

# Engage2025 : Orange mise gros sur les services B2B

Sur un marché grand public où les marges sont chahutées par la concurrence acharnée et les investissements massifs, notamment pour le développement de la fibre et de la 5G, Orange mise sur les services B2B.

A l'occasion de la présentation de son plan stratégique pour les cinq prochaines années, Engage2025, Stéphane Richard a tracé une feuille de route ambitieuse pour les activités B2B pour « pour tirer profit de la convergence des métiers telco/IT dont la meilleure preuve est l'explosion de la demande des entreprises pour des services de connectivité à la demande et virtualisés, tels que le [SD-WAN](#)« .

*[#engage2025](#) Taking the advantage of the convergence of telecoms and software on the B2B market, [@orangebusiness](#) will continue its development in [#IT](#) services while maintaining its leadership in connectivity <https://t.co/3Q2VTz9VHT> [pic.twitter.com/D7i3yOUri0](https://pic.twitter.com/D7i3yOUri0)*

— Helmut Reisinger (@HelmReisinger) [December 4, 2019](#)

A travers son [entité de services](#) destinés aux entreprises, le groupe de télécoms mise sur le « Software Defined » appliqué aux réseaux longue distance (WAN), la 5G et les services IT pour réaliser la moitié du chiffre d'affaires de l'activité en 2023.

Pour son activité de cybersécurité, Orange Cyberdéfense, l'ambition est de réaliser « 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires et d'être leader en Europe en 2023. »

Selon [le classement](#) de Syntec Numérique et KPMG, Orange Business Services était la deuxième ESN du marché français en 2019 avec un chiffre d'affaires de 2,3 milliards € derrière Capgemini.