

# Cloudwatt sur les rails de la croissance d'Orange Business Services

L'accompagnement des entreprises vers la transition numérique constitue l'un des cinq piliers du [plan stratégique Essentiels 2020](#) qu'Orange a présenté hier. Rappelons que, jusqu'à la fin de la décennie, l'opérateur axera ses développements autour du très haut débit, de la relation client, d'un nouveau modèle de management, et d'une diversification des activités dans les objets connectés et les services financiers. Et, donc, à travers l'offre aux entreprises opérée par la filiale Orange Business Services (OBS) qui, notamment à travers l'accompagnement des grands comptes, couvre le marché mondial.

« *La transformation numérique est porteuse d'opportunités de croissance* », a souligné le PDG d'Orange, Stéphane Richard, lors de la présentation du plan stratégique. Objectif : augmenter de 10 points la part des services IT dans les revenus d'OBS en passant par un chiffre d'affaires stabilisé en 2016 et un Ebitda en croissance dès 2017.

## **Opérateur de données pour les entreprises**

Une croissance qui, au-delà de la connectivité, se concentrera sur quatre grands axes : la fourniture d'outils et services de collaboration et communications unifiées, notamment pour assurer la mise en œuvre de la mobilité chez les clients; l'amélioration des processus métiers avec l'intégration de plates-formes pour supporter les objets connectés et l'analyse des données. « *Nous voulons devenir opérateurs de données pour les entreprises* », résume Stéphane Richard. La fourniture de solutions de Cloud privé et hybride pour les grandes entreprises internationales suivra; et le renforcement dans la cyber-défense, une activité qui passe désormais par la nouvelle filiale d'OBS créée en décembre 2014, Orange Cyber Defense. Sur ce point, le dirigeant veut faire d'Orange « *un acteur mondial de la sécurité et le leader en France* ». Pas moins.

Sur le Cloud, autre axe stratégique de la croissance d'OBS s'il en est, Thierry Bonhomme (notre photo) reconnaît que « *l'adoption a été plus lente que prévue car les clients ont choisi de conserver leur datacenters privés et le développement des applications de cœur de métier évoluent lentement* ». Le directeur exécutif d'OBS espère notamment que CloudWatt permettra d'accélérer l'adoption du Cloud. Orange a finalisé, lundi 16 mars, l'opération de rachat des parts des coactionnaires Thales et la Caisse des dépôts pour devenir une filiale à 100% d'Orange et venir renforcer les activités cloud de la filiale d'OBS Orange Cloud for Business. Le dirigeant est confiant : « *Nous sommes le premier opérateur de Cloud souverain en Open Source [sur plate-forme OpenStack, NDLR]. C'est fondamental pour offrir des services de manière plus économes avec la séparation des couches physiques et logiques. Nous avons finalisé la couche d'orchestration des serveurs, nous entrons aujourd'hui dans la phase d'industrialisation et de commercialisation.* »

# Renforcer l'offre Cloud privé aux PME

Sur la partie Cloud public, Cloud for Business (CloudWatt) continuera de fournir Orange pour lui apporter des capacités d'innovation et assurer son autonomie. Thierry Bonhomme entend également « renforcer notre position d'opérateur de Cloud privé, notamment en France, en direction des PME, en plus des entreprises à l'international. Nous opérons déjà leurs services, nous allons leur proposer d'opérer leurs infrastructures ». De quoi positionner OBS sur les rails de la croissance visée même si les objectifs initiaux de hausse à deux chiffres « prendrons quatre ou cinq ans au lieu de deux » pour être atteints.

La transformation va également s'opérer chez OBS sur plusieurs points. Dont le rééquipement d'un millier de postes vendeurs enrichis de l'offre Salesforce mais « hébergée en France et chiffrée », souligne Thierry Bonhomme. Une solution interne qui pourra à son tour être commercialisée aux entreprises. Autre point, la modernisation de l'inventaire client « qui sera achevée d'ici deux ans ». Enfin, la simplification du portefeuille d'offres et fonctions qui passera de plus d'un millier à quelques dizaines. « Nous avons supprimés 100 à 150 fonctions en 2014. L'idée est d'uniformiser les fonctions des offres de base », explique le responsable.

## Fusionner les réseaux Orange Espagne et OBS

Enfin, le groupe entend rationaliser ses infrastructures sur le sol hispanique en fusionnant les réseaux MPLS d'Orange Espagne avec le backbone d'OBS dédié aux clients grands comptes internationaux. La fusion des deux réseaux et offres clients devrait réduire les coûts directs et simplifier la visibilité des services fournisseurs pour les clients. Une optimisation des coûts de fonctionnement qui participera au programme Chrysalide par lequel l'opérateur vise 3 milliards d'économies brutes d'ici 2020. Cette baisse des coûts de fonctionnement s'appuiera essentiellement sur le non renouvellement des 25 000 départs en retraite prévus d'ici 2020 alors que seules 1900 embauches de nouveaux profils sont programmées sur la période.

[Article mis à jour le 19/03/2015]

---

### Lire également

[Orange Essentiels 2020 : un plan à 15 milliards d'euros dans le réseau](#)

[Orange Business Service se spécialise autour des applications](#)

[Axel HAENTJENS – Orange Business Services : « Cloudwatt est notre partenaire OpenStack »](#)