

# Résultats financiers Orange

#T1\_2025

Christel Heydemann  
Directrice Générale

Laurent Martinez  
Directeur Financier

24 avril 2025



# Avertissement

Cette présentation contient des informations prospectives concernant la situation financière, les résultats et la stratégie d'Orange. Les informations prospectives sont des affirmations qui ne sont pas des faits historiques. Ces informations incluent, sans limitation, des projections et des estimations ainsi que leurs hypothèses sous-jacentes, des informations concernant des plans, des objectifs, des intentions et des attentes concernant les résultats financiers futurs et d'autres événements, perspectives et informations relatives à la performance future. Bien que nous estimions qu'elles reposent sur des hypothèses raisonnables, ces informations prospectives sont soumises à de nombreux risques, incertitudes et hypothèses, y compris des problématiques qui nous sont inconnues ou ne sont pas considérées à présent comme substantielles par nous, et qui pourraient entraîner des résultats et des développements réels sensiblement différents de ceux exprimés, sous-entendus ou projetés par ces informations prospectives. Il ne peut être garanti que les événements attendus auront lieu ou que les objectifs énoncés seront effectivement atteints. Des informations plus détaillées sur les risques, incertitudes et hypothèses potentiels pouvant affecter nos résultats financiers incluent celles décrites ou identifiées dans tout document public déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) par Orange, y compris le Document d'Enregistrement Universel déposé le 27 mars 2025. Compte tenu de ces risques, incertitudes et hypothèses, vous ne devez pas accorder une confiance excessive aux informations prospectives contenues dans ce document. Les informations prospectives ne sont valables qu'à la date à laquelle elles sont établies. Sous réserve de la réglementation applicable, Orange ne s'engage nullement à les mettre à jour à la lumière de nouvelles informations, de développements futurs ou pour toute autre raison.

# Points clés



**Résultats T1 robustes avec un EBITDAaL à +3,2% yoy**



**France : stratégie commerciale disciplinée & en ligne avec l'objectif d'amélioration de la croissance d'EBITDAaL**



**Afrique et Moyen Orient poursuit sa remarquable croissance du chiffre d'affaires à +12,8% yoy**



**Objectifs 2025 confirmés**

# 1



# Résultats T1 2025

# Solides résultats financiers au T1

## Chiffre d'affaires\*

T1 2025

**9,9Md€**

+0,6%  
yoy

## EBITDAaL

T1 2025

**2,5Md€**

+3,2%  
yoy

25,2% Marge d'EBITDAaL  
+0,5pt yoy (télécom)

