



Entreprise & finance



M&A - Atalian se donne les moyens de grandir

Alors qu'il vient de boucler sa première acquisition aux Etats-Unis pour un montant de 42,5 millions de dollars, Atalian compte poursuivre ses opérations de croissance externe. Afin de financer cette stratégie, il a levé 150 millions d'euros sur le marché obligataire, rouvrant à cette occasion le segment high yield en Europe.

Atalian (1,33 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2015) met le cap outre-Atlantique. Déjà présent dans une dizaine de pays en Europe, en Afrique du Nord et en Asie, le groupe familial, spécialisé dans les services aux entreprises allant du nettoyage à la sécurité, en passant par l'accueil et l'entretien des espaces verts, vient en effet de boucler le rachat de la société américaine Temco-Euroclean (375,5 millions de dollars de chiffre d'affaires à fin septembre 2015). Une opération qui vient s'ajouter aux... près de 200 acquisitions déjà réalisées depuis vingt ans !

Une prospection réalisée en interne

Aboutissement de près de huit mois de négociations menées avec le consortium familial détenant la majorité du capital de Temco-

Euroclean, cette transaction offre à Atalian des perspectives de développement majeures. «En ce qui concerne nos différentes activités, le marché américain pèse plus de 50 milliards de dollars par an, avec un potentiel estimé pour les cinq années à venir à 18 milliards de dollars environ, équivalent au marché français actuel, explique Loïc Evrard, directeur général finances du groupe. En outre, les marges y sont globalement plus élevées qu'en Europe. Dans ce contexte, nous avons commencé à prospecter en interne des cibles, une tâche facilitée par le fait qu'il y a actuellement énormément de transactions dans ce secteur aux Etats-Unis (près de 1 800 en 2014).» Dans le cadre de ce processus de sélection, Temco-Euroclean a immédiatement retenu l'attention d'Atalian, séduit par le fait que cette société créée en 1917 bénéficie d'une forte notoriété sur son marché domestique, mais aussi par sa présence en Europe, venant ainsi renforcer les positions du groupe français en Belgique et au Luxembourg, par exemple. D'un montant de 42,5 millions de dollars, l'acquisition a été autofinancée.

Un abondement de souche privilégié

Renforcé par cette acquisition, Atalian n'entend pas en rester là. «Alors que notre chiffre d'affaires consolidé va atteindre environ 1,8 milliard d'euros pro forma en 2016, en tenant compte de celui de Temco-Euroclean, nous envisageons de le faire croître dans une fourchette comprise entre 2,8 et 3 milliards d'euros sur un horizon de deux à trois ans, signale Loïc Evrard. Comme cette hausse passera notamment par la poursuite d'opérations de croissance externe, nous devons toutefois nous doter des moyens de les financer.» Ayant procédé à une première émission obligataire il y a trois ans, le groupe s'est naturellement orienté vers cette solution. Après



«Dans nos activités, les marges sont globalement plus élevées aux Etats-Unis qu'en Europe.»

Loïc Evrard, directeur général finances

avoir initié ce chantier en octobre dernier, il a rapidement opté pour un abondement de la souche existante. «Si nous décidions de la rembourser par anticipation pour en émettre une nouvelle, nous aurions dû verser une pénalité de 19 millions d'euros, ce que nous ne souhaitons pas, précise Loïc Evrard. En outre, le fait d'augmenter la taille de notre ligne présentait un double avantage : d'une part les investisseurs que nous allions solliciter nous connaissaient déjà (investisseurs de long terme), d'autre part le processus allait être simplifié car nous allions nous appuyer sur une documentation déjà rédigée.» Le 13 janvier dernier, l'émetteur a ainsi levé 150 millions d'euros à échéance 2020. Alors que le coupon obtenu en 2013 s'élevait à 7,25 %, Atalian a vu le rendement réclamé par les investisseurs baisser sensiblement, à 5,5 %. C'est la première fois depuis mai 2015 qu'un emprunteur européen obtient une rémunération inférieure à 6 % pour une émission senior non sécurisée. ■ Arnaud Lefebvre

De nouveaux investisseurs obligataires

- L'émission obligataire inaugurale effectuée par Atalian en janvier 2013 – 250 millions d'euros émis sur une maturité de sept ans, avec un coupon de 7,25 % – avait été souscrite par environ 140 investisseurs, essentiellement britanniques (environ 50 % du livre d'ordres) et français (près d'un quart).
- Dans le cadre de l'abondement de cette souche, auquel ont participé des créanciers existants, la société est parvenue à en attirer de nouveaux. «Parmi eux figurent notamment des investisseurs de premier ordre, à l'image d'UBS Asset Management, de Schroders Ltd, de Pictet & Cie et du Danois Capital Four», se félicite Loïc Evrard.