

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 ⁽¹⁾



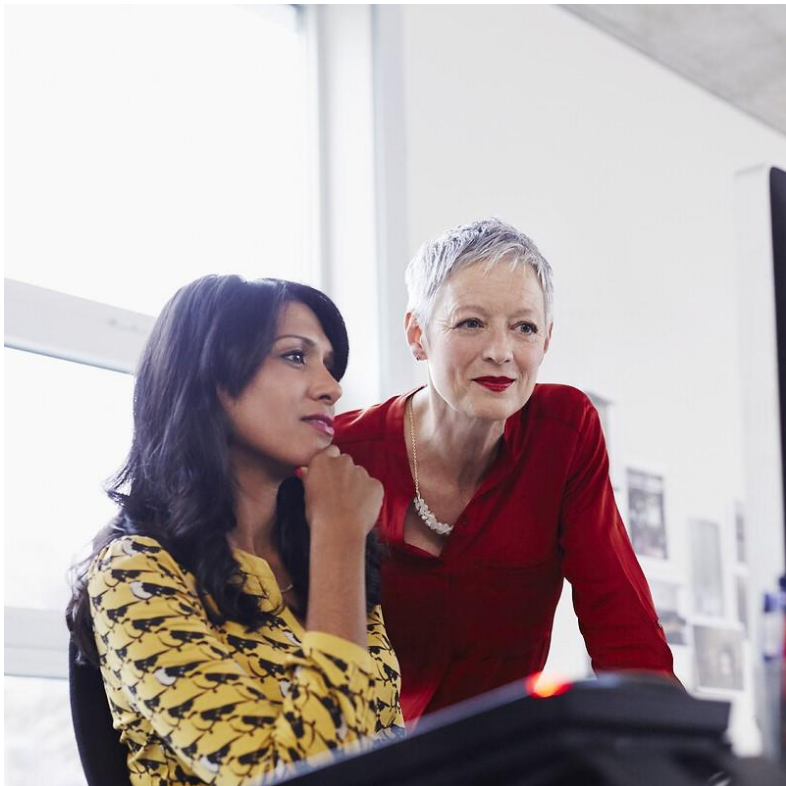
Accord pour créer "PremiumFiber", la plus importante FiberCo d'Espagne



