

Présentation d'Orange Cyber Défense et sa stratégie

22 Septembre 2020

Les points clés :

- **Orange Cyber Defense (OCD) a été créée en 2016** suite au rachat d'Atheos et s'est développée à coup d'acquisition ; elle est aujourd'hui composée de plusieurs filiales regroupant au total près de **2100 salariés** principalement en France et en Europe. Le turn-over serait inférieur à celui du marché qui est de 20%, s'expliquant par l'attractivité du groupe.
- OCD a réalisé **en 2019** un chiffre d'affaire de **700 millions d'€** ; ce CA se répartit comme suit : 10% dans le conseil, 60% dans la revente de licences et l'intégration, 30% dans les services managés.
- **40% du CA d'OCD est réalisé en France**
- OCD compte aujourd'hui plus de 3700 clients (grandes multinationales françaises mais aussi de très nombreuses petites entreprises européennes), sachant que le Groupe Orange est son premier client, et qu'en France les 40 premiers clients représentent 60% du CA.
- Pour les années à venir, Orange Cyber Défense (OCD) nourrit des ambitions de croissance au-delà des moyennes des marchés français, européens et mondiaux. OCD veut atteindre un Chiffre d'Affaire de **1 Milliard d'€uro fin 2022**, ce qui représente plus de 10% de croissance par an. Les banques devraient représenter les principales locomotives de cette croissance.
- Enfin, nos principaux concurrents sur le marché des grandes entreprises sont les ESN (Capgemini, Athos, Sopra-Steria) ; mais le paysage concurrentiel est constitué également d'une myriade de « petits intégrateurs » dès que l'on adresse les petites entreprises.

L'analyse de la CFE-CGC :

Orange Cyber Defense est le fer de lance des relais de croissance dans le domaine Entreprise ; **une réussite** construite en seulement 4 années à force d'acquisitions en France et en Europe, parfois couteuse, mais sur un marché très prometteur et ayant conduit à la création d'un **champion reconnu dans son domaine**.

Tout cela permet de nourrir de grandes ambitions avec pour objectif le milliard en 2022 grâce à notre performance intrinsèque ; mais cela est-il bien réaliste à l'heure des plans sociaux qui se multiplient en France et dans le monde sur fond de crise sanitaire qui s'éternise ?

Il n'y aurait pas de saturation du marché à venir, les banques seraient « les locomotives » de la croissance. Cette croissance serait essentiellement organique, nous annonce la direction. Car OCD aurait la possibilité de se développer en Cyber Défense dans les milieux industriels grâce à la présence d'OBS et au déploiement de la 5G ; ce qui serait un facteur de développement que nos concurrents (ESN) n'ont pas. Il faut l'espérer, même si l'espoir n'est pas une stratégie, les chiffres présentés concernant les croissances des marchés ne le démontrent pas. En effet, pour passer de 700 millions aujourd'hui à 1 Milliard en 2022, il faut plus de 10% de croissance par an alors que le marché mondial ne croit que sur un rythme annuel de 6%.

La CFE-CGC doute que la simple croissance organique d'OCD lui permette d'atteindre l'objectif du Milliard de CA fin 2022 et craint que plus vraisemblablement cet objectif soit atteint une fois de plus grâce à des opérations d'acquisitions qui au final grèvent nos comptes.

Lorsque l'on regarde l'écosystème de la cyber Défense, les concurrents d'OCD en France sont principalement : CAP GEMINI, ATHOS, THALES, et SOPRA STERIA, sur le haut du marché, mais dès que l'on descend en gamme : OCD est confronté à une myriade de petits compétiteurs, en particulier sur l'activité intégration/conseil. En effet, pour cette activité, l'ESN ne doit que réaliser de faibles investissements initiaux. A contrario le « service managé » nécessite de

l'investissement, le marché est donc plus difficile à conquérir mais offrirait de meilleures marges. Pour rappel la répartition du CA d'OCD :

- 10% en conseil dont 50% Paris le reste en province « porte d'entrée chez le client »
- 60% revente de licences et intégration, mais marges faibles, très faibles...
- 30% de services managés (produits vendus par Orange).
-

Ces dernières années, Orange Cyber Defense a réalisé des acquisitions significatives : SecureData et SecureLink

Securedata est une société avec une expertise reconnue dans les tests d'intrusion. L'intégration serait d'ors et déjà réalisée. Ils seraient actuellement « à la peine » surtout en UK. Securelink est une société spécialisée dans le conseil en sécurité, la maintenance des systèmes de sécurité et l'assistance. Cette société dispose également de capacités avancées de détection et de réponse à incidents « CERT ». SecureLink est composée de 700 salariés, essentiellement en Europe du Nord (Suède, Belgique, UK, RFA, Danemark et Norvège). SecureLink est également présente en Chine avec des offres de services managés. Là aussi l'intégration serait réalisée, sachant qu'il s'agissait déjà d'un agrégat. L'objectif des synergies annoncées serait d'accroître les débouchés commerciaux grâce d'une part à la puissance du groupe Orange et d'autre part à l'expertise de ses 2 sociétés.

Nous sommes également revenus lors de cette réunion de CGF, sur les cyberattaques récentes dont a fait l'objet le Groupe Orange : il apparaît que la sécurité du SI d'Orange est assurée à la fois par des équipes internes et par les équipes d'OCD ; **La CFE-CGC s'interroge sur la pertinence de ce modèle** à l'heure où OCD est en passe de devenir la champion français de la cybersécurité.

Enfin concernant le défi des compétences, au cœur des enjeux du secteur, la déclaration fut très courte : « notre turn-over est nettement inférieur au reste du marché car nous sommes attractifs et offrons de nombreuses possibilités de formation ». A ce stade, la sècheresse de la déclaration, peu argumentée, nous a laissé des doutes quant à la réelle capacité d'OCD, sous gouvernance Groupe Orange de gagner ce challenge. Encore plus, si l'influence et la lourdeur du groupe venait à « s'abattre de plein fouet » sur cette filiale. Pour s'en convaincre il suffit de constater l'échec d'ARCQ...