

## L'ENQUETE

# LA FOLLE FRINGALE D'ORANGE SUR LE MARCHÉ DES ENTREPRISES

PIERRE MANIERE



**En dépit d'un nombre de critiques croissant visant sa position dominante, l'opérateur historique poursuit son offensive sur ce secteur stratégique, avec des offres de plus en plus étoffées en connectivité, cloud, big data, Internet des objets et cybersécurité.**

Orange poursuit son offensive sur le marché des télécoms d'entreprises. Sur ce créneau, l'opérateur historique veut accélérer en misant sur ses offres fixes et mobiles traditionnelles. Mais surtout, le géant des télécoms espère tirer profit des relais de croissance que constituent le cloud, le big data, l'Internet des objets et la cybersécurité. Tel est le message envoyé vendredi par Thierry Bonhomme, directeur exécutif d'Orange Business Services (OBS), le bras armé du groupe pour les activités visant les professionnels. Sur ce segment moins connu du grand public, OBS dispose d'une grosse force de frappe. Fort de 20.000 collaborateurs en France et dans le monde, il a affiché des revenus de plus de 6,4 milliards d'euros en 2014, soit environ 16% du chiffre d'affaires total de l'opérateur.

Il y a dix jours l'Idate a publié [une étude sur les scénarios d'évolution des télécoms](#) dans le monde. D'après l'observatoire des technologies de l'information et de la communication, les opérateurs doivent, s'ils ne veulent pas se faire damer le pion par les acteurs du Net, développer et distribuer des services annexes à valeur ajoutée (dans le cloud, dans la cybersécurité ou le ciblage



publicitaire...) en parallèle de leurs offres fixes et mobiles. Un message qui, semble-t-il, a été bien entendu par Orange. D'après Thierry Bonhomme (par ailleurs ancien directeur de l'Idate), l'opérateur historique met un point d'honneur à développer des services tous azimuts pour aider les entreprises à prendre le virage du numérique. Vendredi, pendant une heure, il a égrené plusieurs "exemples" de réalisations.

## DES SOLUTIONS POUR ÉPAULER DES AGRICULTEURS

Parmi elles, il a cité Dacom. Dotée d'une cinquantaine de salariés, cette société néerlandaise développe des logiciels visant à épauler les agriculteurs. "Grâce à des capteurs plantés dans le sol, lesquels ressemblent à des balais, ils font remonter des données sur l'humidité des sols, la nature des cultures ou les engrais utilisés", explique Thierry Bonhomme. En partenariat avec OBS, la société a mis en place une solution "pour intégrer ces capteurs dans un réseau de connectivité mondial", poursuit-il. Afin, *in fine*, "d'intégrer les données en temps réel dans des applications pour que les agriculteurs puissent les lire sur leurs tablettes". Avec cette technologie, [qui ressemble au Flower Power du français Parrot](#), il est notamment possible "de déclencher un arrosage automatique", affirme Thierry Bonhomme.

Concernant le big data, le responsable a évoqué une réalisation récente pour le compte d'un industriel présent sur le marché du verre. "Ce groupe fabrique des pièces de dimensions très différentes, explique-t-il. Dans leur usine, on a installé une infrastructure visant à traiter les monceaux de données émanant des capteurs disséminés dans les robots et les machines." Une fois ces données "digérées", celles-ci sont intégrées dans des processus permettant d'interagir avec la chaîne de production. Ainsi, il est notamment possible de mieux maîtriser la température à certaines étapes, ce qui permet "d'améliorer la qualité du matériel en sortie d'usine".

## DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES ?

Sur tous ces services, Orange considère, à juste titre, être engagé dans une compétition mondiale. Côté concurrence, Thierry Bonhomme évoque notamment les mastodontes américains AT&T et Verizon, ou encore l'opérateur britannique BT. Pour lui, la compétition s'ouvre aussi aux nouveaux acteurs du Net. "Certains, comme Dropbox et Amazon, sont présents chez tous les clients dans le monde entier", constate-t-il, en faisant également référence au succès de Microsoft avec sa messagerie et outil de visioconférence Skype.

Pour lui, c'est sous ce prisme très international qu'il faut regarder les enjeux de concurrence sur le marché des entreprises. Et non sous un angle franco-français. "Je pense qu'il ne faut pas se tromper de périmètre", assène-t-il. Pourtant, le poids d'Orange dans le marché des télécoms



d'entreprises est de plus en plus critiqué dans l'Hexagone. Sur les services de connectivité, comme la fibre, l'opérateur passe aux yeux de certains pour un ogre aux pratiques anticoncurrentielles. "On a le sentiment de n'avoir accès qu'à quelques miettes du marché, pendant qu'Orange garde pour lui la part la plus profitable", [affirmait le mois dernier Pierre-Olivier Lompré](#), le patron du petit opérateur [Nerim](#), à *La Tribune*.

## UN DUOPOLE AVEC NUMERICABLE-SFR

L'opérateur historique fait d'ailleurs l'objet d'une enquête de l'Autorité de la concurrence concernant des "discrimination" sur le marché des télécoms professionnels, suite aux plaintes de Bouygues Telecom et SFR respectivement en 2008 et 2010. Même si le premier a depuis abandonné ses poursuites contre un joli chèque de 300 millions d'euros...

En outre, certaines voix s'élèvent contre le duopole constitué par Orange et Numericable-SFR sur le marché entreprises. Selon une étude de l'Idate datant de 2012, celui-ci pesait 12 milliards d'euros. Il serait largement dominé par Orange (plus de 70% de part de marché dans l'Internet fixe) et Numericable-SFR (20%), d'après un bon connaisseur du secteur.

Malgré cela, le segment demeure particulièrement attractif. Petit poucet du secteur avec une part de marché flirtant avec les 3%, Bouygues Telecom a annoncé au début du mois la création d'un coentreprise avec l'espagnol Telefonica pour percer dans les services auprès des multinationales.