Objectif d'EBITDAaL 2025 rehaussé d'une croissance $>+3\%$ à $\geq+3,5\%$

(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⁽¹⁾
+0,7pt yoy

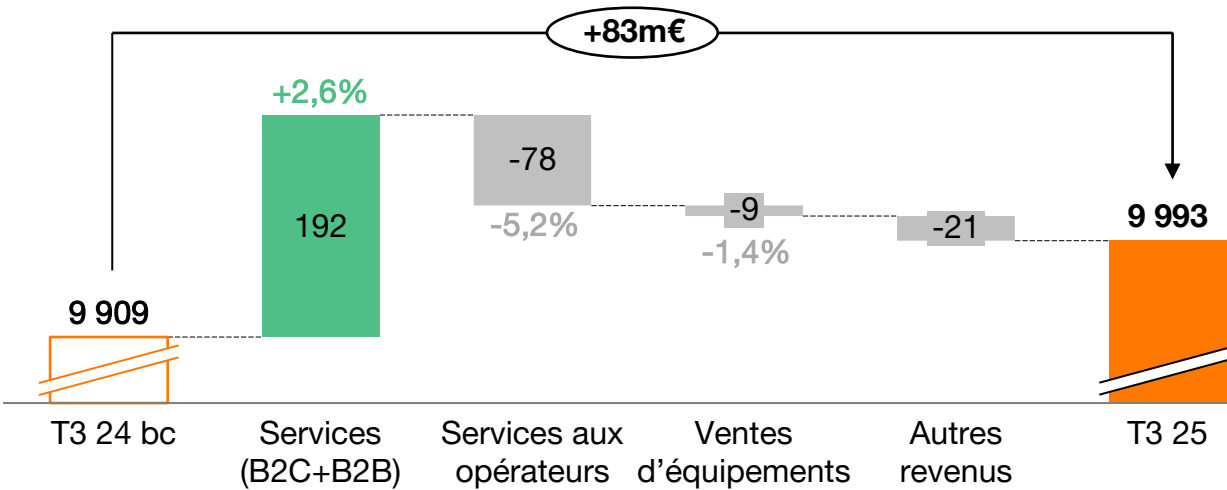
eCapex

T3 2025

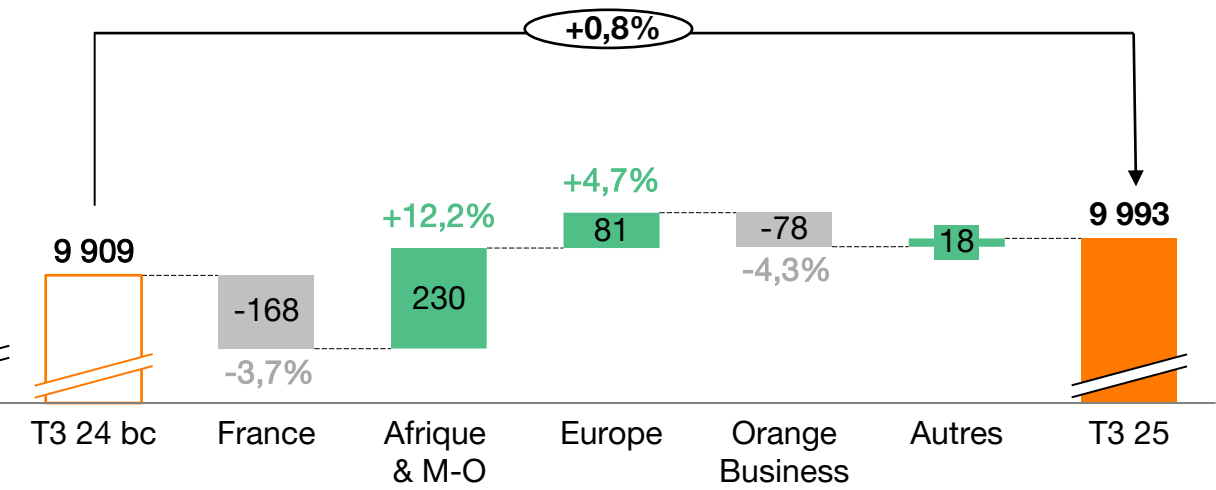
1,5Md€

14,7%
eCapex/CA⁽¹⁾

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

Convergence



Environnement de marché

Favoriser la fidélisation et la montée en valeur des clients

% du CA total France 9M 2025

31%

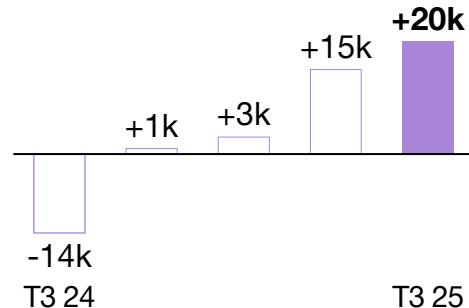
ARPO T3

78,6€
+0,9€ yoy

Meilleur churn du marché

-6pts vs churn Fixe HD

Dynamique des ventes nettes



Fixe



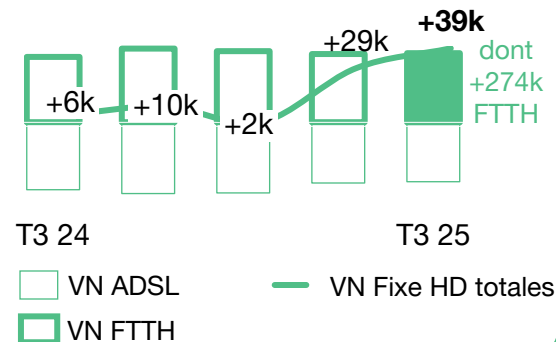
Stable sur le haut de marché, compétitif sur le bas de marché

21%

38,3€
-0,4€ yoy

Clients FTTH yoy

+1,1m



Mobile⁽¹⁾



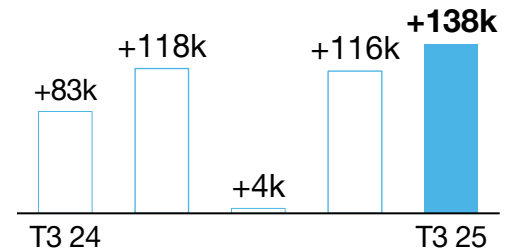
Concurrence soutenue sur le marché entrée de gamme

