

# BILAN S1 : UN CONSTAT AMER !

## BILAN S1 : UN CONSTAT AMER !

Le premier semestre 2025 reste très difficile pour la Direction Entreprise d'Orange. La Prise d'Ordre a connu une stabilité au T1, mais le chiffre d'affaire a chuté au S1, et le début du S2 est sous forte tension. Seules **deux Directions Entreprise atteignent leurs objectifs**, les autres restent en retrait notable.

La situation des parts de marché du parc Wan ne suffit pas à soutenir les résultats financiers. DSF peine à performer, malgré une forte attente sur le Cloud.

### Plusieurs faiblesses majeures persistent

Le **chiffre d'affaire de la mobilité qui représente une part importante du CA global de DEF décroît** : le CA Voix mobile diminue en raison de la baisse naturelle des tarifs et la vente d'équipements ou de nouveaux services ne couvre pas cette décroissance.

**L'écart du chiffre d'affaire entre le S1 2024 et le S1 2025 est inquiétant**: 102 millions d'euros de pertes sur le S1 2025. A noter que l'objectif de la satisfaction client est atteint, reflet de l'énergie quotidienne de l'ensemble des acteurs de la vente pour satisfaire nos clients.

## POINT DE VUE CFDT

Pour la **CFDT** les problématiques structurelles du Marché de la DE resurgissent à travers ces résultats.

**La disparité des portefeuilles** au sein des équipes complexifie la réussite individuelle et collective.

**La collaboration avec les filiales n'est pas optimale** alors qu'elles incarnent des relais de croissance essentiels à la réussite de notre objectif CA. Les transferts de clients et l'articulation entre unités

(A2P/DE) restent laborieux malgré les discours de simplification. Les équipes commerciales apparaissent dispersées et souvent dépourvues de visibilité pour piloter leurs zones de façon réactive.

### Pour la **CFDT** la réponse à ces blocages doit être à la hauteur de l'enjeu d'Orange

La multiplication d'objectifs sans valorisation différenciée des efforts (Win Back versus fidélisation) s'apparente à **un manque de reconnaissance** et amplifiera la baisse de la valeur CA.

Les managers locaux doivent **retrouver de vraies marges de manœuvre** pour piloter les opportunités et maximiser la réactivité face à la concurrence.

Enfin, le manque de transparence des réflexions ouvertes sur le repositionnement des portefeuilles (A2P/DE) questionne ?

**Suffiront-elles à donner les moyens** pour accompagner la mutation du marché B2B...

Le dernier bilan PVV révèle que seuls **16%** des acteurs de la vente ont atteint leur objectif de gain nominal sur le CA, contre 48% au premier semestre 2024. Les fortes disparités de rémunération entre métiers génèrent insatisfactions et tensions.

## **La CFDT dit STOP, le PayPlan actuel est totalement inadapté au contexte.**

La situation sur le marché B2B au sein de la Direction Entreprise d'Orange est plus que préoccupante !  
La baisse du chiffre d'affaire s'accompagne d'une démotivation des équipes, qui ne trouvent plus de sens ni dans leur reconnaissance, ni dans leur rémunération.

## **Vous avez dit inadapté ?**

Le Win Back est valorisé au même niveau que la fidélisation, alors qu'elle peut entraîner une destruction de valeur du CA.

### **Cherchez l'erreur...**

Les relais de croissance ne génèrent pas suffisamment de chiffre d'affaire, **dommage pour la motivation des équipes...** L'objectif global de CA récurrent et non récurrent n'est plus pertinent face à la conjoncture économique. La politique de l'autruche n'est pas la **solution!**

## **STOP AU BLABLA**

## **Récompenser la préservation du chiffre d'affaire**

Avec une meilleure valorisation en tenant compte du contexte marché.

## **Stimuler la performance et la prise d'initiatives**

Accorder une rémunération motivante lorsque le CA d'une affaire est maintenu ou développé dans le cadre d'une fidélisation.

La **CFDT** réclame des actions immédiates et concrètes pour améliorer le chiffre d'affaire et la rémunération variable sur le CA.

## **Aligner les portefeuilles des filiales sur ceux de DEF**

Évitons les blocages liés aux comptes délégués et fluidifier l'accès aux opportunités.

## **Introduire la notion de «boosters» bien connue sur le marché ProPME**

Pour valoriser les investissements des équipes sur les priorités du moment.

**BILAN S1 : UN CONSTAT AMER !**

Infos pratiques

## **Suivez-nous sur les réseaux !**

Bluesky [S3C CFDT TELECOMS PRESTATAIRES](#)

Facebook [S3C Télécoms prestataires IDF](#)

insta [s3ctelecomsprestatairesidf](#)

Linkedin [S3C Télécoms Prestataires IDF](#)

Threads [s3ctelecomsprestatairesidf](#)

Tiktok [S3CTélécomsPrestatairesIDF](#)

Documents

[BILAN S1 : UN CONSTAT AMER !](#)