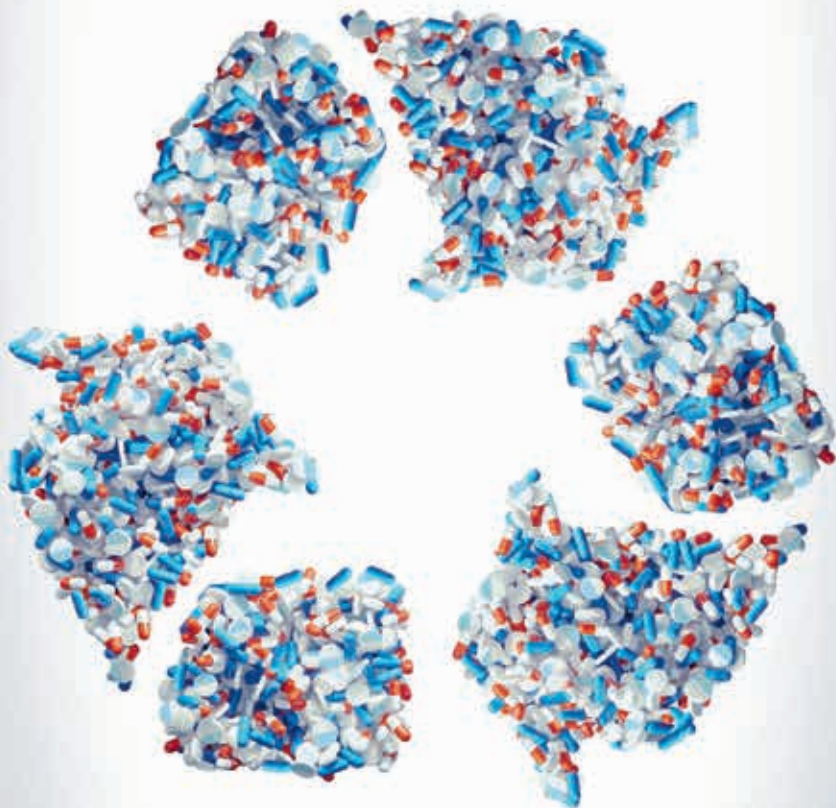


Juin 2017

LA COLLECTE MÉDICALE et  
CM-CIC Investissement

**Une rencontre  
haute traçabilité.**



**CM**  **CIC**  
 **Investissement**



# LA COLLECTE MÉDICALE

La marque «La Collecte Médicale» est aujourd'hui le premier acteur français de la collecte de déchets médicaux en milieu diffus, avec près de 22000 abonnés. Son président et fondateur, Patrice de La Théardière, partage sa vision d'un développement aussi volontariste qu'opportuniste.



Patrice de La Théardière





# LA COLLECTE MÉDICALE et CM-CIC Investissement, un partenariat qui en jette.

## Comment est née La Collecte Médicale ?

### **Patrice de La Théardière :**

En 1997, un décret d'application d'une loi de 1975 a rendu obligatoire l'élimination des déchets d'activités de soins à risques infectieux (aiguilles, bistouris mais aussi pansements ou compresses). De nombreuses entreprises ont été créées pour assurer la collecte et le traitement des déchets auprès des professionnels de la santé. L'un de mes anciens collègues qui venait de monter sa structure, la Collecte Médicale, en Auvergne, m'a proposé de faire la même chose dans l'Ouest de la France. À l'époque, j'étais directeur régional dans une société de location informatique, mais je souhaitais devenir entrepreneur. J'ai tout de suite adhéré à l'idée qui consistait à cibler les professionnels libéraux, en milieu diffus, qui n'intéressaient pas les grands acteurs du secteur. Je me suis alors lancé avec un petit entrepôt à Châteaubourg (Ille-et-Vilaine) pour couvrir la Bretagne, les Pays de la Loire et la Normandie.

## Aviez-vous dès le départ des ambitions nationales ?

**P.L.T. :** Pas vraiment. L'entreprise qui démarrait avec zéro client a mis 5 ans à sortir la tête de l'eau. Dès que l'activité a commencé à bien fonctionner, je me suis rapidement donné les moyens d'investir pour étendre mon maillage géographique. D'autant que l'importance d'une couverture nationale rendait possible la signature de contrats auprès de clients plus

structurants comme les groupes de maisons de retraite, présents partout en France. C'est ainsi qu'en 2009, nous avons repris 100% du capital de notre partenaire de Clermont-Ferrand et en 2016 celui de Portes-lès-Valence. Ces croissances externes ont été agrémentées par l'acquisition de deux autres sociétés dans le Sud-Ouest dont les gérants souhaitaient céder leur activité. Parallèlement à ces croissances externes, nous avons poursuivi notre croissance organique en créant nos propres implantations dans de nouvelles régions. Aujourd'hui nous couvrons plus des trois quarts du territoire français.

