



Emploi / Réussir

Nous (aussi) aimons les entrepreneurs!

A l'instar du Premier ministre, Manuel Valls, déclarant cet été sa passion pour l'entreprise, le prix de L'Entrepreneur de l'année est dédié à l'esprit d'entreprise depuis vingt-deux ans. Voici l'édition 2014 et ses lauréats.

Ce prix distingue des entrepreneurs talentueux à la tête d'entreprises indépendantes particulièrement performantes. Sources de richesse et de valeur ajoutée, elles conjuguent rentabilité, croissance et innovation. Cette année, le jury national a élu, parmi les sept lauréats régionaux, Mohed Altrad, président fondateur de la société montpelliéraine éponyme, leader européen des échafaudages. Une *success story* hors normes et un chef d'entreprise combatif qui a transformé sa petite entreprise en ETI (entreprise de taille intermédiaire) de plus de 800 millions d'euros. Parmi les autres finalistes : David Dayan et Thierry Petit, fondateurs de Showroomprivé, reçoivent le prix de l'Entreprise d'avenir ; Daniel Harari, président de Lectra, le prix de l'Entreprise internationale ; Fatiha Legzouli, d'Initiatives Plurielles, est lauréate de l'engagement sociétal et Emmanuel Viellard, président de VMC (créé en 1796), reçoit le prix de l'Entreprise familiale.

L'Entrepreneur de l'année est le rendez-vous annuel de la communauté des entrepreneurs. Un événement organisé par EY et L'Express, en partenariat avec Edmond de Rothschild et Verlingue, courtier en assurances, avec le soutien de Bpifrance, *Les Echos* et Widoobiz. Une succession de jurys puis de remises de prix s'est déroulée en région depuis juin dernier, avec, pour point d'orgue, la consécration nationale lors de la remise de prix au Théâtre Mogador, à Paris, le 13 octobre.

Avec cette 22^e édition du prix, L'Express renouvelle son engagement au côté des entreprises. On ne le répètera jamais assez : une entreprise prospère crée de la richesse et des emplois. Ce sont ces entrepreneurs indépendants, à la vision à long terme, qui vont arracher leurs marchés à l'international et qui (ré)inventent leurs métiers et leurs produits, qu'il faut aider à se développer. C'est l'esprit d'entreprendre qui fera avancer notre pays. Un coup de chapeau à eux ! ●

Patricia Salente

JURY NATIONAL 2014

- **Elizabeth Ducottet**
Présidente du jury,
Présidente de Thuasne
- **Stanislas de Bentzmann**
Président de CroissancePlus
- **Jacqueline Fendt**
Directrice scientifique de la chaire
Entrepreneuriat ESCP-EY
- **Bertrand Finet**
Directeur exécutif de Bpifrance,
direction Fonds propres PME
- **Isabelle Gounin-Levy**
Journaliste économique
pour TF 1/LCI
- **Danièle Kapel-Marcovici**
Présidente-directrice générale
du groupe Raja
- **Arnaud Le Gal**
Rédacteur en chef, *Les Echos*
- **Francis Lemor**
Président du conseil
d'administration de STEF-TFE
- **Denis Marliac**
Président de Lillial,
lauréat du prix de l'Engagement
sociétal 2013
- **Julien Noronha**
Cofondateur et dirigeant
de Widoobiz
- **Dominique Restino**
Président et fondateur du Moovjee
- **Jean-François Roubaud**
Président de la CGPME
- **Vincent Taupin**
Président du directoire du groupe
Edmond de Rothschild (France)
- **Jacques Verlingue**
Président de Verlingue



L'EXPRESS

Et le soutien de:



En partenariat avec:



Avec le soutien média de:



Mohed Altrad

Entrepreneur de l'année



Le président du groupe Altrad, premier fabricant européen d'échafaudages, est le vainqueur de l'édition 2014. L'irrésistible ascension d'un self-made entrepreneur.

Sa vie est un roman. D'ailleurs Mohed Altrad en a tiré un récit. Dans *Badawi* (Actes Sud, 2002), le patron du groupe Altrad raconte son parcours de jeune bédouin né dans le désert syrien, qui apprend à lire seul, va à l'école en cachette, décroche une bourse d'Etat et débarque à Montpellier en 1969, sans connaître un mot de français. Aujourd'hui, la petite entreprise d'échafaudages, qu'il rachète en 1985 à la barre du tribunal, réalise 850 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 7 000 salariés. Il est devenu le leader mondial des bétonnières, numéro un européen des échafaudages et des brouettes, leader français des équipements tubulaires pour les collectivités. « Sur le périmètre de nos activités, nous sommes aujourd'hui les premiers au monde », résume simplement le PDG.

