

# Orange Business Services en 2017

11 décembre 2018

## Les points clés :

La Direction assure qu'OBS est un leader mondial incontesté qui bénéficie d'une légère croissance (+1%) cette année (2017). La décroissance des métiers historiques étant compensée par la croissance de l'IT. Sur ce domaine, les récentes acquisitions ont permis de conforter la croissance et la présence sur ce domaine (en France et en Europe). OBS reste très dépendant du marché français et la transformation de l'activité s'accompagne d'une baisse naturelle de l'EBITDA

Dans un contexte morose, OBS s'efforce de renouer avec la croissance de son CA et de son EBITDA et d'accélérer sa croissance à l'international (achat de LogIn, Basefarm ...). La santé des filiales reste très inégale. OCB : croissance très soutenue et ambitieuse mais pas encore rentable (-25 % de marge). OGSB : Principale source de revenu d'OBS, mais CA en baisse régulière bien que contrôlée, très bonne rentabilité (58% en 2018). OAB : Croissance du CA malgré la baisse du trafic des n° colorés, rentabilité en baisse de 9,1% en baisse, mais attention lorsqu'il n'y aura plus de trafic. OCD : forte ambition affichée en 2018 avec une rentabilité de 19 % attendue, sur un CA en croissance mais assez faible 42 M€. GLOBECAST: CA en légère baisse et rentabilité stagnante à 8%.

## L'analyse de la CFE-CGC:

La CFE-CGC reste dubitative quant aux chiffres annoncés. La perte d'OCB par exemple tenant compte des charges à l'international mais pas des revenus.

D'une manière générale, le groupe éprouve beaucoup de difficultés à correctement périmétrer Orange Business Services

Cela fait plusieurs années maintenant que la CFE-CGC tire le signal d'alarme :

- ▶ Un marché Français saturé sur notre cœur de métier
- ▶ Un cœur de métier et des technologies en décroissance
- ▶ Et du personnel toujours pressuré pour baisser ses coûts de fonctionnement pour améliorer l'EBITDA qui ne semble pas maîtrisé

L'effort porte donc sur les nouvelles technologies et l'international

- ▶ S'il semble qu'OCB soit dans une perspective de croissance, elle n'est pas encore à la rentabilité
- ▶ Pour ce qui est d'OAB, la baisse du trafic des numéros colorés remet en cause sa rentabilité qui décroît
- ▶ Seul OCD montre une croissance et une rentabilité durable mais sur un CA encore bien faible. Comment recruter et former nos ingénieurs sécurité ?

La CFE-CGC ne peut que souscrire à l'ambition internationale, mais nos problèmes organisationnels (délais de mise en service, fluidité des processus, harmonisation des SI, ...) freinent nos équipes commerciales et ne permettent pas des évolutions en regard des ambitions souhaitables.

- ▶ De plus la digitalisation des outils vis-à-vis des clients n'est pas encore au niveau des concurrents qui font référence dans le domaine. (échec notable de Delivery, perte d'image vis-à-vis de nos clients...)
- ▶ La CFE-CGC demande qu'OBS se donne les moyens d'une croissance saine et durable qui ne repose pas seulement sur les efforts du personnel.
- ▶ Acheter des entreprises oui, mais savoir les intégrer et les valoriser ensuite en préservant les atouts qu'elles représentent dans un marché fortement concurrentiel

## Vos correspondants

Eric BOILEAU – 06 78 62 20 64

Philippe PERRUT – 06 80 99 38 91

Retrouvez ce document sur :

[url de la rubrique]

cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !

[www.cfecgc-orange.org](http://www.cfecgc-orange.org)

abonnements gratuits : [bit.ly/abtCFE-CGC](http://bit.ly/abtCFE-CGC)

tous vos contacts : [bit.ly/annuaireCFECCG](http://bit.ly/annuaireCFECCG)

