

Génie Électrique

M&A report | 2020

**ENJEUX,
OPÉRATIONS FINANCIÈRES,
ET VALORISATIONS**

POINT DE VUE

Le secteur du génie électrique ne cesse de croître dans un contexte très favorable aux opérations de cessions et acquisitions



**THIBAULT
LAROCHÉ-JOUBERT**
Associé

« Au moment où est publié ce rapport la crise liée au Covid-19 est encore trop récente pour en évaluer les impacts réels. Cependant celle-ci ne remet pas en cause les fondamentaux solides du secteur du génie électrique en France, portés principalement par la recherche d'efficacité énergétique et l'émergence de nouveaux besoins. »

L'activité des fusions-acquisitions est particulièrement dynamique depuis plusieurs années, stimulée par la consolidation du secteur, la mutation du métier (bâtiments intelligents, solutions performantes en matière d'énergie, etc.), la maintenance multi-technique et l'émergence de nouveaux besoins (véhicules électriques, énergies renouvelables, réseaux de données, data centers, etc.).

Points clés de notre étude :

- Le marché du génie électrique a enregistré une croissance moyenne de 2 à 3% sur les 4 dernières années et la croissance reste bien orientée. Cette dynamique de marché est particulièrement soutenue dans les grandes métropoles (le Grand Paris, le Grand Lyon, les JO 2024, etc.) et les programmes de modernisation des réseaux de distribution.
- Les enjeux de réduction de consommation énergétique, motivés par de nouvelles mesures réglementaires et incitatives, ont profondément bouleversé l'industrie. Les nouveaux usages de l'électricité imposent des solutions à plus forte valeur ajoutée visant à optimiser la production, la distribution et la consommation de l'énergie (gestion numérique, maintenance industrielle digitalisée, solution intelligente pour le bâtiment, énergies renouvelables, etc.)

- Fortement atomisé (plus de 69 000 entreprises), le marché français du génie électrique connaît une phase intense de consolidation. Les opérations de croissance externe sont motivées par la consolidation de positions de marché, le développement sur de nouvelles géographies (acquisitions de Vinci Energies ou de Spie en Allemagne, Espagne ou en Autriche) ou de nouveaux métiers (acquisition de la société Cimlec par Spie pour renforcer son expertise dans les services à l'industrie et en particulier dans le domaine de la robotique).
- Soutenu par la demande des acteurs industriels et des fonds d'investissement le marché est particulièrement acquisitif et conduit sur certains segments de marché à des records de valorisation.



- Les leaders nationaux, diversifiés et présentant un haut niveau de technicité sont valorisés près de 10x leur EBITDA. A l'inverse les structures plus locales spécialisées sur un métier s'apprécient autour de 5x. Entre les deux, les valorisations varient fortement selon les acteurs, notamment en fonction du positionnement métier, de la qualité du management et de l'organisation, du potentiel de croissance, de la performance financière et de la présence géographique.

FAITS MARQUANTS

31
MDSE

TAILLE DU MARCHÉ

Dominé par les filiales de grands groupes du bâtiment, le marché de l'installation électrique est estimé en France à plus de 31 milliards d'euros

3%

DE CROISSANCE

Le marché de l'installation électrique, structurellement en croissance de 3% par an, entre dans un cycle favorable, boosté par les grands travaux d'infrastructures, la recherche d'efficacité énergétique et l'impact des nouvelles technologies



SPÉCIALISATION

Les acteurs qui développent des activités à plus forte valeur ajoutée telles que le courant faible et la maintenance multi-technique enregistrent de meilleurs résultats



CONSOLIDATION

Un marché fragmenté et concurrentiel dans lequel les acteurs principaux se démarquent par leur capacité à se renforcer au travers de croissances externes

