



Sur les  
us grands  
chantiers  
monde...

Allard et sa ma-  
chine "Démolir"  
und diamant.

# PIERRE ALLARD :

## « J'ai planté des buildings chez les Américains »

Quand Pierre Allard, président-directeur général de Benoto, convie l'un de ses interlocuteurs à faire un tour d'horizon de ses affaires, c'est en réalité un tour du monde qu'il lui propose. Partout où l'on construit suivant une conception moderne, on trouve en effet du matériel de cette firme, l'une des premières en France pour le gros matériel de manutention et de Travaux Publics. Et à une époque où le civisme s'exprime en pourcentage du chiffre d'affaires exporté, l'animateur de cette maison — qui, de Chicago aux lacs pétroliers du Venezuela, et du Japon à la Russie en passant par les rives orientales de la Méditerranée est présente sur les principaux chantiers de grands travaux — exporte plus du tiers de sa production.

A cause de la caractéristique de ses matériels, et notamment pour vendre ses machines à faire les fondations, Pierre Allard est obligé de prospecter les cinq continents. En effet, aux États-Unis, il y a place pour une centaine d'engins de ce genre, pour une trentaine en Allemagne, autant peut-être en Angleterre et, pour l'ensemble du marché mondial, le total n'excède vraisemblablement pas 800 unités. Voilà l'ordre de grandeur. Mais il s'agit là de matériels valant 80 millions pièce, ce qui représente un marché potentiel de 8 milliards pour les U.S.A., de près de deux milliards et demi pour l'Allemagne et l'Angleterre, etc...

Par suite de l'étroitesse relative des différents marchés nationaux pour ce matériel, Benoto n'a pratiquement de concurrents dans aucun pays du monde, sauf aux États-Unis, mais encore convient-il pour ce pays de bien distinguer le protectionnisme et l'obstruction systématique de la véritable concurrence. C'est donc par les États-Unis que va commencer notre voyage... dans un fauteuil, avec Pierre Allard, directeur d'une affaire qui réalise 3 à 4 milliards de chiffre

d'affaires grâce à ses 750 ouvriers et techniciens de Persan-Beaumont.

« Nos machines à faire les fondations étant à l'origine d'une technique nouvelle de construction, nous sommes dans la constante obligation de faire la démonstration de leurs capacités et de les louer avant de chercher à les vendre. C'est ainsi que nous avons effectué nos premiers travaux américains à Chicago avec les fondations d'un immeuble de quarante étages que les Américains avaient d'abord prévu de réaliser à la main... ce qui n'est certes pas très conforme à l'idée que l'on se fait habituellement des techniques U.S.

« Pour moi, d'ailleurs — et tout au moins en ce qui concerne les milieux industriels d'Outre-Atlantique que je fréquente — je trouve les Américains très timorés, très méfiants, protectionnistes à outrance et, aussi surprenant que cela paraisse, assez routiniers. Pour être différent de l'opinion que j'exprime, je crois que l'idée que l'on se fait généralement en France des affaires américaines est bien souvent passablement fautive. Et le comble c'est que, dans bien des cas, les Américains se font d'eux-mêmes une idée aussi fautive que celle qu'affichent les Français à leur égard. Ainsi, toutes les belles machines qu'ils voient sur leurs chantiers sont automatiquement classées par eux machines américaines. Ils ne peuvent guère concevoir que quelqu'un d'autre puisse les construire. Et c'est cette fâcheuse propension à s'attribuer tout ce qu'il y a de beau ou de bien qui, en ce qui nous concerne, nous a conduits à substituer, sur nos matériels, la mention *Benoto, Paris-France* à la simple inscription : *Benoto, Paris* afin que la capitale française ne puisse être confondue avec l'un des cinq Paris américains... »

Les difficultés rencontrées sur ce marché, loin de le décourager, ont amené Pierre Allard à fonder une filiale à Chicago — Benoto Incorpor-

ated — avec l'aide de banquiers américains bénéficiant de la garantie des banques françaises. « Chicago, enchaîne-t-il, est notre premier jalon planté en terre américaine. Les autres seront Boston et New York. »

