

# Résultats financiers Orange

#T3\_2025

Christel Heydemann  
Directrice Générale

Laurent Martinez  
Directeur Financier

23 octobre 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 du T3



**Remise d'une offre non engageante avec Bouygues Telecom et Free-Groupe iliad en vue de l'acquisition d'une grande partie des activités d'Altice en France**



**Performance commerciale *retail*/robuste en France, Europe & Afrique et Moyen-Orient**



**Résultats financiers solides au T3 : EBITDAaL à +3,7%, tiré par la croissance de la marge de +0,7pt<sup>(1)</sup>**



**Accord pour créer "PremiumFiber", la plus importante FiberCo d'Espagne**



**Objectif d'EBITDAaL 2025 rehaussé d'une croissance >+3% à ≥+3,5%**

(1) Activités télécoms, taux de marge d'EBITDAaL

# 1



# Résultats T3 2025

# Résultats financiers solides au T3

## Chiffre d'affaires

T3 2025

**10,0Md€**

+0,8%

yoy

## EBITDAaL

T3 2025

**3,4Md€**

+3,7%

yoy

34,4% Marge EBITDAaL<sup>(1)</sup>  
+0,7pt yoy

## eCapex

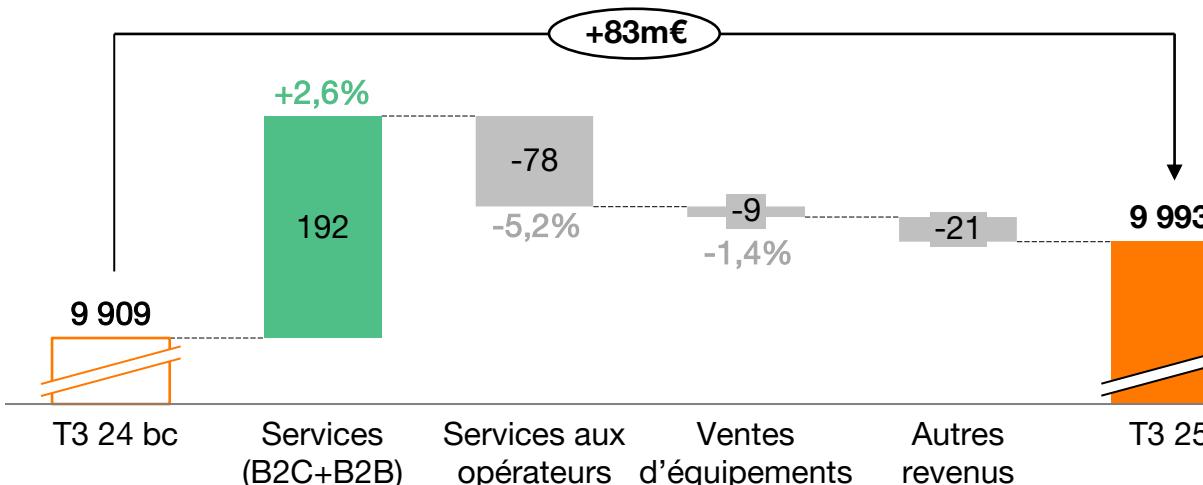
T3 2025

**1,5Md€**

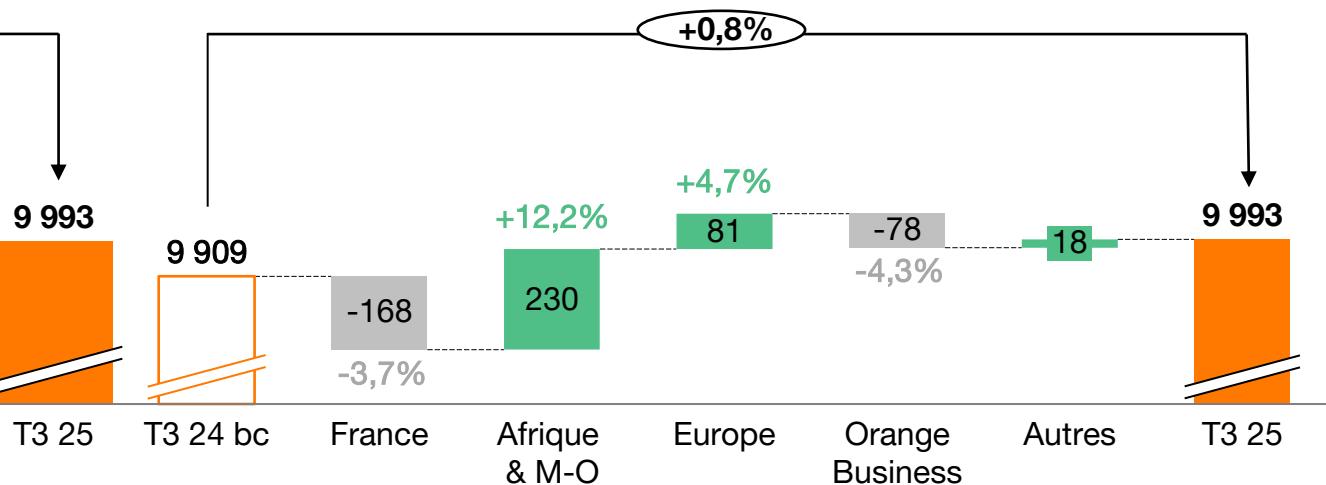
14,7%

eCapex/CA<sup>(1)</sup>

### Evolution du chiffre d'affaires T3 2025 par activité (yoy en m€)



### Evolution du chiffre d'affaires T3 2025 par segment (yoy en m€)



Yoy: comparaison avec la même période de l'année précédente sur une base comparable (bc) sauf indication contraire

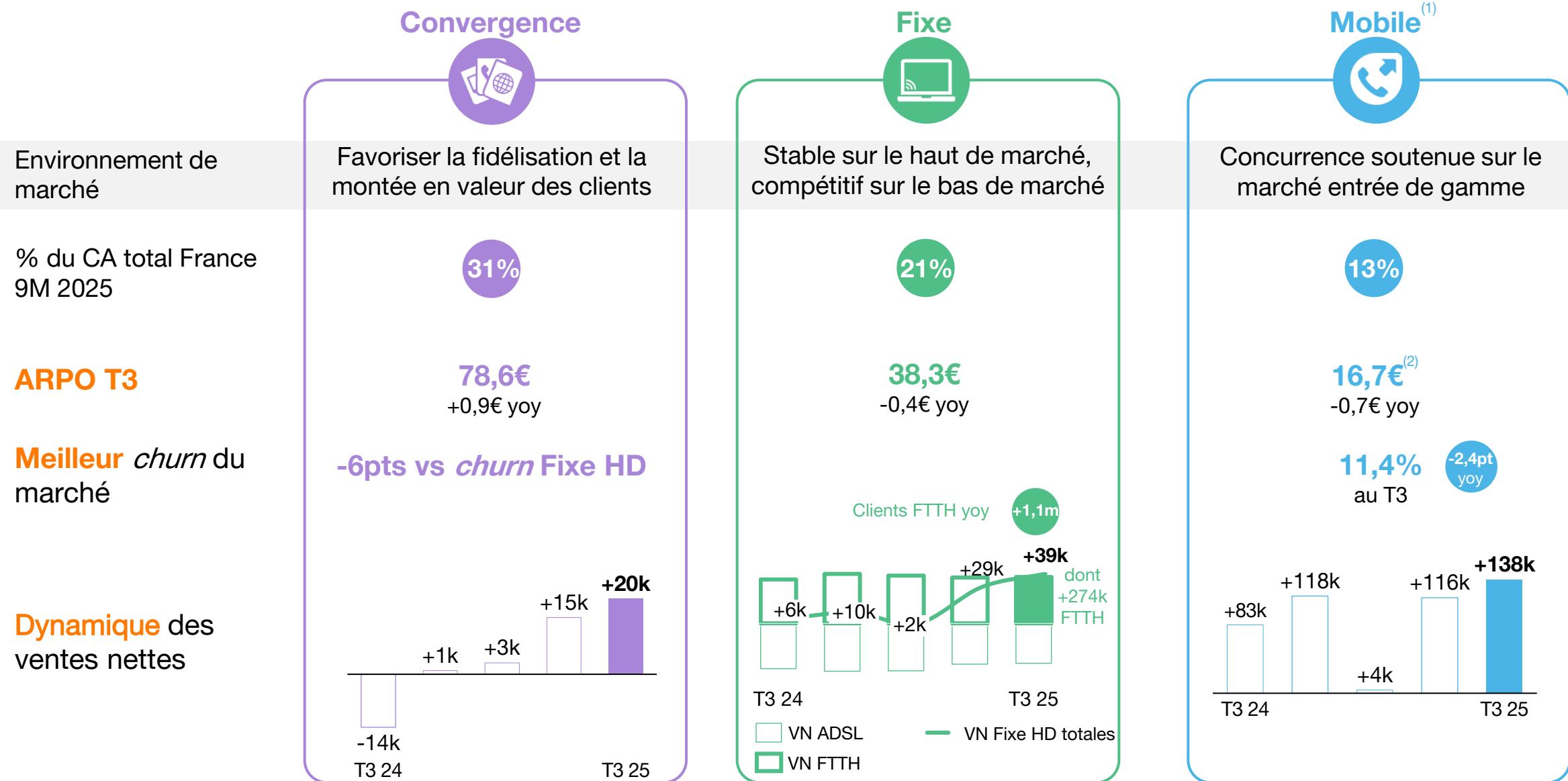
(1) Télécom. Toutes les mentions au niveau du Groupe incluent à la fois les activités télécoms et bancaires. A l'inverse, toutes les mentions excluant Orange Bank sont explicitement appelées «Télécom»

