

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

Comme [nous l'annoncions dès août dernier](#), les activités de support aux utilisateurs et de de help-desk d'Atos, regroupées dans **l'entité WSDS** (Workplace & Service Desk), sont rachetées par ManpowerGroup France, via sa filiale de services IT Proservia. Les salariés de cette activité, soit **830 personnes**, rejoindront Proservia à compter du 1er mars. Ils bénéficieront d'une garantie de l'emploi de 3 ans, précisent les deux sociétés dans un communiqué. La vente s'accompagne d'un partenariat entre les deux sociétés, via lequel **Proservia va assurer la maintenance des postes de travail chez Atos** pendant 5 ans. Reste les contrats externes qu'opère WSDS. Une fois l'activité transférée, Proservia travaillera en sous-traitance d'Atos sur ces opérations... à condition que les donneurs d'ordre l'acceptent. Lors du transfert début mars, Proservia récupérera d'emblée environ 25 % de ces contrats externes, et espère, à terme, en sécuriser la majeure partie, selon les explications d'Alain Roumilhac, le président de ManpowerGroup France.

Selon la CGC, la CGT et Unsa, la filiale support d'Atos aurait été **cedée pour un euro symbolique**, alors qu'elle réalisait un chiffre d'affaires annuel de 53 millions d'euros. Atos et ManpowerGroup n'ont pas dévoilé les conditions financières de l'opération.

Comme nous le confirme Alain Roumilhac, les salariés de WSDS rejoindront dans un premier temps non pas directement Proservia, mais une nouvelle société créée pour l'occasion par ManpowerGroup France. Pour le dirigeant, il s'agit là « *d'une étape intermédiaire* » avant une intégration au sein de Proservia promise pour 2016. « *Réaliser l'intégration en une fois aurait été trop complexe* », plaide cet ancien vice-président d'IBM Global Services et directeur général exécutif d'Osiatis, qui explique qu'il faudra au préalable passer par **un alignement des conditions sociales**. Reste que cette étape présentée comme transitoire [inquiète les syndicats](#), qui craignent que cette structure ne serve à écrémer les effectifs de WSDS.

## « Maintenir des coûts unitaires bas »

Pour Alain Roumilhac, ces inquiétudes seraient sans fondement. « *Les salariés de WSDS vont intégrer une structure en fort développement, assure-t-il. En 2014, Proservia affiche une croissance organique à deux chiffres, sur un marché qui ne progresse que de 2,3 %. Et nous nous attendons à poursuivre sur le même rythme en 2015.* » Le tout avec des marges en ligne avec les grandes sociétés de services, assure le dirigeant. Qui ajoute que parvenir à une bonne rentabilité sur ces activités réputées à faible marge repose sur un certain nombre de facteurs : des processus, l'usage des dernières technologies, des primes indexées sur la productivité, un recrutement adapté. « *On mise sur des gens qui n'ont pas forcément toutes les compétences au départ, mais le potentiel. Et on leur assure une formation de 3 à 4 mois. C'est ce qui nous permet de maintenir des coûts unitaires bas.* » Un modèle compatible avec celui de WSDS ? « *Le décalage n'est pas si grand, même si la séniorité est un peu supérieure chez WSDS* », assure Alain Roumilhac.

Une fois les équipes d'Atos transférées, et après l'intégration de 120 personnes d'IBM en novembre dernier, **Proservia comptera 2 500 collaborateurs**, pour un chiffre d'affaires annuel de 250

millions d'euros. « *On a triplé de taille en trois ans* », résume le président de ManpowerGroup France, qui **espère une croissance de 50 % de Proservia dans les 3 ans qui viennent**, pour amener l'entité aux environs de 4 000 personnes. Ce qui passe probablement par de nouveaux rachats. « *Idéalement, nous aimerions réaliser une opération structurante – quelques centaines de personnes – au cours du second semestre.* » Alain Roumilhac ayant l'ambition de rivaliser avec les grands noms du support à l'utilisateur en France : Neurones et Econocom.

ManpowerGroup a pour objectif d'**amener les services IT à 10 % de son CA** d'ici 2 à 3 ans (soit environ 400 millions d'euros). Contre 1 % en 2011. Cette stratégie s'appuie sur deux piliers. D'un côté, Experis IT, une activité centrée sur les projets et l'applicatif (conseil, ingénierie, intégration et TMA) et comptant quelque 500 consultants. De l'autre, Proservia, activité bâtie via le rachat fin 2011 de cette SSII spécialisée dans la gestion d'infrastructures, une société qui comptait alors un peu plus de 900 personnes. Proservia s'est depuis étoffé grâce notamment à trois autres rachats (deux petites activités de Segula Technologies, les activités infrastructures et help-desk de Nexeya et la reprise d'IBM Delivery Services).

#### **A lire aussi :**

[Alain Roumilhac, Manpower : « pourquoi nous voulons racheter l'activité support d'Atos »](#)  
[Support et help-desk : Manpower prend position à coup de rachats](#)