

# Présentation de la Stratégie d'OBS

22 Septembre 2020

## Les points clés :

- **Aucun bilan** du plan Essentiels 2020 n'est fourni
- **La stratégie ne change pas** : pour compenser l'érosion du CA des activités historiques telco, la direction table sur le développement des services relais de croissance (It, intégration, cloud, etc).
- La présentation n'intègre pas les effets du Coronavirus au motif qu'il serait toujours trop tôt pour en mesurer les impacts
- **Le Chiffre d'Affaires 2019 est de 7,8 Mds€ en croissance de 1%**, tirée par la cyber sécurité et les activités cloud
- Les **relais de croissance** (IT, et Intégration de Services.) continuent de progresser pour représenter **37 % du Chiffre d'Affaires de l'exercice 2019**, en dépassement de 10% des objectifs d'Essentiels 2020. **Mais cela reste insuffisant pour enrayer la baisse de la rentabilité : l'EBITDAaL baisse de 1,7% en 2019.**
- **L'ambition** est de porter cette part de Chiffre d'Affaires des **relais de croissance à 60% en 2025. Mais qu'en sera-t-il en 2025 ?**

## L'analyse de la CFE-CGC :

### La direction persiste et signe dans sa stratégie

Alors que **les résultats 2019 confirment la nette érosion de la rentabilité d'OBS** ( EBITDAaL à -1,7% en 2019 après -4,7% en 2018), démontrant ainsi l'incapacité de la direction à mettre en œuvre la stratégie du 3€ de gagnés dans les services pour 1€ de perdu sur le legacy, la direction nous présente une stratégie dans la continuité de la précédente; il s'agit d'une fuite en avant. La **CFE-CGC commence à douter de la capacité de la direction à opérationnaliser cette stratégie.**

### Son plan ne nous convainc pas

**OBS indique vouloir atteindre ces ambitions en construisant des propositions de valeur de bout-en-bout tout en développant et en industrialisant ses services d'intégration...**mais demeure ensuquée dans les lourdeurs historiques du mode alliance ! La direction assoie sa démonstration sur les **perspectives mirobolantes** de certains marchés émergents (croissance des services managés de 2,6%, croissance des services d'intégration de 5,5%, les mutations technologiques à venir représentent un potentiel de 1 000 milliards € pour les industriels) **sans pour autant apporter la preuve de notre capacité à capter** une part significative de cette valeur.

Quant à la volonté de se réinventer pour pouvoir accompagner les prochaines mutations technologiques, **on perçoit mal comment cet objectif pourrait être porté autrement que par l'accélération de la croissance externe**, avec toutes les difficultés d'intégration des nouveaux entrants dans le groupe, en termes de process comme de culture d'entreprise.

**L'industrialisation que l'Entreprise appelle de ses vœux semble ainsi hors de portée**, en dépit de la création d'un poste de CTO dont ni la fonction précise, ni le périmètre d'action, en particulier vis à vis des Business Units existantes ne sont définis par l'Entreprise.

Ainsi, si l'Entreprise prétend détailler la mise en œuvre concrète des ambitions et engagements affichés, les élus restent sur leur faim quant à la manière dont elle compte s'y prendre exactement pour y parvenir. En particulier,

aucune indication n'est fournie sur les moyens humains pour mettre en œuvre ce plan stratégique ou encore sur l'évolution de la Force au travail à l'horizon du plan. De la même manière, la politique de croissance externe semble se limiter à de l'opportunisme majoritairement piloté par une volonté de restreindre la concurrence.

Aucun bilan du plan Essentiels 2020 n'est fourni sur ces items. S'agissant de l'innovation, on aurait également aimé connaître la stratégie de collaboration avec les équipes de TGI...

### **La Direction affirme miser sur les collaborateurs pour atteindre ces ambitions : vraiment ?**

Si l'Entreprise semble vouloir réaffirmer ses « engagements envers les collaborateurs » : on aurait apprécié que ce soi-disant engagement se traduise en espèces sonnantes et trébuchantes...plutôt que par les vaches maigres de la dernière NAO !

Quant au « développement responsable » affiché comme engagement, on voit mal comment le mettre en œuvre lorsque la maison mère boit le fonds de commerce en maintenant une politique de dividende élevé à tout prix.