

# Atalian lève des fonds pour franchir l'Atlantique



« La stratégie de développement d'Atalian se fonde sur une croissance à l'étranger, avec trois nouveaux pays ouverts par an et 50% du chiffre d'affaires réalisé à l'international d'ici trois ans », selon Matthieu de Baynast, président d'Atalian International. (Crédits : DR)

**Le groupe familial Atalian opère dans le service global aux entreprises. Pour financer sa croissance internationale, il vient de lever des fonds et d'acquérir l'américain TMC0-Euroclean, une société de la côte Est spécialisée dans la propreté.**

*« Nous avons placé une émission obligataire de 150 millions d'euros. En deux jours, nous avons reçu des offres à hauteur de 400 millions » se félicite Franck Julien, président du groupe Atalian.*

Cette levée de fonds d'obligations à échéance 2020 au prix unitaire de 104,75 euros, soit un rendement implicite à la première date de call (option d'achat) de 5,5%, a été opérée sur le Global Exchange Market, la Bourse de Dublin.

Apparemment, les investisseurs apprécient ce groupe indépendant à l'actionnariat familial.

*« Des fonds d'investissement importants comme BlackRock, UBS ou Schroders nous considèrent comme une valeur refuge » estime Loïc Evrard, directeur général finances.*

La société de Vitry-sur-Seine (Val de Marne) qui propose ses services de nettoyage, sécurité ou encore facility management (multi services) n'est pas très médiatisée, mais ses performances économiques sont bonnes.

Le groupe a réalisé 1,33 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2015, en croissance de +7,9%, avec un EBITDA (bénéfices avant intérêts, impôts et amortissements) de 89,6 millions d'euros. Il emploie 65.000 personnes dans 21 pays - principalement l'Europe de l'Est, l'Asie du Sud-Est, et désormais les États-Unis - qui travaillent pour 25.000 clients BtoB.

L'international compte pour 18 % du chiffre d'affaires avec 238 millions d'euros en 2015, un chiffre qui a plus que doublé en cinq ans. Un pourcentage destiné à grossir encore car *« la stratégie de développement d'Atalian se fonde sur une croissance à l'étranger, avec trois nouveaux pays ouverts par an et 50% du chiffre d'affaires réalisé à l'international d'ici trois ans »*, selon Matthieu de Baynast, président d'Atalian International.

Première étape de cette conquête du monde, le marché américain, qui représente 53 milliards de dollars et aurait un potentiel de 100 milliards d'après le président d'Atalian International.

## L'innovation, futur du multiservice

*« Le marché français pèse, lui, 13,5 milliards d'euros et il est mature. Il faut aller chercher le new business hors de nos frontières, c'est obligatoire » explique Franck Julien.*

Pour faire sa place parmi les 80.000 sociétés de nettoyage présentes sur le vaste territoire des États-Unis, l'entreprise française vient de racheter TEMCO-Euroclean, société basée à New-York qui réalise un chiffre d'affaires de 375,5 millions de dollars (345 millions d'euros). Ce groupe de taille intermédiaire né en 1919 est spécialisé dans le marché du nettoyage pour les états de la côte Est et du Sud du pays. Et il est également présent en Europe (Benelux et Angleterre), ce qui va permettre à Atalian de devenir leader du secteur en Belgique et au Luxembourg.

Par ailleurs, la marge aux États-Unis est supérieure d'un point à celle réalisée en France, qui tourne autour de 4 % à 5%. Enfin, avoir une filiale américaine permet de se rapprocher des centres de décisions des grands groupes US, très présents en Asie du Sud-est, une zone géographique où Atalian est bien implantée.

Troisième volet de la stratégie de développement : l'innovation. Le nettoyage des bâtiments ou la sécurité des installations ne figurent pas parmi les secteurs les plus utilisateurs des nouvelles technologies. Mais des produits innovants comme les clôtures intelligentes ou les robots de nettoyage commencent à faire leur apparition.

*« Nous avons réé une direction de l'innovation forte de 11 ingénieurs et techniciens. Je crois beaucoup aux objets connectés, à l'intelligence artificielle et à la robotique. D'ici deux décennies, ces techniques auront révolutionné notre métier » prophétise Franck Julien.*

Le programme Innovation by Atalian a permis de détecter des startups et des nouveaux appareils comme l'autolaveuse autonome testée à Charles de Gaulle par Aéroports de Paris et développée en partenariat une société américaine de robotique. ■