

## MARCHÉ DES FUSIONS & ACQUISITIONS DES SERVICES TECHNIQUES ÉNERGÉTIQUES

### LE MARCHÉ :

Le marché de l'énergie est en profonde mutation à l'échelle mondiale. Ceci est notamment dû au prix de l'énergie et au développement rapide de nouvelles technologies. En Suisse, le Conseil fédéral répond à ces mutations en cours, avec la « Stratégie énergétique 2050 ». Ces différentes mesures visent à réduire la consommation d'énergie, à améliorer l'efficacité énergétique et à développer les énergies renouvelables.

Plusieurs enjeux économiques en découlent pour les acteurs du marché de l'énergie. Pour faire face à ce phénomène, les producteurs et distributeurs d'énergie suisses revoient actuellement leur modèle d'affaires. Ils envisagent des investissements conséquents pour évoluer dans ce nouveau contexte de marché. Ces investissements visent notamment à diversifier et développer de nouvelles formes de services et de nouvelles technologies.



### FUSIONS & ACQUISITIONS :

Ces cinq dernières années de nombreuses transactions ont eu lieu dans les services techniques liés à l'énergie :



Installations électriques,  
domotiques,  
facility management



Chauffage, ventilation,  
climatisation (CVC)



Bureaux d'ingénieurs  
spécialisés dans  
l'énergie du bâtiment

Cette tendance devrait se poursuivre. En effet, ce marché atomisé est actuellement propice à la consolidation de petits et moyens acteurs du domaine.

### LA VISION DES EXPERTS :

Nous avons rencontré des personnalités du domaine de l'énergie qui ont accepté de partager leur vision du marché en Suisse romande, ce dont nous les remercions.

### État de Vaud - Direction de l'énergie, M. Balsiger (Directeur) :

De par la profonde transformation du secteur énergétique (Stratégie énergétique 2050 et accord de Paris sur le climat), les métiers des acteurs de l'énergie évoluent très rapidement (de vendeur de kWh à prestataire de service). Les distributeurs d'énergie souhaitent se positionner dans divers métiers afin d'offrir une gestion plus globale et intelligente (« smart ») de l'énergie. Pour cette raison, selon M. Balsiger, il leur est essentiel de développer des partenariats. La fidélisation du client devient également un enjeu, les producteurs et distributeurs veulent pouvoir s'occuper de l'ensemble des prestations. En Suisse romande, on voit de plus en plus arriver des groupes suisses allemands ou étrangers, par exemple BKW ou Bouygues, qui possèdent beaucoup de moyens, pour acquérir des entreprises en Suisse romande.

### Romande Energie SA, M. Matthey (Directeur financier) :

Les objectifs et la stratégie de Romande Energie ont fait l'objet d'un communiqué de presse le 16 avril 2018, « Pour maintenir sa valeur, assurer sa compétitivité sur les marchés et offrir des solutions innovantes et durables à sa clientèle, le Groupe entend faciliter et accélérer la transition énergétique en Suisse. Pour ce faire, sa nouvelle stratégie – sur 5 ans – comprend entre autres, des investissements à hauteur de 950 millions de francs d'ici 2023, une digitalisation accélérée des processus de travail et de la vente du kWh, de nouveaux business models avec une diversification plus rapide des activités dans le domaine des services ainsi qu'un programme de réduction des coûts opérationnels de 20 millions de francs d'ici 2020 ». En 2017, Romande Energie a effectué plusieurs acquisitions notamment dans le domaine des services énergétiques (énergie du bâtiment et des systèmes thermiques) avec l'acquisition de Neuhaus Energie SA (VD), Polyforce SA (FR) et récemment en mai dernier HD Energie Sàrl (VD).

### Groupe E SA, M. Tacchini (Responsable de projets stratégiques), M. Gachoud (Directeur général) :

Pour Groupe E, la diversification dans les services n'est pas une stratégie nouvelle mais la poursuite d'une vision dessinée en 2003 déjà par la fondation de Groupe E Connect. Depuis la création de cette 1<sup>re</sup> filiale active dans les installations électriques, le groupe s'est en effet constamment renforcé pour atteindre à ce jour 6 sociétés et près de 1800 collaborateurs actifs dans des domaines aussi variés que la production photovoltaïque, l'efficacité énergétique, le traitement de l'eau, le chauffage ou la mobilité électrique. Les clients attendent des solutions simples, efficaces et innovantes, qui prennent en compte la globalité de leurs problématiques énergétiques. Il ne suffit plus d'être un fournisseur d'électricité ou de gaz. En droite ligne avec la stratégie énergé-

tique 2050, il faut offrir toutes les prestations qui permettront une gestion plus sobre, plus intelligente et plus renouvelable de l'énergie. Fort d'une diversification déjà bien établie, Groupe E va poursuivre ces prochaines années son développement par une croissance organique et par des acquisitions sélectives de sociétés, pour compléter les compétences existantes et couvrir de nouveaux marchés géographiques.

