

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

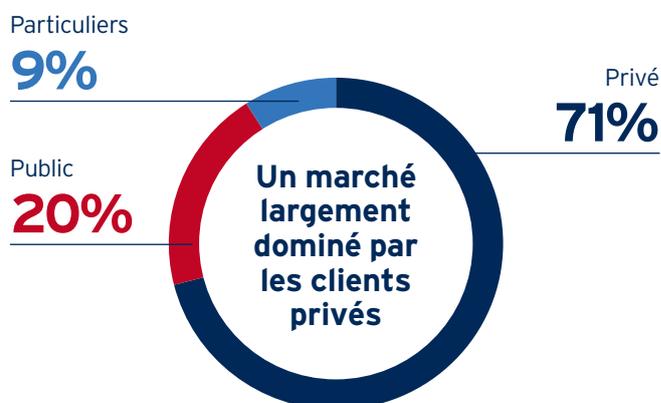
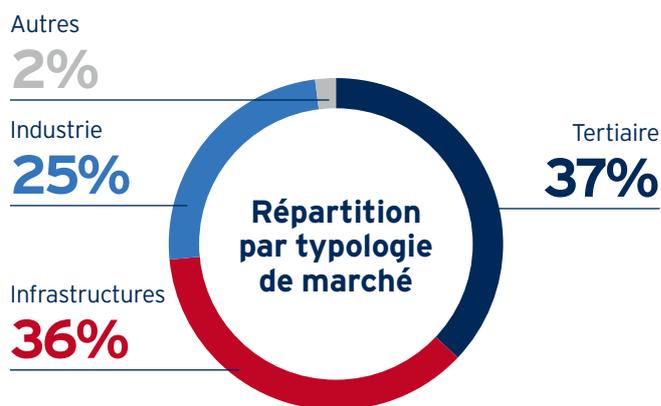


LE GÉNIE ÉLECTRIQUE EN FRANCE EN 2019

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

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**