Fiche d'identité de la filiale Avipur Savoie

**Gérant :** Michel Poettoz, 50 ans  
**Siège :** Meythet (74)  
**Date de création :** janvier 1998  
**Zone couverte :** Savoie (73) - Haute-Savoie (74) - Pays de Gex (01)  
**Effectif 2011 :** 19 personnes  
**Chiffre d'Affaires 2010 :** 2 000 000 €

#### Comment êtes-vous entré chez Avipur ?

*Au cours de mon poste précédent, j'étais commercial, très souvent en déplacement sur la France entière. Au delà de l'envie d'être mon propre patron, j'avais à cœur de m'installer dans ma région et de contribuer à son développement. Je connaissais déjà Emmanuel Rolland et j'ai intégré Avipur en 1998, en installant mes locaux directement chez moi, entre la maison et le garage ! En 2000, nous avons loué puis aménagé des locaux à Annecy. En 2003, avec l'achat d'un camion de curage, nous avons été dans l'obligation de déménager à l'adresse actuelle.*

#### Quels sont les marchés que vous couvrez ?

*Nos spécialisations sont particulièrement axées sur la ventilation (40% de notre chiffre d'affaires), le curage (40 %) et la désinsectisation/dératisation (15 %). Parmi nos clients, nous avons quelques demandes entrantes de particuliers mais nous sommes surtout présents auprès des syndicats, HLM, mairies et communautés de communes. Pour l'avenir, l'objectif est de donner la priorité à la*

*formation, la qualité et au suivi de nos clients. Face à la concurrence, notre valeur ajoutée tient à notre technicité et notre réactivité. Nous avons une bonne croissance, depuis le début, parce qu'on se bat pour rester en lien avec le terrain. Nous restons toutefois en veille technologique sur de nouvelles prestations.*

#### Faire partie d'un groupe, c'est un avantage pour vous démarquer ?

*Tout à fait. Au niveau des filiales, nous prenons en charge toute la partie opérationnelle des interventions. Nous sommes des experts dans nos spécialisations mais l'avantage du groupe, c'est l'émulation qu'il procure. Nous sommes tous comme une bande de copains : on se retrouve pour réfléchir à l'avenir et envisager les évolutions. Grâce à ces échanges, nous sommes poussés à nous remettre en question régulièrement. C'est aussi ce qui nous tire vers l'avant. Au quotidien, nous bénéficions d'un appui en terme de comptabilité et de juridique. Nous n'aurions pas les moyens de recruter quelqu'un sur ces deux pôles si nous étions seuls.*

#### • Philippe PRIQUET, gérant de l'agence Avipur Gironde

### Fiche d'identité de la filiale Avipur Gironde

**Gérant :** Philippe Priquet, 44 ans  
**Siège :** Le Pian Medoc (33)  
**Date de création :** novembre 2004  
**Zone couverte :** 33 (Gironde)  
**Effectif 2011 :** 9 personnes  
**Chiffre d'Affaires 2010 :** 905 000 €

#### Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à ouvrir une filiale Avipur ?

*Je travaillais depuis six ans et demi pour une société concurrente et je ne me reconnaissais plus dans le système de fonctionnement. J'avais besoin de donner un autre sens à ma vie, de prendre mes responsabilités. Mon passé d'athlète de haut niveau m'avait entraîné à l'esprit de compétition, à la valeur « travail » et au sens de l'engagement. En 2003, sur connaissance, j'ai rencontré un salarié Avipur chargé du développement, puis, très rapidement ont suivi des entretiens avec Emmanuel Rolland, Guy Sassolat et Mathieu Sassolat. La notion d'association du système Avipur m'a plu et, surtout, l'humanisme d'Emmanuel Rolland m'a donné*

*confiance. Le montage s'est vite réalisé et l'agence est officiellement née en novembre 2004.*

#### Concrètement, quels avantages trouvez-vous dans le système de fonctionnement du groupe Avipur ?

*C'est principalement l'accompagnement qui fait la différence. Quand on lance un projet, il faut, bien sûr, avoir confiance en soi, mais la véritable force, c'est la possibilité de pouvoir compter sur des tiers dans le développement de ce projet. Sur tous les plans, j'ai formidablement bien été accompagné. Les notions d'entraide et de stabilité financière sont importantes. C'est aussi ce qui permet d'avoir envie de donner le meilleur de soi-même.*

## Quelles sont les spécificités de votre filiale ?

60% de notre chiffre d'affaires est réalisé sur les réseaux de ventilation. Entretien, ramonage, réhabilitation... C'est vraiment le cœur de notre marché. Notre agence couvre toute la Gironde et, avec cette offre, nous avons eu 8% de progression en 2010.

