

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



EBITDAaL

T1 2025

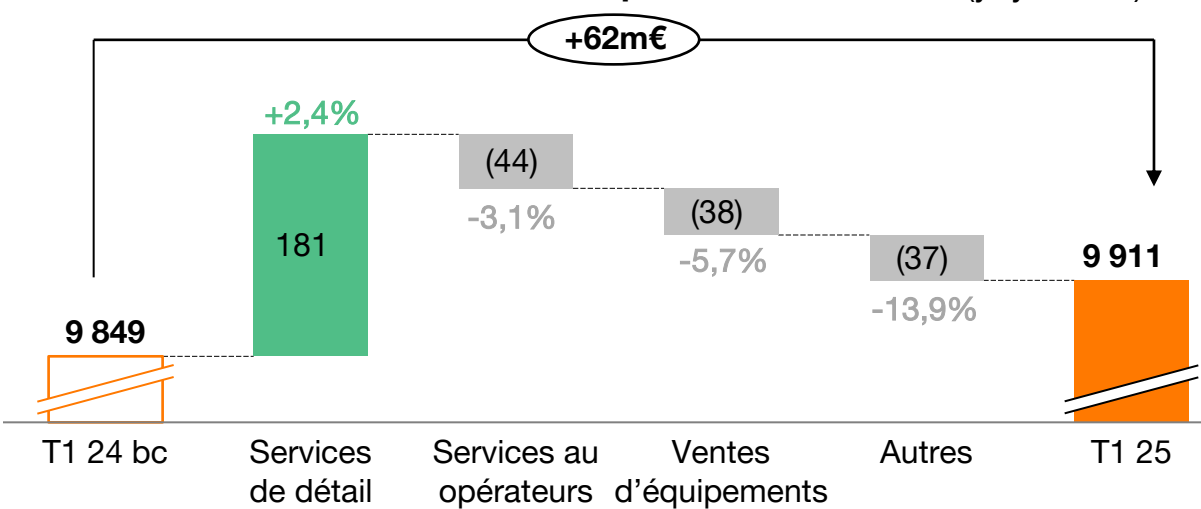


eCapex

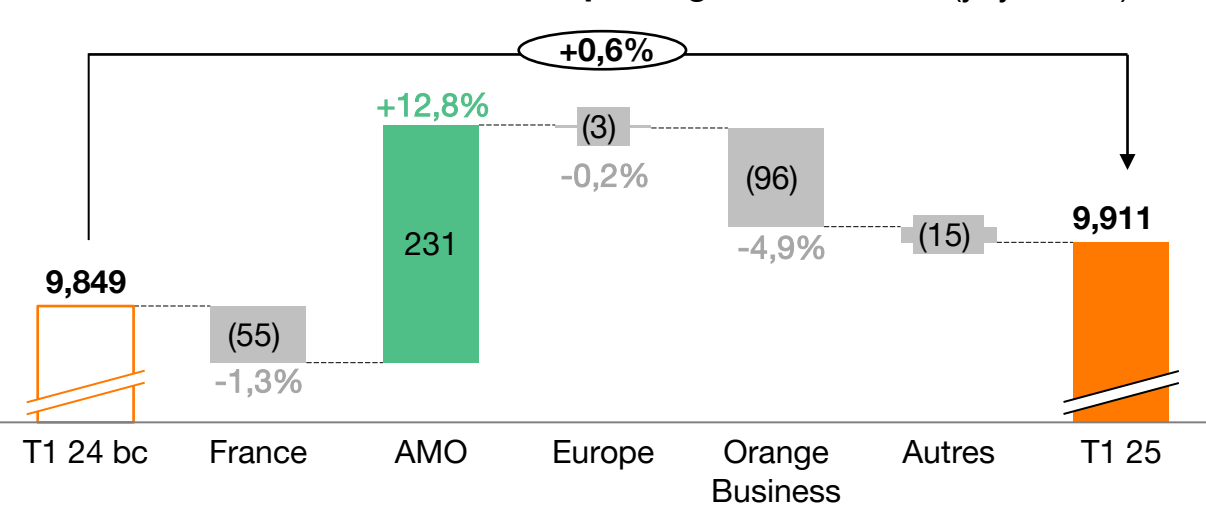
T1 2025



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



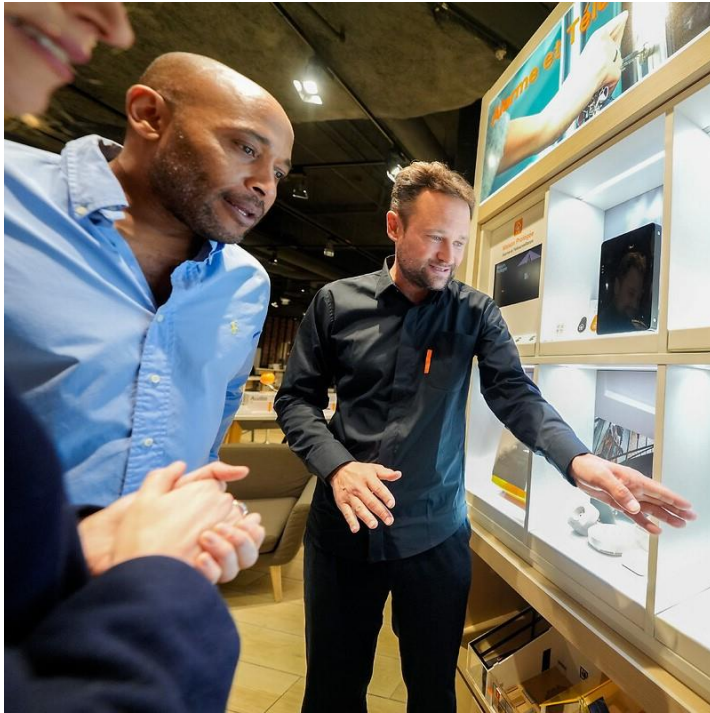
Evolution du chiffre d'affaires par segment au T1 25 (yoy en m€)



