



Rachat d'entreprises : HomeServe veut accélérer la cadence

HomeServe (ex Domeo), annonce un ambitieux plan de développement dans l'univers de l'installation et de la maintenance des équipements de chauffage et de climatisation, principalement par rachat d'entreprises bien implantées localement.

Depuis 2018, HomeServe se développe en France dans le chauffage en rachetant des entreprises à fort ancrage local. Initialement centrée sur les réparations et travaux à domicile en plomberie et électricité notamment, cette filiale d'un groupe britannique présent dans le monde entier s'est lancée sur le marché hexagonal de l'installation et de la maintenance de chaudières gaz, chauffe-eau, pompes à chaleur et climatiseurs, suite au rachat fin 2017 de la société niçoise Electrogaz Service. Depuis, elle avance ses pions lentement mais sûrement : 3 rachats en 2019 (VB Gaz dans le Val de Marne, ID Energies dans la Manche et SBF Energies en Savoie), 5 en 2020 (Aujard en Seine-et-Marne, Mure Energies, SMT Energies dans la Loire, Conviflamme et Lesage, ces 2 dernières étant spécialisées dans la vente de poêles à granulés) et 2 en 2021 à ce jour (PH Energies dans le Calvados et Roussin et Fils en Isère). Soit un total 340 collaborateurs, 56 000 clients sous contrat et un CA cumulé de 40 M€. Son objectif est de couvrir une trentaine de départements d'ici 2025 au travers d'autant d'entreprises, explique Frédérique Torres, présidente de la division HomeServe Energy Services, qui ne cache pas son ambition de devenir un acteur de poids sur le marché français du multi-énergie, avec un appétit aiguisé par l'engouement des Français pour la pompe à chaleur et surtout la climatisation réversible.

La stratégie de croissance de HomeServe repose exclusivement sur l'acquisition d'entreprises bien implantées localement, qu'elle aide ensuite à se développer, en s'appuyant sur leur savoir-faire, tout en leur apportant «les moyens des grands », notamment en matière de marketing digital. L'objectif étant de les rendre plus visibles localement, et donc d'attire plus de clients. A titre d'exemple, la société Electrogaz a vu le trafic de son site Internet multiplié par deux depuis qu'il a été refondu. A la faveur du confinement, HomeServe a par ailleurs développé une formule de dépannage en visio sous forme d'abonnement. Elle a également passé des accords avec des spécialistes du financement et des CEE afin de permettre de déduire directement les aides d'Eta de la facture. Plus d'un million d'euros ont ainsi été utilisés par les clients en 2020, indique Frédérique Torres. Reste l'épineux problème du manque de main d'œuvre, récurrent dans tout le secteur, que l'entreprise souhaite combattre en nouant des partenariats avec des acteurs du monde de la formation.

Lire aussi :

HomeServe reprend Carglass Maison

HomeServe acquiert Electrogaz Service à Nice

L'Installateur