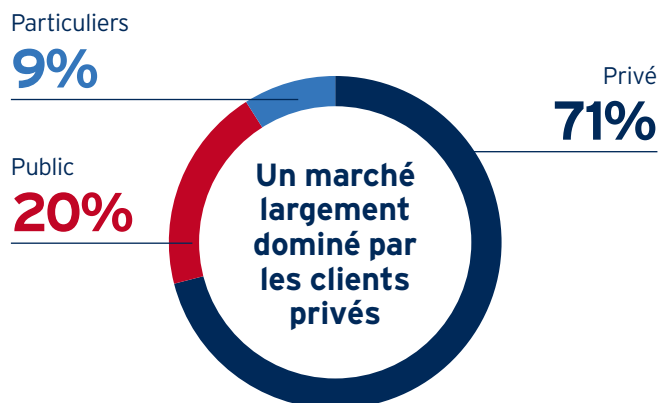
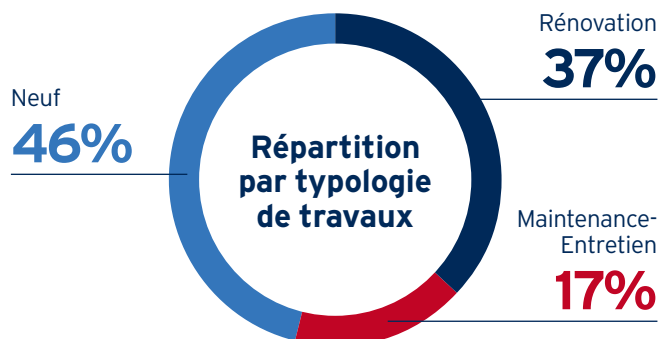
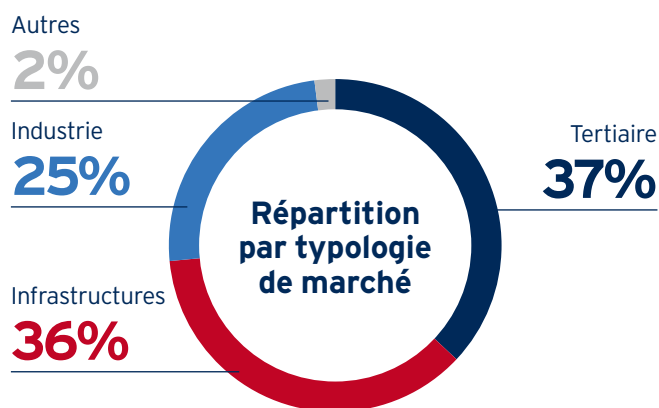


LE GÉNIE ÉLECTRIQUE EN FRANCE EN 2019

TAILLE DU MARCHÉ

31 
MDS€

Sources : SERCE (Syndicat des Entreprises de Génie Electrique et Climatique), FFIE (Fédération Française des Entreprises de Génie Electrique et Climatique), S2I (Syndicat des Intégrateurs Installateurs Courant Faible), CAPEB, Insee





LES PRINCIPAUX ENJEUX DES ÉLECTRICIENS



Gérer le stockage des big data



Réduire les impacts environnementaux



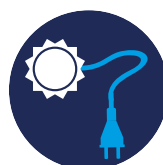
Valoriser les données issues de l'IoT, GTB, GTC*



Réduire la facture énergétique



Attirer, recruter et former des équipes de bon niveau



Intégrer les énergies renouvelables

Note : *Internet of Things, Gestion Technique Bâtiment, Gestion Technique Centralisée. Sources : Batiactu, FFB, SERCE et FFIE



EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE ET ÉMERGENCE DE NOUVEAUX BESOINS

Les marchés d'installation de courants forts & faibles sont soutenus par les besoins de rénovation des infrastructures existantes ainsi que le développement de nouvelles technologies et de nouveaux usages.

LA PROFONDE MUTATION DES BÂTIMENTS

Le secteur du bâtiment est énergivore. Chaque année il représente, en France, 45% de la consommation d'énergie et près de 25% des émissions de CO₂. Face à ce gisement majeur d'efficacité énergétique, la transition vers des bâtiments intelligents et connectés semble essentielle. En effet, les immeubles associant les infrastructures électriques aux technologies numériques, affichent des économies énergétiques de 30% à 40% par rapport à des structures traditionnelles.

LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE

Les profondes mutations du marché du génie électrique, du fait de la révolution numérique, se matérialisent notamment au travers de la :

- Multiplication de capteurs, de systèmes de mesure et de contrôle dans chaque pièce du bâtiment ;
- Généralisation des systèmes de sécurité (contrôle d'accès, sécurité incendie, vidéosurveillance, interphonie, alarmes, etc.). En 2018, 98 millions de dispositifs ont été livrés en France (245 millions prévus en 2022) ;
- Transformation permanente des infrastructures IT/Télécoms des entreprises, sous l'effet du développement des technologies numériques et du besoin exponentiel de bande passante et de systèmes de stockage. Depuis 2011, la quantité de données numériques générées et échangées à travers le monde a été multipliée par 7.



LE DÉVELOPPEMENT DES ÉNERGIES RENOUVELABLES

L'insertion des énergies renouvelables dans les systèmes électriques permet également d'adresser les enjeux de la réduction de la facture énergétique. En 2017, le triptyque solaire-éolien-biomasse a dépassé le charbon dans la production d'électricité européenne. Le franchissement de cette barre symbolique illustre la profonde mutation qui s'opère.

La part des énergies renouvelables dans le bouquet énergétique européen devrait ainsi atteindre 35% en 2030 contre 18% en 2017.

En France, le parc éolien de 8 000 mâts à fin 2018 atteindra les 14 500 en 2028 et les capacités solaires installées devraient être multipliées par 5 ou 6, afin d'atteindre une production de 35 GW en 2028 vs. 7 GW en 2017.

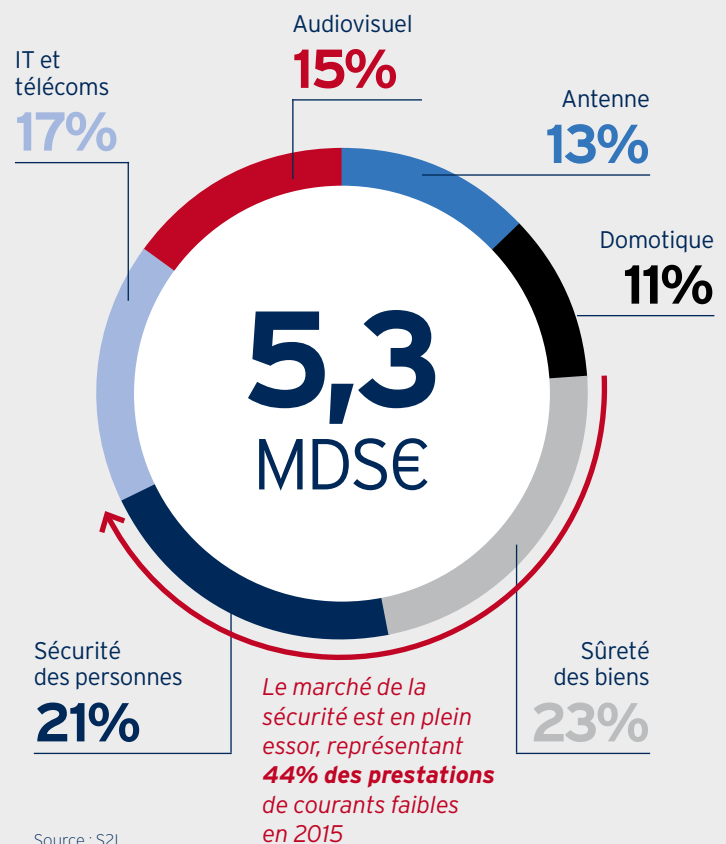
DES PROGRAMMES DE MODERNISATION TRANSFORMANTS POUR LES INSTALLATEURS

L'émergence de nouveaux usages de l'électricité, le développement des énergies renouvelables et le vieillissement du parc actuel de distribution rendent nécessaires l'adaptation des réseaux électriques.

RTE et Enedis ont prévu d'investir respectivement plus de 4,1 Mds€ et 1,6 Mds€ par an en moyenne sur la période 2018-2020 pour la qualité et la modernisation du réseau.