Au delà de cette prestation, nous proposons aussi des interventions sur les autres métiers de la 3D, en fonction des besoins des clients.

### • Gérald MICHEL, gérant de l'agence Avipur Picardie

#### Fiche d'identité de la filiale Avipur Picardie

**Gérant :** Gérald Michel, 35 ans  
**Siège :** Saint-Quentin (02)  
**Date de création :** octobre 2009  
**Zone couverte :** départements 02 - 08 - 51 // 60 - 59 en partie  
**Effectif 2011 :** 6 personnes  
**Chiffre d'Affaires 2010 :** 400 000 €

### Pourquoi avez-vous décidé de vous engager dans le groupe Avipur ?

Outre le fait que, par culture familiale, j'ai vécu dans le modèle de l'entrepreneuriat, je commençais à ressentir l'envie d'être mon propre patron. Sans idée précise, j'ai parcouru les annonces de l'Apec (Agence pour l'Emploi des Cadres) et j'ai découvert Avipur. Au départ, l'investissement à apporter m'a un peu rebuté, mais j'ai quand même rencontré Emmanuel Rolland en juin 2009 et le courant est bien passé. J'ai décidé de prendre le risque : l'agence a ouvert en octobre 2009.

### Au bout d'un an, quel est votre ressenti des forces et faiblesses du système de filiales dans le groupe Avipur ?

Je suis très enthousiaste depuis l'ouverture de l'agence. Mon défi était de réussir à être responsable d'une filiale de 3D, alors que cette activité n'était pas mon métier de base. Je ne vois pas d'inconvénients au système ! Le groupe est joignable à tout moment et donne des réponses rapides aux problèmes du quotidien,

tout en nous laissant une autonomie dans le développement des métiers. Par exemple, c'est un support au niveau administratif et comptable et un soutien pour la formation. Au jour le jour, l'organisation en réseau offre aussi une souplesse au niveau de la relation avec les banques. Finalement, ce sont des éléments qui permettent d'avancer plus sereinement.

### Quelles sont les spécificités de votre agence ?

Actuellement, les interventions concernent, en priorité, la réhabilitation de ventilations. Dans le développement de l'agence, nous souhaitons également nous spécialiser dans le domaine de la sécurité. En parallèle, nous sommes attachés à l'innovation pour élargir l'offre. Par exemple, nous avons intégré une prestation d'aérogommage, appliquée aux nettoyages techniques. Dans les deux années à venir, j'aimerais enfin que l'innovation principale de notre agence passe par une réflexion et des modes d'action plus environnementaux.

### • Laurence RANGER, responsable de l'agence Avipur Poitou Services

#### Fiche d'identité de la filiale Avipur Poitou Services

**Gérant :** Laurence Ranger, 45 ans  
**Siège :** Villiers (86)  
**Date de création :** 1987  
**Zone couverte :** 16 - 36 - 37 - 49 - 79 - 85 - 86  
**Effectif 2011 :** 3 personnes  
**Chiffre d'Affaires 2010 :** 180 000 €

### Quelles sont les raisons de votre appartenance au groupe Avipur ?

En fait, nous sommes atypiques au sein du groupe car nous avons fait la démarche inverse à celle des gérants des filiales, qui entrent dans le groupe pour y travailler en quasi indépendance. Nous avons déjà créé notre société en 1987 que nous avons ensuite vendue au groupe en 2003. Cela s'explique par le fait que mon mari, gérant de notre société à l'époque, est tombé malade

et que nous avons été confrontés au choix de cesser notre activité ou de la vendre.