**SIG, M. Suter (Directeur, gestion des participations):** SIG investit également dans leur propre structure. En 2017, SIG a investi 187 millions de francs, notamment dans l'entretien des réseaux, le développement de la thermique renouvelable et le solaire. La stratégie annoncée pour 2018 par le groupe est de poursuivre le développement des réseaux et de se positionner comme un acteur majeur de la transition énergétique, par la poursuite de ses investissements dans ce domaine. La vision des SIG est de soutenir le tissu local, étant présent principalement sur Genève, à travers une stratégie qui privilégie les partenariats plutôt que les acquisitions.

**Monnier chauffage, ventilation et climatisation SA, M. Monnier (Actionnaire-dirigeant):** Le marché actuel est très difficile pour les PME, la concurrence et la pression sur les prix effectués par les grands groupes suisses ou étrangers sont un problème devenu récurrent. Sa vision en tant que propriétaire de cette entreprise de 25 personnes, est qu'à l'avenir, il n'y aura plus de PME avec des propriétaires privés car ces sociétés ne pourront pas faire face à cette concurrence.

**Cauderay SA, M. Bressan (Actionnaire-dirigeant):** Le marché actuel au niveau des entreprises d'installations électriques est composé de beaucoup de sociétés familiales ou privées de taille importante, dont les actionnaires arriveront à plus ou moins court terme à l'âge de la retraite. Les management buy-out étant difficile à mettre en place au plan financier, la tendance sera sûrement de s'adosser à un grand groupe. Toutefois, le marché actuel dans le domaine des installations électriques évolue surtout dans les domaines de l'automatisation du bâtiment, du photovoltaïque et de la connectivité des objets. À l'avenir, il aura cependant une distinction qui s'opérera entre les purs installateurs (micro société) et les sociétés intégratrices de technologies.

**Gaznat SA, M. Bautz (Directeur général):** Le marché du gaz subit également de nombreux changements avec l'ouverture du marché. La condition de succès clé est de développer les synergies entre les acteurs et dans les différents métiers pour rester compétitifs afin d'optimiser les coûts. Cependant, le marché gazier est également très influencé par les décisions politiques. Aujourd'hui, il est important de travailler sur la réglementation, les nouveaux modèles et les nouvelles technologies (couplage de secteurs, gaz renouvelables, digitalisation et décarbonisation par exemple) pour rester un partenaire important de la transition énergétique.

## CONSTATS:

1. La plupart des distributeurs d'énergie se diversifient de leur métier de base et prennent des participations ou acquièrent des sociétés aptes à développer les services techniques dans le domaine de l'énergie.
2. Des groupes français (Vinci Energies, SPIE, Bouygues, Eiffage, etc.) et suisses allemands (BKW, Burkhalt Holding, etc.) investissent sur le marché. En mars 2018, Bouygues a repris Alpiq Engineering Services pour 850 millions de francs. Le Groupe Eiffage après avoir racheté le Groupe Yerly (FR) en 2016, a repris le Groupe Priora acteur national dans le domaine de la construction, en mars 2018.
3. L'atomisation du marché (nombreuses PME) et l'évolution des besoins des clients et des technologies provoquent de nombreux regroupements. Les acteurs locaux (installateurs) sont pris en « tenaille » entre les distributeurs locaux d'énergie qui se diversifient et les acteurs étrangers/suisses allemands. Ceci pourrait conduire à des regroupements d'entreprises (fusions) et à un renforcement des spécialisations.

**Tanja Jamina**

**Fondée de pouvoir**

**Économiste d'entreprises HES**

**DIMENSION SA EST À MÊME DE CONSEILLER LES ACTEURS DU MARCHÉ EN MATIÈRE D'ÉVALUATION, ACHAT, VENTE OU REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES**



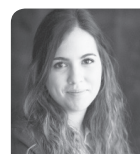
Claude Romy  
Directeur général  
romy@dimension.ch  
M +41 79 212 50 77



Eva Joss  
Directrice adjointe  
eva.joss@dimension.ch  
M +41 79 542 86 74



Tanja Jamina  
Fondée de pouvoir  
tanja.jamina@dimension.ch  
Tél. +41 21 317 52 16



Mélyny Oliveira  
Adjointe de direction  
melany.oliveira@dimension.ch  
Tél. +41 21 317 52 10