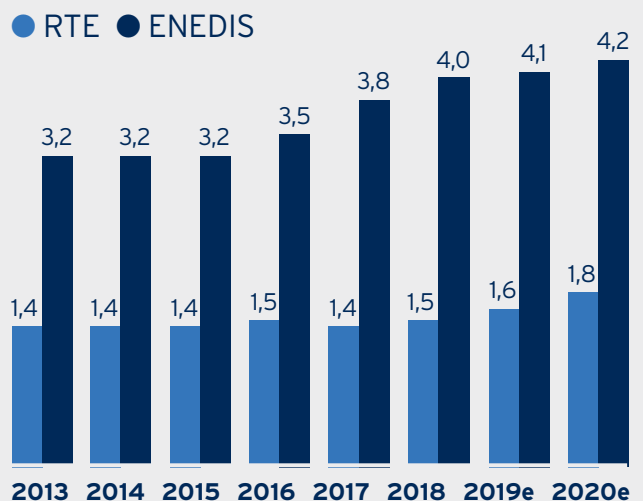
- Les dépenses d'investissements d'Enedis incluent 856 M€/an sur le projet Linky. D'ici 2021, 90% des compteurs devront être remplacés (~35 millions). En 2017, seulement 7,3 millions de compteurs avaient été remplacés.
- Le parc français des colonnes montantes électriques Enedis (~1,6 millions en exploitation) est vétuste. La nécessaire amélioration de ces infrastructures pour sécuriser les logements est un enjeu essentiel pour l'état français. En 2015, le coût nécessaire était estimé à 6 Mds€.

Répartition du marché des courants faibles en 2015



Source : S2I

Evolution des investissements de RTE et Enedis (en Mds€)



Sources : Enedis, RTE

Le développement des activités de maintenance, la nécessité de moderniser les équipements et l'émergence de nouveaux besoins représentent des opportunités de croissance pour les électriciens

MAINTENANCE

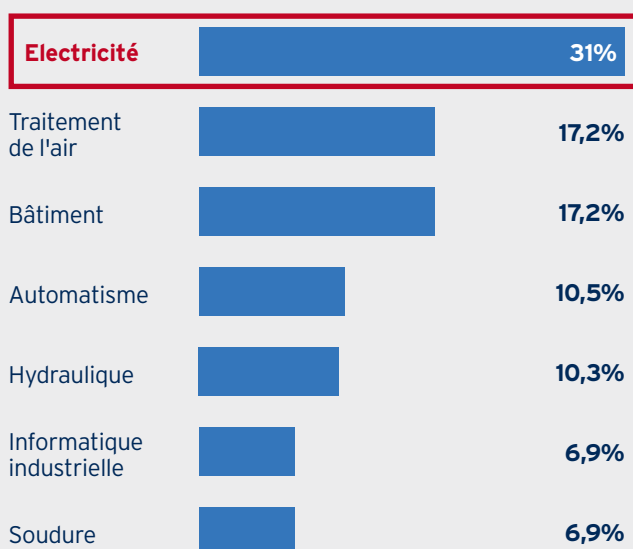
Le vieillissement du parc industriel et la limitation des budgets d'investissements (en particulier dans le public) contribuent fortement à l'utilisation croissante de prestations de maintenance. Par ailleurs le recours à la maintenance préventive permet aux entreprises de mieux maîtriser les coûts et la qualité de services.

En France plus de 70% des acteurs industriels externalisent leurs opérations de maintenance des installations techniques des bâtiments (électricité, climatisation, fluides, petits travaux d'aménagements, etc.), offrant aux prestataires spécialisés un marché de plusieurs milliards d'euros.

Tout cela participe au développement de contrats de maintenance multi-techniques. Les prestataires bénéficient alors d'activité offrant à la fois une meilleure visibilité sur les revenus, de la récurrence et un niveau de marge supérieur.

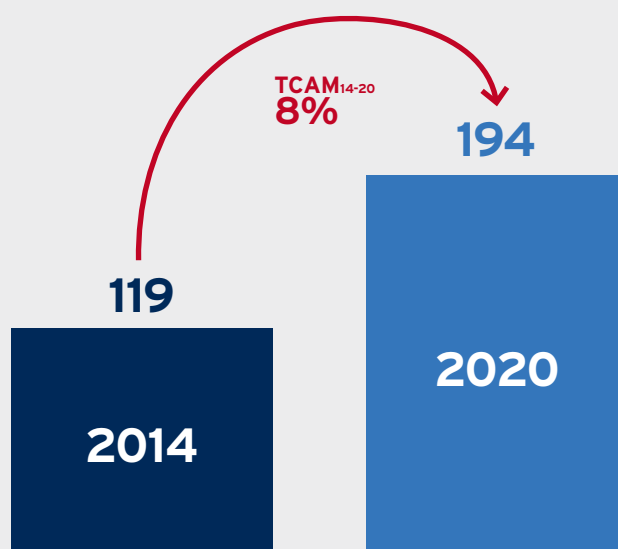


Les principaux domaines de sous-traitance de maintenance industrielle (en %)



