



Sopra-Steria, le marché des SSII en redemande

Le numérique est-il sens dessus dessous ? Le retour progressif à la croissance, la fragmentation du marché des ESN, sans oublier la récente annonce de fusion entre Sopra et Steria posent la question d'une consolidation de ce secteur. Éléments de réponse.

C'est reparti pour un tour sur le marché des entreprises au service du numérique (ESN), la nouvelle dénomination des SSII. Après l'annonce de la fusion entre Sopra (acquéreur) et Steria, les actions de ces deux acteurs ont respectivement perdu 11 % et gagné 17 %. C'est dire l'engouement suscité ! L'idée d'une consolidation du marché des ESN ne date pas d'hier. Fin 2013, Capgemini avait frappé fort en remportant la mise aux enchères d'Euriware, ESN filiale d'Areva, face à ses concurrents directs Atos, Steria ou encore GFI. À cela s'ajoutent les rachats d'Alti par Tata CS pour soixante-quinze millions d'euros, d'Equinox Consulting par Cognizant et de NextiraOne par Dimension Data au cours des deux dernières années. Si la tendance est à la consolidation, le marché français n'en reste pas moins très fragmenté avec plus d'une centaine d'acteurs recensés dépassant chacun les trente millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012. De quoi favoriser les rapprochements dans les mois à venir. La récente annonce de fusion entre Sopra et Steria atteste en tout cas que la consolidation est en marche et la contre-offre d'Atos sur Steria en est un symbole fort.

Consolidation en vue

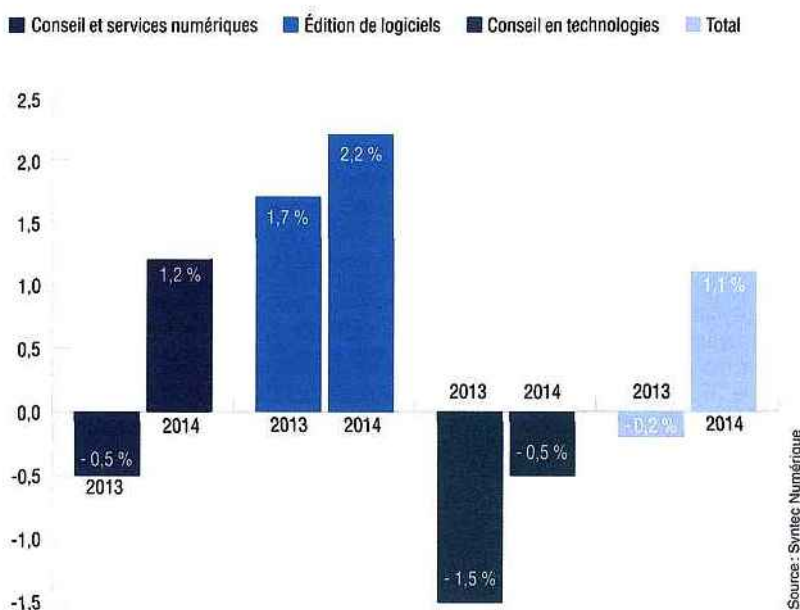
L'opinion de Guy Mamou-Mani, président de Syntec Numérique et

coprésident d'Open Groupe, ne laisse planer aucun doute sur la poursuite d'opérations de fusions-acquisitions entre ESN. S'il reconnaît que « le marché a été relativement calme durant des années, la consolidation naissante devrait s'accélérer dans le futur ». Les ESN doivent en effet faire face à une « demande accrue de leurs clients tant en matière d'industrialisation numérique à l'international qu'au niveau

local ». Les acteurs du marché doivent donc se regrouper afin d'atteindre une taille plus significative, améliorer leur référencement et accompagner des entreprises dont « le changement de business model est profond ». Le rapprochement Sopra-Steria est à ce titre un bon deal : il va permettre à une entreprise française de viser la part du lion sur la scène internationale. Mais c'est aussi un beau deal sur le

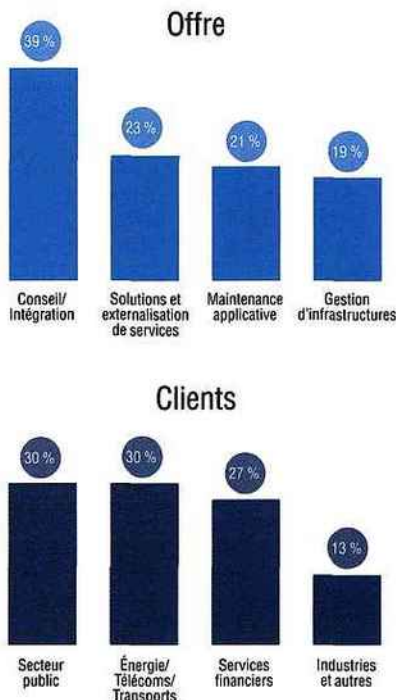
Le numérique dope l'activité des ESN

Les évolutions du marché du numérique entre 2013 et 2014.



