



ENTREPRISES DE BTP

## Pourquoi le Français Mohed Altrad a remporté le prix mondial de l'Entrepreneur de l'année

Par Jean Lelong - LE MONITEUR FR



© EY - Mohed Altrad, président du groupe Altrad

**Le 7 juin, le président du groupe français Altrad, spécialisé dans la fabrication d'échafaudages et d'équipements pour le bâtiment, a reçu le prix de l'Entrepreneur de l'année décerné par le cabinet EY. Cette distinction mondiale vient couronner un parcours exemplaire, de la création de l'entreprise en 1985 à une acquisition récente qui place Altrad parmi les tout premiers mondiaux dans son domaine.**

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 ..). Ce rapprochement, acquis pour un montant de 230 millions d'euros, permettra à Altrad de doubler sa surface pour atteindre 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires et un effectif de 17 000 salariés. « Nous devenons parmi les tout premiers mondiaux dans notre domaine », souligne Mohed Altrad, président du groupe qui a été récompensé, le 7 juin, par le prix de l'Entrepreneur mondial de l'année 2015 du cabinet EY ([lire notre portrait réalisé en août 2013](#)).

Le groupe Altrad est né en 1985 de la reprise d'un fabricant d'échafaudages en faillite, la Méfran, basée à Florensac (Hérault). Au fil des ans, l'entreprise a élargi son territoire à coup de rachats, d'abord en France puis en Europe. Elle s'est ainsi imposée sur le marché des échafaudages, puis des bétonnières et des équipements pour collectivités, avant de s'orienter vers les services : location d'échafaudages, montage, services associés. « 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.

## Un savoir-faire en matière d'achat et d'intégration d'entreprises

L'acquisition d'Hertel renforce les positions d'Altrad en Europe et lui ouvre plusieurs marchés émergents . Azerbaïdjan, Asie du Sud-Est, Australie, Moyen Orient. Elle lui apporte également un savoir-faire dans le domaine des grands projets, tels que raffineries, usines pétrochimiques ou centrales nucléaires. Autre intérêt de l'opération . Hertel se fournissait jusqu'ici chez le principal concurrent d'Altrad, l'allemand Layher, numéro européen de l'échafaudage. « Avec Hertel, nous acquérons des parts de marché, observe Mohed 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 contrôlé lui aussi par une holding légère commente Louis Huetz. Nos organisations sont compatibles. Nous essaierons de tirer le meilleur des deux cultures. » Altrad se donne toutefois pour objectif d'améliorer la rentabilité du groupe néerlandais sensiblement inférieure à la sienne.

Cette opération majeure n'étanche 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 », indique Louis Huetz.

### En savoir plus

#### Le parcours de Mohed Altrad

Né dans une tribu nomade syrienne il y a une soixantaine d'années, Mohed Altrad est arrivé à l'âge de 17 ans en France, à Montpellier, pour suivre des études scientifiques raconte l'AFP. Un doctorat en informatique en poche, il sera ingénieur chez Alcatel, puis Thomson, avant de travailler pour une compagnie pétrolière à Abou Dhabi. Après avoir créé sa propre société d'informatique, il rachète en 1985 d'un fabricant d'échafaudages en faillite, la Méfran, basée à Florensac (Hérault). Mohed Altrad donne son nom au groupe. Il n'aura cessé de le faire croître grâce à une politique d'acquisitions affûtée, le développement à l'international et un élargissement de son offre vers les services.