

Accélération de la croissance au troisième trimestre

- Croissance organique de +6,9 %, tirée par le Cloud Public en hausse de plus de +20%
- Renforcement du Lab AI avec Gladia et la preview d'OVHai Workspace
- Confirmation des *guidances* FY2026

Chiffre d'affaires par segment de produits

(en millions d'euros)	FY2025 3 ^{ème} trimestre	FY2026 3 ^{ème} trimestre	Variation YoY (%) en données comparables	FY2025 9 mois	FY2026 9 mois	Variation YoY (%) en données comparables
Cloud privé	169,3	174,0	+4,0%	503,5	510,7	+3,6%
Cloud public	53,6	65,6	+20,2%	157,4	184,2	+16,9%
Webcloud	49,0	50,0	+2,0%	147,0	150,0	+2,2%
Chiffre d'affaires	271,9	289,6	+6,9%	807,9	844,9	+6,0%

Octave Klaba, Président-Directeur Général d'OVHcloud, a déclaré :

« Au T3 FY2026, notre croissance organique réaccélère à +6,9 %, portée par le Cloud Public renouant avec une hausse supérieure à +20 %. Dans la continuité du S1 FY2026, nous avons maintenu une stricte discipline financière et confirmons ainsi notre objectif de Levered Free Cash-Flow positif en FY2026.

Ce trimestre, je voudrais par ailleurs mettre en lumière trois initiatives structurantes.

D'abord, pour répondre à la demande croissante pour un cloud de confiance, nous avons réorganisé la force commerciale du segment Corporate. Cette dynamique commerciale de fond s'illustre ce trimestre avec notre sélection par la Commission européenne pour fournir un cloud souverain aux institutions de l'UE.

Ensuite, sur les Starters, nous maintenons notre offensivité commerciale avec plusieurs mises à jour d'offres : VPS 2027, Noms de Domaine 2027, Webhosting 2027, ce qui se traduit par une constante augmentation de nouveaux clients.

Enfin, après Dragon LLM, nous renforçons notre Lab AI avec l'acquisition de Gladia, pour développer une IA générative, agentique et multimodale souveraine. Le Lab AI a également dévoilé lors de Vivatech la preview d'OVHai Workspace, une plateforme AI agentique collaborative et ouverte. »

Croissance du trimestre portée par le Cloud public

Au troisième trimestre 2026, le chiffre d'affaires s'établit à 289,6 millions d'euros, en croissance de 6,9 % à données comparables montrant une accélération séquentielle. Cette hausse continue à être principalement portée par le Cloud Public, qui renoue avec une croissance supérieure à 20 %.

La demande des clients existants continue de croître, traduisant la fidélité de la base clients, avec un taux de rétention net du chiffre d'affaires à 102 % à données comparables, et ce en dépit du mouvement d'optimisation sur le Hosted Private Cloud.

Chiffre d'affaires par segment de produits

(en millions d'euros)	FY2025 3 ^{ème} trimestre	FY2026 3 ^{ème} trimestre	Variation YoY (%)	Variation YoY (%) en données comparables
Cloud privé	169,3	174,0	+2,8%	+4,0%
Cloud public	53,6	65,6	+22,3%	+20,2%
Webcloud	49,0	50,0	+1,9%	+2,0%
Total chiffre d'affaires	271,9	289,6	+6,5%	+6,9%

Au troisième trimestre 2026, le **Cloud privé**, (60,1 % du chiffre d'affaires) a représenté un chiffre d'affaires de 174,0 millions d'euros, en croissance de +4,0 % à données comparables.

- Le Bare Metal Cloud continue de bénéficier du repositionnement de ses offres d'entrée de gamme, avec une acquisition de *Starters* en accélération ;
- Au sein du Hosted Private Cloud, la dynamique des *Corporate* compense le churn de certains clients *Starters* et *Scalers* affectés par les hausses tarifaires de Broadcom.

Au troisième trimestre 2026, le **Cloud public** (22,7 % du chiffre d'affaires) a représenté un chiffre d'affaires de 65,6 millions d'euros, en croissance de +20,2 % à données comparables.

- Le Cloud Public poursuit sa trajectoire de croissance soutenue, portée par une très forte acquisition sur les *Starters*, en particulier sur les offres VPS avec le lancement de VPS 2027.
- Les *Scalers* et *Corporate* sont en pleine accélération, tirés par le large catalogue de produits et le déploiement en régions 3AZ de Paris et Milan.

Au troisième trimestre 2026, le **Webcloud** (17,3 % du chiffre d'affaires) a représenté un chiffre d'affaires de 50,0 millions d'euros, en croissance de +2,0 % à données comparables.

