

Louis Huetz de Lemps, l'homme de confiance de Mohed Altrad

 capitalfinance.lesechos.fr/analyses/dossiers/louis-huetz-de-lemps-lhomme-de-confiance-de-mohed-altrad-1016445

6 mai 2019



Publié à 09h10

Devenir le numéro deux d'un groupe de services industriels n'était pas forcément ce à quoi Louis Huetz de Lemps se destinait. Mais la qualité de sa relation avec Mohed Altrad l'a amené à franchir le pas. En juillet 2013, l'entrepreneur à succès propose à celui qui était alors l'un des associés-gérants de Leonardo Mid-Cap de devenir le directeur général de sa société. Ce dernier accepte immédiatement le challenge : il rejoindra Altrad à la fin de l'année. *« Cette offre a néanmoins été une vraie surprise, même si je n'étais pas sans ignorer que Mohed Altrad désirait renforcer le management d'une entreprise qui ne cessait de se complexifier, de par sa croissance spectaculaire »*, glisse aujourd'hui Louis Huetz. Mais cette proposition ne sortait pas de nulle part. Assez peu de temps avant, l'homme d'affaires lui avait signifié, avec une formule qui en dit long sur l'estime qu'il lui vouait déjà, qu'il voulait en faire *« son banquier d'affaires à vie »*.

Négociations serrées

La proximité entre les deux hommes s'est installée dès 2009. Louis Huetz et plusieurs de ses pairs d'Aforge Finance venaient de s'allier à Banca Leonardo pour créer son activité de conseil en middle market M & A en France. L'équipe a beau jouir d'une certaine aura sur la place de Paris, elle doit composer avec le marché exsangue de la crise, où les mandats étaient loin de tomber du ciel. Louis Huetz, qui avait eu l'occasion en 2006 d'organiser la vente d'Entrepose Echafaudages, entend parler des projets de croissance un peu fous de l'un des concurrents de cette société : Altrad. Il contacte son patron, lequel accepte de le rencontrer. Mohed Altrad l'invite à Montpellier, son fief, où le banquier d'affaires se rend avec

Jean Peyrelevade, alors président de Leonardo France. *« Naturellement, je lui ai soumis une liste de cibles qui pouvaient présenter potentiellement de l'intérêt, se remémore Louis Huetz. Mohed Altrad a écarté poliment toutes ces idées, à l'exception d'une seule. Il s'agissait d'une filiale britannique de Xervon – une entreprise qui appartenait elle-même à Thyssenkrupp. »*

L'entrepreneur finira néanmoins par mettre de côté cette piste. *« Mais une autre filiale de Xervon, quant à elle basée en Espagne, avait été mise en vente, poursuit-il. Mohed Altrad y a vu une opportunité et s'est positionné sur le rachat ».* L'associé de Leonardo négocie pour son client. Un accord devait se dessiner pour 12 M€. Mais par deux fois, l'homme fort d'Altrad revient à la charge pour baisser le prix, d'abord à 10 M€, puis à 7 M€. Louis Huetz relaie les directives, ce qui ne va pas sans provoquer de l'agacement du côté des cédants. Mais les parties font affaire pour la valorisation voulue par Mohed Altrad, à l'été 2010. Là est le point de départ de la confiance vouée par celui-ci à son conseil.

Louis Huetz est de la partie pour cinq autres acquisitions menées jusqu'en 2013 (trois au Royaume-Uni, une en France, une en Allemagne). *« Mohed Altrad n'a eu de cesse de me solliciter pour des croissances externes dont le sourcing avait été réalisé par ses propres équipes locales »*, commente le désormais ex-banquier d'affaires. En 2011, Louis Huetz sera aussi amené à travailler des semaines sur un projet d'acquisition XXL, où il était cette fois-ci question de la totalité du périmètre de Xervon. L'opération était estimée à un montant de 300 M€, mais n'aboutira pas. Louis Huetz aura néanmoins l'occasion d'aider Mohed Altrad à réaliser des acquisitions d'envergure, en mettant la main sur Hertel (730 M€ de recettes), Prezioso (valorisé 450 M€) et sur le britannique Cape (via une OPA de 330 M€). Mais c'est en qualité de directeur général d'Altrad qu'il sera à la manœuvre – ces opérations ayant été menées de 2015 et 2017. Elles contribueront à faire que le groupe atteigne 3,4 Md€ de chiffre d'affaires et 443 M€ d'Ebitda en 2018.

Sens du détail

S'il a accepté le défi de la part d'un « self-made man » comme Mohed Altrad, c'est tout d'abord parce que Louis Huetz a été séduit par une certaine façon de diriger. *« Il s'agit d'une personnalité extrêmement attentive au moindre détail, animé par un grand sens de l'économie et qui prend des décisions sur des critères qui peuvent être un peu différents de certains points de vue plus « académique ».* J'ai beaucoup appris de cette méthode, que je m'efforce d'insuffler à nos effectifs », estime le numéro deux d'Altrad. Lui et Mohed Altrad se sont par ailleurs retrouvés sur ces valeurs de transparence et d'honnêteté intellectuelle dont ils se réclament – socle solide de la confiance qui les lie.

Xavier Demarle