

2014 : L'ANNÉE DU M&A TRANSFORMANT



Pierre-Yves Dargaud (@pyd10)

Titulaire d'une Maîtrise de Gestion et d'un DEA de gestion financière réalisé à l'ESC Lyon, Pierre-Yves Dargaud a assuré les fonctions de contrôle de gestion puis de direction financière de plusieurs SSII dans le groupe Sligos devenu Atos. Il a ensuite été directeur général de MJ Informatique, puis a fondé en 1992 Euro Fi Conseils, société-conseil en fusions et acquisitions spécialisée dans le secteur des SSII ; celle-ci, a rejoint le Groupe Apax Partners mi-1999. Après avoir présidé Access2Net, fonds d'investissement spécialisé dans les logiciels d'entreprise, à partir de mi-2000, dont il reste aujourd'hui le président du directoire, il est le fondateur d'APM début 2003.

« La dynamique de croissance des fusions-acquisitions du secteur s'est illustrée de façon spectaculaire en 2013 et ne faiblira pas dans les années qui viennent. Les acteurs de toutes tailles et de tous métiers sont confrontés à une croissance organique durablement ralentie en Europe, ils favoriseront donc naturellement la croissance externe pour poursuivre leur développement ».

Ainsi se concluait l'analyse du baromètre APM 2013 retraçant les opérations de fusions-acquisitions de l'exercice qui comptabilisait un volume de 2,1 milliards en doublement par rapport à 2012.

Comment va-t-on qualifier le millésime 2014 dans le M&A IT qui, avec un volume nettement supérieur à 4 Milliards, bat cette fois-ci tous les records ? J'emprunterai volontiers l'expression utilisée par Emmanuelle Duten, rédactrice en chef de Capital Finance, la lettre hebdomadaire d'informations (du groupe Les Echos) sur le capital-investissement et les fusions-acquisitions qui, sous une plume acérée, parle de « M&A transformant » pour illustrer, toutes industries confondues, l'année 2014 en comparaison du « M&A pépère » des deux années précédentes.

En effet, en 2014, il s'est passé quelque chose en France sur le terrain du M&A IT : les opérations transformantes ont fait, enfin, leur apparition. Ce n'est pas encore l'euphorie du secteur télécoms qui, à l'instar du rachat pour 17 milliards d'euros de SFR par Numericable connaît une frénésie de M&A à l'échelle mondiale mais quand même... Transformante en effet la « fusion » entre Sopra et Steria qui crée, fort de 35 000 personnes pour 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires, le n°3 des ESN françaises derrière les intouchables Cap Gemini et Atos, laissant très loin derrière ce trio les autres acteurs de référence des systèmes d'information (GFI, Devoteam, Neurones, Open,...) encore loin de leur premier milliard d'euros de revenus.

L'accélération des mutations technologiques (cloud, big data,...) associée au renforcement des métiers dans le pouvoir de décision et à la montée en puissance des clients entraînent une profonde transformation des services informatiques. Hier encore fournisseur de services, les ESN se sont converties en fournisseur de solutions. Faute d'opportunités et de conjoncture porteuse pour accélérer la croissance organique (faut-il rappeler que le taux de croissance du secteur oscille entre -1% et +1% depuis 3 ans ?), un volet incontournable de la stratégie des grands acteurs des services consiste à accroître leur périmètre par croissance externe, soutenue par une situation financière redevenue saine leur permettant lorsque cela est nécessaire de s'endetter à coût extrêmement faible. Ces fusions-acquisitions créent en elles-mêmes de gros effets de levier (synergies clients, économie d'échelle, ouverture géographique, puissance de marque...) au profit des clients, des actionnaires et des collaborateurs.

Du côté des éditeurs de logiciel, la pression est forte en France et en Europe : la croissance a brutalement chuté, les investissements en R&D ne progressent plus, l'accès aux marchés financiers est quasiment impossible. La migration de l'offre en mode cloud n'est plus, sauf rare exception, seulement une option mais une nécessité requise par des utilisateurs professionnels (qui sont aussi des consommateurs) avides d'ergonomie web et de mobilité. Les éditeurs, comme leurs clients, vivent ainsi la transformation numérique et l'abandon progressif (et inéluctable) du modèle « old school » ne se fait pas sans douleur ni moyens financiers de plus en plus difficiles à trouver. C'est dans ce contexte un peu morose, et affaiblis par une terrible concurrence des éditeurs américains portés, eux, par une dynamique toujours plus forte chez eux, que la concentration s'accélère, soulignant plus que jamais la maturité du secteur. Comme les années précédentes une cinquantaine d'éditeurs a changé de mains en France en 2014 parmi lesquels quelques fleurons de l'industrie comme Orsyp, Crossknowledge ou encore Fircosoft.

Enfin, les acteurs français ont encore fait preuve l'année dernière d'un activisme certain à l'étranger en achetant au total plus de 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires hors des frontières. Du côté des services, Alten, Altran, Ausy, Akka se sont distingués en s'offrant au total une quinzaine de sociétés en Europe et aux États-Unis, tout comme Atos, qui, en achetant la branche informatique de l'Américain Xerox (CA = 0,9 Md€), poursuit son fulgurant parcours et renforce sa position de leader européen avec un CA (proforma) supérieur à 11 milliards d'euros et 100 000 personnes. Du côté des éditeurs de logiciels, le champion tricolore, Dassault Systèmes, s'est illustré notamment avec une OPA à plus de 500 M€ sur l'Américain Accelrys.

2014 est ainsi l'année de tous les records et nous reviendrons lors de notre prochaine tribune sur les mouvements détaillés, illustrant cette transformation en marche de l'industrie en tentant de tracer quelques perspectives.