

## Résultats S1 2025 de l'UES OBS : Un contraste marqué



Septembre 2025 – UES OBS

OBS SA et ENOVACOM en difficulté, dynamique soutenue chez OCD France.

Résumer les résultats du 1<sup>er</sup> semestre sur l'UES OBS en une phrase est simple : **Tout va mal, sauf chez OCD !**

- Une baisse du chiffre d'affaires par rapport au 1<sup>er</sup> semestre de 2024
  - o OBS SA (-7,4 % à 522,8 M€)
  - o ENOVACOM (-19% à 28,5 M€)
- Un recul important des activités services par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2024
  - o OBS SA (-7,9 %)
  - o ENOVACOM (-22 %).
- Sur la même période, le CA d'OCD France est en progression de 21 % (à 325,7 M€ au total), dont +17,1% sur le service. Les indicateurs de marge sont également en avance sur le budget.

À ce stade, la trajectoire fait d'OCD France un contributeur de plus en plus déterminant au sein de l'UES.

**Sur ce rythme, l'activité cyberdéfense dépassera bientôt l'ensemble des autres activités du périmètre de l'UES.**

### Focus par entité

#### ◆ OBS SA

##### ✓ Rentabilité :

La baisse du chiffre d'affaires n'impacte pas directement la **Gross Margin** qui reste stable par rapport à 2024, à un niveau faible (**64,6 M€**), ni l'**EBITDAaL** également stable mais toujours négatif (**-19,4 M€**). Cette tenue relative de l'**EBITDAaL** tient à un **moindre recours à la sous-traitance** que prévu et à **182 recrutements de moins** que le budget initial.

##### ✓ Chiffre d'affaires :

- **Activités en croissance ou en stagnation :**
  - o **Océan +3,8 %** (activité en cours de cession)
  - o **Contact Center +1,4 %**

- o **Accélération Digitale Entreprise +16,5 %** (en grande partie dû aux transferts de clients des plateformes cloud fermées)
- o **Consulting +0,3 %**
- **Toutes les autres activités sont en baisse significatives :**
  - o **Activité « ESN » -4,3 %**
  - o **Cloud -13 %** (Flexible Engine baisse fortement moins qu'attendu tandis que **Cloud Avenue** n'arrive pas à croître)
  - o **OCWS (périmètre historique) -7,8 %**
  - o **IoT -4,2 % ;**
  - o **Produits & Sport Live Events -4,3 %**

##### ✓ Dynamique externe :

La chute du chiffre d'affaires d'OBS SA est principalement portée par son activité externe (-11,3%), rattrapée légèrement par son activité interne au groupe, toujours dynamique mais sur la base d'un budget sous-estimé.

##### ✓ Détails de la marge :

- o Les activités **CMS** dégagent **~20 %** de Gross Margin (GM) malgré la baisse de CA
- o **Digital Services** et **Consulting**, en revanche, sont toutes les deux **< 10 %** de GM, en-deçà du niveau de couverture des SG&A (15,8 %), et donc **structurellement déficitaires**
- o Sur **Digital Services**, les résultats sont pénalisés par un **TACE très faible** et par une **croissance insuffisante** de **Cloud Avenue** et des **Managed Services**
- o **OCWS** : marge soutenue en partie par des **éléments exceptionnels** ; tendance à **confirmer au S2**
- o **Contact Center** atteint ses objectifs grâce à ses grands comptes (ENEDIS, GROUPAMA, BPCE, SNCF, etc.), une bonne nouvelle qui redynamise la tendance des années précédentes

- **Orange Consulting** : GM dégradée par des **coûts engagés pour une croissance** qui n'a pas été au rendez-vous au S1.

