

14/12/2005

Réponse au flash n°302 de M. LEMONNIER, suite à la réunion de CCE du 7 décembre 2005

Dans sa communication Flash du 7/12/2005, M. LEMONNIER semble vouloir faire dire aux experts qu'ils valident la stratégie de restructuration à l'œuvre. Il n'en est rien, et le rapport d'expertise qui sera remis prochainement le démontrera.

► **Manpower mène et réussit une politique offensive de prise de parts de marchés**

M. LEMONNIER : « Baisse des marges due à la stagnation du marché et à la concurrence accrue entre réseau »

Si nos marges baissent, c'est parce qu'elles étaient supérieures à celles de la concurrence, et que Manpower a décidé une offensive commerciale qui oblige à tirer ses prix par le bas. Le pendant de cette évolution, ce sont d'excellentes progressions en parts de marchés, saluées par la presse économique : « Adecco France fut en effet en panne de croissance sur la période lorsque le marché a fait +3/+4% et ses principaux concurrents Vedior et Manpower +6% et +7% respectivement. ».

La baisse des marges est donc le résultat d'une politique, qui par ailleurs porte ses fruits et nous assure une croissance sans équivalent chez nos concurrents, à tel point que vous n'êtes pas sans savoir que le Président d'Adecco a démissionné à cause des résultats du groupe en France.

► **Manpower procède à des choix de gestion délibérés dont les coûts impactent la rentabilité**

M. LEMONNIER : « Baisse de la rentabilité de 25% » / « si la baisse de rentabilité se poursuit en 2006 selon la tendance enregistrée, nous serons en situation de rentabilité inférieure par rapport à nos concurrents ».

Oui, et si la température continue à baisser tous les mois de l'année comme entre novembre et décembre, il fera environs -60° dans un an : cela aussi pourrait paraître inquiétant à quelques simples.

Plus sérieusement, la baisse de résultat net est là encore le résultat de choix politiques volontaires, qui se traduisent par de fortes hausses de charge (campagnes publicitaires, hausse des prestations externes, disparition de l'immobilier au niveau de la holding, etc). Que ces choix soient pertinents ou non, ce sont eux qui provoquent cette évolution de la rentabilité : il ne s'agit donc pas d'une baisse de rentabilité due à des facteurs externes subits, mais bien à des facteurs internes délibérés.

► **Le plan de restructuration est largement contradictoire avec les objectifs affichés**

M. LEMONNIER : « Le chiffrage des mesures de sauvegarde que nous proposons stabiliserait le résultat »

Les restructurations annoncées comportent surtout des risques de désorganisation internes importants, alors que la justification de baisse des coûts est souvent fallacieuse voire totalement contradictoire. Deux exemples majeurs de Directions très largement impactées :

- § La moitié des personnels informatiques sont visés, alors qu'une étude Compass 2004 a montrée qu'à la DIT, les coûts externes de prestation sont supérieurs au marché et qu'ils représentent 2/3 des dépenses, alors que les coûts relatifs aux personnels internes sont inférieurs à ceux du marché et qu'ils représentent 1/3 seulement des dépenses. Alors, à votre avis, pour faire des économies, faut-il viser les emplois internes ou internaliser les prestations externes ?
- § Les services formation sont eux aussi largement visés. Or, ces services dont nous connaissons la qualité de fonctionnement, s'imputent sur des budgets légaux obligatoires (1% formation), que l'entreprise est de toutes les façons obligée de consacrer en dépenses de formation. Pour faire des économies, cherchez l'erreur...