## eCapex

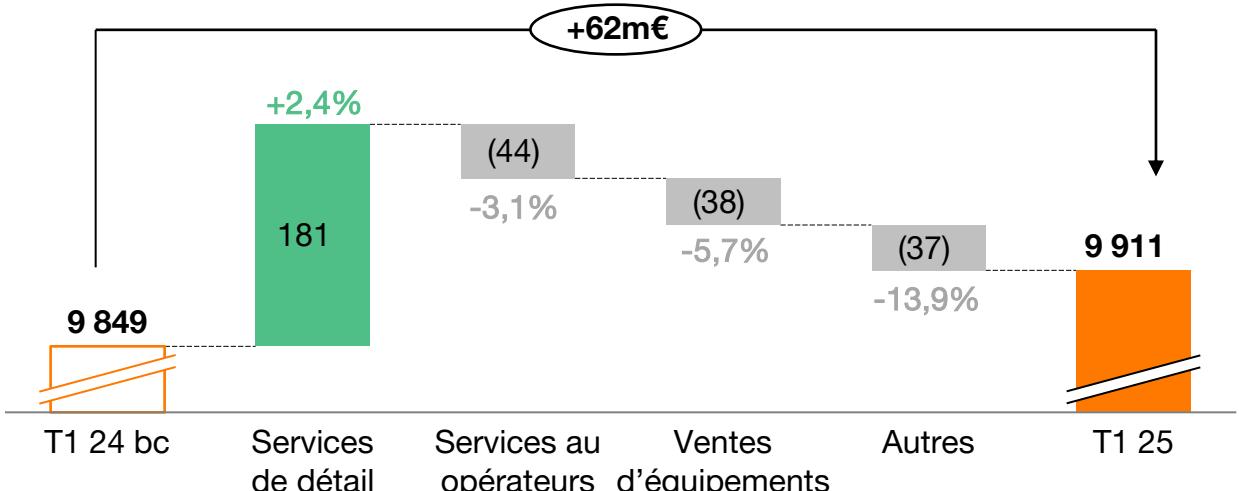
T1 2025

**1,5Md€**

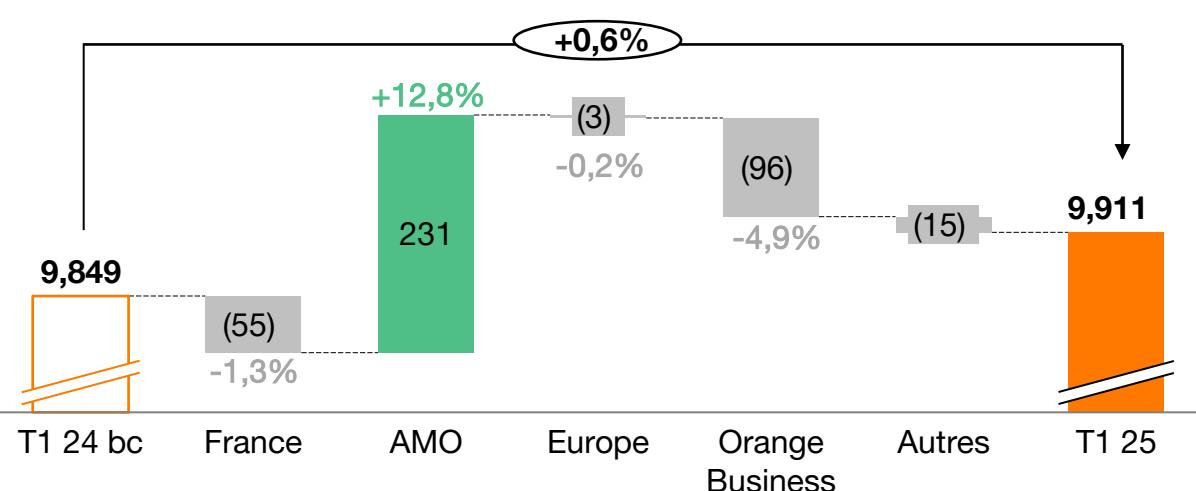
14,8%  
eCapex / CA  
(télécom)

+6,6% yoy

Evolution du chiffre d'affaires par activité au T1 25 (yoy en m€)



Evolution du chiffre d'affaires par segment au T1 25 (yoy en m€)



Yoy : comparaison avec la même période de l'année précédente, sur une base comparable, sauf indication contraire.

\* Le Résultat Net Bancaire d'Orange Bank n'est pas inclus dans le chiffre d'affaires du Groupe mais dans les « autres produits d'exploitation », c'est-à-dire en dessous de la ligne de chiffre d'affaires et alimente directement l'EBITDAaL consolidé.

# 2



## Revue opérationnelle

# France – une stratégie commerciale disciplinée

## Environnement de marché

% du CA total d'Orange France  
au T1 2025



### Marché convergent

Favoriser la fidélisation et la montée en valeur des clients

31%



### Marché du fixe

Environnement concurrentiel globalement stable

21%



### Marché du mobile

Concurrence soutenue sur le marché entrée de gamme

13%



Orange leader en parts de marché, NPS et *churn*

## Notre stratégie commerciale en action



### Une stratégie commerciale segmentée

- Une large gamme : du 2P aux offres convergentes avec des contenus
- 5G+ pour tous les clients B2C<sup>(1)</sup>
- Offres B2B avec Mistral AI



### Fidélisation des clients & meilleure qualité de service

- #1 *churn* mobile<sup>(2)</sup> : 6pts meilleur que la moyenne du marché<sup>(3)</sup>
- #1 NPS > 31; +7pts vs #2



### Montée en valeur

- +4% yoy de l'ARPO convergent T1
- Lancement Livebox WIFI 7
- +9pts yoy pénétration FTTH à 78%<sup>(4)</sup>
- >330k clients Cybersecure

(1) Clients Orange (2) Clients Mobile sous contrat, hors M2M (3) Taux de *churn* moyen du marché B2C pour les contrats métropolitains T1-T4 24 (ARCEP) (4) Clients FTTH « retail » / Clients Fixe HD

# T1 2025 France



## En bonne voie pour améliorer la croissance d'EBITDAaL

en m€	T1 25	T1 24 bc	yoy bc
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 297</b>	<b>4 352</b>	<b>-1,3%</b>
Services de détail	2 805	2 794	+0,4%
Services aux opérateurs	1 022	1 068	-4,3%
Ventes d'équipements	318	324	-2,0%
Autres revenus	152	166	-8,3%

+1,5% yoy  
services de détail  
hors RTC



#1 NPS

#1 Churn

#1 Fournisseur internet & qualité réseau mobile  
selon l'enquête de satisfaction client ARCEP

