

« Nous fournissons 95 % du polyester au Moyen-Orient »

Hassane Baalbaki, président de Baalbaki Chemical Industries (BCI), revient sur l'expansion internationale de ce groupe spécialisé dans le polyuréthane qui vient de racheter un concurrent italien.

Propos recueillis par Soraya RIACHI

Vous avez annoncé, le 20 janvier, l'acquisition du fabricant italien de polyuréthane, Polysystem. Combien avez-vous investi et quel est l'objectif de cette opération ?

Nous avons pris 70 % des parts du capital de Polysystem pour un montant que je ne souhaite pas divulguer, les 30 % restants sont détenus par notre partenaire italien, Dollmar. Le but de cette acquisition est donc de nous positionner sur le marché européen, le plus important au monde concernant les matières premières dont nous avons besoin dans notre industrie, c'est-à-dire des composés chimiques comme les isocyanates et les polyols. Nous les utilisons pour fabriquer des types de plastiques, comme le polyuréthane que l'on trouve

à l'intérieur des paquets de chips, d'un canapé, de chaussures ou encore dans les volants et tableaux de bord des voitures. C'est l'un des plastiques les plus divers de l'industrie.

Notre présence en Italie nous permettra d'atteindre deux objectifs. Tout d'abord, notre usine de Varèse achètera les matières premières que nous produisons dans la zone franche de Hamriyah, aux Émirats arabes unis. Nous pourrions ensuite vendre notre produit en Italie, qui est l'un des consommateurs les plus importants en Europe de ces matières premières. Le marché autrichien nous intéresse également. En outre, nous voulons créer un second centre de développement technique et de services – en plus de celui de Dubaï – pour l'Europe dans notre nouvelle usine italienne dans les 6 prochains



Photo DR

mois. Ce type d'installation fonctionnera, entre autres, comme un centre de recherche et coûterait environ 1,5 million de dollars.

Comment s'organisent vos activités actuellement ?
BCI fait partie d'une

holding basée à Beyrouth, Unimetco, qui chapeaute des activités diverses, notamment dans l'industrie et la construction. Nous employons un peu moins de 400 personnes dans le monde, dont environ 40 au Liban, où nous centralisons

nos activités administratives. Nous possédons des usines aux Émirats arabes unis, en Égypte et maintenant en Italie. Quant aux centres de distribution, ils se trouvent en Turquie, en Algérie, au Nigeria, en Jordanie et en Chine.

Notre activité a crû de 28 % environ en 2015, après avoir augmenté de 30 % en 2014 suite à notre arrivée sur les marchés pakistanais et turc. Nous avons néanmoins été affectés par la baisse des prix des matières premières et du pétrole ; et les dévaluations monétaires qui en découlent, comme en Angola, en Égypte et peut-être bientôt au Nigeria, nous inquiètent. Mais la flexibilité est une force des entreprises familiales libanaises !

Quelles sont vos perspectives de développement hors Europe ?

Il existe seulement 40

autres entreprises spécialisées dans le polyuréthane dans le monde. Pourquoi nous limiter ?

Au Moyen-Orient et en Afrique, nous fournissons déjà 95 % du marché de polyester, qui pèse environ 120 000 tonnes par an et un peu plus de 200 millions de dollars. Cette année, nous voulons ouvrir un espace d'entreposage au Liban. Et nous tournons de plus en plus vers l'Asie.

Nous avons ouvert un centre de distribution en Chine il y a trois ans, et visons désormais la Thaïlande et l'Indonésie... Sur le marché asiatique, nous vendons surtout des produits spécialisés dont l'approbation est longue et difficile à obtenir, comme par exemple le plastique à l'intérieur d'un paquet de chips qui a doit être approuvé par l'industrie alimentaire avant de pouvoir être commercialisé.