

OVHcloud confirme son amélioration de marge d'EBITDA et engage la mise en œuvre de son plan de transformation

- Croissance organique de +5,5 % tirée par le Cloud Public
- Marge d'EBITDA ajusté à 40,9%, en progression de 0,9 pt, niveau record depuis l'IPO
- Approvisionnement sécurisé des Capex FY2026 dès le S1
- Lancement du Lab AI pour répondre à la demande d'IA Agentique verticalisée

Chiffres clés (en millions d'euros)	S1 FY2025	S1 FY2026	Variation YoY (%)	Variation YoY (%) en données comparables (LFL)
Chiffre d'affaires	536,0	555,3	+3,6%	+5,5%
EBITDA ajusté	214,6	227,2	+5,9%	+8,3%
En % de chiffre d'affaires	40,0%	40,9%	+0,9 pt	
Capex	(192,9)	(238,5)		
En % de chiffre d'affaires	(36,0)%	(42,9)%	(6,9) pts	
Unlevered Free Cash-Flow	36,8	32,3	(12,2)%	
Levered Free Cash-Flow	(4,5)	(14,2)		

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

« Au S1 FY2026, nous délivrons une croissance organique de +5,5 % et atteignons une marge d'EBITDA ajusté à 40,9 %, niveau record depuis l'IPO, grâce notamment à notre effet de levier opérationnel et à l'intégration de l'IA au sein de nos process internes. Afin de maîtriser l'inflation exceptionnelle des composants et sécuriser nos approvisionnements, nous avons volontairement anticipé certains de nos Capex, sans remettre en cause notre objectif de Levered Free Cash-Flow positif en FY2026.

Six mois après mon retour en tant que CEO, je voudrais mettre en lumière trois initiatives structurantes.

D'abord, pour répondre à la demande croissante du secteur de la Défense dans plusieurs pays européens, nous créons une verticale Défense avec une organisation multi-locale pour construire une relation de proximité avec chaque ministère, et recrutons des profils issus des forces armées et de l'industrie de la Défense.

Ensuite, nous avons renforcé les priorités à court terme de nos équipes commerciales : pour Digital, un focus sur l'acquisition clients ; pour Corporate, le recentrage sur les contrats de taille intermédiaire plus réguliers. Par ailleurs, nous allons renouveler l'ensemble de la relation client d'ici début FY2027.

Enfin, initié par l'acquisition de Dragon LLM, nous avons lancé notre Lab AI. L'objectif est de construire et déployer de nouveaux services basés sur l'IA agentique verticalisée. En outre, l'amélioration des retours sur investissement des dernières générations de GPUs nous conforte dans ce choix.

Notre cap est tracé : bâtir un cloud sécurisé et innovant, capable d'accompagner la transformation de toute l'économie. »

Le Conseil d'administration d'OVHcloud, réuni le 8 avril 2026, a examiné et arrêté les états financiers consolidés du Groupe pour la période close le 28 février 2026. Les procédures d'examens limités ont été effectuées et les rapports d'audit sont disponibles dans le Rapport Financier Semestriel. Les comptes consolidés semestriels résumés sont disponibles sur la page Relations Investisseurs du site corporate.ovhcloud.com

Mise en œuvre du plan de transformation du Groupe avec trois initiatives stratégiques récentes

Au T2 FY2026, plusieurs ministères des armées de pays européens ont sollicité OVHcloud pour accompagner leur transformation. Les enjeux sont stratégiques : commandement augmenté par l'IA, orchestration de drones, interopérabilité des communications entre armées et avec l'OTAN ; le tout avec une forte attente d'indépendance technologique vis-à-vis des fournisseurs extra-européens.

Afin de répondre à cette exigence, **OVHcloud crée une verticale Défense** en construisant une offre dédiée à partir de ses produits SecNumCloud.

Le Groupe déploie également une organisation commerciale dans plusieurs pays européens pour engager une coopération avec chaque ministère, et recrute de nouveaux profils issus des forces armées et de l'industrie de la Défense.