- Grâce à la stratégie commerciale offensive, l'acquisition de clients a augmenté, notamment dans les Noms de Domaine.
- OVHcloud continue d'innover avec le lancement de nouveaux produits : Webhosting 2027, *Managed Hosting for WordPress* et *OVHcloud Video Center*.

Chiffre d'affaires par zones géographiques

(en millions d'euros)

	FY 2025 3 ^{ème} trimestre	FY 2026 3 ^{ème} trimestre	Variation YoY (%)	Variation YoY (%) en données comparables
France	130,4	138,8	+6,4%	+5,8%
Europe (hors France)	79,3	85,0	+7,2%	+7,4%
Reste du monde	62,2	65,8	+5,8%	+8,6%
Total chiffre d'affaires	271,9	289,6	+6,5%	+6,9%

La **France** représente 48 % du total du Groupe, en croissance de +5,8 % à données comparables, en légère amélioration séquentielle, comparé au S1 FY 2026. Le Cloud Privé profite du repositionnement de son entrée de gamme, le Cloud Public renoue avec une croissance supérieure à +20 %, et le Webcloud reste soutenu par le support et les Noms de domaine.

Les **autres pays d'Europe** représentent 29 % du chiffre d'affaires total du Groupe et progressent de +7,4 % à données comparables. Comparée au S1 FY2026, la croissance a plus que doublé portée par l'accélération de la dynamique sur le Cloud Public.

Le **Reste du monde** représente 23% du total du Groupe et affiche une croissance à +8,6 % à données comparables. La croissance reste tirée par le développement du Cloud Public et la résilience du Cloud privé.

Objectifs FY2026 – Levered Free Cash-Flow positif

Dans la continuité du premier semestre 2026, le Groupe a poursuivi sa stricte discipline financière, alliant une gestion rigoureuse des coûts et une attention particulière à la génération de trésorerie.

Pour l'exercice FY2026, OVHcloud confirme l'ensemble des objectifs suivants :

- Croissance organique du chiffre d'affaires comprise entre 5 et 7 % ;
- Marge d'EBITDA ajusté supérieure à FY2025 ;
- Capex ajusté compris entre 33 et 35 % du chiffre d'affaires, hors anticipation de stocks pour FY2027 couverte par un financement dédié ;
- un *Levered Free Cash-Flow* positif.

Un trimestre riche en annonces

Négociations exclusives en vue d'acquérir Gladia, expert de l'IA vocale

Grâce à cette acquisition, OVH Groupe renforce ses équipes avec de nouveaux experts de l'IA vocale. En internalisant les briques technologiques Speech-To-Text (STT) développées par Gladia, OVHcloud et OVHai proposeront à leurs clients de nouveaux services d'IA vocale.

OVH Labs dévoile en preview OVHai Workspace, une plateforme AI agentique collaborative et ouverte

Dévoilé en preview à VivaTech, OVHai Workspace unifie les usages collaboratifs (emails, drive, visioconférence) et reste ouvert aux applications partenaires. L'IA agentique y automatise les actions complexes, avec un chiffrement de bout en bout, traitant les données sensibles localement.

Structuration de l'organisation commerciale Corporate pour accélérer sa croissance

Pour répondre à la demande croissante pour un cloud de confiance, la maîtrise des données et l'IA de confiance, OVHcloud a réorganisé la force commerciale du segment *Corporate*, avec une équipe dirigeante dédiée dans six pays sous l'autorité d'un nouveau CRO Corporate, Bruno Ronsse (membre du Comex).

Nouvelle gamme de serveurs Premier 2027 pour Managed VMware vSphere

Cette solution Private Cloud répond aux cas d'usage les plus critiques (migration, reprise après incident, hébergement et modernisation d'applications métiers). La gamme Premier 2027 déploie et fait évoluer les environnements VMware avec des performances et une flexibilité accrues.

Le consortium DEEP, OVHcloud et Clever Cloud, sélectionné pour le cloud souverain des institutions européennes

Le consortium DEEP by POST Luxembourg Group, OVHcloud et Clever Cloud a été retenu par la Commission européenne pour fournir un cloud souverain aux institutions de l'UE, signe d'une dynamique de fond. Ce marché, plafonné à 180 M€ sur six ans, concrétise la stratégie européenne de souveraineté numérique.

Conférence téléphonique

La direction d'OVHcloud organise une conférence téléphonique en anglais, ce jeudi 25 juin 2026 à 10h00 (CEST – Paris).

