



Orange 宣布新的行业计划“征服 2015 年”

法国电信 Orange 首席执行官 Stéphane Richard 于 7 月 5 日（周一）向媒体宣布了集团性的行业计划。该 5 年期的行动计划名为“征服 2015 年（"conquests 2015"）”，目的是识别未来所面临的挑战以及前景，阐明集团的业务活动并且重振公司上下的征服感和自豪感。

征服 2015 年：迎接挑战

该计划源于 3 大挑战：

- 法国**史无前例的社会危机**，
- 科技不断加速发展导致**生态系统瞬息万变**，这带来了新的应用，尤其是基于图像的服务。到 2020 年，全球范围内将会有约 500 亿个连接设备。即便是现在，互联网每月的传输量也达到 6 万亿字节，YouTube 视频流量相当于 2000 年互联网全部流量。在此背景下，客户希望获得的是无可挑剔的服务质量、定制账单计划以及个人数据安全等。
- **激烈的竞争和严格的监管环境**：来自互联网世界新参与者的威胁；批发市场较低的监管收费所造成的负面影响等。

征服 2015 年：一个创新的“共同发展”方法

为了应对这些挑战，Orange 采用了创新的“共同发展”方法，将集团内各个业务板块和各个国家的员工联合起来。第一阶段始于 3 月份，当时有约 50 名人员被召集在一起，确定了总体纲要。随后，来自各个国家和业务板块的大约 500 名经理对纲要进行了修改，并在回去后与各自团队分享了共同印象。由此，“征服 2015 年”计划在汇聚了所有讨论结果后最终成型。

“征服 2015 年”基于 4 个战略方向

Orange 的“征服 2015 年”不仅针对其员工、客户和股东，而且从更广泛的角度来说，针对的是公司在其中开展经营的社会。公司通过明确的行动计划表达了它对股东的坚定承诺。

- **获取员工自豪感**。Orange 的首要目标是赢得构成公司核心力量的男女员工的支持。在新的人力资源愿景、新的管理风格和共同价值观的引领下，集团致力于为员工提供良好的工作环境。公司已经通过创建 Orange campus 履行了这一承诺。该活动的目标是自 2011 年 1 月起在巴黎建立一个经理社区，并于春末在塞罗茨克（波兰）、马德里、波尔多、马赛、南锡、雷恩以及欧洲以外的其他 6 个地点（亚特兰大、达喀尔、内罗毕、新德里、里约热内卢和新加坡）建立经理社区。第二，将对过去几年变得日益复杂的 IT 系统进行极大的简化，甚至在某些情况下进行彻底革新。第



三，为了应对法国雇员平均年龄升高所带来的挑战，集团计划在 2010 年至 2012 年年底的时期内额外招募 10,000 名员工。集团在同一时期对法国新社会合同措施所制定的预算总额为 9 亿欧元，其中不包括由于老员工减少工作时间计划和自然减员所造成的预计开支节省。

- **征服网络。** Orange 重申网络是其核心业务，也是集团的未来。集团一直致力于构建网络以及技术人员的专长，而所有员工也深以为豪。征服网络意味着，在固定和移动网络以及成熟和新兴国家的覆盖率和带宽均不断增长。在法国，Orange 将在 2015 年之前投资 20 亿欧元，用于配置一条新的光纤网络。这将促使 Orange 网络到 2012 年遍及法国大陆的每一个地区，并且到 2015 年遍及每一个部门（包括 3 个海外领土），从而使家庭覆盖率达到 40%。此外，集团拥有不可或缺的技术专长，并已准备好一旦有适当的监管安排出台，就会推出 LTE。Orange 还将投资于移动数据流量的货币化，以及对诸如 Oryx 项目（在非洲部署太阳能无线基站）等“绿色”网络的部署。
- **赢取客户。** Orange 是为大众服务的运营商，因此必须要树立客户的信心。为了重新赢得客户的信任，首要任务是提高服务质量和客户关系，尤其是更加重视现有客户的忠诚度。集团的目标是在各个方面与其他运营商相比，都能提供卓越的客户体验。这涉及到对需求的分析和预期、技术支持、协助向新服务的转移、费用控制等。Orange 力图通过与客户的合作来提供轻松自如的数码生活，从而成为客户的“多媒体指导师”。公司将继续秉持通过创新来实现增长的策略，方法是提供尽可能最优的语音质量，增加 SIM 卡的额外功能，或是发展 Orange Care 等新服务（保修、保险和在线支持）。此外，Orange 也在发展医疗保健和教育方面的产品，以及诸如 Orange Money 项目（在非洲开展）等移动支付或转账服务。
- **实现全球发展。** 集团还着眼于通过全球发展来重振增长精神。这将基于与先前相同的收购政策，并将所有的“转换性”交易排除在外。预计未来 5 年新兴市场的销售额将会翻番。

最后，Orange 计划在 2015 年之前，将整个足迹内的客户基数由目前的接近 2 亿人扩大至 3 亿人。

集团将努力确保本计划在部署方面的“卓越执行”，而在这过程中，集团将证明自身有充分的能力从发展数字经济中创造价值。这反映了它对于赢得投资业界支持的最终承诺。上述 4 个战略方向的部署将受到完全量化的行动计划的密切监控，该行动计划将一直实施到 2015 年。相关的财务细节将在本计划的第二阶段（自 2010 年 7 月中旬至秋季）予以制定。

法国电信重申，计划在 2010 年和 2011 年的有机现金流达到 80 亿欧元，其中不包括收购网络或电信牌照，不包括企业税方面的诉讼，以及不包括“征服 2015 年”计划的收益和净费用。集团财务政策的所有其他方面均维持不变。

关于法国电信

法国电信是全球居于领先地位的电信运营商，2008 年，法国电信总销售额为 535 亿欧元（2009 年前 9 个月为 381 亿欧元），截止到 2009 年 9 月 30 日，法国电信的用户数达 1.90 亿，业务覆盖 32 个国家与地区。Orange 作为法国电信集团在有运营服务的大多数国家内互联网、电视以及移动服务的唯一品牌，其业务已覆盖到 1.26 亿用户。截止到 2009 年 9 月 30 日，法国电信在全世界的移动用户数达 1.288 亿，宽带互联网（ADSL）用户达 0.134 亿。Orange 是欧洲第三大移动运营商及第二大宽带互联网

服务提供商，同时，Orange 还以 OBS (Orange Business Services) 品牌向跨国公司提供电信服务，已经在该领域处于世界领先地位。

法国电信集团的发展战略集中关注创新、融合，以及有效成本管理，致力于将 Orange 打造成欧洲的全业务运营商和新电信服务的基准。今天，集团仍以其核心业务网络运营为重点，同时积极参与新的增长领域。为了满足用户的期望，集团致力于为用户提供简单易用的产品与服务，并注重保持可持续发展和负责的业务模式，以应对日益快速发展变化的产业环境的要求。

法国电信（纽约证交所代码：FTE）在欧洲证券市场巴黎部（主板市场）及纽约证交所上市。

更多信息，请登陆：www.orange.com, www.francetelecom.com, www.orange-business.com

媒体联系方式：

Béatrice Mandine – +33 (0)1 44 44 93 93 – service.presse@orange-ftgroup.com