

I-LE-DE-FRANCE / SERVICES

# SVP élargit son offre par croissance externe

Leader de l'accompagnement opérationnel, l'entreprise vient d'**ACQUÉRIR UNE SOCIÉTÉ DANS LE DOMAINE DE LA PAIE**, avant d'autres évolutions.

PAR BÉATRICE DELAMOTTE

**T**out le monde connaît SVP, ces trois lettres mythiques qui permettent, depuis plus de soixante-dix ans, d'avoir accès à une mine d'informations. Désormais, l'entreprise va aussi proposer à ses clients les services d'E-Paye, une société de prestations de services, spécialisée dans le traitement externalisé de la paie et de la gestion des ressources humaines. Un virage stratégique amorcé il y a deux ans, lors de la dernière opération de LBO menée par Olivier Lenormand, PDG de SVP. « Nous avons alors annoncé une forte volonté de servir les entreprises par croissance externe. Avec cette acquisition, nous renforçons notre logique de "full services" à destination des PME en adjoignant à nos experts et à nos compétences celles d'E-Paye. »

Une complémentarité dans l'offre qui s'accompagne aussi d'une belle affaire pour SVP : avec un marché de la gestion de la paie qui enregistre une croissance à deux chiffres, le rachat d'E-Paye va conforter SVP dans son rôle de leader de l'accompagnement opérationnel. Déjà en 2005, SVP avait fait l'acquisition de Business Fil, une société d'assistance et de conseil par



téléphone, et monté un joint-venture dédié aux ministères et à l'information financière avec le groupe de centres d'appels SR Teleperformance.

## ■ SERVICE D'INFORMATION

Avec aujourd'hui près de 7.000 clients (entreprises et collectivités), 30.000 utilisateurs en France et 400 collaborateurs dont 250 experts à leur service, SVP peut s'enorgueillir d'avoir un taux de fidélité de ses abonnés de 92 % avec une durée d'abonnement moyenne de dix ans. « Avec la crise, nous avons enregistré une nette augmentation du nombre de questions posées quotidiennement par nos clients, précise Olivier Lenormand. Les thèmes les plus récurrents concernent l'emploi bien sûr, mais aussi l'actualité réglementaire qui a un impact fort sur l'activité des dirigeants d'entreprises de toutes tailles. » Même si le cœur de cible de SVP est constitué de PME de 100 à

500 salariés, quelques entreprises du CAC 40 utilisent les formidables ressources documentaires de la société, créée en 1935 sous l'impulsion de Georges Mandel, désireux de fournir aux Parisiens un service d'information sur la vie courante et les renseignements administratifs.

Avec le rachat d'E-Paye qui a réalisé un chiffre d'affaires de 3,8 millions d'euros en 2008 avec un résultat d'exploitation de 15 %, SVP va conforter sa bonne santé financière (44 millions d'euros de chiffre d'affaires pour l'exercice clos fin février 2009, contre 42 millions sur l'exercice précédent). Et se préparer à de nouvelles opérations. « Nous sommes dans une stratégie de croissance avec l'acquisition d'activités complémentaires qui feront l'objet de nouvelles annonces dans les mois qui viennent », confirme Olivier Lenormand qui n'a qu'une seule déception : ne pas avoir réellement de concurrent. ■

## SOIXANTE-QUINZE ANS D'HISTOIRE(S)

**En 1935, Georges Mandel accorde un indicatif téléphonique facile à retenir, SVP, pour fournir aux Parisiens un service d'information sur la vie courante et les renseignements administratifs. C'est en 1939 que la société oriente ses services vers les hommes d'affaires et les cadres. SVP devient un réseau international en 1976. L'entreprise s'installe à Saint-Ouen (Seine-Saint-Denis) en 1991 sur un site dédié aux nouvelles technologies et commence à diversifier son offre. 2008 marque l'adoption d'une nouvelle identité visuelle.**