



Fabrice DEMAREST

Directeur de Projet — BI & BigData · Orange · Lille, Hauts-de-France

Telecom Lille 1 — École d'Ingénieurs · 34 ans Orange · 500+ relations LinkedIn

RELATIONNEL / BUSINESS

ARÈNE IPPON

IPPON TOUR 2026

VIA GIRAUD

📅 Ippon Tour 2026 · Organisé par Dahbia · Mise en relation Antoine Giraud (Analyste, Ingénieur & Architecte données — Ippon Toulouse) ↔ Orange DSI Nord

COCKPIT

OBJECTIF	Légitimer la relation et ouvrir une piste de collaboration concrète entre Ippon Toulouse et Orange DSI Nord
RÔLE	Stéphane = tiers de confiance et accélérateur — pas le vendeur. Laisser Giraud pitcher.
POSER	Quels sont tes vrais points de douleur data en ce moment et qui pilote tes prestataires ?
ÉVITER	Prendre trop de place — ce rendez-vous appartient à Giraud, pas à Stéphane
OBTENIR	Un next step concret entre Giraud et Demarest + signal sur le vrai décideur achat Orange

ORANGE — CONTEXTE ENTREPRISE & SECTEUR

40,4 Md€

CA GROUPE 2025

+0,9% vs 2024

538 M€

RÉSULTAT NET 2025

−77% vs 2024

116 700

SALARIÉS MONDE

Effectifs en baisse

340 M

CLIENTS DANS 26

PAYS

dont 34M en France

DSI Orange France (DTSI) : 2 578 salariés au 31/03/2025, répartis sur 32 sites · Gère ~1 800 applications · 10 data centers, 10 clouds privés, 3 clouds publics · **53% des activités portées par des partenaires externes** — c'est là qu'Ippon peut entrer.

Signal de tension : Résultat net 2025 en chute de −77% (538 M€ vs 2,35 Md€ en 2024). Effectifs actifs en baisse de −7,5% en 2025. Orange pilote un plan de réduction des coûts agressif — les prestataires IT sont sous pression tarifaire croissante.

Opportunité stratégique : Orange vient d'annoncer l'acquisition partielle de SFR (juin 2026, ~5,6 Md€, 27% de la transaction). Chantier de migration SI massif à venir. Parallèlement, déploiement Salesforce en cours pour remplacer l'outil CRM interne Mercure — projets BI/data en tension. Plan *Trust the future* 2026-2028 misent sur l'IA et la cybersécurité.

PARTICIPANTS

Antoine Giraud — Analyste, Ingénieur & Architecte données, Ippon Toulouse

Pivot de la réunion · Relation directe avec Demarest · C'est sa mise en relation, facilitée par Dahbia

Fabrice DEMAREST — Orange

Dir. Projet BI&BigData · Prescripteur (probablement pas signataire budget)

Dahbia — Ippon (organisatrice)

A initié la mise en relation · Facilitatrice

Stéphane Nomis — CEO Ippon

Présence de poids · Accélérateur, pas vendeur

PROFIL DEMAREST

Poste	Directeur Projet BI & BigData (depuis juin 2022)
Ancienneté	34 ans Orange — jamais bougé, culture maison très forte
Expertise	Datalake B2C, BI temps réel, rémunération variable, J2EE
Formation	Telecom Lille 1 (ETL/Java) · DUT Génie Électrique, Univ. Lille
Localisation	Lille et périphérie — ancrage Nord fort
Signal perso	Golfeur · Russe sur Duolingo — curieux, autodidacte
Lien Giraud	Relation directe avec Demarest — pas un cold contact

RÔLE DE STÉPHANE DANS CETTE RÉUNION

Cette réunion n'est **pas à Stéphane de mener**. Sa présence sert à **donner du poids à la démarche Ippon** et à signaler que l'intérêt est porté au niveau CEO. Intervention idéale : **ouvrir** (cadrer l'Ippon Tour, la vision Ippon), **écouter** pendant que Giraud et Demarest échangent, puis **conclure** en posant la question du décideur et en proposant la suite. Risque : s'il monopolise, il efface la relation Giraud-Demarest que cette réunion est censée construire.

PARCOURS CHEZ ORANGE (34 ANS)

- **Directeur Projet BI & BigData**
juin 2022 → aujourd'hui · Lille
- **Chef de projet Senior — Rémunération ProPME & partenaires**
août 2018 → mai 2022 · Villeneuve-d'Ascq
- **Chef de projet BI Grand Public — Datalake B2C**
avr. 2010 → juil. 2018 · Lille
- **Responsable Plateforme J2EE**
juil. 2003 → mars 2010
- **Responsable B2C · Développeur J2EE · Formation SI**
1992 → 2003 · Villeneuve-d'Ascq

QUESTIONS CLÉS — STÉPHANE EN CLÔTURE

- 1 Sur tes sujets BI&Data — c'est quoi le vrai point de friction avec tes prestataires aujourd'hui ?
- 2 Pour aller plus loin avec Frédéric, tu es prescripteur ou tu as un budget en direct ?
- 3 Meilleure prochaine étape — point technique entre vous ou cadrage avec ton DSI ?

PIÈGES & VIGILANCE

Stéphane qui parle trop : Sa présence suffit. S'il monopolise, il efface la relation Giraud-Demarest.

Demarest prescripteur, pas signataire : Jamais de rôle achat en 34 ans. Identifier le vrai décideur budget.

Contexte de réduction des coûts chez Orange : Résultats 2025 sous pression — tarifs prestataires scrutés. Positionner Ippon sur la valeur, pas sur le prix.

ATOUTS IPPON

Lien Giraud-Demarest existant — entrée naturelle, pas une démarche à froid.

53% d'activités DSI Orange portées par des externes — le marché est ouvert, Ippon peut entrer.

Chantiers IA + acquisition SFR — deux chantiers data/SI massifs à venir, timing parfait.

Présence CEO Ippon — signal fort de sérieux pour un grand compte.

SORTIE SOUHAITÉE

Minimum	Giraud et Demarest ont un next step fixé (appel technique ou déjeuner sous 2-3 semaines)
Idéal	Demarest identifie et introduit le bon décideur achat / DSI à Giraud
Formulation	"Antoine et ses équipes sont vraiment solides sur ce périmètre. Qu'est-ce qui serait le plus utile comme prochaine étape pour toi ?"
Clôture	Stéphane remercie et sort proprement — laisse Giraud et Demarest fixer la suite sans imposer de calendrier commercial