

# Atalian pose des jalons outre-Atlantique

🕒 19-01-2016



Le leader des services externalisés aux entreprises annonçait le 14 janvier dernier l'acquisition du groupe américain Temco-Euroclean. Un pas de géant pour le groupe familial français qui ne cache pas sa volonté de passer à la vitesse supérieure avec cette acquisition majeure outre-Atlantique.

C'est une opération d'envergure pour le français Atalian qui signe en ce début d'année le rachat stratégique de l'américain Temco-Euroclean, un des leaders du *facility services* sur le marché nord-américain dont le chiffre d'affaires s'établissait à 375,5 millions de dollars en 2015. Cette acquisition permet à l'entreprise 100 % familiale – qui prospère à partir de 1944 dans les domaines du nettoyage des bureaux, puis de la sécurité, l'accueil, le chauffage et la climatisation – de s'imposer comme le numéro un des marchés belges et luxembourgeois mais surtout de s'ouvrir les portes du marché outre-Atlantique qui selon Loïc Evrard, DAF, représente « *un potentiel important de quatre-vingt-trois milliards de dollars* ». Présent dans douze Etats américains, Temco-Euroclean, qui compte dix mille collaborateurs, est également implanté en Europe avec des filiales en Angleterre, aux Pays-Bas, en Belgique et au Luxembourg. À noter que cette opération a été l'occasion pour le groupe français de réaliser avec succès une émission obligataire de 150 millions d'euros à échéance 2020 qui s'additionne à la souche existante 2020 réalisée en 2013. Cet argent doit « *continuer à financer la croissance du groupe* » précise le président.

*« L'international devra représenter 50 % de notre chiffre d'affaires »*

Depuis quelques années, le groupe multiplie les acquisitions pour trouver de nouveaux relais de croissance alors que le chiffre d'affaires atteignait en 2015 près de 1,33 milliards d'euros dont 238,3 millions d'euros à l'international. En octobre 2015, Atalian a conclu un partenariat stratégique avec l'entreprise Aspen, acteur majeur sur les marchés de la propreté, du catering et de la sécurité en Pologne, qui réalise un chiffre d'affaires de trente millions d'euros. À peine un mois plus tard, le groupe a racheté 51 % des parts de l'entreprise Mopex, leader du marché de la propreté en Serbie. Présent dans vingt-et-un pays, Atalian ambitionne de s'implanter chaque année dans trois nouvelles zones géographiques. Si en juillet 2013, le groupe a fait l'acquisition de son concurrent Carrard : entreprise française spécialisée dans la propreté, réalisant soixante-quinze millions d'euros de chiffre d'affaires ; Franck Julien précise que d'ici à trois ans « *l'international devra représenter 50 % de notre chiffre d'affaires* ». Aux États-Unis, le groupe souhaite se donner du temps pour appréhender le marché avant de prévoir d'autres acquisitions. Et Matthieu de Baynast, président d'Atalian International, de laisser planer le mystère : « *Nous avons déjà des noms* ». Dans un secteur qui ne connaît pas la crise, le groupe a déjà réalisé 161 acquisitions depuis 2003. Et à écouter M. Baynast qui affirme « *avoir pléthores d'opportunités* », cela ne fait que commencer.

Émilie Vidaud & Richard Trainini