

Présence et croissance renforcées

Orange Belgium a enregistré une croissance considérable en 2018 dans le secteur professionnel. La transformation digitale des processus opérationnels qui bat son plein au sein de l'entreprise, rendant ses interactions B2B plus agiles et efficaces, a dans une large mesure permis à Orange de réaliser son meilleur résultat d'exploitation en 7 ans.

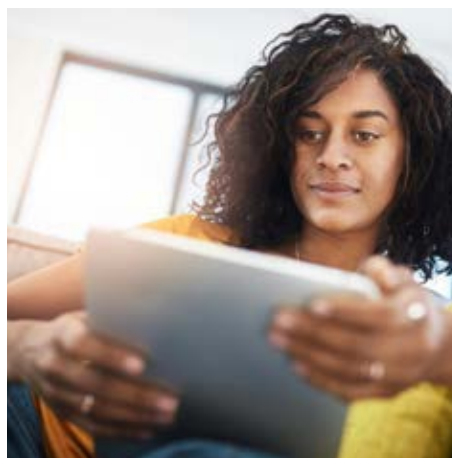


Les relations B2B consistent fondamentalement en des relations humaines. Orange s'intéresse personnellement à l'évaluation et à l'anticipation des besoins et des exigences d'une entreprise. Qu'il s'agisse de fournir des services TIC dans le cloud, des outils d'analyse pour le big data ou un réseau mobile IoT, Orange aide les entreprises à garder le contrôle dans un environnement professionnel en rapide évolution.



Le Go-to-Market renforce la présence d'Orange

Plusieurs initiatives importantes ont permis de soutenir la croissance en 2018. L'entreprise a notamment atteint son objectif de former 10% d'Account Managers en plus pour élargir son éventail d'activités. Cette campagne 'Go-to-Market' a contribué à renforcer la présence et la notoriété d'Orange sur le marché et à faire passer l'opérateur d'un mode 'push' à un mode 'pull': Orange ne contacte plus les entreprises cibles aujourd'hui, ce sont les clients potentiels qui contactent Orange pour explorer les possibilités.



La stratégie 'mobile-centric', un facteur clé de réussite pour Orange dans le secteur professionnel

L'un des principaux facteurs de différenciation de l'entreprise: son importante orientation mobile. Orange dispose ainsi d'un avantage pour relever les défis de l'environnement de travail actuel en pleine mutation, en ce compris la 'nouvelle façon de travailler' (NWOW). A l'heure où les entreprises ne cessent de se digitaliser (et d'accroître leur mobilité), Orange est précisément le partenaire dont elles ont besoin. Orange propose des solutions pour les clients professionnels dont les

+10%

Account Managers en plus pour élargir son éventail d'activités.



+26%
de la demande
de forfaits
mobiles.

Shape Traveller

Grâce à Shape Traveller, une formule flexible sur un réseau mobile ultra-performant, les voyageurs d'affaires peuvent communiquer aussi souvent qu'ils le souhaitent (l'illimité, encore et toujours !) en Belgique et à l'étranger. Orange Belgium a lancé cette solution vocale internationale en mai 2018.

collaborateurs sont actifs professionnellement, mais également connectés pendant leur temps libre.

En 2018, Orange a bénéficié d'une augmentation de 26% de la demande de forfaits mobiles profitant à la fois aux collaborateurs et à leur famille. Ces forfaits constituent un facteur de satisfaction et de rétention des collaborateurs. Lorsqu'Orange collabore avec une entreprise, le client lui-même et l'ensemble de ses collaborateurs sont équipés pour le nouveau monde du travail.

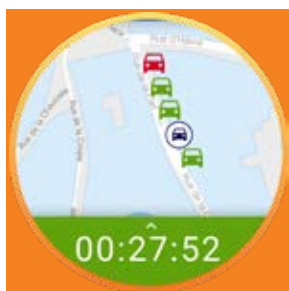
Orange Belgium et Orange Business Services

L'offre convergente dynamisée d'Orange Belgium a renforcé la position de l'opérateur dans le segment professionnel. Afin de renforcer ses relations avec les entreprises de toutes tailles en Belgique, Orange Belgium a conclu un accord d'engagement commercial avec Orange Business Services. Les clients professionnels d'Orange Belgium peuvent désormais mettre à profit l'expertise d'Orange Business Services, tandis que les clients multinationaux d'Orange Business Services peuvent compter sur les ressources réseau et les capacités professionnelles d'Orange Belgium, dont son réseau mobile IoT.

Les deux entreprises fournissent des solutions digitales visant à accroître le caractère mobile, connecté et collaboratif des outils de travail. Les clients professionnels peuvent en effet bénéficier de solutions de cloud privé et hybride ou de solutions de sécurité pour protéger tous les aspects de leurs activités essentielles.

L'Internet of Things (IoT)

Orange Belgium est le leader en matière d'IoT. Les réseaux mobiles IoT d'Orange (NB-IoT et LTE-M) permettent de connecter des millions d'objets du quotidien à l'IoT. En 2018, Orange a enregistré une croissance à deux chiffres dans ce domaine, étendant son offre de connectivité à un plus grand nombre de dispositifs IoT, avec la possibilité de stocker les données collectées par ces dispositifs.



Résoudre le problème du stationnement en ville

CommuniThings, une start-up technologique phare du programme Orange Fab, propose une plateforme qui recueille, visualise et analyse les données pour indiquer les emplacements de stationnement disponibles via une application mobile capable de fournir des informations en temps réel. Le réseau NarrowBand-Internet of Things (NB-IoT) d'Orange est une composante essentielle de ce système.

Des ambitions audacieuses pour 2019

En 2019, Orange prévoit d'accroître encore sa couverture Go-to-Market en sensibilisant le public et en proposant davantage de solutions aux moyennes entreprises.

La prochaine étape dans la transformation de l'entreprise consiste à favoriser encore plus le 'lean', et donc à simplifier et à rationaliser les interactions B2B d'Orange. Orange adopte une approche du marché corporative, consistant à évaluer les meilleures opportunités et à proposer des solutions sur mesure.

Dans le domaine de l'IoT, l'entreprise prévoit d'élargir son écosystème de partenaires en se concentrant sur certaines niches commerciales spécifiques et d'exploiter davantage AllThingsTalk, la plateforme de produits écologiques de l'IoT. Orange est également un sponsor actif de The Beacon, un centre de développement de produits situé au cœur d'Anvers et axé sur les principaux domaines IoT de l'industrie, de la logistique et de la ville intelligente.

Quelle sera la perspective globale B2B en 2019? Aller de Bold 2 à Bolder, bien sûr!



**Orange Belgium
renouvelle son
contrat avec Irisnet
afin de fournir de
nouvelles solutions
Smart City à la
capitale de l'Europe.**