Sopra-Steria, des profils complémentaires

La segmentation des activités issue de la fusion Sopra-Steria.



Source: Les Échos/Decideurs

plan juridique. L'opération de fusion avec une société en commandite par actions (Steria) a nécessité « la mise en place d'un montage unique traduit par l'OPE », nous confie Henri Brandford Griffith, avocat conseil de Steria et cofondateur de **Brandford Griffith & Co** associés.

L'opportunité des fusions est d'autant plus grande lorsque les firmes possèdent des « profils complémentaires », rappelle l'avocat conseil. En effet, alors que Sopra est un des leaders du marché français des ESN, son homologue a un « positionnement stratégique à l'international, pouvant notamment s'appuyer sur le contrat signé avec la police de Cleveland (G.B.) pour 175 millions de livres sterling ». De même, les métiers les mieux représentés chez le premier sont l'édition de logiciels et le conseil alors que Steria est réputée pour la qualité de ses infrastructures.

Regain d'activité du M&A français

D'une certaine manière, la fusion entre Sopra et Steria s'inscrit dans un cycle international et pro-occidental d'attractivité de l'equity auprès des investisseurs. Cette tendance s'ana-

lyse même comme une condition sans laquelle les plus belles opportunités de croissance externe ne sauraient déboucher sur un deal. PriceWaterhouseCoopers souligne le regain d'activité du marché M&A français avec des prévisions de croissance pour l'année 2014 comprises

Les « OPA hostiles devraient refaire leur apparition mais de manière réfléchie avec le souci de négocier auprès des porteurs de capital et ce plus rapidement »

Henri Brandford Griffith

entre 5 % et 10 % en volume.

Les opérations conclues entre SFR et Numericable pour 13,5 milliards d'euros en numéraire (plus 20 % au capital de la nouvelle société) ou entre Lafarge et Holcim sont des signes positifs pour cette activité qui a perdu « le triple de sa valeur en six

Une acquisition par OPE

Lancée par son homologue sur une base de vingt-deux euros par action, soit une prime de 49 % comparée au cours de l'action lors des trois derniers mois, l'offre publique d'échange est prévue au taux de quatre actions Steria pour une action Sopra. Le rapprochement entre les deux firmes, spécialisées dans les services technologiques et l'édition de logiciels, permettra à la nouvelle entité au chiffre d'affaires combiné de 3,1 milliards d'euros de devenir le troisième acteur du marché derrière IBM et Capgemini mais devant Atos. Mais qui prendra la tête de ce nouvel établissement ? Côté actionnaires, les deux sociétés seront représentées par quatre administrateurs chacune tandis qu'un pacte d'actionnaires prévoit la conservation de 39 % du capital pendant cinq ans au bénéfice des fondateurs et de certains managers de Sopra (22 %), des salariés et anciens salariés de Steria (10 %) et de Geninfo (7 %). Le flottant sera donc de l'ordre de 60 % en Bourse.

Côté direction exécutive, l'actuel patron de Sopra, Pierre Pasquier, prendra les rênes du nouvel ensemble alors que son homologue chez Steria, François Énaud, assumera la fonction de directeur général. Tout ceci à condition que la contre-offre d'Atos sur Steria ne soit pas acceptée au dernier moment.

ans », souligne Henri Brandford Griffith. Des secteurs tels que la santé, les télécoms ou les infrastructures profitent de coûts et de variétés de financement au beau fixe afin d'écarter rapidement le trop grand nombre d'acteurs concurrents.

Pourtant, en dehors des domaines voués à la consolidation en raison de leur morcellement, il ne semble pas qu'une vraie tendance du M&A se dégage à court terme, très peu de rapprochements offensifs étant annoncés pour le moment. Au contraire, pour l'avocat conseil, « l'époque IBM des années 1990 est révolue ». Aujourd'hui, l'heure est plutôt à celle « des fonds de private equity qui vont se battre lorsque l'offre et la demande sont en équilibre ». Enfin, concernant les fusions dont la cible est cotée en Bourse, la dynamique n'est pas différente de celle du global M&A. Sauf à considérer que les « OPA hostiles devraient refaire leur apparition mais de manière réfléchie avec le souci de négocier directement auprès des porteurs de capital et ce plus rapidement », conclut Henri Brandford Griffith. ■