Source : Insee

Evolution du marché mondial de l'automatisme (en Mds€)



Sources : Technavio, Research and markets



INDUSTRIE 4.0

L'usine du futur est la priorité n°1 pour de nombreux industriels. Le développement de l'automatisation et de la robotique offrent de formidables gains de productivité pour l'industrie. Cette tendance de fond touche toutes les industries et toutes les entreprises, quelque soit la taille.

L'intégration de capteurs, de robots et de systèmes de contrôle commande génère une activité croissante pour les spécialistes du génie électrique.

L'ÉMERGENCE DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Le marché des véhicules électriques est en plein boom. A fin 2018, plus de 200 000 véhicules électriques et hybrides rechargeables étaient été immatriculés en France, soit 0,5% du parc automobile national. A fin août 2019 plus de 40 000 véhicules électriques ont été vendus. L'état français souhaite atteindre 1 million de voitures rechargeables d'ici 2022.

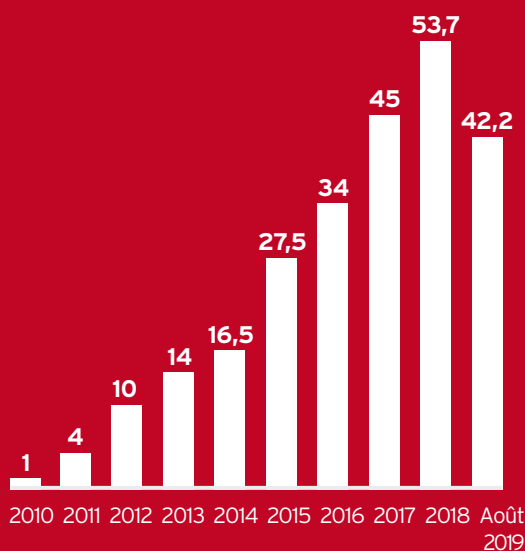
Les principaux enjeux du développement de la voiture électrique sont son autonomie et le développement d'un réseau de bornes de recharge, tant chez les particuliers que dans les espaces publics.

L'association des constructeurs automobile estime qu'il y avait moins de 145 000 points de recharge disponible en Europe en 2018 alors que 2,8 millions seront nécessaires d'ici 2030. Ainsi après avoir lourdement investi pour adapter leurs véhicules électriques aux contraintes réglementaires les constructeurs veulent que les pouvoirs publics prennent leur part d'investissement dans le réseau de chargeurs. Ces derniers se sont ainsi engagés à installer de nombreuses bornes d'ici 2030, soit un potentiel d'activité très important pour les installateurs.

244 000 VÉHICULES ÉLECTRIQUES EN FRANCE

DONT 49 000 HYBRIDES RECHARGEABLES

Nombre de véhicules 100% électriques et hybrides rechargeables commercialisés (en milliers)



Nombre de bornes de recharge publiques en France

2014

8 600



2015

10 161



2016

14 799



2017

20 048



2018

25 000



2019

27 661



FORTE INTENSITÉ M&A ET VALORISATIONS EN HAUSSE

Le marché des transactions est très actif et concurrentiel pour les acteurs de génie électrique et climatique, permettant aux grands leaders du secteur et aux acteurs intermédiaires de renforcer leur part de marché, d'acquérir de nouvelles expertises et de pénétrer de nouvelles géographies.

QUELS OBJECTIFS POUR LA CROISSANCE EXTERNE ?

1 CONSOLIDATION

Consolider des parts de marché et créer des synergies (clients, équipes, structures, etc.).

