



Conquêtes 2015 : Orange Business Services vise le leadership des solutions de communication à la convergence des télécoms et de l'informatique

- une ambition: devenir le leader mondial des solutions de communication
- des axes de croissance prioritaires : le cloud computing, la vidéo, l'internet des objets et les pays émergents au cœur de la stratégie de conquête
- en France : accompagner la transformation de l'IT et l'enrichissement des services de communication, des grandes entreprises jusqu'aux TPE/PME

En continuité du plan "conquêtes 2015" présenté par France Télécom-Orange le 5 juillet dernier, **Vivek Badrinath, Directeur Exécutif d'Orange Business Services**, a présenté aujourd'hui les grands axes de la stratégie d'Orange Business Services à 5 ans : « *Dans une configuration où l'IT et les télécoms reviennent au cœur des préoccupations des dirigeants d'entreprises, nous sommes guidés par une ambition clé : devenir leader des solutions de communication pour les entreprises en France et dans le monde en 2015, et ainsi conforter notre position d'opérateur d'infrastructures IT à la convergence des télécoms et de l'informatique* », a-t-il déclaré.

5 priorités pour Orange Business Services

Pour Orange Business Services, être intégrateur de solutions de communication, c'est développer, déployer et gérer - sur une infrastructure IT sécurisée et des réseaux performants - des solutions de communication et de collaboration simplifiées, des applications verticales au plus près des enjeux métiers et des solutions de contact clients optimisées. L'enjeu est aussi aujourd'hui de **délivrer l'ensemble de ce savoir-faire en mode « as a service »** et offrir la **meilleure expérience client** partout dans le monde.

Ainsi, la stratégie définie par Orange Business Services repose sur 5 priorités :

1. être un **employeur attentif** au bien-être de ses salariés et à la société en général
2. délivrer une **expérience client exemplaire**
3. se concentrer sur ses **axes de croissance** et sur la commercialisation de solutions innovantes
4. définir et mettre en œuvre les **stratégies géographiques** les plus adaptées
5. optimiser sa **performance**

relais de croissance : 4 objectifs stratégiques

Orange Business Services s'est fixé des objectifs forts sur quatre marchés clés :

- **générer 500 millions d'euros dans le cloud computing d'ici 2015** en accélérant ses développements autour de 4 axes : les réseaux « cloud ready », les infrastructures « as a service » (à la demande), les communications et solutions collaboratives « as a service » et les « application stores ».



- **commercialiser 10 millions de cartes SIM d'ici 2015 sur le marché du M2M (ou internet des objets)** en s'appuyant sur le développement de services au-delà de la connectivité, son centre international d'expertise dédié à Bruxelles et son rôle moteur dans la standardisation du marché.
- **devenir n°1 de la visioconférence en France et l'un des trois leaders mondiaux.** Parmi les lignes directrices figurent : l'interopérabilité des terminaux et des réseaux, le développement de solutions managées et hébergées ainsi que la simplification des usages à travers l'accompagnement des utilisateurs.
- **générer un milliard d'euros de chiffre d'affaires dans les pays émergents**, à la fois en accompagnant les clients internationaux dans le développement de leurs activités dans ces pays et en augmentant sa propre présence auprès des entreprises locales.

Orange Business Services accroîtra également fortement la capacité de ses **réseaux** très haut-débit fixes et mobiles et se développera sur les services de **gestion de mobiles**, la gestion de la **relation client**, le **poste de travail du futur** et les services de **sécurité**.

une stratégie différenciée en France, selon les marchés

Afin d'être au plus proche de la réalité des entreprises françaises, Orange Business Services adapte son approche à leur dimension et à leurs besoins.

- **multinationales et grandes organisations**

L'IT et les télécoms ont joué un rôle clé pendant la crise. Au moment de la reprise économique, Orange Business Services se positionne comme **le partenaire de la transformation des grandes entreprises** et de leur **développement à l'international**, notamment dans les pays émergents. Les grandes entreprises ont en effet besoin aujourd'hui de deux choses : acquérir plus de **souplesse** et améliorer leur **différenciation concurrentielle**. Orange Business Services répond à ces deux besoins à travers ses offres de cloud computing, de collaboration (poste de travail du futur), de management des infrastructures IT, de gestion de la relation client, de M2M et de gestion de flottes mobiles.

- **professionnels et PME**

L'ambition est avant tout de les aider à **prendre le virage de l'IT**. Orange Business Services mène donc tout particulièrement des actions prioritaires dans le domaine de la **qualité du service** afin de mieux conseiller et accompagner ces entreprises. Orange Business Services continue à développer une gamme d'offres mettant les **dernières solutions de communications innovantes** à leur portée et particulièrement : les solutions de convergence - à l'instar de sa nouvelle solution Business Téléphonie Unifiée, les solutions de collaboration et les services de cloud computing dédiés.

A propos d'Orange

Orange est la marque phare de France Télécom, un des principaux opérateurs de télécommunications dans le monde. Elle compte plus de 131 millions de clients, pour l'internet, la télévision et le mobile dans la majorité des pays où le Groupe est présent. En 2009, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 44,8 milliards d'euros (22,1 milliards d'euros au premier semestre 2010) pour l'ensemble de ses activités. Au 30 juin 2010, le Groupe comptait 182 millions de clients dans 32 pays, dont 123,1 millions de clients du mobile et 13,2 millions de clients ADSL dans le monde. Orange est le troisième opérateur mobile et le troisième fournisseur d'accès internet ADSL en Europe et l'un des leaders mondiaux des services de télécommunications aux entreprises multinationales, sous la marque Orange Business Services.

Avec son projet d'entreprise « conquêtes 2015 », Orange s'adresse simultanément à ses salariés, à ses clients, à ses actionnaires et plus largement à la société dans laquelle l'entreprise évolue en s'engageant concrètement sur des



www.orange-business.com

plans d'actions. Ceux-ci concernent les salariés du Groupe grâce à une nouvelle vision des Ressources Humaines ; les réseaux, avec le déploiement des infrastructures du futur sur lesquelles le Groupe bâtira sa croissance ; les clients, avec l'ambition de leur offrir la meilleure expérience parmi les opérateurs grâce, notamment, à l'amélioration de la qualité de service ; et l'accélération du développement international.

France Télécom (NYSE:FTE) est cotée sur Euronext Paris (compartiment A) et sur le New York Stock Exchange.

Pour plus d'informations (sur le web et votre mobile) : www.orange.com, www.orange-business.com, www.orange-innovation.tv

Contacts presse :

01 55 54 00 05 – Estelle Rozine-Assaf, Responsable Relations Médias d'Orange Business Services

01 56 03 13 21 – Sabrina Heinz-Giuge, sheinz@i-e.fr

01 44 37 62 62 – Corinne Hofer, corinne.hofer@orange-ftgroup.com

01 44 44 93 93 - Erika Gélinaud, service de presse Orange, erika.gelinard@orange-ftgroup.com