

# Stratégie OBS et point sur OBS SA et fusion EQUANT

19 Septembre 2019

## Les points clés :

- La transformation d'OBS est en marche ...la marge (EBITDA) baisse de près de 5% !
- Maigre consolation, les relais de croissance (IT, Cybersécurité..) progressent...mais pas suffisamment rapidement pour compenser les baisses de marge de CA sur le telco
- Une évidence : accélérer et nous adapter
- Sur le front de l'emploi, une volonté d'augmenter les effectifs au global....tout en réduisant les effectifs sous convention CCNT au profit de ceux sous convention SYNTEC.

## L'analyse de la CFE-CGC :

Les documents communiqués pour cette séance du 19 Septembre 2019 s'apparentent à une communication marketing plus qu'à un réel éclairage sur les sujets abordés.

Pas ou peu de stratégie d'entreprise, en effet l'ambition d'OBS en France est d'être l'opérateur leader de l'Internet, or nous le sommes déjà.

La crise Delivery semble résolue pour le management ce qui n'est pas le cas sur le terrain, nous constatons encore un grand décalage entre les discours et les faits.

La 5G et le SDWAN sont vus comme des vecteurs de croissance sans que cela soit démontré et alors qu'il s'agit de technologies en rupture risquant d'impacter négativement notre CA (notamment SDWAN).

La stratégie basée sur les relais de croissance s'appuie sur le fameux postulat du « 1 pour 3 » (1€ de perdu sur le core business doit se transformer en 3€ sur les relais de croissance pour maintenir l'EBDITDAaL) qui n'est toujours pas démontré. Cela signifie que si nous perdons 1Mds€ sur le core business, nous devrions racheter Cap Gemini (ESN N°1 en France) pour compenser... Est-ce réaliste ?

Quant à OBS SA, nous en parlons depuis maintenant un an et demi et hélas, rien n'a changé !

- Toujours des plateformes d'hébergement concurrentes au sein d'OBS SA (OCB, OCWS, OAB ...), qu'il faut patcher, mettre à jour, que de gaspillage !
- Toujours de l'achat-revente de matériel informatique dispersé entre plusieurs entités (savez-vous combien il y a de façon de vendre un serveur F5 ? au moins 4 !) alors qu'il faudrait conjuguer toutes nos forces pour être plus puissants vis-à-vis des constructeurs et pour mieux absorber les fortes périodes de commandes
- Toujours des salariés en inter-contrat chez OAB pendant que les autres entités prennent des prestations d'assistance technique à la concurrence
- Toujours des consultants dispersés dans plusieurs unités alors que sur ce métier particulier, l'union fait la force
- Toujours l'IoT mis au coin alors qu'il devrait être un vecteur de croissance tant pour l'Edge Computing que pour les évolutions IT de nos clients
- Toujours pas (ou peu) de services support transverses et régionalisés pour être au plus proche des préoccupations des salariés
- Toujours pas (ou peu) de projets immobiliers (en IDF et en province) qui permettrait de faire tomber les frontières entre les anciennes filiales et ainsi créer une vraie confiance entre les salariés
- 

Bref, OBS SA n'existe toujours pas 18 mois après le lancement du projet.

Mettre les métiers/compétences en clusters technologiques (avec TGI, bien sûr), en oubliant les anciennes filiales seraient sources de gains financiers, d'amélioration de l'attractivité, de meilleure coopération, de perspectives de développement pour les salariés.

La direction ne semble pas se rendre compte de la vitesse à laquelle notre secteur évolue !

Enfin Concernant la fusion d'EQUANT dans Orange SA, la direction s'auto félicite du fait que cette fusion-absorption est un succès et s'appuie pour cela sur un certain nombre de faits (nombre d'avenants au contrat, nombre de mesures compensatoires). Or la CFE-CGC a activement participé aux négociations et se rappelle les discussions qui ont dû être menées pour atteindre les résultats qui nous sont rapportés. De plus, une fusion et celle-ci en particulier, ne peut se limiter à ces aspects.

Il est regrettable que le Direction se satisfasse du comité de suivi mis en place pour affirmer que cette fusion se soit passée dans les meilleures conditions possibles et que le personnel en soit satisfait et que cette approche justifie de ne pas sonder massivement les salariés...ceci est un peu réducteur !

Nous aurions souhaité que la Direction présente son analyse justifiant l'atteinte des objectifs initiaux comme :

- En quoi cette fusion a-t-elle permis une simplification du fonctionnement d'Orange Business Services et des difficultés qui en résultent pour les salariés, les clients ?
- En quoi cette fusion a-t-elle permis de lutter contre le manque de visibilité sur les perspectives d'évolution, sur les parcours professionnels pour les ex salariés Equant France ?
- En quoi cette fusion a permis de clarifier le positionnement des activités assurées globalement par EQUANT ?

Hélas, la direction n'a apporté aucune réponse à ces questions.



#### Vos correspondants

Eric BOILEAU – 06 78 62 20 64  
Hubert BONY – 06 80 36 66 02  
Christophe RABIER – 06 72 95 72 57

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/annuaireCFECGC](http://bit.ly/annuaireCFECGC)