## Quelles sont les clés du succès dans votre secteur ?

**P.L.T. :** La réputation de fiabilité de La Collecte Médicale joue un rôle très important. Grâce au bouche-à-oreille, de nombreux contacts entrants arrivent via notre site internet. Mais c'est surtout notre dynamisme commercial qui fait la différence. Une équipe de téléconseillères prospectent activement les professionnels, des médecins aux vétérinaires, en passant par les infirmières libérales. Chaque conseillère travaille en binôme avec un commercial itinérant qui assure les rendez-vous sur le terrain. Ce dynamisme se retrouve à tous les niveaux de l'entreprise, organisée en mode « projet » avec une hiérarchie très courte. Tout le monde s'implique, à commencer par les agents de collecte, pour identifier de nouveaux marchés.



### Quels sont justement vos axes de développement ?

**P.L.T. :** En matière de croissance externe, je reste ouvert aux opportunités. De nombreux acteurs du marché arrivent à l'âge de la retraite et me proposent spontanément de racheter leur clientèle. Du point de vue de l'offre, nous ne cessons d'élargir nos services pour permettre aux professionnels de santé de réduire le nombre d'interlocuteurs. C'est ainsi que nous proposons aujourd'hui la récupération des déchets mercuriels (amalgames) dans les cabinets dentaires, mais également la collecte des liquides radiologiques, radios argentiques, des pacemakers. Le développement de l'hospitalisation à domicile nous ouvre également de belles perspectives. En revanche, nous ne souhaitons pas nous doter de notre propre site de traitement. Cette activité ne peut être rentable qu'avec de « gros » clients (cliniques, hôpitaux) qui déséquilibreraient la structure de notre portefeuille.



**4,6 M€**  
de chiffre d'affaires

### Quel rôle joue CM-CIC Investissement à vos côtés ?

**P.L.T. :** En 2014, le fonds qui nous avait accompagnés dans le LBO arrivait à échéance. Plutôt que rembourser la dette, j'ai fait entrer de nouveaux partenaires au capital, dont CM-CIC Investissement, pour préserver mes capacités de développement. Ils ont une approche très professionnelle qui va au-delà de l'aspect financier. J'apprécie tout particulièrement nos échanges informels au cours desquels ils partagent leur vision et leur connaissance du marché.

**22 000**  
abonnés

**47**  
collaborateurs



# LA COLLECTE MÉDICALE

vu par Michel Chaboissier,  
CM-CIC Investissement.



Michel Chaboissier

CM-CIC Investissement est entré au capital du groupe La Collecte Médicale en 2014, et c'est en totale confiance que nous avons réinvesti deux ans plus tard pour participer au financement d'une croissance externe permettant aujourd'hui une couverture quasi nationale de son activité.

Nous adhérons en effet pleinement à la stratégie de Patrice de La Théardière qui consiste à accompagner la croissance du marché de la Santé qui engendre une quantité toujours plus grande de déchets à récupérer et à traiter.

Pour répondre à ces enjeux, Patrice de La Théardière a su fédérer ses équipes réparties sur 80 % du territoire et mettre en place une organisation logistique efficace qui assure un service optimal auprès de 22 000 professionnels de la Santé, tout en garantissant une totale traçabilité de la récupération, du transport et de la destruction de ces déchets infectieux.

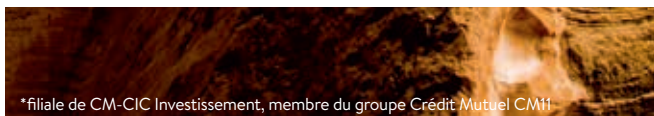
Animée par une dynamique de croissance, et bénéficiant d'une récurrence forte de son activité, la société La Collecte Médicale a su tisser un maillage géographique dense lui permettant de poursuivre son développement.

Investisseurs dans la durée, nous soutenons Patrice de la Théardière dans la poursuite de sa stratégie pour devenir un leader national de la collecte de déchets médicaux en milieu diffus.



**CROIRE EN VOUS, C'EST CAPITAL.**

Explorer de nouveaux territoires, aller plus haut, aller plus loin...  
Chez CM-CIC Investissement\*, nous croyons aux chefs d'entreprise qui osent. Quels que soient leurs objectifs de développement, nous accompagnons, sur fonds propres et dans la durée, les projets de plus de 400 sociétés, dans le cadre d'un véritable partenariat basé sur la confiance mutuelle.



\*filiale de CM-CIC Investissement, membre du groupe Crédit Mutuel CM11

CM-CIC Investissement - **Nantes**

32, avenue Camus - BP 50416

44000 Nantes

Tél 02 40 35 75 31

**[www.cmcic-investissement.com](http://www.cmcic-investissement.com)**

Paris – Lyon – Nantes – Bordeaux – Lille – Strasbourg

Montréal – Boston – New York – Francfort – Londres – Genève – Zurich

Retrouvez toute notre actualité sur **LinkedIn**

Siège Social  
28 avenue de l'Opéra  
75002 PARIS

**CM – CIC**  
**Investissement**