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⁽¹⁾
- Offres B2B avec Mistral AI



Fidélisation des clients & meilleure qualité de service

- #1 *churn* mobile⁽²⁾ : 6pts meilleur que la moyenne du marché⁽³⁾
- #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%⁽⁴⁾
- >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

Clients : **33m****

En bonne voie pour améliorer la croissance d'EBITDAaL

en m€	T1 25	T1 24 bc	yoy bc
Chiffre d'affaires	4 297	4 352	-1,3%
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

Meilleure
satisfaction



clients

#1 NPS

#1 Churn

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

Stratégie valeur
ARPO T1

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

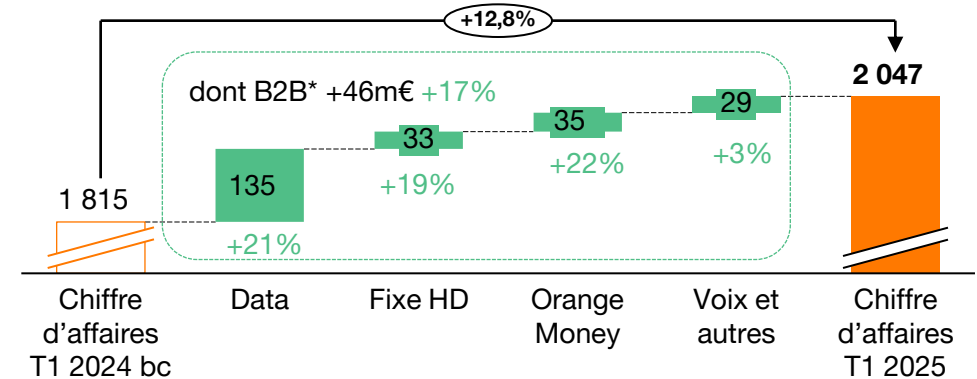
T1 2025 Afrique et Moyen-Orient

Croissance remarquable à deux chiffres du CA

Clients : **168m*****

en m€	T1 25	T1 24 bc	yoy bc
Chiffre d'affaires	2 047	1 815	+12,8%
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%

De puissants moteurs de croissance yoy (en m€)



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

- **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

Clients :  27m***

en m€	T1 25	T1 24 bc	yoy bc
Chiffre d'affaires	1 746	1 749	-0,2%
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%



Stratégie valeur ARPO T1

&

Stratégie volume Ventes nettes & churn T1

▶ +4,2%	ARPO convergent Pologne au T1	▶ +59k	FTTH (+14k Fixe HD)
▶ +17,0%	Services IT&SI yoy	▶ +133k	Mobile**
▶ -0,7pt	Amélioration du churn convergent Pologne	▶ +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
Chiffre d'affaires	1 851	1 947	-4,9%
Fixe seul	702	758	-7,4%
IT & services d'intégration	920	943	-2,5%
Mobile	229	246	-6,9%



Cyberdefense

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

Performance commerciale solide & synergies en bonne voie

en m€	T1 25	T1 24 bc ⁽¹⁾	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
	<i>churn convergent</i>
	T1 yoy

Performance commerciale

Ventes nettes T1

+51k	FTTH
	(+36k Fixe HD)
+80k⁽²⁾	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^{ème} 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⁽³⁾:

- 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

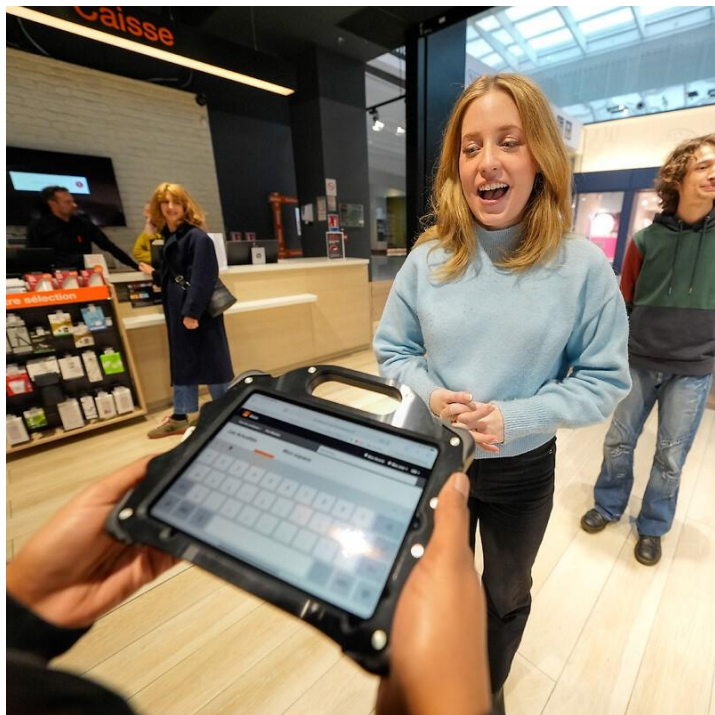


Objectifs

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