OVHcloud a renforcé les priorités de ses équipes commerciales à court terme. Sur les *go-to-market Starters* et *Scalers*, le focus porte sur l'acquisition clients, avec des premiers résultats tangibles du repositionnement des offres d'entrée de gamme : +116 % de nouveaux clients sur le VPS et +12 % sur le Bare Metal. Sur les *Scalers*, le Groupe réplique le modèle d'acquisition éprouvé sur la *Blockchain*, notamment avec du *Lead generation*, vers d'autres verticales techniques.

En parallèle, sur le Corporate, **OVHcloud recentre sa force commerciale sur le marché de contrats de taille intermédiaire.** Au-delà de quelques appels d'offres de grande taille, le marché européen, structurellement fragmenté, repose avant tout sur une recherche continue de contrats de taille moyenne actionnables rapidement, socle d'une croissance récurrente et prévisible.

Les barrières à l'entrée pour développer et personnaliser des modèles IA ont significativement diminué au cours des deux dernières années : technologies et données plus accessibles, clients plus matures dans l'adoption, retour sur investissement des GPUs amélioré.

Après la première vague d'investissements qui a vu émerger les pionniers de l'IA générative, une deuxième vague incite désormais les acteurs historiques du Cloud à investir dans l'IA. **OVHcloud s'inscrit dans cette dynamique avec le lancement de son Lab AI, initié par l'acquisition de Dragon LLM.**

Croissance du semestre tirée par le Cloud public

Au premier semestre 2026, le chiffre d'affaires atteint 555,3 millions d'euros, en hausse de 5,5 % à données comparables. La croissance continue à être principalement tirée par le succès des produits du Cloud public.

La consommation des clients existants a continué à croître, avec un taux de rétention net du chiffre d'affaires qui atteint 104 % (à données comparables).

Chiffre d'affaires par segment de produits

(en millions d'euros)	S1 FY2025	S1 FY2026	Variation YoY (%)	Variation YoY (%) en données comparables (LFL)
Cloud privé	334,2	336,6	+0,7%	+3,4%
Cloud public	103,8	118,6	+14,3%	+15,1%
Webcloud et autres	98,0	100,1	+2,2%	+2,4%
Total chiffre d'affaires	536,0	555,3	+3,6%	+5,5%

Au premier semestre 2026, le **Cloud privé**, (60,6 % du chiffre d'affaires) a représenté un chiffre d'affaires de 336,6 millions d'euros, en croissance de +3,4 % à données comparables. La croissance du Cloud Privé atteint +4,6 % à données comparables, hors effet ponctuel lié au *churn* de deux clients *Corporate* au premier trimestre, consécutif à des réorientations de leur stratégie produit.

- Le Bare Metal Cloud bénéficie du repositionnement de ses offres d'entrée de gamme, avec une acquisition de Starters en accélération : +12 % au S1 FY2026 par rapport au S1 FY2025. La croissance du segment intègre toutefois le *churn* des deux clients *Corporate* précités ;
- Le Hosted Private Cloud profite de la dynamique *Corporate* portée par le *ramp-up* de contrats Mission Critical, tandis que les *Starters* et *Scalers* poursuivent l'optimisation des infrastructures, consécutive aux hausses tarifaires de Broadcom.

Au premier semestre 2026, le **Cloud public** (21,4 % du chiffre d'affaires) a représenté un chiffre d'affaires de 118,6 millions d'euros, en croissance de +15,1 % à données comparables.

- Le Cloud Public poursuit une trajectoire de croissance soutenue, portée par une très forte acquisition sur les Starters : +116 % sur les offres d'entrée de gamme dites VPS par rapport au S1 FY2025, un solide *up-sell* chez les *Scalers* grâce à l'élargissement du portefeuille produits, et un segment *Corporate* en phase d'accélération.

Au premier semestre 2026, le **Webcloud** (18,0 % du chiffre d'affaires) a représenté un chiffre d'affaires de 100,1 millions d'euros, en croissance de +2,4 % à données comparables.

