



L'avenir des M&A dans les services technologiques européens reste prometteur

Benoît Menou - 14/03/2014

Globalscope met notamment en lumière le besoin de consolidation des acteurs français afin d'alimenter leur croissance dans un marché fébrile

Le volume d'opérations de fusions-acquisitions au sein du secteur européen des services technologiques devrait se maintenir à un niveau élevé cette année, à en croire l'étude réalisée par Globalscope. Le réseau mondial de boutiques M&A a recensé 298 transactions finalisées l'an dernier ayant eu pour cible un acteur du Vieux Continent, en dépit d'un contexte macroéconomique incertain.

La stabilisation, si ce n'est l'amélioration de ce dernier, constitue déjà un facteur d'espoir pour l'activité M&A dans un «secteur d'avenir» regroupant conseil et ingénierie, agences digitales et services liés aux infrastructures, et dont le chiffre d'affaires annuel de plus de 500 milliards d'euros est attendu en croissance de 5% environ pour les prochaines années.

Et même en France (51 opérations recensées en 2013) où le secteur est «*en perte de vitesse*» selon Julien Chapuzet, analyste chez Tenzing Partners, membre luxembourgeois de Globalscope, le marché des M&A s'anime grâce à l'impérieux besoin des acteurs d'alimenter leur croissance. L'analyste estime que le marché français «*présente encore un certain nombre d'opportunités*». En témoigne l'objectif affiché par GFI Informatique de réaliser dans le pays à moyen terme des ventes annuelles de 750 à 800 millions d'euros, contre 630 millions l'an dernier.

Au niveau européen, la situation macroéconomique n'est pas seule en cause. Julien Chapuzet souligne également le soutien apporté par les acteurs du capital-investissement, dont beaucoup «*sortent actuellement d'investissements réalisés il y a quelques années et bouclent de nouveaux fonds*». Si l'étude met en exergue notamment l'intérêt des sociétés de private equity pour le segment du *cloud computing*, l'analyste de Tenzing Partners assure que les acteurs industriels sont à l'affût pour tirer parti des sorties. Ces derniers prétendants peuvent se trouver en quête d'équipes qualifiées, dans un secteur en évolution technologique constante, ou chercher à prendre pied sur de nouveaux marchés.

Une stratégie particulièrement prisée par les groupes nord-américains, qui ont en 2013 représenté 80% (25 sur 31) des acheteurs non européens, en majorité à destination du Royaume-Uni. Les autres acheteurs non européens ont été asiatiques (japonais, singapouriens, indiens, dont Tata Consultancy Services qui a racheté Alti en France), l'étude relevant l'absence remarquable de prédateurs chinois.

Cet article a été imprimé depuis le site www.agefi.fr

La reproduction de cet article n'est autorisée que dans la limite d'une copie et pour un usage strictement personnel.

Toute autre utilisation nécessite une autorisation préalable de L'Agefi.