



PME & REGIONS

BTP : malgré la crise, Lhotellier réaffirme sa stratégie au Canada

NORMANDIE

Le spécialiste de la construction annonce la création d'une coentreprise avec le canadien Magma.

Le cap des 60 millions d'euros de chiffre d'affaires doit être franchi dès l'année prochaine outre-Atlantique.

Guillaume Roussange
—Correspondant à Amiens

Historiquement présent en région parisienne, dans le Nord, en Picardie et en Normandie, le groupe de BTP Lhotellier accélère outre-Atlantique. L'ETI familiale vient de sceller une union entre sa filiale canadienne Coffrages Atlantique et Magma, un spécialiste local des coffrages de béton et du développement immobilier. Cette alliance vient parachever la stratégie de développement entamée au Canada en 2012, longtemps freinée par la crise du marché local du BTP.

« Au Québec, l'industrie de la construction a été très malmenée pendant huit ans. Même si notre filiale n'a pas eu les résultats espérés, nous avons beaucoup appris sur les spécificités du marché », explique Paul Lhotellier, président de Lhotellier. Cette expérience a conduit l'entreprise à se rapprocher de son

concurrent canadien pour atteindre une taille critique et, surtout, couvrir l'ensemble du champ de la construction et de la promotion immobilière, de l'achat de terrain à la vente de logements.

Siège unique

Baptisée « Forma + », la coentreprise créée avec Magma s'impose comme le numéro deux québécois des coffrages de béton et même comme le leader de la finition en béton, via une filiale spécialisée. « Nous prévoyons un chiffre d'affaires de 100 millions de dollars canadiens (60 millions d'euros) dès l'année prochaine et près de 500 collaborateurs », annonce le dirigeant.

Pour gérer l'ensemble, le groupe a décidé d'investir 5 millions d'euros (8 millions de dollars canadiens) dans la création d'un siège unique, doté d'ateliers spécialisés dans la réalisation d'éléments préfabriqués. « Ce siège, basé sur 4 hectares, a été bâti en neuf mois seulement, autorisations comprises. La

rapidité et le pragmatisme sont les gros avantages des Canadiens », témoigne Paul Lhotellier.

En France, où elle réalise 250 millions d'euros de chiffre d'affaires, l'ETI cherche aussi à consolider son expertise et à se diversifier, notamment pour répondre aux enjeux de la construction durable. Après avoir créé une entreprise de transport bas carbone,

Lhotellier finalise le lancement d'une nouvelle typologie de postes d'enrobés, permettant de couler en continu comme en discontinu sur une seule et même machine. « Nous avons aussi la volonté de développer des bétons bas carbone, contenant des matériaux recyclés, afin de répondre à l'accroissement de la demande publique, comme privée », détaille Paul Lhotellier. ■

Cette alliance vient parachever la stratégie de développement



entamée au Canada
en 2012.

En France, l'ETI
cherche à consolider
son expertise
et à se diversifier,
notamment pour
répondre aux enjeux
de la construction
durable.