

relais de croissance et banque mobile : où en est-on ?

11 Décembre 2018

Les points clés :

Le cabinet APEX, mandaté en 2018 par les élus du CGF, s'est livré à une analyse objective de l'opérationnalisation de la stratégie d'Orange dans le domaine des relais de croissance et de la banque mobile.

- ORANGE s'était fixé comme objectif d'atteindre **1Milliards d'euros de CA sur les relais de croissance fin 2018**.

Relais de croissance : contribution au CA du groupe

Partant de 321 millions € de CA en 2016, nous sommes en Sept 2018 à un CA de 463 millions €, **l'objectif ne sera pas atteint**. Mais cette « contreperformance » doit être relativisée car cet objectif de 1Milliard € s'inscrivait lui-même dans une démarche de stabilisation du CA global, laquelle sera pleinement assurée à l'issue du plan stratégique.

en M€	2016	2017	Variation	sept-18
Internet des Objets	169	219	29,6%	203
Services Financiers	150	243	62,0%	240
Energie	2	9	350,0%	20
TOTAL	321	471	46,7%	463

- ORANGE s'est lancée fin 2017 dans la banque mobile avec l'objectif de **recruter 400 000 nouveaux clients / an**

Depuis le lancement, la barre des 100 000 clients a été atteinte en mars 2018 ; le volume de nouveaux clients acquis en 2018 est estimé entre 200 000 et 250 000. **L'objectif, certes ambitieux, ne sera pas atteint** en tout cas à l'issue de cette première année.

Ces acquisitions ont été réalisées, non sans surprise, pour 60% en boutiques Orange certifiées IOBSP (soit 25% des boutiques) ;

La faiblesse de l'application Orange Bank est également pointée (notation PlayStore : Orange Bank 3,3 – N26 4,4 – Revolut 4,8) pour expliquer cette relative contreperformance.

L'analyse de la CFE-CGC : Notre stratégie est « tombée en marche » !

Nous avons atteint notre objectif de stabilisation du CA global, mais plus grâce à notre « cœur de métier télécom » qui a finalement mieux résisté que prévu, que grâce à notre **stratégie de diversification qui peine à faire ses preuves**.

Orange Bank en est l'illustration ; après un début en fanfare dans tous les médias fin 2017, silence radio. Là encore, **notre stratégie de digitalisation est mise à l'épreuve** du marché et prouve ses limites quand on constate que **la majorité des placements se font en boutiques physiques** et que par ailleurs l'application Orange Bank disponible sur les smartphones, n'est pas au niveau des références du marché des Néo banques.

Vos correspondants

Christophe RABIER- 06 72 95 72 57

Retrouvez ce document sur :
l'url de la rubriqueIT

cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !

