

T-Systems : en finir avec le particularisme gaulois

Les offres du groupe, rien que les offres du groupe. Voici un an que le groupe T-Systems (la filiale services de Deutsche Telekom, présente dans 26 pays et employant 50 000 personnes dans le monde pour un chiffre d'affaires d'environ 10 milliards d'euros) a pris la décision de se séparer des activités d'intégration en France. Une activité éloignée du cœur de métier du groupe – l'infogérance – et surtout un foyer de pertes récurrentes pour le groupe.

Contacté à la même période pour reprendre en main la filiale, **Jean-Paul Alibert** (un ex-Atos et HP) explique que le groupe a investi des dizaines de millions d'euros pour restructurer la filiale. Une façon de dire que, pour le groupe allemand, se retirer du marché français n'est pas une option, même si les sites de production principaux sont désormais hors des frontières (help-desk en Espagne, gestion des infrastructures en Slovaquie notamment).

« *Simplement, la maison mère a décidé de recentrer l'activité sur l'infogérance d'infrastructures – où le groupe dispose de solutions industrielles très avancées dans le Cloud ou la gestion des postes de travail par exemple – et sur l'aéronautique* », explique le nouveau président de T-Systems France. La SSII figure parmi les 3 principaux fournisseurs de services IT d'**EADS**.

400 personnes suffisent

En parallèle, les activités d'intégration, qui employaient environ 600 personnes sur les 1 000 que comptait la filiale, ont été cédées à la holding **DACP**, la maison-mère d'Effitic (bâtie sur la reprise des activités applicatives de EDS France) fondée en 2009 par des anciens dirigeants de Prologue Software, dont **Eric Dermond**. Le fonds de commerce issu de T-Systems France est transféré dans une nouvelle entité contrôlée par DACP, Novia Systems. Avec cette nouvelle emplette, la holding regroupe quelque 2 000 personnes.

Après cette cure d'amaigrissement – et un plan social touchant les fonctions support -, T-Systems France ne compte plus que quelque 400 personnes. « *Nous sommes le front-office intelligent des offres du groupe*, explique Jean-Paul Alibert. *La filiale dans les pays nordiques ne compte que 20 employés environ : elle vient pourtant de signer un contrat de 120 millions d'euros avec Kone.* » Une façon de dire que les effectifs actuels suffisent pour tenir les objectifs du groupe en France : doubler les prises de commandes d'ici à 2016 et passer de 150 à 220 millions d'euros de chiffre d'affaires entre 2014 et 2016.

La concurrence ? « Fragilisée »

Jean-Paul Alibert prévoit seulement quelques recrutements de haut niveau (architectes, consultants en transformation d'entreprise, responsables de stratégies contractuelles) « *afin de conserver le caractère industriel des offres du groupe, en y injectant le minimum de spécificités aux besoins des clients.* » Le dirigeant prévoit, dans son plan (baptisé **Engagement 2016**), de multiplier par cinq le chiffre

d'affaires sur les offres du groupe qu'il entend privilégier. « *Et c'est un plan à minima* », dit-il. T-Systems France cible les contrats de taille intermédiaire (de 5 à 20 millions) avec le SBF 120 et se positionne aussi sur quelques très gros deals avec l'appui du groupe.

Et le dirigeant est persuadé de disposer d'une fenêtre de tir intéressante. « *La restructuration de T-Systems France s'achève à un moment où la concurrence est très fragilisée, assure-t-il. Les grands noms américains ont certes mené le travail d'industrialisation de leurs offres d'infogérance, mais ils sont déstabilisés par l'affaire Prism qui a eu de profondes répercussions sur les entreprises du SBF 120, par nature très internationales. En face, les SSI françaises n'ont pas achevé le travail d'industrialisation de leurs offres. Nous, nous sommes à la fois très industriels et européens.* »

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)