

Franck Julien Le nettoyeur qui veut dévorer le monde

En vingt ans, sous sa houlette, la société familiale de nettoyage industriel s'est muée en la multinationale Atalian, un groupe qui emploie 125 000 personnes. Une soif de croissance qui ne s'éteint pas

Gilles Charpentier se souvient de leur rencontre, il y a cinq ou six ans, à la gare de Bruxelles. Ce jour-là, leurs épouses, de vieilles amies, se retrouvent par hasard sur le quai. Dans le train pour Paris, elles échangent les dernières nouvelles. Les deux hommes, côte à côte, plongent le nez dans le journal, un peu gênés. Soudain, Franck Julien lève la tête et demande : « Au fait, tu fais quoi dans la vie ? » « Je suis poissonnier », répond l'homme d'affaires, alors propriétaire du grand producteur de saumon fumé MerAlliance. « Ça tombe bien, je suis nettoyeur. On peut sans doute s'entendre ! » A l'arrivée gare du Nord, une heure plus tard, Gilles Charpentier a compris à quel genre de balayeur il a affaire : « L'archétype de l'entrepreneur, passionné, habité par son métier, avec une dose d'énergie rarement vue. » Un intuitif décidé à dévorer le monde, sans doute parce qu'il a une revanche à prendre.

Le résultat est là, spectaculaire. En une vingtaine d'années, Franck Julien a transformé la société de nettoyage industriel fondée par son grand-père en une multinationale. Son nom, Atalian, ne parle qu'aux professionnels. Personne ne remarque ses salariés : ils font la cuisine dans les cantines, convoient les bagages dans les aéroports, passent l'aspirateur à l'heure où les bureaux sont déserts, surveillent les entrepôts la nuit. Mais avec la dernière acquisition tout juste bouclée, celle du britannique Servest, Atalian passe de 2,2 à 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel. Il devient un des cinq leaders mondiaux de ce type de services aux entreprises. Et son armée d'invisibles dépasse 125 000 personnes. Plus que Vivendi, Pernod Ricard, Dassault, Hermès et Bic réunis !

« Avec cette opération, on monte vraiment d'un cran », se félicite Franck Julien qui, ces derniers jours, sillonnait les Etats-Unis pour présenter aux équipes américaines la nouvelle configuration d'Atalian. Bien sûr, l'affaire n'est pas donnée. A 612 millions d'euros, le prix équivaut à dix années de bénéfice d'exploitation de Servest. C'est presque deux fois plus que ce qu'Atalian a l'habitude de payer. La facture a obligé le groupe à s'endetter assez fortement, et, de façon très exceptionnelle, Franck Julien a accepté de déverrouiller son capital pour faire une place aux actionnaires actuels de Servest. Ils détiennent désormais 5 % d'Atalian, mais les Julien conservent les 95 % restants grâce à une société au Luxembourg.

« LA MAPPEMONDE SERA COMPLÈTE »

« On a cassé la tirelire, mais je ne le regrette pas, assure le patron du groupe en plantant ses yeux dans ceux de son interlocuteur. Avec Servest, on devient un des dix premiers groupes du secteur en Grande-Bretagne, un des grands pays qui nous manquaient. Il reste encore quatre ou cinq trous à remplir, et après, on aura fini. La mappemonde sera complète. »

Peu de chances, pourtant, que Franck Julien dételle à court terme, le devoir accompli. Depuis juin 2017, il a certes lâché la direction opérationnelle, se contente sur le papier d'un poste de président de la société holding, et habite à Bruxelles. Il consacre aussi un peu de temps à *La Tribune*, le site d'information économique qu'il a racheté en 2017 et qu'il espère enfin rentabiliser cette année. Mais en pratique, il vit, dort, mange, fume Atalian. A 51 ans, « il continue d'appeler tout le monde dans le groupe, et impose un rythme parfois rude », témoigne un cadre. « Même quand on part en week-end ensemble, c'est boulot-boulot : à la moindre pause, il me parle de ses projets, de ses acquisitions... », confie Gilles Charpentier, devenu un de ses meilleurs amis.

Rendez-vous à Vitry-sur-Seine, juste à côté de Paris. C'est ici, au bord de la Seine, que Franck Julien a installé le siège d'Atalian. Une

banlieue pas trop chère, pour un groupe où les salaires sont faibles et les marges ultra-minces, comme dans tout le secteur : le résultat net représente à peine 0,5 % du chiffre d'affaires. A l'entrée, une vieille plaque de marbre rappelle en lettres dorées l'ancien nom de la maison : « La Technique française du nettoyage » (TFN). Au troisième étage, dans le bureau de Franck Julien, deux portraits en noir et blanc sont posés sur une console. Ceux de son grand-père Paul et de son père Jean-Pierre, les deux hommes qui l'ont précédé à la barre de l'entreprise.