Or, nous avions un ami qui connaissait Avipur. Nous avons donc rencontré Emmanuel Rolland qui nous a immédiatement séduits par sa façon d'être. Nous n'avons alors plus hésité et intégré Avipur. Cela explique pourquoi je suis aujourd'hui - mon mari étant quasiment à la retraite - responsable de l'agence, car à l'époque de la reprise je n'avais pas le DAPA\*, certificat de qualification pour les distributeurs et applicateurs des produits anti parasitaires.

Et pourquoi Emmanuel Rolland est devenu gérant de la filiale Avipur Poitou Service.

### Quels avantages trouvez-vous à ce système ?

Celui d'être maître à bord, tout d'abord. Surtout pour nous qui étions habitués à gérer notre entreprise en totale indépendance. En fait, nous avons trouvé chez Avipur le soutien dont nous avions besoin, comme l'aide à la gestion, à la comptabilité, à l'établissement des salaires... Sans compter l'aide logistique et le support moral. Ce dernier est irremplaçable. Enfin, nous avons également trouvé des personnes qui ont la même passion de notre métier que nous.

\* Ce certificat est **obligatoire** pour l'utilisation de produits phytosanitaires dans le cadre d'une application effectuée par des prestataires de services à titre onéreux.

### Dans quels domaines particuliers exercez-vous votre activité ?

Nous travaillons surtout pour les exploitations agricoles dans le cadre de la dératisation, la désinsectisation et le désherbage industriel. Nous connaissons particulièrement bien le monde des coopératives agricoles par lequel nous avons débuté. Côté développement, nous nous heurtons à la difficulté de trouver un collaborateur aussi passionné que nous ! Mais nous ne désespérons pas de trouver la bonne personne.

### • Frédéric DEVANLAY, gérant de l'agence Avipur Ile-de-France Ouest

Fiche d'identité  
de la filiale  
Avipur  
Ile-de-France Ouest

**Gérant :** Frédéric Devanlay, 40 ans  
**Siège :** Boulogne (92)  
**Date de création :** 1998  
**Zone couverte :** 75 - 78 - 91 - 92  
**Effectif 2011 :** 11 personnes  
**Chiffre d'Affaires 2010 :** 1 094 000 €

### Dans quelles circonstances avez-vous rejoint le groupe Avipur ?

J'ai rejoint le groupe Avipur en novembre 1998, avec ma structure créée en avril de l'année précédente. La principale raison de mon choix tient à une rencontre, celle d'Emmanuel Rolland. Son dynamisme et sa personnalité m'ont séduit d'autant que l'intégration à ce groupe répondait à une de mes attentes : celle d'avoir l'opportunité d'un développement national et de bénéficier de retombées commerciales. De plus, être adossé à un groupe sécurisé, permet de ne pas se sentir seul et procure des atouts indéniables comme la veille technologique et réglementaire, le développement marketing, les services comptables... Ce soutien me libère l'esprit pour me consacrer entièrement à mon métier.

### Quelles sont les spécificités de votre agence ?

Nous sommes plus particulièrement tournés vers la lutte 3D (désinfection, désinsectisation, dératisation). Nous représentons d'ailleurs la plus importante agence du groupe dans ce domaine.

Notre implantation géographique l'explique puisque notre région a une densité importante d'habitats. Mais depuis trois ans, nous développons également les prestations en VMC avec les syndicats de copropriétés. Aujourd'hui, notre chiffre d'affaires se répartit pour 65 % avec la 3 D, 15 % avec la VMC, 10 % pour le curage, 5 % chacun pour les hottes de cuisine et la dépigeonnisation.

### Comment voyez-vous l'avenir de votre agence ?

Plutôt bien dans la mesure où, d'année en année, nous avons une progression à deux chiffres de notre chiffre d'affaires. Nous allons continuer à développer nos services dans la VMC notamment sur des chantiers de petite réhabilitation, et étoffer encore notre portefeuille de clients. Enfin, nous emménagerons dans des locaux plus vastes fin 2011 ou début 2012.







Contact presse



**AGENCE PLUS2SENS**  
104, rue Tronchet - 69006 Lyon

**Amandine Mollier**  
[amandine@plus2sens.com](mailto:amandine@plus2sens.com)  
Tél. : +33 (0)4 37 24 02 58  
Mob. : +33 (0)6 23 29 51 73