

Agilis, des ambitions confirmées pour l'aménagement des sols sportifs

Filiale nationale spécialisée du Groupe NGE (Nouvelle Génération d'Entrepreneurs), 4^e groupe de BTP français avec un CA consolidé de 1,9 milliard €, Agilis confirme sa volonté de se développer sur les marchés des sols sportifs. Explications de la stratégie, des enjeux et des atouts avec son nouveau directeur commercial, Jean-Philippe Guillouche.



A Thorigné sur Due (72), les équipes d'Agilis ont réalisé ce multisports de la marque Transalp en scellement direct (dimension 12 m x 24 m hors tout). Le support est composé d'un géotextile et d'une grave non traitée A 0/31,5 sur 30 cm ainsi qu'une plateforme de 18 x 36 m en enrobé BB 0/6 de 5 cm, le tout en respectant une pente unique en travers de 1 %.

A 56 ans, Jean-Philippe Guillouche a un parcours expérimenté dans la fonction commerciale ; depuis 5 ans il était responsable des ventes chez

Mondo France (concepteur et fabricant de sols sportifs), il vient de rejoindre Agilis (100 millions d'euros de chiffre d'affaires) pour relever un nouveau challenge.

Forte de son expertise et expérience en matière d'aménagements routiers et urbains (plus de 1 000 chantiers par an) Agilis a ouvert depuis deux ans une nouvelle filière métier, celle des "Sols Sportifs". Après une analyse des marchés conquis et réalisés, la société confirme sa volonté de développer ce nouveau périmètre d'intervention : avec les équipements et sols sportifs outdoor et indoor. Depuis plus de 15 ans, Agilis est spécialiste de l'équipement de la route et de l'aménagement des espaces, en particulier urbains et à présent des terrains de sports. Les équipes d'Agilis offrent une gamme complète de services de la conception à la réalisation des travaux ; le tout dans une démarche qualité, environnementale et

sociétale durable.

Un maillage territorial

"L'ambition que nous portons aujourd'hui, explique Jean-Philippe Guillouche, est de couvrir toute la gamme des sols sportifs. En effet, aujourd'hui, en France, le marché des terrains de sports est souvent géré par des entreprises régionales. Notre volonté est donc de répondre avec une nouvelle offre de services aux collectivités et aménageurs en leur proposant à la fois l'expertise d'un grand groupe ainsi que la proximité via nos 15 agences et leurs équipes multi métiers réparties sur la toute France.

Avec nos 2 directeurs de région (l'un au Nord, l'autre au Sud) et notre référent métier Julien Savio, nous allons développer notre offre commerciale en priorité sur 3 grands pôles : le Grand Ouest, l'Île-de-France et les Hauts-de-France, le quart Sud-Est (couloir rhodanien,

Agilis Filiale nationale spécialisée du Groupe NGE

CA : 100 millions d'euros
Plus de 1 000 chantiers par an
Plus de 450 collaborateurs
15 agences en France
Certifications : ISO 9001, OHSAS
18001 et ISO 14001
Membre de FEDAIRSPORT
Membre de la Communauté LUCIE



A Saumur, la salle Kellermann du gymnase USID est équipée d'un revêtement Everlay de 4,7 mm et d'un MondoFlex de 2,5 mm d'épaisseur, posé sur un enrobé (1 couche de 4 cm de BB 0/10 + 1 couche de BB 0/6). Le contrôle de la planimétrie a été effectué par le laboratoire des sols sportifs C2S.

PACA et Occitanie).

Depuis deux ans, nous avons déjà gagné de belles réalisations comme les terrains de grands jeux synthétiques de La Baule Escoublac (44) ou Angers (49) dans l'Ouest, le stade Boutroux à Paris (75), le terrain synthétique Rugby/Football pour l'Université

de Pharmacie de Montpellier(34), les pistes d'athlétisme de Concarneau (29) en Bretagne et le stade Girardeau d'Avignon (84) en région PACA..."

L'infrastructure, c'est la base !

En effet, précise Jean-Philippe Guillouche, "un des points cruciaux du marché des terrains de sports est celui de la qualité de l'infrastructure, or l'infrastructure est la base de la réalisation. Les revêtements sont importants mais la base est essentielle. Pour la création d'un terrain de sport, 2/3 du coût concernent l'infrastructure et 1/3 le revêtement sportif.

Aujourd'hui dans les marchés publics, du fait de la rude compétition économique, on constate que les entreprises mandatées, bien souvent, prennent le marché puis négocient ultérieurement les prestations de sous-traitance, ce qui peut créer des incidences non négligeables sur la qualité des travaux. Une des promesses d'Agilis sera de déclarer préalablement l'ensemble de ses partenaires intervenant sur l'opération. Par ailleurs, autre critère de différenciation, nous engageons des partenariats, non exclusifs, avec les fabricants de sols et d'équipements sportifs. L'objectif est d'offrir le meilleur de chacun, la solution sur mesure la plus adaptée à chaque maître d'ouvrage tant pour les terrains de grands jeux (synthétiques ou naturels), que pour les pistes d'athlétisme (coulées ou collées), les terrains de tennis, les parcours sportifs, les multisports, les skate-parks, les aires de jeux..." Agilis est un apporteur global de solutions et un interlocuteur unique de la conception à la livraison clé en main.

Engagements et RSE

"Notre démarche s'inscrit dans un souci permanent de travailler en proximité et en



Etre, de A à Z, le partenaire de vos espaces sportifs. C'est l'ambition portée par les équipes d'Agilis et leur nouveau directeur commercial, Jean-Philippe Guillouche.

simplicité avec les collectivités. Les enjeux du développement durable et les aspects de qualité environnementale et sociétale font partie de notre signature. Nous sommes ainsi engagés dans la communauté LUCIE et sa démarche de labellisation RSE pour avoir un impact positif sur les individus et le territoire. A ce titre, nous sommes un acteur reconnu du changement.

C'est fort de nos atouts, de notre histoire et de la volonté des hommes et des femmes d'Agilis que nous servirons ce marché des équipements et sols sportifs" indique Jean-Philippe Guillouche.

Plus vite, plus haut, plus fort pourrait être sa devise !



Sur le stade d'athlétisme du stade Girardeau à Avignon, la piste existante a fait l'objet d'un retopping, en plein PU de 6 mm Strokmeier.