2 NOUVEAUX MÉTIERS

Accéder à de nouveaux métiers ou renforcer la part de ces nouveaux métiers. A l'exemple de Sogetrel, qui s'est diversifié dans la sûreté / sécurité et les courants faibles.

3 NOUVELLES GÉOGRAPHIES

Stratégies d'expansion régionales et/ou de maillage du territoire français pour les acteurs intermédiaires, internationalisation pour les leaders (notamment nombreuses acquisitions de Vinci Energies ou de Spie en Allemagne, Espagne ou en Autriche, etc.).

Les valorisations des PME & ETI dans le secteur du génie électrique sont dépendantes du positionnement de l'entreprise, de sa taille et de son attractivité pour les acquéreurs industriels et les fonds d'investissement.

QUELS CRITÈRES CLÉS PORTENT LA VALORISATION ?

1 TAILLE

2 à 3 points de multiple d'EBITDA de différence entre les petites sociétés et les sociétés de taille moyenne.

2 POSITIONNEMENT & MÉTIERS

- Prime aux métiers portant plus de croissance et de valeur-ajoutée : smart building, sécurité / sûreté, automatismes, etc.
- Prime aux travaux de maintenance et de petites affaires vs. travaux neufs
- Intérêt moins marqué des acteurs du secteur pour le logement ou la sous-traitance pour des entreprises générales.

3 ATTRACTIVITÉ

Positionnement grandes métropoles vs. zones rurales, expertises, réputation, fidélité de la clientèle, dépendance clients, organisation et talents, etc.

LES LEADERS NATIONAUX SONT VALORISÉS PRÈS DE 10x LEUR EBITDA QUAND LES PETITES STRUCTURES LOCALES S'APPRÉCIENT PLUTÔT AUTOUR DE 4 À 5x

SÉLECTION DE TRANSACTIONS

DATE	CIBLE	PAYS	DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ	ACQUÉREUR	CATÉGORIE	CA(M€)
Nov-19	Groupe Sylpa	FR	Spécialiste de l'ingénierie, de l'installation et de la maintenance électrique, en courants forts et courants faibles	Andera Partners	PE	55
Oct-19	Volta	FR	Réhabilitation et maintenance électrique	Andera Partners	PE	47
Oct-19	Fouchard	FR	Conception, installation et maintenance de systèmes de génie climatique	Fayat Energie Services	S	38
Sept-19	Cinodis et C2C (filiales du groupe C)	FR	Intégration d'infrastructures réseaux et distribution de produits de transmission de données (wifi, système haut débit) et de sécurité (vidéo protection)	Vinci Energies	S	25
Sept-19	Softair	FR	Installation et maintenance d'équipements électriques et d'automatismes industriels	Groupe Weecap	S	12
Juil-19	Groupe Rougnon	FR	Prestataire de services technique au bâtiment (climatisation, chauffage, plomberie, couverture étanchéité)	Tikehau, Bpifrance	PE	180
Juil-19	Cimlec	FR	Installation et maintenance d'équipements électriques et d'automatismes industriels	Spie	S	42
Juin-19	Ceriel	FR	Intégrateur de solutions de virtualisation et de stockage de données	Vinci Energies	S	8
Avril-19	Groupe Weecap	FR	Installations électriques courants forts et faibles pour le tertiaire, l'habitat social et le résidentiel neuf	Sparring Capital / Socadif	PE	50
Avril-19	Telba	DE	Services techniques liés aux technologies de l'information, de la communication et de la sécurité	Spie	S	67
Janv-19	Spie Batignolles	FR	Prestation de services de construction, génie civil et fondations, énergie, travaux publics, immobilier et concessions	EMZ Partners / IDIA Capital Investissement / Socadif / SG	PE	2 000
Janv-19	Reolian	FR	Services au bâtiment et opérateur de travaux (électricité, plomberie, couverture, étanchéité)	Groupe Rougnon	S	30
Déc-18	Fargas Rhône Alpes	FR	Acquisition des actifs de Fargas Rhône Alpes, spécialisé dans les activités courants faibles pour le nucléaire et les industries	Fayat Energy Services	S	5
Sept-18	Sogetrel	FR	Conception, déploiement et maintenance d'infrastructures de réseaux télécoms et de systèmes numériques de communication	Latour Capital, Bpifrance, Paluel-Marmont Capital et BNP	PE	380
Juil-18	Alpiq Engineering Services	CH	Services multi-techniques pour le bâtiment et pour les infrastructures d'énergie, industrielles et de transport	Bouygues Construction, Colas Rail	S	1 453
Juil-18	Buchet	FR	Installations électriques pour les secteurs du tertiaire et du logement	Spie	S	13
Févr-18	Modif Electricité	FR	Services et travaux dans les métiers de l'électricité des courants forts et faibles	Sygmatel	S	3
Déc-17	Groupe Fauché	FR	Installation électrique, maintenance, conception-installation d'automatismes et fabrication-distribution d'équipements électriques	Parquest Capital	PE	166
Déc-17	Groupe Climater	FR	Ingénierie, installation et maintenance d'équipements électriques et climatiques sur les segments du neuf et de la rénovation	Sagard	PE	140
Déc-17	Nord Audio Electronique	FR	Installations électriques pour la sûreté et la sécurisation des bâtiments	Vinci Energies	S	4
Juil-17	Brunet	FR	Services multitechniques (installation, dépannage et maintenance) en génie électrique et thermique	Ortec Group	S	133
Mai-17	Entra	FR	Installation et maintenance d'équipements (éclairage public, courants forts et faibles)	Sylpa	S	21
Sept-16	Ampéris Energies	FR	Services multitechniques en génie électrique, génie climatique, protection incendie, travaux extérieurs	BNP, BTP Capital et Etoile ID	PE	35
Juin-16	ERI SA	FR	Installation, maintenance électrique, travaux de couverture et de plomberie	Latour Capital	PE	118
Juin-15	Groupe Altergis	FR	Conception, installation et maintenance d'équipements électriques et CVC	Veolia	S	68