- Le repositionnement tarifaire compétitif produit ses premiers effets auprès des *Starters*, tandis que les *Scalers* et *Corporate* tirent leur croissance des services de support.

Chiffre d'affaires par zone géographique

(en millions d'euros)	S1 FY2025	S1 FY2026	Variation YoY (%)	Variation YoY (%) en données comparables (LFL)
France	256,7	269,8	+5,1%	+5,0%
Europe (hors France)	156,2	160,3	+2,6%	+3,5%
Reste du monde	123,1	125,2	+1,7%	+9,5%
Total chiffre d'affaires	536,0	555,3	+3,6%	+5,5%

La **France** représente 48 % du total du Groupe, en croissance de +5,0 % à données comparables. Le Cloud Privé bénéficie des premiers effets du repositionnement entrée de gamme. Dans un contexte

macroéconomique toujours compliqué, le Cloud Public confirme sa résilience. Et le Webcloud progresse grâce aux services de support.

Les **autres pays européens** représentent 29% du total du Groupe et sont en croissance à +3,5% à données comparables. Le Cloud public continue de connaître une bonne dynamique. Le Cloud privé intègre l'impact ponctuel du départ d'un client Corporate, lié à des réorientations de sa stratégie produit.

Le **Reste du monde** représente 23% du total du Groupe et affiche une croissance à +9,5 % à données comparables. La croissance est tirée par le déploiement du Cloud Public aux Etats-Unis. La croissance du Cloud privé dans la région se montre résiliente.

Amélioration continue de la marge d'EBITDA ajusté

(en millions d'euros)	S1 FY2025	S1 FY2026	Variation YoY (en millions d'euros)
Chiffre d'affaires	536,0	555,3	+19,3
Marge brute	351,3	370,9	+19,6
<i>En % de chiffre d'affaires</i>	65,5%	66,8%	+1,3 pts
EBITDA ajusté	214,6	227,2	+12,6
<i>En % de chiffre d'affaires</i>	40,0%	40,9%	+0,9 pts
Résultat opérationnel (EBIT)	42,4	35,4	-7,0
<i>En % de chiffre d'affaires</i>	7,9%	6,4%	-1,5 pts
Résultat net consolidé	7,2	5,9	-1,3

L'EBITDA ajusté a atteint 227,2 millions d'euros, soit une marge de 40,9 %

La progression de la marge d'EBITDA ajusté est portée par un levier opérationnel croissant et une maîtrise des coûts directs, en ligne avec l'objectif annuel de rentabilité.

Résultat opérationnel (EBIT) de 35,4 millions d'euros, soit une marge de 6,4 %

La marge d'EBIT est globalement restée stable, après retraitement de l'effet exceptionnel lié à la cession d'un *datacenter* historique à Paris au premier semestre de FY2025. L'EBIT intègre des dotations aux amortissements et dépréciations de (185,6) millions d'euros en hausse, cohérente avec l'anticipation volontaire des Capex dès le premier semestre.

Résultat net positif de 5,9 millions d'euros

Après l'intégration d'un résultat financier de (28,7) millions d'euros et d'une charge d'impôt de 0,7 millions d'euros, OVHcloud a enregistré un résultat net de 5,9 millions d'euros au premier semestre 2026.

Génération d'*Unlevered Free Cash-Flow* au premier semestre 2026

(en millions d'euros)	S1 FY2025	S1 FY2026
EBITDA ajusté	214,6	227,2
Eléments non-récurrents	(4,0)	(6,0)
Capacité d'autofinancement	210,6	221,2
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	21,3	54,7
Impôt versé	(2,1)	(5,1)
Flux de trésorerie liés à l'activité	229,7	270,8
Capex récurrents ¹	(61,1)	(72,2)
Capex de croissance ²	(131,8)	(166,3)
<i>Unlevered Free Cash-Flow</i>	36,8	32,3
Charges locatives	(21,9)	(17,6)
Intérêts financiers	(19,4)	(28,4)
Autres	0,1	(0,3)
<i>Levered Free Cash-Flow</i>	(4,5)	(14,2)

***Unlevered Free Cash-Flow* de 32,3 millions d'euros**

La capacité d'autofinancement s'est améliorée pour atteindre 221,2 millions d'euros au S1 FY2026, en progression de 5%.

La variation du besoin en fonds de roulement, à 54,7 millions d'euros, résultant pour partie d'un décalage temporaire de certains règlements de fournisseurs et d'une saisonnalité des charges constatées d'avance.

Sur ce semestre, OVHcloud a fait le choix d'anticiper ses investissements *hardware* pour sécuriser l'approvisionnement et limiter l'impact de l'inflation exceptionnelle des coûts des composants. Les *Capex* hors acquisitions s'élèvent à 238,5 millions d'euros sur la période. Ils représentent 42,9 % du chiffre d'affaires du S1 FY2026 et intègrent :

- des *Capex* récurrents représentant 13,0 % du chiffre d'affaires ;
- des *Capex* de croissance représentant 29,9 % du chiffre d'affaires, dont environ 11% volontairement anticipés pour le S2 FY2026.

Après prise en compte de ces différents éléments, OVHcloud a généré un *Unlevered Free Cash-Flow* de 32,3 millions d'euros au premier semestre 2026.

Dettes financières nettes

Dettes nettes de 1 125 millions d'euros au 28 février 2026

L'endettement financier net consolidé (hors dettes locatives) au 28 février 2026 est de 1 125 millions d'euros contre 1 103 millions d'euros au 31 août 2025.

¹ 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.

² Les capex de croissance représentent toutes les dépenses d'investissement en capex autres que les capex récurrents.

A fin février 2026, l'intégralité de la dette du Groupe est couverte et affiche un taux d'intérêt moyen totalement stable de 4,4 %, toutes marges et commissions comprises. Le levier d'endettement atteint 2,6x au 28 février 2026 en recul de 10 points de base, en ligne avec la politique de maîtrise de l'endettement du Groupe. Enfin, le Groupe dispose de 236 millions d'euros de liquidités disponibles.

Objectifs FY2026 – Levered Free Cash-Flow positif

Le Groupe vise un objectif de *Levered Free Cash-Flow* positif en FY2026. La *guidance* de *Capex ajustés* en pourcentage du chiffre d'affaires est portée à 33-35 % (contre 30-32 % précédemment), hors anticipation de stocks pour FY2027 couverte par un financement dédié.

L'inflation exceptionnelle des composants mémoire et disques sur FY2026 représente un impact d'environ 3 points, portant la *guidance* à 33-35 %. En anticipant ses approvisionnements dès le début du S1 plutôt qu'au S2 FY2026, le Groupe a sécurisé la majorité de ses besoins et a réalisé des économies d'environ 10 millions d'euros, compensant partiellement cet effet inflationniste.

Par ailleurs, le Groupe a fait le choix de constituer par avance un stock dédié d'environ 50 millions d'euros en composants mémoires et disques, des composants sans risque d'obsolescence, strictement destinés à être utilisés en FY2027. Cette enveloppe exceptionnelle permet de sécuriser la disponibilité et de figer les prix avant de nouvelles hausses prévues.

Afin de financer les 50 millions d'euros de stocks de *Capex* anticipés pour FY2027, le Groupe aura recours à un financement exceptionnel dédié, inclus dans le *Levered Free Cash-Flow* tel que défini dans le glossaire de ce communiqué.

Pour l'exercice FY2026, OVHcloud a ainsi les 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.

Faits marquants récents

Acquisition de Dragon LLM, concepteur de modèles spécialisés d'IA générative et création d'un lab AI pour proposer de nouveaux services à ses clients basés sur les LLM

Grâce à cette acquisition, OVHcloud renforce ses équipes avec de nouveaux experts de *fine-tuning*. En internalisant les briques technologiques développées par Dragon LLM, OVHcloud proposera à ses clients de nouveaux services dans l'IA générative pour les données sensibles, déployables dans le Cloud et *On-Premise*. Il s'agit pour OVHcloud d'une première acquisition qui initie la création de son lab AI dont le but est le *training* et le *fine-tuning* de modèles LLM souverains.

Contrat stratégique avec la plateforme de blockchain Alchemy pour mettre à disposition l'infrastructure OVHcloud aux développeurs Web3 du monde entier

OVHcloud a signé un contrat pluriannuel avec Alchemy, qui traite plus de 4 000 milliards de dollars de transactions annuelles sur la *blockchain* et alimente l'infrastructure de JPMorgan, Robinhood, Stripe et Coinbase. Dans le cadre de cet accord, Alchemy utilise plus de 2 000 serveurs Bare Metal, OVHcloud devenant ainsi le principal fournisseur d'infrastructure pour les opérations mondiales des nœuds d'Alchemy.

Amélioration du *Corporate Sustainability Assessment* de S&P Global Ratings et atteinte du Top 14% de l'Industrie

OVHcloud a obtenu un score de 60/100 au *Corporate Sustainability Assessment* (CSA) du 3 février 2026 de S&P Global Ratings, soit une augmentation de 9 points par rapport à l'année précédente. Ce résultat place OVHcloud dans le top 14% de son industrie. La responsabilité sociale et environnementale est au cœur des valeurs d'OVHcloud depuis ses débuts, il y a 25 ans.

Transformation de la facilité de crédit renouvelable de 200 M€ en un prêt lié au développement durable, dans le cadre de la clause de rendez-vous

OVHcloud devient le 1^{er} acteur européen du cloud à combiner à la fois une ligne de crédit renouvelable (RCF) liée au développement durable et un Prêt Vert (Green Loan) conforme à la taxonomie de l'UE.

Conférence téléphonique

La direction d'OVHcloud organise une conférence téléphonique en anglais, ce jeudi 9 avril 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 9 avril 2026 à 18h00 (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

25 juin 2026 : Chiffre d'affaires du troisième trimestre 2026

À propos d'OVHcloud

OVHcloud est un acteur mondial et le leader européen du Cloud opérant plus de 500 000 serveurs dans 46 centres de données sur 4 continents à destination de 1,6 million de clients dans plus de 140 pays. Fer de lance d'un Cloud de confiance et pionnier d'un Cloud durable au meilleur ratio prix-performance, le Groupe s'appuie depuis plus de 20 ans sur un modèle intégré qui lui confère la maîtrise complète de sa chaîne de valeur : de la conception de ses serveurs, à la construction et au pilotage de ses centres de données, en passant par l'orchestration de son réseau de fibre optique. Cette approche unique lui permet de couvrir en toute indépendance l'ensemble des usages de ses clients en leur faisant profiter des vertus d'un modèle raisonné sur le plan environnemental avec un usage frugal des ressources et d'une empreinte carbone atteignant les meilleurs ratios de l'industrie. OVHcloud propose aujourd'hui des solutions de dernière génération alliant performance, prévisibilité des prix et une totale souveraineté sur leurs données pour accompagner leur croissance en toute liberté.

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	S1 FY25	T1 FY26	T2 FY26	S1 FY26
Cloud privé	164,5	169,8	334,2	167,2	169,4	336,6
Public Cloud	50,3	53,5	103,8	58,2	60,4	118,6
Web Cloud et autres	48,8	49,2	98,0	49,8	50,2	100,1
Chiffre d'affaires total	263,5	272,5	536,0	275,3	280,1	555,3

<i>Croissance (%)</i>	T1 FY26 comparable	T2 FY26 comparable	S1 FY26 comparable	T1 FY26 publié	T2 FY26 publié	S1 FY26 publié
Cloud privé	+4,4%	+2,9%	+3,4%	+1,7%	-0,2%	+0,7%
Public Cloud	+15,8%	+14,5%	+15,1%	+24,8%	+12,9%	+14,3%
Web Cloud et autres	+1,5%	+2,2%	+2,4%	+2,7%	+2,2%	+2,2%
Chiffre d'affaires total	+6,0%	+5,1%	+5,5%	+4,5%	+2,8%	+3,6%