13%

16,7€⁽²⁾
-0,7€ yoy

11,4%
au T3

-2,4pt yoy



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

T3 2025 France

Stratégie commerciale efficace

Clients : **34m⁽²⁾**

en m€	T3 25	yoy bc	9M 25	yoy bc
Chiffre d'affaires	4 341	-3,7%	12 910	-2,7%
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⁽¹⁾: 5pts meilleur que la moyenne du marché⁽³⁾
- #1 NPS > 33 ; +9pts vs #2



Montée en valeur

- +1,1% yoy ARPO convergent au T3
- +9pts yoy pénétration FTTH à 82%⁽⁴⁾
- 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

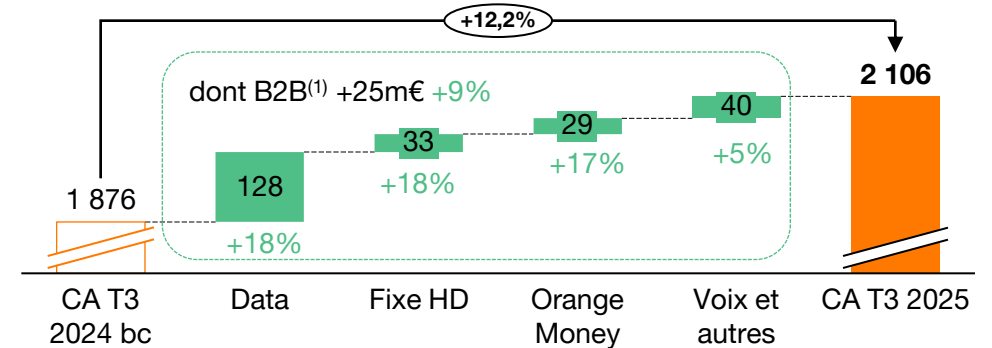
T3 2025 Afrique et Moyen-Orient

Croissance continue à deux chiffres du CA

Clients : **178m⁽³⁾**

en m€	T3 25	yoy bc	9M 25	yoy bc
Chiffre d'affaires	2 106	+12,2%	6 245	+12,6%
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 catalystes yoy (en m€)



Volume & valeur

avec d'importantes bases clients
Fortes hausses yoy

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

▶ **+5,5%** ARPO mobile mixte
T3 yoy

▶ **44m** Orange Money
+19,2% Clients actifs⁽²⁾

▶ **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

Clients: **28m⁽³⁾**

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) ⁽¹⁾	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)⁽¹⁾

+1,4%

T3 2025

Convergence

+5,7%

T3 2025

dont

Dynamique en volume & en valeur

Ventes nettes T3

▶ **+183k** Mobile⁽²⁾

▶ **+65k** FTTH
(+24k Fixe HD)

▶ **+22k** Convergent

+3,6%

ARPO convergent T3 yoy
en Pologne

- **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

en m€	T3 25	yoy bc	9M 25	yoy bc
Chiffre d'affaires	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



**EUTELSAT
ONEWEB**
EUTELSAT GROUP

services intégrés dans la solution de télécommunication d'urgence SafetyCase



Cyberdefense

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

CA alimenté par le B2B et les nouvelles activités

en m€	T3 25	yoy bc	9M 25	yoy bc
Chiffre d'affaires	1 887	+1,7%	5 664	+3,7%
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...

	52,7€ ARPU Convergent stable ⁽¹⁾ T3 yoy
	+0,3pt Churn Convergent T3 yoy

...et des volumes Ventes nettes T3

	-7k FTTH (-5k Fixe HD)
	+111k⁽²⁾ Mobile

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* ≥ 500m€ à partir de la 4^{ème} année après la création de MASORANGE

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) publié

(2) Contrats hors M2M

(3) Au périmètre actuel

3



Objectifs

Objectifs 2025 rehaussés sur l'EBITDAaL

	2025	
EBITDAaL yoy, bc	$\geq +3,5\%$	Rehaussé vs $>+3\%$
eCAPEX yoy, bc	Discipline sur les eCapex conformément au CMD	
Cash-flow organique (télécom)	$\geq 3,6\text{Md€}$	
Dettes nette/EBITDAaL (télécom)	Autour de 2x à moyen terme	
Dividende ⁽¹⁾	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