



9 Novembre 2009  
Rubrique : Entreprises

# Altrad, plus serein que jamais

*Doté d'un nouveau métier, celui des matériels dédiés au travail du béton, Altrad arrive sur Batimat avec une certaine sérénité. En effet, peu impacté par la crise, avec une nouvelle organisation commerciale pour les revendeurs et négociants, le constructeur reste toujours aussi avide de croissance externe.*

**Christian Bouchenoire, directeur commercial Groupe,  
nous éclaire sur les solutions anti-crise d'Altrad.**

## **BTP Magazine : Comment se comporte le groupe Altrad ?**

Christian Bouchenoire : A la fin août, Altrad termine son exercice budgétaire 2009 sur un chiffre d'affaires en baisse de 20 %, suivant la tendance du marché de la construction en France. Le repli d'activité est plus net à l'export notamment vers les pays d'Europe du sud comme l'Espagne ou l'Italie, ou de l'Est, Russie, Ukraine et Roumanie où les investissements ont carrément été stoppés. Ce n'est d'ailleurs pas la première fois que le groupe traverse une période de crise, même si celle-ci est plus brutale et plus profonde. Entre 1992 et 1995, la société encore récente, a été mise en difficulté. Nous ne disposions alors pas de bases aussi solides qu'aujourd'hui, nous étions uniquement franco-français et positionnés sur un seul secteur d'activité, le bâtiment.

## **BTP Magazine : Et cette fois-ci ?**

C. B : Nous traversons cette crise avec beaucoup plus de sérénité, même si nous sommes obligés d'adapter notre structure et notre outil industriel à l'environnement économique actuel. Au fil du temps, nous avons appris à gérer plusieurs types d'évolutions de marchés, alternant des périodes de croissance forte, de stabilité et de récession. Pour ce faire, nous fonctionnons selon des business modèles qui sont capables d'adapter automatiquement notre activité à différentes situations de marché. Par contre, nous avons été confrontés en 2008 et 2009 à deux phénomènes distincts. Le premier est directement lié à la crise financière, et l'autre a été provoqué par le déstockage massif de certains de nos clients revendeurs ou loueurs qui, en toute logique financière, ont réduit leur stock pour renforcer leur trésorerie. Ce qui veut dire aussi que pour l'exercice 2009-2010, si la situation économique ne va pas forcément s'améliorer, nos clients vont arrêter de déstocker. Nous avons donc bâti des budgets plus offensifs pour 2010.

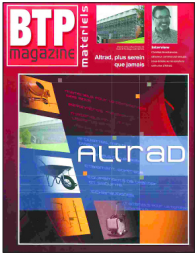
## **BTP Magazine : Quelle est la recette du succès d'Altrad ?**

C. B : La réussite du modèle Altrad est liée à sa pluridisciplinarité. D'abord par l'éclatement de ses unités de production avec 20 usines réparties dans le monde entier afin d'être plus proche du client final. Ensuite, par une politique à l'export ambitieuse, avec des ventes réalisées dans plus de 100 pays. Enfin, par une offre multiproduits et multimétiers disponible au travers de quatre circuits de vente distincts : en direct, via les réseaux du négoce et des revendeurs de matériels, au travers des loueurs de matériels, avec ou sans prestation de montage et par la

**Press contact**

125, rue du Mas de Carbonnier - 34000 Montpellier - France  
Tel. +33 (0)4 99 64 30 39  
[altrad@altrad.com](mailto:altrad@altrad.com)





9 Novembre 2009  
Rubrique : Entreprises

télévente... Nous sommes ainsi leaders dans la vente et la location d'échafaudages, de bétonnières et de brouettes, de matériels de préparation et du travail du béton, et pour le marché français, nous concevons, fabriquons et vendons du matériel spécifiquement étudié pour les collectivités. Nos différentes familles de produits s'adressent aussi bien aux grandes entreprises de BTP, et aux grands industriels (raffineries, centrales nucléaires, chantiers navals), qu'aux distributeurs spécialisés types GSB ou revendeurs de matériels et aux collectivités. Pour information, Altrad fabrique plus d'un million d'étais par an, du plus basique au plus technique, fournissant aussi bien les majors du BTP que les fabricants de coffrages ou de tours. Cette pluralité dans chacune des grandes composantes de notre métier, en termes de produits, de modes de distribution, de pays et de clientèles font que nous bénéficions d'une relative stabilité dans nos résultats.