Nettoyeur de père en fils ? L'histoire se révèle plus tourmentée que l'alignement des photos ne pourrait le laisser croire. Au départ, donc, Paul Julien. Un manœuvre monté de Commentry (Allier) à Paris au début de la deuxième guerre mondiale. Dans un café, il voit un laveur de carreaux et se dit qu'il y a là un métier pour lui, assure la légende familiale. « Il a donc fondé une première société, La Rayonnante, en 1939, puis une autre, la TFN, en 1944, et l'aventure a débuté comme cela », raconte son petit-fils. Mais elle tourne très vite court. Paul Julien meurt en 1951, alors que son fils n'a que 12 ans. Son petit empire est alors éclaté entre sa fille, qui reprend La Rayonnante, et son fils, qui récupère TFN une fois sorti de l'adolescence.

Nouvelle secousse en 1981. A l'arrivée de la gauche au pouvoir, Jean-Pierre Julien et sa femme Rosalie, elle aussi entrepreneuse, plient bagage en confiant les clés de l'entreprise à un manager. Direction, le Canada. C'est donc à Ottawa que Franck, le fils cadet, entame ses études de droit, et passe le barreau, dans l'idée de monter un cabinet d'avocats. Au bout de huit ans, quand la famille rentre à Paris, le jeune homme poursuit son droit à la Sorbonne et entame une thèse sur les accords de libre-échange.

A l'époque, c'est son frère aîné qui est censé reprendre à terme le groupe de nettoyage.



En janvier 2016. XAVIER POPI/REA

1966

Naissance de Franck Julien à Genève (Suisse).

1991

Entrée dans le groupe familial.

2002

Nomination comme président du directoire de l'entreprise.

2018

Acquisition de Servest.

SES SALARIÉS FONT LA CUISINE DANS LES CANTINES, CONVOIENT LES BAGAGES DANS LES AÉROPORTS, PASSENT L'ASPIRATEUR À L'HEURE OÙ LES BUREAUX SONT DÉSERTS, SURVEILLENT LES ENTREPÔTS LA NUIT

« Dans la famille, c'était le droit d'aînesse qui prévalait... » Mais la transition ne se passe pas aussi bien qu'espéré et, un vendredi soir, Jean-Pierre Julien prend son fils Franck en tête-à-tête : « Voilà, soit tu entres dans l'entreprise, soit je la vends, c'est simple. Tu as 24 heures pour décider. » Fini le barreau. Une nuit suffit à Franck Julien pour accepter l'offre paternelle. Pas forcément la plus facile. A tous, à son père, et d'abord à lui-même, il doit prouver qu'il peut réussir à un poste destiné à un autre, et que sa légitimité ne repose pas sur son seul nom de famille. « J'ai dû me faire un prénom », résume-t-il. « Un entrepreneur est quelqu'un qui panse ses blessures », a-t-il confié à des proches.

AFFAIRE DE FAMILLE

Le voici donc, boule d'énergie, qui débute au bas de l'échelle... et grimpe vite les échelons. Chef d'agence dans l'est de Paris, il devient directeur régional au bout d'un an, et se charge de redresser La Rayonnante, la société reprise à l'autre branche familiale après quarante ans de séparation. Encore un an, et il monte au siège, réorganise les services centraux, puis prend la direction des activités françaises. Son père hésite à le nommer directeur général : il n'a que 27 ans, que vont penser les clients ? Il s'y résout pourtant, et le succès est au rendez-vous.

La suite, ce sont des années de croissance accélérée. L'ex-PME prospère en reprenant des tâches que les entreprises ne veulent plus assurer elles-mêmes : le nettoyage des bureaux, l'entretien des espaces verts, etc. A cela s'ajoutent des acquisitions en série. Plus de 280 depuis 2002, l'année où Franck Julien remplace

son père à la tête du groupe. Au fil des ans, le nouveau patron hisse ainsi Atalian parmi les champions du nettoyage, et en fait un acteur de poids dans des métiers voisins comme le gardiennage ou la gestion de l'énergie dans les bâtiments. Sans compter les hôtes d'accueil, spécialité de City One, la société montée par son épouse Sophie Péciaux, également vice-présidente d'Atalian. « Les professionnels l'ont pris pour un petit jeune, personne ne l'a vu venir, et le groupe est devenu un leader », s'amuse un cadre.

Après la France, Franck Julien s'emploie à conquérir la planète. C'est dans ce but qu'il reçoit en 2006 un jeune candidat, Matthieu de Baynast. « Il était 21 h 30, il faisait son courrier sans me regarder, c'était étrange, se souvient l'intéressé. Alors je lui ai raconté ma vie, j'ai un peu romancé ma carrière en Afrique. Cela a capté son attention. A la fin de l'entretien, il m'a serré la main en disant : "Vous faites partie de l'effectif, comme patron de l'international." » Une décision rapide, prise à l'instinct, comme souvent.

A l'époque, le nouveau directeur international n'a pas la moindre activité hors de France. Douze ans plus tard, le groupe est aujourd'hui présent dans 33 pays, en vise 40 à court terme, et Matthieu de Baynast a été promu directeur général. Franck Julien, lui, pense au coup d'après. Il veut mettre de l'intelligence artificielle dans ses métiers, et vient de créer une société commune avec un spécialiste, Geonics. Et il prépare ses enfants à devenir de bons actionnaires. Pas question d'aller en Bourse. Même à 125 000 personnes, Atalian doit rester une affaire de famille. ■

DENIS COSNARD