Sources : Capitalmind, Orbis, Capital IQ, MergerMarket

PE Fonds d'investissement S Acquéreur stratégique

INTERVIEW

Entretien avec **Patrick Zmirou**, Président du Groupe Fauché



PATRICK ZMIROU
Président, Fauché

Fondé en 1963, Fauché est le premier groupe français indépendant sur le marché du génie électrique. Le groupe est spécialisé dans la conception, la réalisation, l'installation et la maintenance d'équipements électriques, de process et d'automatismes industriels. Fauché intervient auprès d'une grande diversité de clients, sur des marchés techniques à forte valeur ajoutée. Fort de 1500 collaborateurs, Fauché a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 200 M€ en 2019.

Quelle est la dynamique du marché du génie électrique en ce moment ?

Le marché du génie électrique est un marché à cycles, et nous sommes actuellement dans une phase ascendante, ce qui est une bonne nouvelle.

Plus spécifiquement, notre marché est aujourd'hui boosté par plusieurs éléments : des investissements relativement soutenus, et un sentiment de confiance ressenti aussi bien de la part des acteurs privés que des acteurs publics. On ressent également les effets positifs des projets de grandes infrastructures tels que le « Grand Paris » et les Jeux Olympiques à venir.

Quels sont les axes stratégiques de votre développement ?

Nous avons fait le choix de rester un pure player du génie électrique pour intervenir du début à la fin de la chaîne de valeur : conception, réalisation et maintenance d'installations électriques, adaptées aux spécificités de l'industrie, du tertiaire et des infrastructures d'énergie. Nous adressons des clients du secteur privé (près de 80%) et du secteur public. Un de nos axes stratégiques est le développement des services de maintenance, pour créer de la récurrence pour notre activité, pour rester en contact de nos clients et pour s'assurer de leur satisfaction. Ceci nous a d'ailleurs permis, entre autres, de réaliser une forte croissance organique ces dernières années, (+50% de chiffre d'affaires et des effectifs en 5 ans).

Comment mettre en œuvre une stratégie de croissance réussie ?

Un bon schéma de croissance consiste à s'appuyer à la fois sur la croissance organique et sur la croissance externe. C'est d'ailleurs le modèle que nous avons mis en place. Nous nous appuyons en priorité

sur les forces de nos collaborateurs clés, et adressons des marchés et des régions porteurs de développement économique.

