

Décryptage

## ACQUISITIONS

### Le marché romand du nettoyage continue sa consolidation

*Avec le rachat de la Romande d'Entretien, ProNet Services déploie désormais 750 personnes entre Genève, Fribourg et Vaud.*

PAR SERGE GUERTCHAKOFF

C'est officiel: ProNet Services \*• vient de racheter la Romande d'Entretien, dont le patron s'approche de l'âge de la retraite. Depuis l'entrée au capital de l'entreprise d'un fonds conseillé par Decalia Capital en octobre 2018, ce sont à ce jour quatre acquisitions qui ont pu être finalisées: Ferreira sur Fribourg (octobre 2018), SJ Services Net à Fribourg (mars 2019), Net Nettoyage sur Vaud, et maintenant la Romande d'Entretien et sa filiale Chalet Line à Châtel-Saint-Denis. «Notre objectif est de continuer à croître. Lorsque le fonds de Decalia est arrivé, ProNet employait environ 350 personnes. Désormais, nous sommes 750 et réalisons un chiffre d'affaires de 25 millions de francs», témoigne Laurent Misbach, le CEO.

Cela place le groupe dans le top 10 des sociétés actives dans le nettoyage en Suisse romande, derrière les cinq principaux acteurs que sont ISS, Dosim, Vebego, Samsic et Topnet. Le CEO avait été approché en 2017 par Dosim, mais il s'estimait trop jeune pour cesser ses activités, d'où la solution trouvée avec le fonds de private equity conseillé par Decalia Capital. La taille de

ProNet Services permet à l'entreprise de répondre à un certain nombre d'appels d'offre nationaux. Même si ce segment ne représente qu'environ 8 à 10% du marché en volume. Rappelons que le groupe genevois M3 s'est récemment aussi positionné dans ce secteur en mettant la main sur Big Net et une autre cible encore confidentielle, sans parler de la société Katana (destruction sécurisée de documents).

Avec la pandémie, ProNet n'a pas été épargné. «Mais la baisse ponctuelle du chiffre d'affaires a été compensée par une plus grande désinfection de certains locaux, par exemple sur les chantiers de construction où l'Office fédéral de la santé publique impose que les vestiaires et les baraquements soient désinfectés quotidiennement», observe Laurent Misbach. Par contre, la société n'envisage pas de se diversifier dans le facility management, contrairement à ISS ou à Bouygues. «Nous faisons parfois le courrier ou l'accueil ou du montage de meubles pour dépanner certains clients, mais nous n'avons pas d'ingénieur chauffagiste ou d'électricien, par exemple.»

«Nous réalisons aujourd'hui un chiffre d'affaires de 25 millions de francs»

Laurent Misbach, CEO de ProNet Services