Vous trouverez ci-dessous les liens de connexion :

- [Webcast](#)
- [Conférence téléphonique](#)

Après la conférence, le replay du webcast sera disponible dans la rubrique Relations investisseurs du site d'OVHcloud sur ce lien : <https://corporate.ovhcloud.com/fr/investor-relations/financial-results/>

Webinaire interactif en français

La direction d'OVHcloud organise un webinaire en français, ce jeudi 25 juin 2026 à 17h45 (CEST – Paris).

Le Webinaire est accessible en cliquant sur ce lien : [Lien inscription Webinaire](#)

Après le webinaire, le replay sera disponible dans la rubrique Relations investisseurs du site d'OVHcloud sur ce lien : <https://corporate.ovhcloud.com/fr/investor-relations/retail-shareholders-and-employees/>

Calendrier

20 octobre 2026 : Résultats annuels FY2026

À propos d'OVHcloud

OVHcloud est un acteur mondial et leader européen du cloud. Depuis plus de 25 ans, le Groupe met son expertise technologique au service des entreprises, des développeurs et des organisations publiques, en développant des solutions innovantes dans le cloud, l'intelligence artificielle, le quantique et les infrastructures de nouvelle génération. Avec 46 datacenters à travers le monde, OVHcloud accompagne 1,7 million de clients dans plus de 140 pays sur 4 continents. Son modèle intégré unique lui permet de proposer un cloud souverain, durable, performant et transparent, conçu pour répondre aux enjeux critiques de disponibilité, de résilience, de sécurité, de conformité et de maîtrise des coûts. Dans un monde où la technologie façonne chaque jour davantage notre avenir, OVHcloud défend une conviction forte : l'innovation doit rester ouverte, maîtrisée et accessible au plus grand nombre. En donnant aux organisations les moyens de garder le contrôle de leurs données et de leurs choix technologiques, OVHcloud les aide à innover, construire et déployer librement le numérique de demain.

OVHcloud, Innovation for Freedom.

Contacts OVHcloud

Equipe Relations médias

media.france@ovhcloud.com

Equipe Relations investisseurs

investor.relations@ovhcloud.com

Annexes

Glossaire

Les différentes catégories de **Go to market** sont déterminées en fonction des critères suivants :

- **Starters** : client adressé par un canal digital et qui réalise moins de 25 000€ de ARR (*Annual Recurring Revenue*, revenu annuel récurrent) ;
- **Scalers** : client adressé par un canal digital et qui réalise plus de 25 000€ de ARR (*Annual Recurring Revenue*, revenu annuel récurrent) ;
- **Corporate** : client adressé soit par une stratégie de vente directe, par appels d'offre ou par l'équipe commerciale d'OVHcloud, ou indirecte, par des partenaires.

Le **ROCE (Retour sur les Capitaux Employés)** est calculé en divisant l'EBITDA ajusté après dépréciations et amortissements et les impôts de l'exercice en cours par les capitaux employés de l'exercice précédent.

Les **capitaux employés** correspondent aux Goodwill, immobilisations corporelles et incorporelles moins le besoin en fonds de roulement net d'impôts.

Les **données comparables**, ou **organiques**, sont calculées à taux de change et périmètre constants.

Le **taux de rétention net du chiffre d'affaires** pour une période est égal au pourcentage calculé en divisant (i) le chiffre d'affaires généré au cours de cette période par les clients qui étaient présents au cours de la même période l'année précédente, par (ii) le chiffre d'affaires généré par la totalité des clients au cours de cette période de l'année précédente. Lorsque le taux de rétention du chiffre d'affaires est supérieur à 100 %, cela signifie que le chiffre d'affaires généré par les clients concernés a augmenté entre la période concernée de l'année précédente et la même période de l'année en cours, au-delà de l'impact de la perte de chiffre d'affaires dû au désabonnement de clients.

L'**ARPAC (Chiffre d'affaires moyen par client actif)** représente le chiffre d'affaires enregistré au cours d'une période donnée pour un groupe de clients donné, divisé par le nombre moyen de clients de ce groupe au cours de cette période (le nombre moyen de clients est déterminé sur la même base que pour déterminer les acquisitions nettes de clients). L'ARPAC augmente à mesure que les clients d'un groupe donné dépensent plus pour les services d'OVHcloud. Il peut également augmenter en raison d'un changement dans le mix, car une augmentation (ou une diminution) de la proportion de clients qui dépensent beaucoup augmente (ou diminue) l'ARPAC, indépendamment de l'augmentation des revenus totaux du groupe de clients concerné.

L'**EBITDA courant** est égal au chiffre d'affaires diminué de la somme des charges de personnel et des autres charges opérationnelles (il exclut les charges d'amortissement, ainsi que des éléments qui sont classés comme « autres produits et charges opérationnels non courants »).

