

Les Résultats Groupe 2018

26 mars 2019

Les points clés :

Les résultats annuels confirment l'atteinte de tous les objectifs annoncés pour 2018.

- CA Groupe croît de +1,3% en 2018 versus +1,2% en 2017 et de +1,4% au 4ème trimestre, en accélération par rapport au 3ème trimestre (+0,6%). L'ensemble des segments progressent (MEA, SPAIN, EUROPE, France) à l'exception de Entreprise (-0,2%) et Trafic International (-6%). Sur le segment Entreprise, la croissance de l'IT et des services (+12 sur Cyberdéfense et +10% dans le Cloud) ne compense pas encore complètement la décroissance des secteurs traditionnels.
- Hausse du CA en Afrique & Moyen-Orient (+5,1%) qui contribue presque pour moitié à la croissance du Groupe en 2018, grâce à data et services financiers sur mobile.
- Progression du CA Espagne (+2,2%), Europe (+1,7%) et France (+0,9%) tirée par la convergence. A noter que sur la France, la progression est liée pour une grande partie aux offres ePresse permettant de diminuer la TVA (sans cela la progression n'aurait été que de 0,4%)
- Croissance de l'EBITDA ajusté de +2,7% en 2018 plus forte qu'en 2017 (+2,1%), soutenue par la hausse du chiffre d'affaires et la poursuite de notre plan d'efficacité opérationnelle qui dépasse son objectif et atteint 3,5 milliards d'économies brutes sur la période 2015-2018.
- Croissance du Cash-Flow Opérationnel en accélération, en hausse de +1,7% en 2018, versus +0,5% en 2017.

La dette nette s'accroît pour atteindre 25,4 Mds € contre 23,8 mds € fin 2017, liée aux investissements et à l'acquisition de filiale sur le marché Entreprise, nous dit la direction... mais il est vrai que l'objectif n'était pas de la baisser !

Croissance des bases clients :

- Offres convergentes (10,9 millions de clients et 7,1 Mds € au 31 décembre 2018) en forte progression. Orange 1er opérateur convergent en Europe.
- Fibre en forte croissance en 2018, avec 593 000 ventes nettes en France (546 000 en 2017), 623 000 en Espagne et 152 000 en Pologne (niveau record).
- Base clients mobiles progresse, avec près de 1,29 million ventes nettes sur un an (forfaits et prépayés).

Perspectives 2019 et à moyen terme

L'application de la norme IFRS16 conduit à faire évoluer les indicateurs, l'EBITDA ajusté devient EBITDAaL ("after lease") et les CAPEX deviennent eCAPEX (economic CAPEX).

- EBITDAaL en 2019 en hausse plus modérée qu'en 2018. (contexte toujours très concurrentiel, notamment en France et en Espagne, et disparition du bénéfice des offres de livres audio et de lecture numérique).
- eCAPEX 2019 en légère baisse par rapport à 2018 à base comparable.
- Cash-Flow Opérationnel 2019 en croissance par rapport à 2018 à base comparable.
- objectif d'un ratio dette nette / EBITDAaL des activités télécoms est maintenu autour de 2x à moyen terme.
- versement proposé d'un dividende de 0,70 euro / action pour 2019, avec versement en décembre prochain d'un acompte sur dividende de l'exercice 2019, de 0,30 euro / action.

L'analyse de la CFE-CGC :

Le groupe annonce fièrement une progression de ses résultats pour 2018, nous lui en donnons bien volontiers acte. Néanmoins nous nous posons des questions sur la durabilité de ces progressions, puisqu'il s'agit en partie de résultats des plans d'économie qui devraient nécessairement être réévalués avec le déploiement prochain du réseau 5G.

Notre groupe est en effet en pleine phase d'utilisation de CAPEX, liées aux projets Fibre et bientôt pour l'achat des fréquences pour la 5G. Pourtant il continue à s'endetter pour des activités ayant peu de sens industriel, mais de manière conforme aux prévisions dit la direction, en particulier pour rémunérer les actionnaires via la croissance d'un dividende qui ne représente nullement les performances de notre groupe, et au détriment d'une augmentation de la valeur de l'action qui rendrait notre groupe plus difficilement attaquant par un acteur hostile.

Comme d'habitude, la direction confond communication financière et présentation de résultats économiques aux élus. On nous présente ainsi des taux de croissance sur des activités sans nous indiquer le volume que ces activités représentent. Nous savons pertinemment bien que certains taux de croissance à 2 chiffres chez OBS par exemple représentent à peine 4 à 5% de l'activité économique du marché entreprise et que par ailleurs, pour pouvoir en tirer des conclusions significatives il conviendrait de comparer ces taux avec ceux du marché mondial.

Bien que les objectifs financiers, en tout cas ceux communiqués aux marchés, aient tous été tenus, cela ne se traduit pas dans la rémunération des salariés et pour cause, ce ne sont pas les mêmes KPI ! par exemple le cashflow organique s'il n'est pas un indicateur financier au sens habituel fait partie des indicateurs qui conditionnent la distribution des actions gratuites en 2020. Il mesure l'efficacité de la gestion de nos stocks. En 2018 il n'a pas été atteint, ce qui entraînera une baisse de 1/6 du nombre d'actions distribuées à chacun d'entre nous. Interrogée sur cette contreperformance, la direction avoue une mauvaise optimisation de la gamme des LiveBox grand public dont le nombre trop important de modèles entraînent une multiplication des stocks, ainsi que la crise des gilets jaunes qui a fortement impacté les ventes en boutique avant les fêtes...

Enfin la nouvelle échelle des risques interpelle : le premier risque identifié sur nos résultats est désormais lié à la RGPD, suivi par la réglementation bancaire, les bouleversements géostratégiques, la corruption, la concurrence des OTT, la fraude, les cyberattaques, et enfin les défaillances du SI ou du réseau. Constatant cette inversion de l'échelle de nos risques, la CFE-CGC a légitimement demandé quels sont les plans de prévention mis en œuvre pour chacun de ces éléments, qu'ils soient industriels ou financiers... à suivre !



Vos correspondants

Michel DANA – 06 82 65 30 67

Yannick SIHALATHAVONG – 06 64 93 84 95

Retrouvez ce document sur :



cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !

www.cfecgc-orange.org

Abonnements gratuits : bit.ly/abtCFE-CGC

tous vos contacts : bit.ly/annuaireCFE-CGC

