



Montauban. Jeudi 27 novembre salle Eurythmie à 18 h 30. Mohed Altrad président des Trophées de l'Economie du Grand Montauban

## «Mohed le bédouin, l'homme des mille et une vies»

Mohed Altrad est bédouin. Sa traversée du désert il l'a faite dans sa prime enfance. Sa vie ressemble à un roman. D'ailleurs Mohed Altrad en a tiré un récit. Dans un de ses livres intitulé Badawi publié chez Actes Sud en 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. Il ne connaît pas 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 près de 10 000 salariés (CDI, CDD, Intérimaires). 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 ce PDG exceptionnel. Il vient d'être élu entrepreneur de l'année 2014 par le magazine L'Express et le cabinet Ernst & Young. C'est lui que le Grand Montauban a choisi pour venir ce mercredi 27 novembre à 18 h 30 présider la remise des trophées de l'Economie du Grand Montauban.

Président du club de Montpellier Rugby Hérault qui évolue en top 14, il fait jouer ses rugbyemen dans l'enceinte du

Altrad Stadium... outre les acteurs économiques d'ici, voici qui le lie mieux avec Montauban... Une passion ferme pour le jeu de rugby.

Quand j'ai connu ce choix, je ne connaissais vraiment que la réussite admirable de ce chef d'entreprise. Je me suis procuré ses ouvrages. Je les ai dévorés avec la foi que promettent les pures et belles découvertes. Cela m'a ouvert les yeux et depuis j'apprécie beaucoup la philosophie de cet homme dont je n'avais pratiquement jamais entendu parler auparavant. Je suis épaté par sa réussite qui reste en partie liée à une volonté solide de croissance et de contribution. Surprenante notamment par son investissement dans le club de rugby de Montpellier. Et, comme il l'affirme, j'ai vite décelé qu'il préférerait mieux le qualificatif de leader à celui de patron à son endroit. Il résume tout cela dans cette phrase « Mon enfance atypique m'a fait comprendre qu'il fallait accepter l'autre et sa différence pour devenir partenaires et s'enrichir mutuellement. »

Devenir partenaire et s'enrichir mutuellement! Beaucoup de messages positifs pour l'entame d'une interview!

J'ai donc pris rendez-vous téléphonique avec Mohed Altrad. Nous nous sommes entendus pour une fin de journée. Un long instant téléphonique qui m'a permis d'apprécier la douceur de son timbre

de voix ; comme une voix de sagesse. Une voix de simplicité, même quand il répond à cette question : « Monsieur Altrad quel sera le contenu du discours que vous ferez pour les entrepreneurs de ce territoire ? » Il dit tout bonnement : « je vais leur parler de ma vie qui est suffisamment peu ordinaire pour capter l'attention de mon auditoire. » Et il ajoute : « Le Groupe Altrad a aujourd'hui 7 300 salariés permanents auxquels il faut ajouter les CCD et les salariés embauchés en intérim ce qui représente au total près de 10.000 personnes. En 2014, le groupe Altrad compte 110 filiales implantées dans 100 pays et réalise 850 millions d'euros de chiffres d'affaires. Je suis actionnaire du groupe à 80 %, l'Etat Français à travers le FSI (Fond Stratégique d'Investissement) en possède 10 %, ce sont trois grandes banques françaises qui se partagent les 10 % restants. L'entreprise d'échafaudages que j'ai racheté en 1985 est devenue le leader mondial des bétonnières, numéro un européen des échafaudages et des brouettes, leader français des équipements tubulaires pour les collectivités. Au sein du groupe Altrad, quatorze pays sont représentés et huit langues sont parlées. Pour moi il s'agit d'un multiculturalisme qui est une fierté et une richesse pour mon entreprise ! » e Groupe Altrad réalise 2/3 de son chiffre d'affaires à l'international et seulement 5 %



en région.

**« 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 différencié. Gestionnaire et humaniste, il détaille sans détour ses convictions. Il cultive et s'appuie sur quelques critères qui lui sont propres et deviennent dans sa bouche exemplaires comme la différence qu'il explicite : « Nous sommes une niche dans l'économie mondiale, avec nos 110 filiales implantées dans une centaine 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 rappelez-vous qu'il fallait accepter l'autre en ce qu'il est, en devenir partenaires et s'enrichir ensemble.

Il aimera aussi témoigner de son aptitude à diriger, manager : « Je n'aime pas le mot patron, je préfère le terme de leader. Une entreprise c'est un collectif, c'est une affaire d'équipe. Ce qui m'intéresse, c'est d'être celui qui va appar-



**Sa passion de l'écriture ne vient-elle pas du désir d'affirmer une différence ?**

ter sa contribution. Je ne crois pas à l'efficacité des ordres. Lorsqu'on a une vision claire, on mobilise et on emmène les gens qui travaillent avec vous. Il ne s'agit que de partager des valeurs, l'esprit d'équipe, la culture du changement, le goût de la performance et de l'excellence technologique. »

Mohed abordera probablement le sujet de l'argent. Il le fera en ces termes : « 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 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 (34), les banques ne voulaient pas suivre, ce que je comprends : un Arabe, avec une expé-

rience 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 ! »

Pierre Manade  
1re Partie