Malgré ses prix de revient qui ne le cèdent en modicité qu'à ceux obtenus par la nouvelle industrie chinoise, le Japon — où Benoto vient d'enregistrer une commande de 300 millions — constitue à l'inverse des États-Unis un marché très ouvert. Pour le moment, ce pays en pleine expansion n'émet aucune exclusive à l'égard de ce qui est ou n'est pas japonais. Seul compte l'intérêt que peut présenter un matériel. Quant à la Chine elle-même, elle constituera vraisemblablement dans les années à venir un important débouché pour une firme comme Benoto. Mais, dans la période actuelle, les machines modernes de travaux publics fabriquées par cette société sont beaucoup trop évoluées pour pouvoir intéresser les responsables des grands travaux d'infrastructure de l'économie chinoise, lesquels, ne perdant jamais de vue les possibilités démographiques démesurées de leur pays, n'hésitent pas à entreprendre la construction d'énormes barrages en terre uniquement à bras d'hommes.

A la question : « Et la Russie ? », la réponse vient immédiatement car elle n'a en effet aucune raison de surprendre notre interlocuteur qui, dès 1936, écoulait une partie de sa production dans ce pays et équipe actuellement en hennies preneuses la plus grosse cimenterie du monde qui, en Sibérie, sera d'ailleurs l'œuvre d'une autre société française : Fives Lille-Cail.

« Quand on va en Russie, on est généralement reçu par des gens charmants qui ne sont rien moins que des vice-ministres, vous écoutent gentiment, mais ne vous passent directement aucune commande. Il vous reste

## GRACE A LUI, UNE ARCHITECTURE MODERNE HARDIE

ensuite à tenter de franchir toutes les cloisons administratives et à démontrer les qualités de votre matériel qui seront évidemment, et là comme ailleurs, d'autant plus contestées qu'elles bousculent les habitudes de la technique locale. »

Faire adopter son matériel, c'est là en effet l'une des difficultés majeures que rencontre Pierre Allard, aussi bien en France, d'ailleurs, que sur les marchés étrangers. Le cas le plus typique à cet égard est celui des grosses machines à faire les fondations, nées de la nécessité de s'adapter aux nouvelles techniques du Bâtiment et des Travaux Publics : construire des immeubles de 10, 20, 30 ou 40 étages implique en effet, pour supporter de telles masses, des fondations de plus en plus importantes. A cela s'ajoute la difficulté croissante de trouver de bons terrains à bâtir et l'obligation, pour certaines industries, de s'établir en des points où l'eau est abondante et le sol, en conséquence, généralement mauvais. Enfin, les hardieses de l'architecture moderne — dont l'un des prototypes les plus accomplis est en France l'immeuble Le Corbusier, à Marseille, où chacun des piliers supporte 3 000 t et pour la réalisation desquels Benoto a construit une machine permettant de forer trois trous profonds supportant chacun 1 000 t — ont totalement bouleversé la technique des fondations.

En face de ces techniques nouvelles, les entrepreneurs et les maîtres d'œuvres des différents pays du monde ont à leur tour évolué plus ou moins rapidement. Et il est normal que ceux des pays neufs — comme le Mexique, les États de l'Amérique du Sud, le Pakistan et certains pays du Moyen-Orient — se trouvent effectivement à la tête du progrès dans ce domaine, étant donné qu'ils n'ont eu à surmonter ni les entraves de la routine, que

l'on nomme parfois tradition, ni les contraintes de structures urbaines maintenant largement dépassées. C'est pourquoi, pour l'exportateur de matériels ou de procédés de construction nouveaux, ces pays sont d'un intérêt capital et cela d'autant plus qu'aucune industrie locale aux techniques plus ou moins périmées ne vient exercer de concurrence néfaste.