L'**EBITDA ajusté** correspond à l'EBITDA courant ajusté pour exclure les rémunérations fondées sur des actions et les charges résultant du paiement de compléments de prix d'acquisition.

Les **capex récurrents** représentent les dépenses d'investissement nécessaires pour maintenir les revenus générés au cours d'une certaine période lors de la période suivante.

Les **capex de croissance** représentent toutes les dépenses d'investissement en capex autres que le capex récurrent.

Le **Unlevered free cash-flow** représente les flux de trésorerie liés à l'activité moins les capex.

Le **Levered free cash-flow** représente les flux de trésorerie liés à l'activité moins les capex, moins le remboursement des dettes locatives, moins les intérêts financiers payés, et inclut les financements dédiés liés à des opérations spécifiques (hors M&A).

Chiffre d'affaires par segment et par géographie

<i>En millions d'euros</i>	T1 FY25	T2 FY25	T3 FY25	9M FY25	T1 FY26	T2 FY26	T3 FY26	9M FY26
Cloud privé	164,5	169,8	169,3	503,5	167,2	169,4	174,0	510,7
Cloud public	50,3	53,5	53,6	157,4	58,2	60,4	65,6	184,2
Webcloud	48,8	49,2	49,0	147,0	49,8	50,2	50,0	150,0
Chiffre d'affaires total	263,5	272,5	271,9	807,9	275,3	280,1	289,6	844,9

<i>Croissance (%)</i>	T1 FY26 comparable	T2 FY26 comparable	T3 FY26 comparable	9M FY26 comparable	T1 FY26 publié	T2 FY26 publié	T3 FY26 publié	9M FY26 publié
Cloud privé	+4,0%	+2,9%	+4,0%	+3,6%	+1,7%	-0,2%	+2,8%	+1,4%
Cloud public	+15,8%	+14,5%	+20,2%	+16,9%	+15,7%	+12,9%	+22,3%	+17,0%
Webcloud	+2,3%	+2,4%	+2,0%	+2,2%	+2,7%	+2,2%	+1,9%	+2,1%
Chiffre d'affaires total	+6,0%	+5,1%	+6,9%	+6,0%	+4,5%	+2,8%	+6,5%	+6,0%

<i>En millions d'euros</i>	T1 FY25	T2 FY25	T3 FY25	9M FY25	T1 FY26	T2 FY26	T3 FY26	9M FY26
France	127,1	129,6	130,4	387,1	133,9	135,9	138,8	408,5
Europe (hors France)	76,7	79,5	79,3	235,5	79,3	81,0	85,0	245,3
Reste du monde	59,7	63,4	62,2	185,3	62,1	63,1	65,8	191,1
Chiffre d'affaires total	263,5	272,5	271,9	807,9	275,3	280,1	289,6	844,9

<i>Croissance (%)</i>	T1 FY26 comparable	T2 FY26 comparable	T3 FY26 comparable	9M FY26 comparable	T1 FY26 publié	T2 FY26 publié	T3 FY26 publié	9M FY26 publié
France	+5,2%	+4,8%	+5,8%	+5,2%	+5,3%	+4,9%	+6,4%	+5,5%
Europe (hors France)	+4,1%	+2,9%	+7,4%	+4,8%	+3,3%	+2,0%	+7,2%	+4,4%
Reste du monde	+10,5%	+8,5%	+8,6%	+9,2%	+4,0%	-0,4%	+5,8%	+3,5%
Chiffre d'affaires total	+6,0%	+5,1%	+6,9%	+6,0%	+4,5%	+2,8%	+6,5%	+6,0%

Réconciliation de la croissance en données comparables et données publiées

<i>En millions d'euros par segments de produits</i>	T3 FY25 publié	Effets de change	Effets de périmètre	Ajustements Cloud public	T3 FY25 comparable
Cloud privé	169,3	(1,9)	0,0	0,0	167,4
Cloud public	53,6	(0,3)	0,0	1,2	54,5
Webcloud	49,0	(0,1)	0,0	0,0	49,0
Chiffre d'affaires total	271,9	(2,2)	0,0	1,2	270,9

<i>En millions d'euros par géographies</i>	T3 FY25 publié	Effets de change	Effets de périmètre	Ajustements Cloud public	T3 FY25 comparable
France	130,4	0,0	0,0	0,8	131,2
Europe (hors France)	79,3	(0,4)	0,0	0,3	79,1
Reste du monde	62,2	(1,8)	0,0	0,2	60,6
Chiffre d'affaires total	271,9	(2,2)	0,0	1,2	270,9