

Enjeux **Stratégies**

Altrad change d'échelle

Sous l'impulsion de son patron, désigné Entrepreneur mondial de l'année 2015, le spécialiste des échafaudages vise des sommets.

Altrad est en passe de réaliser sa plus grosse opération de croissance externe. Ce fabricant d'échafaudages et d'équipements pour le bâtiment, basé à Montpellier, boucle actuellement le rachat du Néerlandais Hertel, un groupe spécialisé dans la maintenance industrielle (isolation, peinture, tuyauterie...). Cette acquisition, d'un montant de 230 millions d'euros, va permettre à Altrad de doubler de taille pour atteindre 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires et un effectif de 17 000 salariés (contre 870 millions d'euros et 7 700 salariés aujourd'hui). « Nous devenons l'un des tout premiers mondiaux dans notre domaine », avance Mohed Altrad, président d'Altrad. Cet entrepreneur d'origine syrienne, arrivé en France à 17 ans, a récemment reçu le prix de l'Entrepreneur mondial de l'année 2015, décerné par le cabinet d'audit EY.

L'ancien ingénieur crée le groupe Altrad en 1985 à la suite de la reprise d'un fabricant d'échafaudages en faillite, la Méfran, basée à Florensac (Hérault). Au fil des années, l'entreprise élargit son territoire à coup de rachats, d'abord en France, puis en Europe. Elle s'impose ainsi sur le marché des échafaudages, puis des bétonnières et des équipements pour collecti-

« Nos deux premiers axes de croissance sont l'extension vers les services et l'internationalisation. »

tivités, avant de s'orienter vers les services, notamment la location d'échafaudages et le montage. « Nos deux premiers axes de croissance sont aujourd'hui l'extension vers les services et l'internationalisation, explique Louis Huetz, directeur général. Le rachat d'Hertel s'inscrit en droite

ligne dans cette stratégie. Le groupe, dans son nouveau périmètre, réalisera plus de 80 % de son chiffre d'affaires dans les services et autant à l'international. » Entre les deux groupes, la complémentarité est également géographique. L'acquisition renforcera les positions d'Altrad en Europe et lui ouvrira des marchés émergents : Azerbaïdjan, Asie du Sud-Est, Australie, Moyen-Orient. Elle lui apportera aussi un savoir-faire dans le domaine des grands projets, tels que les raffineries, les usines pétrochimiques ou les centrales nucléaires.

Avantage compétitif. Autre intérêt de l'opération : Hertel se fournissait jusqu'ici chez le principal concurrent d'Altrad, l'Allemand Layher, numéro un européen de l'échafaudage. « Avec Hertel, nous acquérons des parts de marché, observe Mohed



Le 7 juin 2015, Mohed Altrad a reçu le prix de l'Entrepreneur mondial de l'année décerné par le cabinet d'audit EY.

Altrad. Nous pourrions saturer nos usines et diminuer nos coûts de revient, ce qui apportera à Hertel un avantage compétitif. »

En trente ans, Altrad a développé un savoir-faire en matière d'achat et d'intégration d'entreprises qui fait aujourd'hui sa force et sa singularité. Le groupe, piloté par une équipe légère de 25 personnes, s'attache à contrôler quelques fonctions clés tout en laissant une large autonomie aux équipes en place. La même méthode sera appliquée à Hertel. « Le groupe Hertel est lui aussi contrôlé par une holding légère, commente Louis Huetz. Nos organisations sont compatibles. Nous essaierons de tirer le meilleur des deux cultures. » Altrad voudrait aussi améliorer la rentabilité du groupe néerlandais, inférieure à la sienne. Cette opération majeure n'éteint pas l'appétit du groupe français, qui dispose aujourd'hui de moyens financiers lui permettant d'envisager d'autres acquisitions. « Nous restons à l'affût », prévient Louis Huetz. ● Jean Lelong

L'état-major d'Altrad



Mohed Altrad



Louis Huetz



Christian Bouchenoire

➔ Mohed Altrad, président. Louis Huetz, directeur général. Christian Bouchenoire, directeur commercial et marketing.