

■ Information sur la stratégie d'OBS

Le marché traditionnel est en décroissance et l'informatique reste une opportunité

Voix et Données fixes Février 2015 en valeur			
année	2014	2015	2016
Marché mondial	-2.3%	-2.1%	-2.4%
Europe de l'Ouest	-4,1%	-3,9%	-3,7%
France	-4,9%	-3,6%	-4,0%

Le marché des services réseaux Entreprises continue de décroître, notamment dans les pays matures (principalement Europe, Japon) où :

- le marché de la voix fixe décroît fortement, du fait de la diminution du nombre d'accès, de l'érosion des prix, de la migration vers SIP et de la substitution par d'autres modes de communication (mobile, mail, ...),
- Le marché des données fixes est décroissant. La croissance des services à très hauts débits (Ethernet, Fibre) ne compense en effet pas la forte décroissance des services historiques (Liaisons Louées, réseau asynchrone « ATM », Frame Relay), et les services IP VPN (ou réseaux privés virtuels de type Business Everywhere) sont légèrement décroissants dans les pays matures (US, Europe). L'IP VPN reste en croissance dans les autres régions du monde (Asie, AMEA, Amérique Latine)

Services IT Mars 2015 en valeur			
année	2014	2015	2016
Marché mondial	+3.4%	+3.7%	+4.0%
Europe de l'Ouest	+1.4%	+2.1%	+2.8%
France	+0.6%	+1.4%	+2.0%

Le marché des services IT va continuer de croître, tiré par les services d'outsourcing, dont en particulier les services de cloud computing, permettant aux entreprises de se concentrer sur leur cœur de métier et de bénéficier d'une réduction des coûts significative.

La prévision de croissance du marché mondial des services IT a été réduite à 3.7% pour 2015 (vs 3.9% en décembre 2014), en lien avec la baisse de croissance du marché des services d'intégration, notamment aux États-Unis.

Les thèmes du marché B2B

5 thèmes essentiels	
connectivité	Orange vous permet de rester connecté avec le meilleur des réseaux et des équipements
en équipe	Orange permet à vos employés de mieux travailler ensemble où qu'ils soient
sécurité	Orange protège vos systèmes critiques et les données de vos employés et de vos clients.
mes clients	Orange vous aide à renforcer la relation avec vos clients.
performance	Orange vous aide à être plus agile, à améliorer votre productivité et à accélérer votre croissance
2 thèmes additionnels	
service	Orange s'engage à vos côtés, pour votre business, et accompagne vos besoins.
tech	Orange vous permet de bénéficier des dernières technologies et innovations.

La vision stratégique : être le partenaire de confiance de la transformation digitale de nos clients

Évolution de l'emploi à l'horizon 2017- périmètre OBS en France

Entre 2012 et 2014, relative stabilité des effectifs CDI en France qui traduit la transformation du modèle économique de l'entreprise avec une baisse constante des activités traditionnelles au profit d'une croissance progressive des activités de services. Ce qui se traduit en Equivalent Temps Plein par :

- une diminution des effectifs ETP pour les entités SCE Orange SA (de l'ordre de -3 à -5% par an) et pour Equant France (de l'ordre de -3% à -4% par an)
- une augmentation constante des effectifs ETP au sein des filiales service France¹ en lien avec la croissance des activités de services IT (de l'ordre de +3% à +5% par an)

En 2017 les effectifs CDI Orange SA devraient donc représenter entre 47 et 49% du périmètre OBS France, ceux d'Equant de 13 à 14% et ceux des filiales services et Globecast de 37 à 40%

Cf. infra, OBS France est constitué des entités Orange Cloud for Business et Orange Applications for Business, Alsy, Silicomp, Néocles, Inoven Altenor, Athéos¹

Nos commentaires :

La stratégie présentée à ce CCUES l'a déjà été en instance du CE SCE de janvier dernier ; elle n'y apparaît pas clairement et aurait mérité un complément notamment sur le rachat de Cloudwatt. Les domaines d'activité d'OBS n'y sont pas détaillés, et, plus regrettable, nous n'avons ni analyse ni éléments chiffrés sur les secteurs d'activité présentés ces dernières années comme des « relais de croissance » ? Que sont devenus les objectifs chiffrés des domaines comme le big data, la sécurité, l'IT, le Cloud, Smart-City, l'activité de consultant (ex SSII, maintenant ESN), le health-care et enfin les objets connectés pour les années écoulées ? Avons-nous tenu notre feuille de route ? Quelles explications des écarts constatés ? Quelles faiblesses, quels avantages OBS présente-t-il dans la compétition économique ? Comment allons-nous agir pour réduire les premières et renforcer les seconds ?

Le big data, selon une étude de l'institut IDC, est appelé à se développer au rythme de 25% annuellement en Europe de l'Ouest de 2014 à 2018. Le CA pourrait doubler pour la même période et passer de 3,5Mds \$ à 6,9Mds\$. Rien dans le document ne nous renseigne sur les intentions d'OBS sur cette activité : allons-nous nous jeter dans la bataille ou rester prudemment en retrait de cette activité qui de plus offre une synergie avec l'hébergement par le Cloud ...

