



## Atalian change de dimension avec l'acquisition du britannique Servest



Franck Julien, le président du conseil d'administration du groupe familial Atalian. - Xavier POPY/REA

Le champion français des services externalisés aux entreprises entre dans le Top 5 mondial du Facility Management. Avec Servest, valorisé plus de 600 millions d'euros, il va franchir les 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018.

C'est un grand pas franchi dans sa conquête du monde des services externalisés aux entreprises (propreté, sécurité, accueil, maintenance, etc.) que le groupe Atalian a accompli en bouclant l'acquisition de l'entité britannique du groupe sud-africain Servest. L'opération, révélée il y a un mois par la lettre « Capital Finance » (Groupe Les Echos), vient d'être bouclée pour un montant de 612 millions d'euros.

Elle a été financée, précise Franck Julien, le président du conseil d'administration du groupe familial, par deux levées de fonds sur le marché, de respectivement 350 millions (à un taux de 5,125 %) et 225 millions (en livre à un taux de 6,625 %), et par l'entrée du management de Servest au capital de la holding de contrôle, La Financière Atalian, à hauteur de 5 % pour 37 millions d'euros. Groupe franco-britannique

Pour le patron de l'entreprise familiale, fondée par son grand-père en 1944 et dont il conserve 95 % du capital, « cette fusion pour constituer un groupe franco-britannique donne à Atalian, après la France et les pays émergents, un troisième pilier au Royaume-Uni auquel s'ajoute nos opérations aux Etats-Unis, et nous fait entrer dans le Top 5 mondial du Facility Management », où figurent Cushman, JLL, CBRE et ISS. Les dirigeants des deux sociétés se connaissent bien, pour avoir constitué en 2016 une co-entreprise afin de répondre ensemble à des appels d'offres.

www.lesechos.fr

Pays : France

Dynamisme : 78



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Kenton Fine, fondateur des activités britanniques de Servest, devient ainsi vice-président du conseil d'administration du nouveau groupe Atalian Servest, et Rob Legge est nommé président d'Atalian Servest UK et USA. Enfin, Matthieu de Baynast, jusqu'ici directeur général d'Atalian, prend lui la fonction de PDG de l'ensemble, qui devrait peser plus de 3 milliards d'euros pro-forma en 2018, dont 2,2 milliards environ pour Atalian et quelque 800 millions pour Servest.

### Longueur d'avance

Avec la croissance organique qu'accéléralera cette fusion (Servest a des taux de croissance à deux chiffres, Atalian proche de 5 %), les synergies générées notamment sur les achats et les acquisitions tactiques que le groupe français poursuivra afin de renforcer ses positions ici ou là (il est présent dans 33 pays et le plus souvent dans le Top 5 dans ses métiers), le ratio dette nette sur Ebitda du groupe devrait être ramené de près de 5 à moins de 4,5 dans les 24 mois, indique [Franck Julien](#).

Mais pour le patron du groupe, l'un des aspects les plus importants de cette opération tient au fait qu'il y a dans la corbeille de la mariée la participation de 28,8 % détenue par Servest au capital de Getronics, spécialiste mondial des technologies de l'information et de la communication (TIC) contrôlé majoritairement par la société d'investissement Bottega InvestCo de l'homme d'affaires américano-brésilien Nana Baffour. Atalian Servest et Getronics vont en effet constituer une co-entreprise dans laquelle seront logées toutes les activités TIC et numériques du groupe de services.

En outre, « *Getronics s'est engagé à ne pas développer ses produits pour nos concurrents, ce qui nous donne une bonne longueur d'avance sur le secteur avec des solutions dont nous serons propriétaires* », se félicite [Franck Julien](#). Car pour le patron d'Atalian Servest, « *la vraie rupture dans nos métiers viendra de la rationalisation et de l'optimisation de l'organisation du travail grâce aux outils numériques.* » Et d'illustrer son propos par un exemple concret : « *pourquoi nettoyer un bureau si nous avons l'information qu'il n'a pas été occupé depuis notre dernière intervention ?* » L'enjeu sera d'adapter la prestation aux besoins réels des clients, de gagner en souplesse et en agilité.