

Orange Business Services en 2018

28 janvier 2020

Les points clés :

Lors du CGF du 28 janvier 2020, le Cabinet APEX a présenté son analyse de la situation d'OBS et de 3 filiales (Orange Lease, Orange Marine et Globecast) en 2018 ; il en ressort les éléments suivants :

Objectivement, la situation financière d'OBS se dégrade en 2018.

Le profil d'affaire d'OBS est encore très marqué par la France qui représente 75% du CA et concentre les principaux risques financiers liés à la pression réglementaire et à l'inévitable transformation du Legacy. L'enjeu pour l'avenir d'OBS est de croître sur les marchés IT et International.

Concernant la croissance externe, OBS a dépensé près des sommes colossales € en 18 mois. Le constat de la direction est que ces nouvelles acquisitions n'ont pas, pour l'instant, tenues leurs promesses en termes de marge et croissance, à l'exception du secteur de la Cybersécurité. Les synergies avec le groupe tardent à se mettre en œuvre.

La pression réglementaire et juridique est toujours bien présente et le risque lié aux pratiques anti-concurrentielles se chiffre en centaines de millions d'€. Dans ce contexte, la direction voit plutôt d'un bon œil les gains de part de marchés de ces concurrents sur le marché PME Français ; un comble !

Enfin, OBS est en pointe sur le SD-WAN, ce qui pourrait être un atout majeur pour le futur, notamment à l'international.

La situation de 3 filiales (Orange Lease, Orange Marine, Globecast) a été examinée : seule Orange Lease présente une situation financière solide en 2018. Orange Marine présente des résultats tout juste à l'équilibre et va nécessiter de forts investissements que le groupe rechigne à engager. Globecast voit son cash-flow augmenter sous l'effet des plans d'économies, mais évolue dans un marché de la distribution TV en décroissance.

L'analyse de la CFE-CGC:

Du fait que les métiers de chacune de ces filiales d'OBS soient différents, nous aurions pu imaginer que les problématiques de chacune d'elles auraient amené à des conclusions spécifiques. Or il est hélas flagrant que leurs problématiques et les projections sur leur avenir nous font exprimer et redouter des conclusions similaires.

Ce sentiment est d'autant plus exacerbé par le fait que les informations relatives à nos axes potentiels de progrès sont majoritairement basées sur notre marché legacy surtout Français avec les inquiétudes qui y sont liées. **La CFE-CGC ne peut se satisfaire d'analyses comparatives qui mettent en évidence que notre cœur de métiers est en train de disparaître**, que nos tentatives de repositionnement sont de plus en plus aléatoires et plus proches du souhait pour se rassurer face à un avenir de plus en plus incertains.

S'il est agréable d'apprendre que l'activité service IT d'OBS est en accroissement et même de façon plus prononcée que ses concurrents, il faut hélas pondérer ce satisfecit par le fait que cela est dû pour l'essentiel à de nouvelles acquisitions. Pas inquiétant en soit, sauf quand il est reconnu qu'OBS ne se construit que par la croissance externe, que ces rachats présentent une rentabilité inférieure aux attentes et donc que la Direction prévoit une pause en terme de croissance externe.

Un autre indicateur, qui nous semble essentiel est celui de marge brute. Il apparaît que les marges sont très faibles sur les relais de croissance. Elles couvrent à peine les frais généraux. **Ce qui amène la CFE-CGC à se demander si les axes de développement retenus sont appropriés et surtout adaptés à nos structures internes ?**

Quant au SD-WAN qui nous est présenté comme une sorte de passage obligé, voire une bouée de sauvetage et que la direction semble vouloir encourager, au moins pour l'International, il concurrence directement nos activités « legacy », qui elles seules nous procurent des marges conséquentes. Une part importante de notre activité France est exposée au risque de perte de valeur inhérente au remplacement du legacy par le SD-WAN et face à ce défi de perte de valeur, la stratégie actuelle peine à convaincre.

Faut-il essayer de se rassurer en analysant les leviers de production envisagés par la Direction ? Mais force est de constater que tous sont plus à l'état de souhait qu'à celui de plans d'action. Le groupe est là encore temporellement dé-corrélé du business.

Le sort des autres filiales n'est pas plus enviable, sauf pour Orange Lease qui présente une année record. Cependant Orange Lease est une société financière au service du groupe. Donc bien que nous ne puissions que nous réjouir que le modèle économique semble approprié pour nos clients, et que cette filiale demeure à une situation équilibrée en termes de résultat, nous ne la voyons pas comme une filiale clef pour le futur du groupe.

Concernant Orange Marine, nous constatons que cette filiale occupe un segment de marché plus étroit que ses concurrents, que le marché porteur n'est pas à priori celui sur lequel nous sommes positionnés, qu'il y a un besoin significatif d'investissement pour renouveler la flotte, à court terme 2 navires, juste pour maintenir la flotte, sans ambition de croissance, que nos concurrents directs sont de moins en moins les opérateurs TELCO mais des opérateurs maritimes purs ou des fabricants de câble. Que l'exercice 2018 est en retrait par rapport à la cible budgétaire. **Dans ce contexte, la CFE-CGC soutient le projet de rapprochement d'Orange Marine avec Alcatel Submarine Networks pour pérenniser l'activité.**

Pour GLOBECAST, l'analyse est hélas identique. Un marché global en baisse, un recul du CA. Grâce à un effort considérable d'économie et une réduction drastique des coûts, l'atteinte des objectifs du groupe en matière de cash a pu être réalisée. Cependant, aucune assurance ne nous est apportée quant à la faisabilité du plan stratégique 2019- 2023 qui reste ambitieux bien qu'ayant déjà été réajusté à la baisse pour tenir compte des difficultés.

Terminons par l'analyse d'EXPLORE 2020. Un résultat financier jugé satisfaisant par la Direction, principalement obtenu par des économies réalisées sur les OPEX et CAPEX, mais surtout à un prix social très élevé et au détriment de tout projet innovant et futuriste.

La CFE-CGC demande une stratégie claire pour nos filiales, en cohérence avec l'image de l'entreprise et les moyens donnés à nos relais de croissance.

La CFE-CGC souhaite le succès de notre société, souhaite que les salariés ressentent de nouveau ce sentiment de fierté et d'appartenance qui a existé pendant des années, mais pour que cela se réalise, il faut que le discours et les actes soient le reflet d'une stratégie maîtrisée. Pour exister et réussir, une société doit pouvoir s'appuyer sur la motivation et la compétence de son personnel, gageons que le nouveau plan stratégique Engage2025 relève ce défi avec succès.



Vos correspondants

Hubert BONY – 06 80 36 66 02
Christophe RABIER – 06 72 95 72 57
Thibault LINTE – 06 30 17 02 49

Retrouvez ce document sur :
[url de la rubrique]

cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !



www.cfecgc-orange.org
abonnements gratuits : bit.ly/abtCFE-CGC
tous vos contacts : bit.ly/annuaireCFECCG