### Stratégie valeur & ARPO T1

- ▶ 77,8€ Convergence  
+3,0€ yoy
- ▶ 38,3€ Fixe seul  
+0,5€ yoy
- ▶ 16,9€ Mobile seul  
-0,7€ yoy

### Stratégie volume Ventes nettes & churn T1

- ▶ +3k Convergence
- ▶ +282k FTTH  
(+2k Fixe HD)
- ▶ +4k Mobile\*
- ▶ 12,2% Churn Mobile\*  
en amélioration de 0,5 pt yoy

- Croissance des services de détail hors RTC de +1,5% au T1 tirée par la convergence
- Baisse des services aux opérateurs conforme aux attentes
- Confirmation d'une croissance d'EBITDAaL 2025 légèrement supérieure à 2024

\* Contrat Mobile hors M2M

\*\*Contrat Mobile hors M2M + services de détail Fixe HD

# T1 2025 Afrique et Moyen-Orient



## Croissance remarquable à deux chiffres du CA

en m€	T1 25	T1 24 bc	yoy bc
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 047</b>	<b>1 815</b>	<b>+12,8%</b>
Services de détail	1 859	1 640	+13,3%
Services aux opérateurs	151	143	+5,8%
Ventes d'équipements	26	23	+10,3%
Autres revenus	11	8	+27,8%

### Volume & valeur

Accélération yoy

► **163,4m** Clients Mobile  
+6,7% T1 yoy

► **+5,1%** ARPO Mobile moyen  
T1 yoy

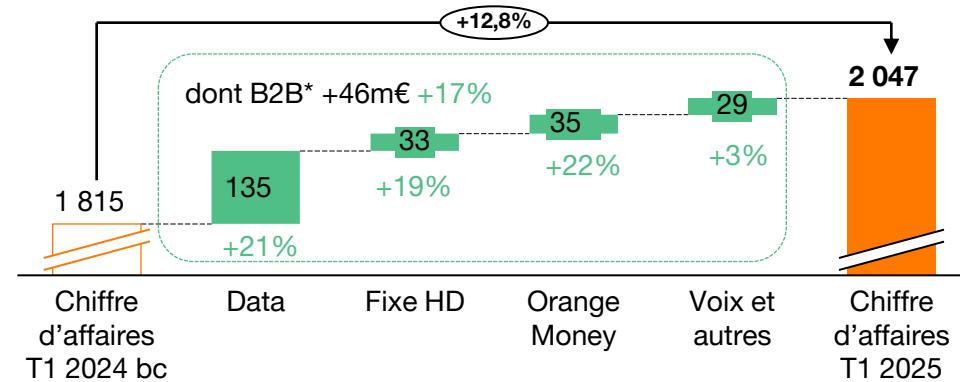
### avec d'importantes bases clients, forte croissance yoy

► **41m** Clients actifs\*\*  
+16,1% Orange Money

► **82,1m** Clients 4G  
+22,9% +15m

► **4,2m** Clients Fixe HD  
+20,0% +698k

### De puissants moteurs de croissance yoy (en m€)



- **Croissance du chiffre d'affaires à deux chiffres** en données historiques
- **Data** = 60% de la croissance du chiffre d'affaires au T1
- **Max-it disponible dans 14 pays** avec ~20m d'utilisateurs (+2,5m au T1)
- **Perspectives 2025 confirmée : croissance élevée à au moins un chiffre de l'EBITDAaL yoy**

\* activité transversale B2B comprenant Data et Fixe HD

\*\* au moins une transaction par mois

\*\*\*Contrat Mobile hors M2M + services de détail Fixe HD

# T1 2025 Europe



## Solide performance commerciale des services de détail

en m€	T1 25	T1 24 bc	yoy bc
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 746</b>	<b>1 749</b>	<b>-0,2%</b>
Services de détail*	1 158	1 144	+1,2%
Services aux opérateurs	187	201	-6,6%
Ventes d'équipements	246	266	-7,4%
IT&SI et autres revenus	155	139	+11,4%

Croissance  
+1,2%  
des services de détail\*

Croissance  
dont +5,3%  
de la convergence

### Stratégie valeur & ARPO T1

- +4,2% ARPO convergent Pologne au T1
- +17,0% Services IT&SI yoy
- 0,7pt Amélioration du churn convergent Pologne

### Stratégie volume Ventes nettes & churn T1

- +59k FTTH (+14k Fixe HD)
- +133k Mobile\*\*
- +34k Convergence

- **Croissance des services de détail** tirée par une **solide performance commerciale** et l'amélioration des *churns*
- **Retour à la croissance de l'IT&SI** alors que les activités à faible marge diminuent
- **Pologne : spectre 5G** remporté au prix de réserve renforçant le leadership en connectivité
- **Perspective 2025 confirmée :** croissance annuelle d'EBITDAaL **faible à un chiffre**