# 2



## Revue opérationnelle

# T3 2025 France : performance commerciale robuste



(1) Clients contrat mobile hors M2M (2) ARPO mobile seul combiné

Résultats T3 2025

# T3 2025 France

## Stratégie commerciale efficace



en m€	T3 25	yoy bc	9M 25	yoy bc
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 341</b>	<b>-3,7%</b>	<b>12 910</b>	<b>-2,7%</b>
Services (B2C+B2B)	2 822	-0,9%	8 430	-0,4%
Services aux opérateurs	1 022	-9,0%	3 046	-7,6%
Ventes d'équipements	338	-6,0%	938	-4,3%
Autres revenus	159	-11,3%	496	-6,4%

+0,2% yoy  
T3 services retail  
hors RTC

Orange *leader*  
de la fibre en Europe



avec >10 millions  
de clients FTTH en France

### Stratégie commerciale efficace



#### Offres segmentées & innovantes



New Offres innovantes: SaferPhone, Hello 5G



#### Fidélisation des clients & meilleure qualité de service

- #1 *churn mobile*<sup>(1)</sup>: 5pts meilleur que la moyenne du marché<sup>(3)</sup>
- #1 NPS > 33 ; +9pts vs #2



#### Montée en valeur

- +1,1% yoy ARPO convergent au T3
- +9pts yoy pénétration FTTH à 82%<sup>(4)</sup>
- 480k clients Cybersecure

▪ +0,7% de croissance des services *retail/hors RTC* sur 9 mois tirée par la convergence

▪ Perspectives 2025 confirmées : croissance d'EBITDAaL légèrement supérieure à celle de 2024

(1) Clients contrat mobile hors M2M (2) Clients contrat hors M2M + Fixe HD (3) Taux de *churn* moyen du marché mobile contrat B2C en métropole au T2 25 (ARCEP)

(4) Clients FTTH *retail* / Clients Fixe HD

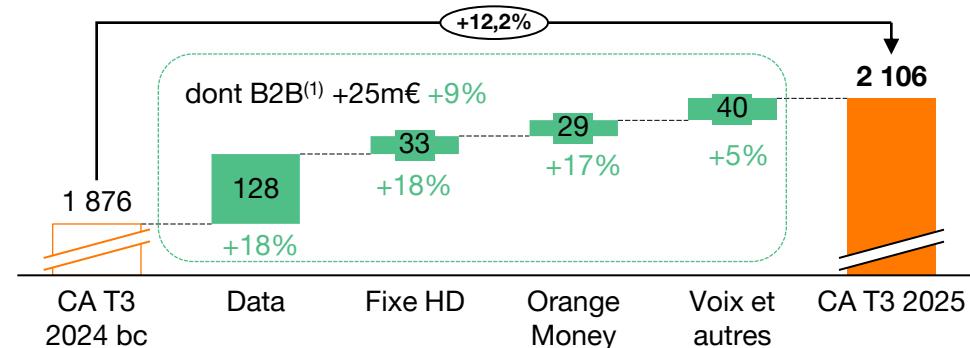
# T3 2025 Afrique et Moyen-Orient



## Croissance continue à deux chiffres du CA

en m€	T3 25	yoy bc	9M 25	yoy bc
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 106</b>	<b>+12,2%</b>	<b>6 245</b>	<b>+12,6%</b>
Services (B2C+B2B)	1 918	+13,1%	5 689	+13,4%
Services aux opérateurs	152	+1,1%	453	+3,1%
Ventes d'équipements	26	+22,4%	73	+16,1%
Autres revenus	9	+9,7%	31	+16,0%

### De puissants catalyseurs yoy (en m€)



### Volume & valeur

172,9m Clients Mobile  
+8,0% T3 yoy

+5,5% ARPO mobile mixte  
T3 yoy

### avec d'importantes bases clients

Fortes hausses yoy

44m Orange Money  
+19,2% Clients actifs<sup>(2)</sup>

88,4m Clients 4G  
+19,8% +15m

4,6m Clients Fixe HD  
+23,1% +871k

- **Poursuite d'une forte dynamique de chiffre d'affaires** alimentée par une croissance à deux chiffres dans 11 pays sur 16
- **Perspectives 2025 confirmées** : croissance de l'EBITDAaL à deux chiffres

