

De nouvelles niches de croissance

Jean-Marie Rousseau,
Président
Betom

Dans une logique de groupe en pleine expansion, le Groupe Betom recherche des sources de croissance à l'export. Depuis 2 ans, il développe son savoir-faire au Maroc, en s'appuyant notamment sur un marché immobilier en fort développement et une similitude des règles du métier (réglementation, normes, documents techniques) qui lui offre un avantage concurrentiel certain. Le Groupe travaille ainsi sur plusieurs projets principalement dans le domaine de l'hôtellerie, du côté de Marrakech et Tanger, mais pas seulement.

Une proximité avec le client

La santé, dont les besoins en matière d'infections nosocomiales, de gestion des déchets, de prise en charge du cancer ou de santé mentale sont très importants, et le développement durable pour lequel le Groupe anime des ateliers de travail et des formations, offrent de réelles opportunités de croissance à ses filiales Iqualis Santé et Cap Terre.

Spécialiste des questions environnementales, Cap Terre accompagne ainsi la CCI de Marseille-Provence dans la création d'une offre méditerranéenne de zones d'activités durables. Les exigences en la matière devenant un facteur clef de l'attractivité du bassin méditerranéen. Au travers de cette présence internationale, le Groupe Betom entretient une vraie proximité avec le client, de quoi répondre au plus près à ses besoins et ses enjeux de développement.



Jean-Marie Rousseau, Président du Groupe BETOM et Anne-Marie IDRAC Secrétaire d'État en charge du Commerce extérieur