\* Hors IT&SI

\*\* Contrats Mobile hors M2M

\*\*\*Contrat Mobile hors M2M + services de détail Fixe HD

# T1 2025 Orange Business

## Perspective d'EBITDAaL confirmée

en m€	Q1 25	Q1 24 cb	yoy cb
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 851</b>	<b>1 947</b>	<b>-4,9%</b>
Fixe seul	702	758	-7,4%
IT & services d'intégration	920	943	-2,5%
Mobile	229	246	-6,9%



**Chiffre d'affaires +8% yoy**  
**Prises de commandes +25% yoy**

### Réalisations T1

- 5G+** Nouvelle offre avec qualité de service différenciée (*slicing* et moindre latence)
- Live Intelligence Open:** lancement en Europe d'offres B2B d'IA générative de confiance
-  **Prises de commandes +13% yoy** sur les nouveaux clients et la montée en gamme

- Croissance solide d'Orange Cyberdefense**
- Le marché IT concurrentiel et la réduction du portefeuille de produits et services opérée l'année dernière impactent le chiffre d'affaires **Digital Services**
- Objectif confirmé de **réduction de moitié de la décroissance de l'EBITDAaL en 2025 et de stabilisation en 2026**

# T1 2025 MASORANGE +C

## Performance commerciale solide & synergies en bonne voie

en m€	T1 25	T1 24 bc <sup>(1)</sup>	yoy bc
Chiffre d'affaires	1 872	1 825	+2,6%
Services de détail	1 468	1 449	+1,3%
Services aux opérateurs	127	118	+7,9%
Ventes d'équipements	276	258	+7,3%

### Valeur client

- **52,3€ ARPU convergent**  
+0,1€ T1 yoy
- **-0,3pt Amélioration du**  
*churn* convergent  
T1 yoy

### Performance commerciale

#### Ventes nettes T1

- **+51k FTTH**  
(+36k Fixe HD)
- **+80k<sup>(2)</sup> Mobile**

#### Solide performance commerciale

- 2 des 4 contrats du gouvernement central CORA III pour la connectivité et la cybersécurité gagnés (plus grand contrat de l'administration publique)

#### Synergies en bonne voie

- ~200m€ de synergies réalisées en un an
- Confirmation du potentiel de synergies ≥500m€ à compter de la 4<sup>ème</sup> année après la création de MASORANGE

#### Accord Fiberco avec Vodafone Spain

- Processus de sélection d'un investisseur financier en cours
- Financement "investment grade" entièrement souscrit
- Finalisation attendue autour de l'été 2025

#### Perspectives 2025 confirmées<sup>(3)</sup>:

- Poursuite de la croissance du chiffre d'affaires
- Synergies cumulées >300m€
- Croissance à deux chiffres de l'EBITDA ajusté – Capex nets récurrents

Comptes de gestion non audités

(1) T1 24 basé sur des chiffres agrégés de Grupo Masmovil et Orange Espagne, nets des transactions intersociétés.

(2) Contrats hors M2M

(3) Au périmètre actuel

# 3



## Objectifs

# Objectifs 2025 confirmés

2025

EBITDAaL yoy, bc

~+3 %

eCAPEX yoy, bc

Discipline sur les  
eCapex conformément au CMD

Cash Flow Organique (télécom)

≥ 3,6Md€

Dette nette/EBITDAaL (télécom)

Autour de 2x  
à moyen terme

Dividende\*

Plancher de 0,75€  
payable en 2026

\* Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires. Indépendamment des changements de périmètre.



# Q&A

Le Q&A débutera à 10h30 CET

# Contacts & prochains événements

## Contacts IR Orange



**Constance Gest**  
**Head of IR**  
constance.gest@orange.com



**Louise Racine**  
louise.racine@orange.com



**Hong Hai Vuong**  
honghai.vuong@orange.com

## Calendrier IR Orange

Date	Lieu	Participants
24 et 25 avril	1T25 Virtuel	Management
13 mai	Asie & Moyen-Orient, virtuel	CFO
13 mai	Virtuel	IR
15 mai	Milan	IR
22 mai	Londres	CFO
27 mai	Francfort	IR
28 mai	Paris	CEO & CFO
28 mai	Côte ouest US, virtuel	CFO
3 juin	Paris	CEO & CFO
10 juin	Zoom sur Orange MEA, virtuel	MEA management
11 juin	Londres	CFO
29 juillet	1S25 Virtuel	Management