



ENTREPRISES

AVEC L'ACHAT DE SERVEST, ATALIAN ENTRE DANS LE TOP 5 MONDIAL DU FACILITY MANAGEMENT

PATRICK CAPPELLI



Atalian, spécialiste français du Facility Management (services externalisés aux entreprises), vient d'acquérir le britannique Servest et va franchir le cap des 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018.

Qui a peur du Brexit ? Certainement pas Franck Julien, président du conseil d'administration du groupe Atalian [1], spécialisé dans les services aux entreprises (propreté, sécurité, accueil, maintenance technique, etc.), qui vient de s'offrir l'anglais Servest Limited pour 612 millions d'euros (457 millions de livres sterling).

Avec cette fusion, le nouveau groupe affichera un chiffre d'affaires pro forma de plus de 3 milliards d'euros à fin 2018, dont 2,2 milliards pour Atalian et 800 millions pour Servest. Il entre ainsi dans le top 5 mondial d'un secteur qui compte aussi Cushman, JLL, CBRE et ISS. Le groupe emploiera 125.000 personnes dans 30 pays répartis sur quatre continents.

Matthieu de Baynast, jusqu'ici directeur général d'Atalian, va devenir Pdg de l'ensemble. Rob Legge, Pdg de Servest, devient président en charge des activités Royaume-Uni et États-Unis du



nouveau groupe. Il a également acquis, avec d'autres cadres dirigeants de Servest, 5% du capital la Financière Atalian, la holding de contrôle, pour 37 millions d'euros, « *ce qui prouve sa confiance dans l'avenir du nouveau groupe* », selon Franck Julien.

"NOS CLIENTS SE MONDIALISENT, IL FALLAIT POUVOIR LES SUIVRE"

Cette opération de rachat a été accomplie via deux emprunts obligataires, de respectivement 350 millions (à un taux de 5,125%) et 225 millions (en livres à un taux de 6,625%), ce qui a fait grimper le ratio d'endettement net sur Ebitda de 3,7 à 5. Celui-ci sera réduit à 4,5 d'ici 24 mois, assure Franck Julien.

Objectif majeur de cette fusion, qui avait été précédée en avril 2016 par la création d'une co-entreprise pour répondre ensemble à des appels d'offres : acquérir une taille critique pour mieux répondre aux appels d'offres internationaux de ses grands clients.

« Nous avons une stratégie depuis vingt ans qui a consisté à ajouter à notre métier de départ, le nettoyage industriel, d'autres services : espaces verts, sécurité, maintenance multi-technique, économies d'énergie, etc. L'objectif étant d'atteindre une masse critique sur chaque secteur du marché français. Puis, nous nous sommes tournés vers l'international, car nos clients se mondialisent et il fallait pouvoir les suivre », décrypte Franck Julien.

« Nous avons désormais le réseau géographique suffisant et nous sommes présents dans les centres de décision, ce qui nous permet de répondre à ces grands appels d'offres internationaux. C'est une opération majeure et stratégique », analyse-t-il.

ATALIAN RÉCUPÈRE AUSSI 28,8% DE GETRONICS SERVICES

Cette expansion a débuté il y a une douzaine d'années par l'Europe centrale, puis l'Asie du sud-est, avant d'attaquer les marchés matures que sont les États-Unis et désormais le Royaume-Uni. Le groupe familial TFN, fondé en 1944 par le grand-père de Franck Julien, est ainsi passé de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires en 1995 à 2 milliards en 2017, et passera donc le cap des 3 milliards en 2018.

Dans la corbeille de mariage, Atalian récupère également 28,8% de Getronics Services, spécialiste du Smart Building (bâtiment intelligent) et de l'IoT (Internet des objets), un secteur en pleine croissance.

La prochaine étape est l'intégration du nouvel arrivant britannique dans le groupe français désormais mondial. « *Nous allons établir des passerelles entre les deux entités pour devenir un groupe unifié. Mais nous continuerons à faire des acquisitions de taille moyenne comme nous l'avons toujours fait* », conclut Frank Julien, qui espère bien réaliser des synergies entre les entités française et britannique pour mieux répondre aux besoins de ses clients.

[1] Actionnaire majoritaire de la Tribune via sa holding Edit Invest.