En exposant une partie importante de sa production à la Foire Internationale de Hanovre, qui s'est tenue au mois d'avril dernier, Pierre Allard a également voulu démontrer, pour sa part, que le matériel français de Travaux Publics n'avait rien à envier à la concurrence européenne — et allemande notamment — et qu'en conséquence il ne redoutait nullement les effets du Marché Commun. L'Allemagne occupe d'ailleurs une place de premier choix dans les exportations de Benoto, non seulement à cause de son marché intérieur très demandeur de ce type de matériel mais aussi et surtout à cause des nombreux travaux exécutés dans le monde par les entreprises allemandes qui utilisent du matériel fabriqué par cette société, laquelle les aide ainsi sans le vouloir à faire de l'exportation...

« Étant donné tout ce que je viens de vous dire sur l'exportation, enchaine Pierre Allard, il est inutile de préciser que je ne nourris absolument aucune crainte à l'égard du Marché Commun. Il ne faut pas que l'on en ait peur. Il faut s'y lancer délibérément, sportivement. Le Marché Commun doit se jouer comme une partie de football. Il ne faut pas se contenter de parer les *shoots* de l'adversaire car il est bien connu que, quelle que soit leur valeur, les arrières et les *goals* laissent toujours passer quelques balles. Il faut donc aussi que nous ayons des avants qui attaquent, et marquent des points,

car les lignes arrière et les buts de l'adversaire ne sont pas moins invulnérables que les nôtres... »

» La question des salaires et des loix sociales que l'on a tant agitée ne constitue en réalité aucun obstacle sérieux. Ce qu'il faudrait, par contre, c'est que les Pouvoirs Publics alignent les loix fiscales sur celles des autres pays, que les banquiers comprennent qu'il n'y a pas que les emprunts nationaux et les puits de pétrole qui comptent et que, d'une façon générale, les Français veuillent bien prendre conscience enfin que les exportations, ce n'est pas seulement la haute couture, les parfums ou les *articles de Paris*, mais aussi de la mécanique, de l'électricité, de l'électronique, des techniques industrielles, etc... »

Tout le portrait intellectuel et physique de Pierre Allard est contenu dans cette vigoureuse appréciation des réalités économiques de l'heure. Sorti de l'école à quinze ans il fut, dès son adolescence, en contact permanent avec les problèmes de l'entreprise familiale. De plus, il fait partie de la génération de ceux qui eurent vingt ans en 1914. Inutile de préciser ce que cela a représenté comme expérience humaine. Blessé et fait prisonnier, il acquiert en captivité le goût des études et apprend le russe, le roumain, l'allemand et l'anglais. De retour en France, il gardera ce goût du travail intellectuel auquel il alliera, comme directeur de l'entreprise qu'il préside aujourd'hui, l'esprit de recherche technique qui a fait de lui l'inventeur de la plupart des matériels qu'il produit actuellement.

Toujours très préoccupé par l'évolution des techniques, il a choisi pour se détendre et pour vivre en famille d'habiter Eaubonne, à proximité de la forêt de Montmorency, qui lui offre un cadre idéal pour son sport favori : la marche. **Fin.**

Du nouveau dans les P.M.E. : une société vient d'être fondée sous le nom de SOFRAMAC. Elle suscitera la création de sociétés conventionnées pour l'exportation, effectuera les démarches qui génèrent certains petits chefs d'entreprise, prospectera leurs marchés, interviendra auprès des banques et s'efforcera d'améliorer les conditions d'achat des matières premières.

Sur les 32 turbines géantes équipant l'usine hydro-électrique du barrage de Mose-Saunders sur le Saint-Laurent, 23 sont déjà en service; les autres le seront bientôt. La puissance installée sera alors de 1 880 000 kW représentant un débit de 12,6 milliards de kilowatts-heure annuels. Elle viendra au deuxième rang, après la centrale de Grand Coulee Dam (État de Washington), dont la puissance est de 1 974 000 kW.