L'enjeu de croissance externe est important et nécessite un niveau d'accompagnement dédié pour se donner le maximum de chances de réussite. L'accompagnement se construit autour des étapes suivantes : identification de cibles, prise de contacts, pilotage des audits, construction du plan stratégique, préparation du plan d'intégration et négociation finale du deal et de la documentation juridique.

Puis vient le temps de l'intégration, où la communication auprès des équipes, qui ont besoin d'être rassurées, est essentielle : il faut dire ce que l'on fait et faire ce que l'on dit.

Quels sont les avantages de reprendre un groupe en LBO ?

Une opération de LBO permet de reprendre un groupe avec une équipe de management motivée et l'appui d'investisseurs financiers. Cela offre ainsi une véritable liberté entrepreneuriale. Cependant dans ce contexte le choix de l'investisseur financier est essentiel afin que management, fonds d'investissement et entreprise soient en harmonie.

Quels sont les pièges à éviter ?

D'abord, le choix du fonds d'investissement est essentiel. Parmi les nombreux profils possibles, il faut savoir choisir un partenaire et pas un simple investisseur.

Enfin, il faut être prêt à être challengé par ses actionnaires, accepter la critique comme un défi et non comme un jugement, savoir confronter ses idées, et se remettre en question.

MAJORS

~ 10 sociétés de plus de 300 M€ de chiffre d'affaires



PANORAMA DES ACTEURS EN FRANCE

Un marché fragmenté et concurrentiel dans lequel les acteurs principaux se démarquent par la diversification de leurs activités.

Couverture géographique



ACTEURS INTERMÉDIAIRES

~ 80 sociétés de 20 M€ à 200 M€ de CA



SPÉCIALISTES LOCAUX / RÉGIONAUX

(>95% des installateurs)
~ 69 000 sociétés de moins de 20 M€ de CA



Couverture métier



Source : Capitalmind

SÉLECTION D'OPÉRATIONS CONSEILLÉES PAR CAPITALMIND



a cédé



à



Génie électrique / Automatismes



a cédé



à travers un LBO
soutenu par



Génie électrique



a cédé sa participation dans



à travers un MBO
soutenu par



Génie électrique





a été repris par son
management
accompagné de



Génie électrique




ont cédé leur
participation dans



via un LBO
soutenu par




Services d'ingénierie et de
maintenance industrielle



a cédé

CEP Industrie

à



Testing non destructif



a été cédé à



Génie climatique



a cédé



à



Génie électrique

"Depuis plus de 13 ans que Capitalmind accompagne le Groupe SYLPA dans son développement, j'apprécie particulièrement la grande qualité des différents interlocuteurs que j'ai pu avoir au fil de ces années. Ils maîtrisent parfaitement leurs processus pour mener à bien les opérations, tout en défendant en permanence les intérêts de leur client."

PASCAL FOURNET-FAYARD
Président, Groupe Sylpa



Nous contacter

Capitalmind a acquis une forte expertise dans le secteur du génie électrique en accompagnant des grands groupes, des entrepreneurs et des ETI dans leurs projets de cession, d'acquisition et de financement. En France l'équipe dédiée est animée par Thibault Laroche-Joubert et Michel Degryck. Si vous souhaitez échanger sur ce rapport plus en détail ou d'opportunités pour votre activité, n'hésitez pas à nous contacter.



Thibault Laroche-Joubert

Partner - France

+33 1 48 24 62 86

thibault.laroche-joubert@capitalmind.com



Michel Degryck

Managing Partner - France

+33 1 48 24 62 99

michel.degryck@capitalmind.com



Ervin Schellenberg

Managing Partner - Allemagne

+49 177 413 2911

ervin.schellenberg@capitalmind.com



Bart Jonkman

Managing Partner - Pays Bas

+31 73 623 8774

bart.jonkman@capitalmind.com



Capitalmind conseille depuis 1999 l'ensemble des acteurs présents sur le marché mid-cap (grands groupes, groupes familiaux, entrepreneurs et investisseurs financiers) dans leurs opérations d'acquisition, de cession, de MBO et de financement en capital-développement et en dette, dans 6 secteurs clés :

**Agro-alimentaire | Consumer
Services professionnels
Industrie | Santé | TMT**