(1) Activités transversales B2B comprenant Data et Fixe HD

(2) Au moins une transaction par mois

(3) Accès mobile + Fixe HD

# T3 2025 Europe



## Retour à la croissance du CA tiré par les Services et l'IT&SI

en m€	T3 25	yoy bc	9M 25	yoy bc
Revenues	1 813	+4,7%	5 309	+1,6%
Services (B2C+B2B) <sup>(1)</sup>	1 181	+1,4%	3 502	+1,3%
Services aux opérateurs	221	+8,2%	619	+0,6%
Ventes d'équipements	252	+3,2%	722	-2,7%
IT&SI et autres revenus	160	+33,4%	466	+13,2%

Services (B2C+ B2B)<sup>(1)</sup>

+1,4%

T3 2025

Convergence

+5,7%

dont

T3 2025

### Dynamique en volume & en valeur

Ventes nettes T3

+183k Mobile<sup>(2)</sup>

+3,6%

ARPO convergent T3 yoy  
en Pologne

+65k FTTH  
(+24k Fixe HD)

+22k Convergent

- **Croissance des services** alimentée par une **performance commerciale robuste**
- **IT&SI** tiré notamment par des nouveaux contrats en Pologne
- **Perspectives 2025 confirmées** : croissance de l'EBITDAaL faible à un chiffre

(1) Hors IT&SI

(2) Contrat Mobile hors M2M

(3) Contrat Mobile hors M2M + accès retail/Fixe HD

# T3 2025 Orange Business

## Environnement de marché difficile

	<b>en m€</b>	<b>T3 25</b>	<b>yoy bc</b>	<b>9M 25</b>	<b>yoy bc</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 747	-4,3%	5 438	-5,1%	
Fixe seul	666	-8,1%	2 053	-7,8%	
IT & services d'intégration	864	-1,4%	2 714	-2,5%	
Mobile	217	-3,0%	671	-6,4%	

**Croissance solide de Cyberdefense**  
+6% de CA yoy sur 9 mois  
+17% de prises de commandes yoy

### Annonces du T3



services intégrés dans la solution de télécommunication d'urgence SafetyCase



capacités de détection améliorées avec la solution d'IA agentique de Qevlar

- La **réduction du portefeuille** réalisée l'année dernière impacte la progression du chiffre d'affaires d'environ 1 point
- Poursuite des initiatives d'efficacité opérationnelle** et priorité à la souveraineté et la sécurité
- Compte tenu des **conditions complexes du marché IT mondial et de l'environnement macro-économique en France**, l'ambition de réduire de moitié la baisse de l'EBITDAaL en 2025 par rapport à 2024 est difficile

# T3 2025 MASORANGE +C

## CA alimenté par le B2B et les nouvelles activités

<b>en m€</b>	<b>T3 25</b>	<b>yoy bc</b>	<b>9M 25</b>	<b>yoy bc</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 887</b>	<b>+1,7%</b>	<b>5 664</b>	<b>+3,7%</b>
Services (B2C+B2B)	1 437	-0,4%	4 375	+1,1%
Services aux opérateurs	173	+2,1%	448	+5,8%
Ventes d'équipements	277	+14,4%	841	+18,1%

**Amélioration de la valeur...**

**...et des volumes**  
Ventes nettes T3

➤ **52,7€ ARPU Convergent stable<sup>(1)</sup> T3 yoy**

➤ **+0,3pt Churn Convergent T3 yoy**

➤ **-7k FTTH (-5k Fixe HD)**

➤ **+111k<sup>(2)</sup> Mobile**

Comptes de gestion non audités

(1) publié

(2) Contrats hors M2M

(3) Au périmètre actuel

### ▪ Signature de la Fiberco PremiumFiber

- Création de la plus grande Fiberco du pays en partenariat avec Vodafone Espagne et GIC.

### ▪ Performance commerciale solide malgré un environnement concurrentiel

- Développement de nouvelles activités par le biais de partenariats stratégiques dans l'assurance, l'énergie et la protection du domicile
- Renforcement dans le B2B avec de nouveaux contrats remportés au T3

### ▪ Synergies en bonne voie

- En ligne avec l'objectif de fin d'année de 300m€
- Confirmation du potentiel en *run-rate*  $\geq 500$ m€ à partir de la 4<sup>ème</sup> année après la création de MASORANGE

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

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

# 3



# Objectifs

# Objectifs 2025 rehaussés sur l'EBITDAaL

2025

EBITDAaL yoy, bc

≥+3,5%

Rehaussé  
vs >+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<sup>(1)</sup>

Plancher de 0,75€  
payable en 2026

(1) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires.



# Q&A

Le Q&A presse commencera à 10h30 CET