Logo CFDT

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 meilleur 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
Evitons 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 s3ctelecomsprestataires idf

Linkedin S3C Télécoms Prestataires IDF

Threads s3ctelecomsprestataires idf

Tiktok S3CTélécomsPrestatairesIDF

Documents
BILAN S1 : UN CONSTAT AMER !