

## Le champion des préfabriqués Algeco se lance à l'assaut de l'Amérique

• Par Keren Lentschner / Publié le 13/11/2007 à 07:07



**Devenu numéro un mondial, le groupe a triplé sa taille en trois ans.**

Algeco franchit avec succès l'Atlantique. Leader européen de la construction modulaire, le groupe – racheté en 2004 au voyageur TUI par le fonds britannique TDR – acquiert pour 1,5 milliard d'euros Williams Scotsman, numéro un en Amérique du Nord.

Algeco devient ainsi le plus grand opérateur mondial et creuse l'écart avec ses concurrents, essentiellement des acteurs locaux. Avec la réussite de cette opération mûrie depuis deux ans, Algeco se donne les moyens de ses ambitions internationales. À eux deux, Algeco et Williams Scotsman seront présents dans dix-neuf pays et réaliseront 1,2 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2007.

Fort de sa nouvelle acquisition, Bruno Roqueplo, PDG d'Algeco depuis le début de l'année, regarde maintenant vers l'Amérique du Sud. L'expansion du groupe, qui s'est fait connaître grâce à ses baraques de chantiers, devrait également se jouer en Chine et au Moyen-Orient. Le PDG d'Algeco sera à la fin du mois à Dubaï. Après avoir installé le groupe cette année dans les pays Baltes, en Roumanie et en Finlande, il poursuit aussi sa conquête de l'Est.

Au cours des six prochains mois, Algeco devra digérer son acquisition, après avoir triplé sa taille en trois ans. Il s'agit de créer une culture d'entreprise commune entre l'ancienne collectivité d'entrepreneurs, née à Mâcon en 1955, et le groupe américain basé dans le Maryland. Les cadres des deux groupes se réuniront en mars. D'ici là, le siège mondial d'Algeco sera transféré aux États-Unis. Les deux marques seront conservées. Cela devrait faciliter les échanges de best practices. Le français pourrait notamment s'inspirer des modules sur roues – à la façon d'une caravane – de l'américain.

Le nouveau groupe, dont l'essentiel du chiffre d'affaires provient de la location, devrait poursuivre sa stratégie du sur-mesure. « Autrefois, nos clients nous demandaient des boîtes, explique Bruno Roqueplo. Aujourd'hui, nous offrons des solutions adaptées à chaque entreprise. Elles peuvent comprendre télésurveillance, air conditionné, mobilier ou d'autres services comme les assurances. » Sur les sites de forage pétrolier, les Algeco sont « anti-blast » pour parer aux risques d'explosions. Sur la base aérienne de Mérignac, ils sont en bois, avec éclairage au sol.

### **Une ligne... haut de gamme**

Ce positionnement correspond à l'évolution de la clientèle. Elle n'est plus limitée aux bases-vie du BTP mais étendue à l'industrie, les services, l'administration et l'événementiel. Algeco a ainsi créé une ligne haut de gamme, Progress, plus esthétique, moins énergivore, dotée d'une meilleure isolation thermique et phonique, utilisée notamment par les hôpitaux. Les cloisons se déplacent, les modules s'empilent. « Le besoin de flexibilité des entreprises et des administrations, qui ont tendance à rationaliser leur immobilier, explique le développement de ce marché », explique le PDG d'Algeco. Fin septembre, c'est dans des Algeco que Christine Boutin a tenu ses médiatiques réunions de chantiers. En France, où le groupe possède plus de 25 % de parts de marché, loin devant ses concurrents Touax, Cougnaud ou Loxam, Algeco devrait profiter des grands chantiers de modernisation des centrales nucléaires comme du programme de rénovation des écoles.

Source : <http://www.lefigaro.fr/societes-francaises/2007/11/13/04010-20071113ARTFIG00018-le-champion-des-prefabriques-algeco-se-lance-a-lassaut-de-lamerique-.php>