**BTP Magazine : Comment se passe l'intégration de Belle Group ?**

C. B : Comme pour tous les rachats opérés par Altrad, nous avons procédé à un audit et à une mise en conformité des process de fonctionnement, notamment des deux usines situées en Pologne et en Grande-Bretagne. Nous avons également intégré les positions commerciales de Belle Group afin d'éviter les situations de concurrence interne. Nous avons accordé une grande importance à ce qui faisait la force de Belle Group, c'est-à-dire le service au client, notamment des loueurs au travers de matériels de haute technologie qui prennent en compte la santé et la sécurité des personnels et au travers d'un service performant. Les produits plus standards de la gamme Belle vont quant à eux intégrer l'offre aux revendeurs traditionnels des produits d'Altrad.

**BTP Magazine : Quelles conséquences a eu l'arrivée de Belle Group dans votre organisation commerciale ?**

C. B : Depuis quelques années, le rythme des croissances externe et organique de notre groupe s'est considérablement accéléré. Six sociétés ont ainsi été intégrées, Sacem, Vabor, Richard Fraisse, Fort, Guy Noel, Belle Group et deux marques ont été créées, Altrad Color Evolution et Altrad Elévation. La distribution de ces produits restait dispersée. L'environnement économique actuel nous a poussé à rationaliser ce dispositif autour de la seule marque Altrad avec une seule direction commerciale. Nous avons ainsi regroupé les forces vives de cette branche qui est dorénavant composée d'une équipe commerciale unique de 14 personnes intervenant auprès de 5 grandes familles de clientèle que sont la GSB (grande surface de bricolage), le négoce, les fournitures industrielles, les loueurs et les revendeurs de matériels. Cette nouvelle organisation commerciale comprend aussi une administration des ventes unique, un SAV centralisé et enfin, une logistique regroupée, tout ceci pour un service plus performant et des réductions de coûts pour nos clients.

**BTP Magazine : Quel est l'avenir proche pour Altrad ?**

C.B. : Nous allons rentrer dans une période opportune pour réaliser des opérations de croissance externe. Elles se feront toujours dans une logique de complémentarité de gammes de produits ou de pénétration de marchés, comme ce fut le cas pour Belle Group. Outre le fait d'enrichir notablement notre offre produits, la reprise de Belle Group nous a permis de pénétrer le marché anglais, car ce constructeur disposait de parts de marché significatives sur les bétonnières ainsi que des positions intéressantes au Moyen Orient, zone sur laquelle Altrad était encore peu présent.

**Press contact**

125, rue du Mas de Carbonnier - 34000 Montpellier - France  
Tel. +33 (0)4 99 64 30 39  
[altrad@altrad.com](mailto:altrad@altrad.com)





9 Novembre 2009  
Rubrique : Entreprises

Aujourd'hui, le groupe Altrad appréhende l'avenir avec beaucoup de clairvoyance, grâce à une politique de croissance externe et organique maîtrisée dans l'environnement des biens d'équipements pour le bâtiment et les collectivités.

### **Un plancher composite à Batimat**

Altrad va exposer un nouveau plancher pour échafaudages en matériaux composites qui présente les avantages du poids, de la sécurité et de la durabilité. Ce produit répond à la fois à une tendance indéniable du marché qui est de gagner du temps au montage de l'échafaudage, et également à la volonté des organismes de sécurité pour un meilleur confort de travail des salariés dans un environnement sécurisé. L'ensemble des matériels de travail du béton et compactage de la marque Belle sera également exposé. Le groupe Altrad sera présent à Batimat sur trois stands, deux à l'extérieur pour les échafaudages Altrad Mefran et Altrad Plettac, ainsi qu'un autre à l'intérieur (Hall 4 stand B32) afin d'officialiser la nouvelle organisation commerciale à destination des revendeurs et négociants sous le nom d'Altrad Saint-Denis.

### **Repères**

**Exercice 2008 :**

445 M€

**Exercice 2009 :**

Pas encore disponible

55 filiales

Sur 4 continents

3 000 personnes

Répartition du chiffre d'affaires :

65 % échafaudages

30 % bétonnières et brouettes

5 % collectivités

Retrouvez l'intégralité de l'article sur :

[http://www.francebtp.com/entreprises/e-docs/00/00/84/3B/document\\_articles.php?titre=altrad--plus-serein-que-jamais](http://www.francebtp.com/entreprises/e-docs/00/00/84/3B/document_articles.php?titre=altrad--plus-serein-que-jamais)

**Press contact**

125, rue du Mas de Carbonnier - 34000 Montpellier - France

Tel. +33 (0)4 99 64 30 39

[altrad@altrad.com](mailto:altrad@altrad.com)