#### ◆ Enovacom

- ✓ **CA, Gross Margin (10,3 M€) et EBITDAaL (-1,2 M€) sont en-dessous du budget**
- ✓ Explications fournies par la Direction : le redressement de NEHS et des corrections d'éléments 2024
- ✓ **Des activités en décroissance** : HDS, télémédecine, imagerie, fin du contrat Cloverleaf
- ✓ La direction évoque une amélioration en cours ; au vu des chiffres du semestre, une **vigilance renforcée** est nécessaire

#### ◆ OCD France

- ✓ **Bonne nouvelle**, tous les indicateurs sont au vert et en avance sur le budget sur les activités **services** et **ERS** : **Croissance +21 %** vs S1 2024, **Gross Margin 70,3 M€** et **EBITDAaL 18,2 M€**
- ✓ **Effectifs** en hausse d'environ **10 %**
- ✓ **Seule ombre au tableau idyllique** : les impacts financiers de certains projets critiques sur l'activité de l'entreprise sont reportés « comptablement » d'un semestre à l'autre. C'est un point de vigilance à avoir

## Analyse de la CFE-CGC

Au regard des difficultés de 2024, les résultats du S1 2025 d'**OBS SA** et d'**Enovacom** confirment des **fragilités structurelles** qui doivent sonner un signal d'alarme auprès de nos dirigeants :

- Les retours du terrain pointent des **dysfonctionnements liés à TOM et MOOREA** : perte d'agilité, de pertinence client et de savoir-faire par rapport à il y a 2-3 ans tandis que le marché, lui a progressé

## Nos objectifs

- ▶▶ Rétablir les conditions de réussite collective
- ▶▶ Sécuriser l'emploi et la qualité du travail
- ▶▶ Aligner l'organisation sur les réalités du terrain et réconcilier ambition budgétaire et exécution opérationnelle.

Nous demandons l'ouverture rapide d'échanges structurés sur ces points, avec **indicateurs partagés, jalons et revues de trajectoire** à intervalles réguliers.

- La succession des réorganisations (trop) ambitieuses, en trop peu de temps a désagrégé des collectifs, complexifié les processus et brouillé les responsabilités
- Les conséquences observées :
  - **Une sous-performance** par rapport au marché
  - **Des alertes terrain** qui ne remontent pas
  - Des **budgets** porteurs d'**ambitions inatteignables**
  - Un **écart de perception significatif** entre terrain et instances dirigeantes
  - Un **épuiement** croissant des **salariés**, qui peinent à identifier des solutions et des interlocuteurs pour relancer une dynamique positive au sein d'une organisation de plus en plus cloisonnée.
  - Des **équipes de production en proie au doute**, faute de voir arriver de nouveaux clients ou de nouveaux projets.

**Dans un esprit constructif et au service de la performance durable, nous demandons de :**

1. **Clarifier les verticales** (périmètres, offres, objectifs) et **responsabiliser** chacune sur ses résultats
2. **Simplifier l'organisation DSF** et **reclarifier les rôles des régions**, avec davantage de leviers sur l'activité **ESN**
3. **Etablir et stabiliser la stratégie Infrastructure Cloud**, avec un cap **pérenne et réaliste**
4. Créer une **Direction de la qualité** chargée de **remettre à plat les processus internes** pour fluidifier décisions et exécutions
5. Lancer un **chantier SI** à la hauteur des besoins métiers et des ambitions commerciales
6. Mettre en place des **mécanismes opérationnels de remontées terrain** (boucles courtes, indicateurs suivis, instances dédiées) afin de **donner la main à celles et ceux qui savent**.

**CFE-CGC, notre ADN : vous défendre**

**Défendre votre pouvoir d'achat sera toujours une priorité**



**CHOISISSEZ  
CEUX  
QUI  
AGISSENT !**

Olivier Guyonnet – 06 43 85 98 60  
Julien Civray – 07 86 41 99 58  
Yannick Sihalathavong – 06 64 93 84 95  
Pierre Corsetti – 06 37 39 65 14  
Lucien Henri Horvath – 06 77 82 22 17



Retrouvez tous nos engagements sur :  
[www.cfecgc-orange.org](http://www.cfecgc-orange.org)

