

L'italien **Salini** décroche un nouveau gros contrat

« Nous ne faisons que 8 % de nos ventes en Italie »

PIETRO SALINI, PDG DE SALINI IMPREGILO

En France, nous avons l'ambition de générer un milliard d'euros de chiffre d'affaires par an dans cinq à six ans

PIETRO SALINI,  
PDG DE SALINI  
IMPREGILO

Et si la construction du supermétro n'était pas la chasse gardée des groupes français? C'est le pari qu'a fait l'italien Salini Impregilo, il y a déjà trois ans. « *Le Grand Paris Express est d'une telle ambition que nous nous sommes dit qu'il y aurait des opportunités pour nous qui avons l'expérience des infrastructures complexes* », explique au Figaro Pietro Salini, le PDG du groupe. Celui-ci a notamment participé à l'élargissement du canal de Panama ou a construit la ligne 3 du métro de Riyad en Arabie saoudite.

Une fois, deux fois, trois fois... Le leader du BTP italien, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 6,5 milliards d'euros l'année dernière avec à la clé des profits de 117 millions, a régulièrement répondu aux appels d'offres concernant ce supermétro. À chaque fois, ce sont les géants français (Vinci, Bouygues, Eiffage) ou des poids moyens tricolores qui ont raflé la mise (Demathieu Bard, NGE...). Mais, il y a une dizaine de jours, Salini Impregilo a été payé de sa persévérance: il a décroché un contrat de 719 millions d'euros pour construire un tronçon de la future ligne 16. Quelques mois plus tôt, l'italien avait été retenu avec NGE pour faire un morceau du prolongement de la ligne 14 vers l'aéroport d'Orly. Une affaire à 203 millions d'euros.

Pour Salini, c'est un retour en France. Dans les années 1990, il avait participé à la construction de la ligne 14 du métro parisien et du RER E. Si le groupe coté à Milan est le premier étranger à intervenir sur le Grand Paris Express, c'est qu'il s'en est donné les moyens. En 2016, il a créé une filiale française dont il a confié la direction à un Italien qui parle français et a travaillé en Afrique francophone. Aujourd'hui, l'entité, installée à la Défense, compte une quinzaine de person-

nes, dont 50 % de Français. Par ailleurs, pour comprendre les codes du marché hexagonal, Salini Impregilo a fait souvent équipe avec un partenaire tricolore, NGE.

Le groupe italien a l'habitude de conquérir des marchés à l'international. « *Nous ne faisons que 8 % de nos ventes en Italie*, confie Pietro Salini, dont la famille possède 67 % du groupe. *Nous avons des affaires dans 50 pays et nos équipes sont constituées de collaborateurs de 100 nationalités.* » Une exposition à l'international plus forte par exemple qu'un Vinci dont l'activité en dehors de France n'atteint pas encore les 50 %.

Salini Impregilo a très vite tenté sa chance loin de l'Italie car son marché intérieur est assez étroit et pas très dynamique. Salini en Afrique, Impregilo au Moyen-Orient, en Chine ou au Panama, quand ils étaient indépendants, les deux Italiens avaient mis le cap sur le grand large. À la suite d'une OPA, Salini a avalé Impregilo en 2013. Mais la priorité reste le développement international, avec un penchant récent pour l'Europe où les risques pays sont plus faibles qu'ailleurs.

« *En France, nous avons l'ambition de générer un milliard d'euros de chiffre d'affaires par an dans cinq à six ans*, souligne Pietro Salini. *Pour cela, nous allons ouvrir des bureaux en région et nous intéresser à d'autres affaires que le Grand Paris Express.* » Le groupe n'exclut pas d'acheter de petites entreprises de génie civil françaises pour accélérer ce développement. Quant au recrutement de collaborateurs de haut vol pour accompagner cette croissance, Pietro Salini a sa petite idée. « *Nous allons nouer des partenariats avec l'université comme en Italie où nous sponsorisons un master de génie civil* », affirme-t-il. ■ L.-V. G.

L'italiana Salini si aggiudica un nuovo grande contratto

