Comité Groupe France

Déclaration Préalable

15 Juin 2023

La CFE-CGC Orange a pris acte du nouveau plan stratégique « Lead the future ».

Mais où sont passées les ambitions industrielles et la valorisation de l'expertise de l'opérateur Orange ?

- Si les actionnaires ont favorablement réagi à l'annonce de l'augmentation de 6% des dividendes et du plan d'économies, le plan ne mentionne jamais l'avenir des salariés du groupe.
- Ce plan inquiète notamment par son manque d'ambition. Seules les mesures financières ont leur place. Faire de la réduction des coûts la pierre angulaire de ce plan nous semble trop court-termiste et en totale opposition avec les choix opérés par les concurrents du secteur.
    - « Lead the future » est un plan financier dans lequel la direction ne prend aucun risque car les économies espérées sont déjà atteintes avec une année d'avance en 2023 avec l'opération « Scale up »,
    - L'entreprise souhaite simplement améliorer sa rentabilité en cédant Orange Bank, OCS et Orange Studio.
    - Pour l'avoir déjà expérimenté par le passé, aucun plan d'économies ne permet de développer la croissance. C'est pourquoi le nouveau plan « Save for Growth » ou « Gains pour la croissance » sera le nouvel oxymore qui permettra d'augmenter « l'Opérating Cash Flow » à 4 Milliards €. Mais pour quel usage ? Uniquement distribuer des dividendes supplémentaires ?

Si la verticalité de ces annonces nous a surpris, c'est surtout le fond qui est décevant.

Sur le marché Entreprises :

- La baisse des Capex liée à l'accroissement du dividende semble obérer les chances de réussite du FTTH et de TOTEM. Alors que la nouvelle filiale du groupe affiche un chiffre d'affaires en croissance de 14,8% à 683 M€ en 2022, la stratégie d'ouverture de nouvelles filiales vers l'Europe de l'Est est en panne pour 2023. TOTEM aurait aussi besoin de nouveaux CAPEX pour investir dans le secteur prometteur de l'énergie verte en France (en partenariat avec une start-up Lilloise) mais contribue finalement au plan d'économies du plan Scale Up à hauteur de 53 M€ : où est la logique ?
- La suppression du mot « Services » d'Orange Business Services donne l'impression que nous allons à l'inverse de ce que cette nouvelle stratégie souhaite défendre. Sentiment partagé tant par les salariés que par nos clients.
- La croissance attendue de la Cyber Défense se heurte trop souvent sur le milieu de marché français à une pénurie notable de moyens laissant place à la frustration de nos vendeurs comme de nos clients. Tous nos concurrents se développent par une croissance organique et Orange se distingue par sa timidité à acquérir de nouvelle start-up.

Sur le marché Grand Public :

C'est surtout le vide que nous avons ressenti. Aucune perspective et un sentiment d'immobilisme qui donnent l'impression que nous souhaitons vivre sur nos acquis sans explorer de nouvelles voies.

- L'absence totale d'évocation de la transformation de notre réseau de distribution est opaque, flagrante et désespérante. De l'aveu des acteurs en DO personne ne sait, ni ne contrôle ce qui se passe en GDT. C'est inquiétant. Aujourd'hui, la GDT représente 41% du réseau de boutiques demain ce sera 80%. Les acteurs d'Orange France seront dépossédés du business et de l'avenir des boutiques.
- Cet exercice annuel était attendu depuis le changement de direction générale. L'impatience était grande. Les brimborions évoqués ont entrainé un sentiment de dépit et de lassitude.

La CFE-CGC souhaite que la Direction Générale prenne en compte ces remarques afin d'impulser la dynamique nécessaire au sein du corps social afin qu'il participe pleinement à la transformation de nos activités.

Vos correspondants

Eric BOILEAU	06 78 62 20 64
Isabelle DUSSAUME	06 07 67 51 41
Vincent BRABANT	06 43 48 77 99

cadres ou pas, vous pouvez compter sur nous !

www.cfecgc-orange.org

abonnements gratuits : ***bit.ly/abtCFE-CGC***

tous vos contacts : ***bit.ly/annuaireCFECGC***