Le Cloud : chaque élu du CCUES a en tête l'objectif d'un CA de 500 millions d'euros en 2015. En séance, l'objectif de 300m€ pour 2015 a été communiqué. Mais quel est le CA réalisé en 2014 ? Quelle est la tendance ? Le dernier contrat réalisé avec l'état est-il l'amorce d'une croissance forte et durable dans le Cloud ?

Pourquoi le projet industriel français du cloud souverain ne tient-il pas la route dans la compétition internationale et s'écroule avant même d'avoir été déployé ? Pourquoi les acteurs originels de Cloudwatt se sont-ils retirés et seul Orange demeure ? L'objectif d'une centaine de millions d'€ de CA pour 2015 sera-t-il atteint et comment ? Sur quelle(s) activités du Cloud - l'IaaS (Infrastructure as a Service), le SaaS (Software as a Service) le PaaS (Platform as a Service) -, le Groupe portera-t-il son effort ?

La sécurité recouvre 2 aspects :

- La sécurité du pays avec l'entité Orange Cyber Défense qui opère dans ce domaine.
- La sécurité des systèmes d'information et de l'IT qu'une entreprise est en droit d'attendre.

Nous n'avons pas d'éléments chiffrés sur le CA objectif, ni la marge dégagée.

L'activité de conseils ESN (Entreprise de Services de Numérique) s'en tire plutôt positivement puisqu'OBS est classé 5e groupe en France en 2014, derrière Capgemini, IBM, Atos et Sopra Stéria. De plus l'augmentation du CA de 2% de 2013 à 2014 est un élément positif dans une économie française qui ne redémarre pas, contrairement à d'autres partenaires européens.

Au plan social, lors de la négociation du dernier accord GPEC du 09 sept. 2014, la CFE-CGC a demandé un comparatif entre les conventions collectives CCNT et SYNTEC, cette mise en équivalence devant faciliter le passage de l'une à l'autre sans perte pour le salarié, et fluidifier la mobilité entre Orange SA et les filiales d'OBS. Où en est ce travail de réflexion ?

L'organisation et la structure d'OBS : OBS France est constitué des entités Orange Cloud for Business et Orange Applications for Business résultant de la réorganisation en cours de Global Solutions and Services. En complément et en synergie, de nombreuses filiales complètent la gamme de service... Alsy pour les nouvelles façons de travailler, Silicomp pour les applications connectées, Néocles pour l'infrastructure Cloud, Inoven Altenor pour le conseil, Athéos pour la transformation digitale... La liste n'étant pas exhaustive, le défi d'OBS sera donc d'agencer, d'articuler ses différentes entités et sociétés pour leur donner une réelle cohérence marketing et une efficacité opérationnelle.

Il faut notamment éviter les doublons sur les produits et services proposés aux clients, ainsi que les facturations internes qui renchérissent nos propositions commerciales et affaiblissent la compétitivité du Groupe.

En conclusion :

La présentation de la **stratégie d'OBS** devrait se faire en parallèle avec la présentation de ses résultats, pour qu'il soit possible de mieux la comprendre. Cette demande, maintes fois exprimées par notre organisation, n'a toujours pas trouvé d'écho.

Concernant **l'international**, OBS est présent sur des plaques mondiales pour lesquelles la croissance se fait attendre : la vieille Europe peine et notre pays stagne. L'internationalisation de notre groupe, voulue depuis 1997, s'avère un échec, avec un CA réalisé pour moitié sur notre seul pays et un objectif de 230 millions de clients atteints au lieu des 300 millions objectifs.

Quant aux **investissements**, le groupe Orange est confronté à un endettement endémique qui, contrairement aux annonces de la Direction, ne diminue pas réellement. Cela empêche le Groupe de faire les investissements nécessaires pour livrer bataille aux GAFAM² qui disposent d'une trésorerie énorme.

Enfin, la **complexité de l'organisation interne** constitue également un obstacle à surmonter pour mener à son terme un projet industriel cohérent.

Pour toutes ces raisons, la CFE-CGC souhaite que le dirigeant en charge de réaliser cette transformation fasse preuve de courage et de l'opiniâtreté nécessaires pour que **réellement** en 2020...« nous soyons un fournisseur de services de communications et de services digitaux, *best in class* en réseau et en innovation et que notre culture et nos compétences soient en ligne avec notre ambition sur l'expérience client et la simplification de nos processus ». Il en va, pour partie, de l'avenir du Groupe et de nos emplois !

Vos représentants CFE-CGC

Georges Beauvais (SCE),
Maxence d'Eprenesnil (IMTW),
Noël Fayeaux (DO Centre Est),
Franca Lostys (Orange France Siège)
Frédérique Limido-Milesi (Fonctions Support Finances),
Eric Picot (DO NOC),
Elisabeth Rivier (DO Ile de France),
Christian Simon (DTSI),
Philippe Vidal (Représentant Syndical)

² Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft