

# Bartec, spécialiste de la liaison d'armatures s'implante au Moyen-Orient

Le leader historique de la liaison d'armatures métalliques pour les grands ouvrages du BTP a presque triplé son CA en 5 ans. Il s'est implanté aux Emirats Arabes Unis pour augmenter fortement sa part de marché sur une des zones mondiale les plus active dans le domaine du BTP.

Vous avez sûrement, sans le savoir, bénéficié des produits Bartec, car ceux-ci sont présents dans beaucoup de grands ouvrages par exemple le viaduc de Millaud, un ouvrage de 2,4 Km avec une armature acier faite d'armatures liées entre elles par des produits Bartec qui donne la résistance à des ouvrages exceptionnels comme le viaduc et permettent d'avoir des aciers qui réagissent comme s'ils étaient continus.

Bartec s'est créé autour d'un brevet révolutionnaire en 1988 la société a d'abord travaillé avec des licenciés qui ont fait la promotion du procédé sur toute la planète au point que Bartec est devenu un générique dans le domaine du BTP. En 2012 que Philippe Huet rachète l'entreprise Bartec pour la redynamiser, elle ne réalise plus que 2,5M€ de CA. Philippe et sa soeur investissent dans la recherche et déposent un nouveau brevet en 2013 en capitalisant sur l'expérience acquise dans la société.

## ON A DIVERSIFIÉ LES MARCHÉS

L'objectif pour **Philippe Huet** diversifier les marchés de l'entreprise pour atteindre une taille critique permettent d'optimiser les coûts. «On est à la fois parti derrière de grands clients avec des entreprises comme Bouygues qui nous a emmenés au Pérou en même temps que nous avons fait une démarche volontaire très active pour se développer sur les pays du Golfe.» C'est ainsi que les premiers marchés ont été obtenus au Qatar, Koweït, l'Arabie Saoudite et ce dès 2014. «On avait quelques contacts au Moyen-Orient et je savais qu'il y avait du volume. Plus on produit et plus les prix de revient diminuent ce qui nous rend encore plus compétitifs.» «Chacun des stades du Qatar pour la coupe du monde de football, c'est



Armatures métalliques

100 000 coupleurs Linxion que nous produisons qui ont été installés par notre distributeur. Nous avons équipé avec lui une grande partie des stades»

Philippe Huet embraye en participant à Export Direct, l'accélérateur mis au point par le Medef et Classe Export. Objectif : s'implanter au Moyen-Orient. «La présence locale est importante, sur la zone, après analyse de la stratégie à mener. On a pu réaliser cela en un temps record. C'est ce qui nous a permis de traiter notre 1<sup>er</sup> distributeur Dubaïote au mois de juillet qui a considéré que nous investissions durablement et qu'il pouvait compter sur nous.» Un recrutement a été réalisé dans la foulée pour structurer un appui commercial et technique pour le distributeur et aider à dénicher de nouveaux contrats.

Sur la conjoncture actuelle, Philippe Huet reste prudent. «Il y a beaucoup de projets qui sont décalés à Dubaï, le gouvernement voudrait éviter qu'il y ait trop de bâtiments en construction pendant l'exposition universelle début 2020 ce qui amène un décalage des chantiers.»

Sur les bruits qui circulent concernant les difficultés de financement de Dubaï, Philippe Huet reste philosophe «Ce n'est pas le 1<sup>er</sup> cycle et on vit plutôt dans les EAU sur des projets à court terme, on n'a pas plus de visibilité que 2020 ce qui est très

court pour un pays et dans le bâtiment, mais c'est comme ça...»

«Il y a malgré tout une stratégie claire sur le développement du tourisme et les flux aéroportuaires et maritimes, leur vision de l'après-pétrole est une stratégie est depuis longtemps établie.»

«Dubai est la plaque tournante, le gros du volume est concentré sur les Emirats.»

«Dans notre business on voit très peu de français sur place et on travaille principalement avec des groupes locaux. Au Koweït par contre, on est avec Freyssinet sur un pont en construction.

Pour Bartec l'Arabie Saoudite reste un gros potentiel à développer. «On cherche à compléter notre distributeur que nous avons installé en 2014, visiblement il y a un regain d'activité sur l'Arabie Saoudite, mais il faut que l'on trouve le bon interlocuteur pour profiter de cette croissance.»

Bartec va réaliser en 2018 environ 9M€ de CA, 50% c'est l'Europe, 25% le Moyen-Orient et le reste en Amérique du Sud et la croissance ne semble pas près de s'arrêter. «Nous espérons encore tripler notre CA dans 5 ans.» Pour accompagner sa croissance Philippe Huet envisage d'ouvrir son capital et espère que la BPI va aussi jouer le jeu.

Marc Hoffmeister