

Manpower et les services IT : Proservia

France sert de modèle

HPE va céder à Proservia, le bras armé de ManpowerGroup dans les services IT de proximité, ses **services autour des réseaux et des postes de travail en Allemagne**. Au total, entre 1 000 et 1 200 salariés du Californien, auxquels s'ajoutent environ 1 000 sous-traitants, doivent être transférées à l'entité Proservia sur place, filiale de Manpower outre-Rhin. « *Nous sommes entrés dans une phase de négociations exclusives avec HPE sur ce transfert d'activités, que nous espérons clore début août* », précise Stéphane Clément, le président de Proservia en France et en Europe (en photo). La filiale de services IT de ManpowerGroup Allemagne devrait donc reprendre les activités de support sur les contrats de services HPE. La société ambitieuse, par la suite, de signer des contrats en direct avec des entreprises.

Le modèle que choisit Proservia pour se développer en Allemagne ressemble à celui qui a permis à la société d'atteindre 2 800 collaborateurs dans l'Hexagone. En France, le développement de l'activité s'est notamment basé sur les rachats de Proservia en 2011 (900 personnes) et sur [l'acquisition en 2015 de l'entité de support de proximité d'Atos](#) (850 personnes environ). Un modèle que ManpowerGroup a décidé d'exporter dans les autres pays européens. « *Notre stratégie de développement repose sur un mix alliant rachats et forte croissance organique, assure Stéphane Clément. Après ce rachat en Allemagne, notre filiale sur place va ressembler à celle que nous avons bâtie en France.* » En agrégeant les salariés de HPE et ceux que Proservia Allemagne alignait déjà, l'entité devrait regrouper quelque 2 300 personnes.

HPE en France : « pas de négociations »

Et, clairement, Proservia est à l'affût d'autres opportunités de rachat. En France encore, où Proservia voudrait intégrer le top 3 sur les services de proximité. « *Des négociations sont en cours ; nous devrions annoncer une opération de rachat cette année et d'autres en 2017* », précise le dirigeant, qui assure que son groupe n'a pas engagé de négociations avec HPE France pour la reprise des activités locales de support du Californien (celles-ci vont finalement être regroupées dans [une nouvelle filiale](#)). « *Notre objectif dans l'Hexagone est de parvenir à 4 000 collaborateurs, car nous avons besoin d'atteindre une taille critique, tant pour aligner un réseau de collaborateurs sur tout le territoire que pour disposer des capacités d'industrialisation permettant de garder l'emploi en France* », détaille Stéphane Clément.

En Europe, après l'acquisition des activités de HPE Allemagne, la priorité de Proservia se portera sur l'Europe du Sud, **l'Espagne et l'Italie** en particulier. La société a également repris environ 400 collaborateurs de HPE en Europe de l'Est (Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie et Hongrie).

Comme le montre le cas de HPE, le modèle de croissance de Proservia s'appuie en partie sur le **désengagement des grands noms du service** sur le marché des services de proximité. « *C'est un marché très tendu, très mature, où les prix sont bien maîtrisés par les clients*, détaille Stéphane Clément.

Espérer y réaliser 15 % de marge est illusoire ; au maximum, on peut dégager entre 6 et 8 %. » Un niveau qui convient à ManpowerGroup, dont l'activité est précisément centrée sur un marché où les volumes sont élevés et les marges riquiqui. Mais moins aux grands acteurs du service, qui ont d'autres objectifs de rentabilité, sous la pression des marchés boursiers. Selon Stéphane Clément, les grandes SSII préfèrent lorgner vers l'offshore ou les métiers du datacenter, des métiers où les marges sont moins étriquées.

A lire aussi :

[Comment Proservia veut intégrer le top 3 du support IT en Europe](#)

[Alain Roumilhac, Manpower : « on a triplé de taille dans le support en 3 ans »](#)