Stratégie de croissance externe

A la base de cette *success story*, un personnage hors du commun mais aussi un stratège hors pair. Mohed Altrad a développé un savoir-faire en matière d'acquisition et d'intégration de sociétés qui fait sa force et sa singularité. Brique par brique, il a construit son groupe à l'aide

« Sur le périmètre de nos activités, nous sommes les meilleurs »

d'acquisitions, souvent modestes – toutes ses filiales réalisent moins de 50 millions de chiffre d'affaires – mais complémentaires, tant du point de vue géographique que de leurs gammes de produits. Cette politique lui a permis d'effectuer pas moins de cinq acquisitions en 2011, douze en 2012, deux en 2013, et cinq nouvelles cette année pour un montant de 70 millions d'euros. « Pour choisir, nous sommes pragmatiques », explique Mohed Altrad. Il a examiné l'an dernier trois opportunités au Brésil pour, finalement, y renoncer : « Ce n'était pas le moment. » Une autre de ses particularités : les sociétés intégrées gardent leur liberté d'action même si elles doivent revenir vers la holding pour rendre des comptes au final. Un modus vivendi parfait, selon Mohed Altrad, pour développer la richesse engendrée par les différences de culture.

Être le meilleur

L'objectif premier de l'entrepreneur ? Il attend de ses équipes le dynamisme et la motivation qu'il projette lui-même dans sa vie d'entrepreneur au quotidien. Le but est identique pour celui qui préside à la destinée du Montpellier Hérault Rugby. « C'est pour moi un nouveau challenge. On est venu me chercher pour trouver un sponsor : j'ai accepté le défi parce que j'aime ce sport, son caractère et ses certitudes fortes. Mais là, j'investis personnellement. Près de 14 millions d'euros ont été injectés depuis 2011 ! Ce n'est pas un choix rationnel mais plutôt un retour sur ce que je dois à cette région qui m'a accueilli », explique Mohed Altrad qui, en bon chef d'entreprise, a remis à plat les finances du club et négocie avec l'agglomération pour construire un *business model* qui « durera trente à quarante ans ! » ●

Patricia Salentey, avec Jean Lelong

ENTREPRENEUR DE L'ANNÉE NATIONAL

ALTRAD

FLORENSAC (34)

Activité : échafaudages, bétonnières, brouettes

CA 2013-2014 : 850 millions d'euros

Effectifs 2014 : 7 000



HYPERACTIF Business, littérature, sport, tout réussit à Mohed Altrad.

« J'ai réussi à faire en une vie ce que d'autres font, en général, en deux ou trois générations »

Entrepreneur et écrivain, Mohed Altrad est un personnage à part. Gestionnaire et humaniste, il détaille sans détour ses convictions.

La différence

Nous sommes une niche dans l'économie mondiale, avec nos 65 filiales implantées dans une vingtaine de pays. J'ai pu développer mon groupe en rachetant des entreprises, mais je n'ai jamais voulu les formater. C'est de leurs différences que vient la force du groupe Altrad. Quand on achète une entreprise, c'est qu'on a été séduit : pourquoi vouloir détruire ce qui justement vous a conquis ? Mon enfance atypique m'a fait comprendre qu'il fallait accepter l'autre et sa différence pour devenir partenaires et s'enrichir mutuellement. D'ailleurs, la passion de l'écriture ne vient-elle pas du désir d'affirmer une différence ?

Le patron

Je n'aime pas ce mot, je préfère le terme de leader. Une entreprise c'est collectif, c'est une affaire d'équipe. Ce qui m'intéresse, c'est d'être celui qui va apporter sa contribution. Je ne crois pas à l'efficacité des ordres. Lorsqu'on a une vision claire, on emmène les gens qui travaillent avec vous. Il s'agit de partager des valeurs, l'esprit d'équipe, la culture du changement, le goût de la performance et de l'excellence technologique. Avec la motivation personnelle pour progresser.

L'argent

Enfant, j'ai connu la faim et la soif. Cela m'a rendu fort. L'argent n'est pas une valeur, c'est un moyen. J'ai besoin de financements pour investir et grandir. En près de trente ans, j'ai créé des filiales et racheté des sociétés sans problème. En revanche, il est vrai que lorsque j'ai racheté Altrad à Florensac en 1985, les banques ne voulaient pas suivre, ce que je comprends : un Arabe, avec une expérience dans l'informatique puis dans le pétrole, qui veut racheter une boîte en dépôt de bilan dans les échafaudages... c'était plutôt risqué ! Cela m'a fait perdre du temps.

L'échec

Je ne l'envisage pas ! Je sais que cela existe mais j'ai toujours travaillé pour que cette éventualité reste éloignée. Pour réussir, il faut miser sur l'harmonie, la vitesse, les ressources et beaucoup, beaucoup de travail ! Si je me suis autant investi personnellement dans le club de rugby de Montpellier, c'est pour relever le défi. Et je construis autour du club et du stade un écosystème « business » pour le rendre pérenne. Mais j'avoue que si ça ne marche pas, je prendrai un coup sur la tête ! ● P. S.