<i>En millions d'euros</i>	T1 FY25	T2 FY25	S1 FY25	T1 FY26	T2 FY26	S1 FY26
France	127,1	129,6	256,7	133,9	135,9	269,8
Europe (hors France)	76,7	79,5	156,2	79,3	81,0	160,3
Reste du monde	59,7	63,4	123,1	62,1	63,1	125,2
Chiffre d'affaires total	263,5	272,5	536,0	275,3	280,1	555,3

<i>Croissance (%)</i>	T1 FY26 comparable	T2 FY26 comparable	S1 FY26 comparable	T1 FY26 publié	T2 FY26 publié	S1 FY26 publié
France	+5,2%	+4,8%	+5,0%	+5,3%	+4,9%	+5,1%
Europe (hors France)	+4,1%	+2,9%	+3,5%	+3,3%	+2,0%	+2,6%
Reste du monde	+10,5%	+8,5%	+9,5%	+4,0%	-0,4%	+1,7%
Chiffre d'affaires total	+6,0%	+5,1%	+5,5%	+4,5%	+2,8%	+3,6%

Réconciliation de la croissance en données comparables et données publiées

<i>En millions d'euros par segments de produits</i>	S1 FY25 publié	Effets de change	Effets de périmètre	Ajustements Cloud public	S1 FY25 comparable
Cloud privé	334,3	(8,8)	0,0	0,0	325,4
Cloud public	103,8	(1,5)	0,0	0,7	103,0
Webcloud	97,9	(0,2)	0,0	0,0	97,8
Chiffre d'affaires total	536,0	(10,5)	0,0	0,7	526,2

<i>En millions d'euros par géographies</i>	S1 FY25 publié	Effets de change	Effets de périmètre	Ajustements Cloud public	S1 FY25 comparable
France	256,7	0,0	0,0	0,4	257,0
Europe (hors France)	156,2	(1,5)	0,0	0,2	154,9
Reste du monde	123,1	(8,9)	0,0	0,1	114,3
Chiffre d'affaires total	536,0	(10,5)	0,0	0,7	526,2

Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	S1 FY2025	S1 FY2026
Chiffre d'affaires	536,0	555,3
Coûts des marchandises vendues	(60,2)	(59,7)
Coûts opérationnels	(124,8)	(124,7)
Marge brute⁽¹⁾	351,3	370,9
Coûts commerciaux et marketing & Frais généraux et administratifs	(134,3)	(139,9)
Intéressement et participation	(2,5)	(3,7)
EBITDA ajusté	214,6	227,2
Plans de rémunération réglés en instruments de trésorerie et de capitaux propres et complément de prix d'acquisition	(4,3)	(5,0)
EBITDA courant⁽²⁾	210,3	222,2
Dotations aux amortissements et dépréciations	(170,5)	(185,6)
Résultat opérationnel courant	39,8	36,6
Autres produits opérationnels non courants	5,7	-
Autres charges opérationnelles non courantes	(3,1)	(1,2)
Résultat opérationnel (EBIT)	42,4	35,4
Coût de l'endettement financier	(24,2)	(28,3)
Autres produits financiers	6,7	7,0
Autres charges financières	(11,8)	(7,4)
Résultat financier	(29,4)	(28,7)
Résultat avant impôt	13,0	6,6
Impôt sur le résultat	(5,8)	(0,7)
Résultat net consolidé	7,2	5,9

- (1) Dans le cadre de l'amélioration continue de ses process, le Groupe a affiné son analyse de la répartition des charges salariales entre coûts directs et frais généraux. Les charges salariales sont désormais allouées par fonction selon leur rattachement au centre de coûts, sans utiliser de clé d'allocation. Un comparatif proforma est donc présenté, prenant compte de cette amélioration des processus de suivi.
- (2) L'indicateur d'EBITDA courant correspond au résultat opérationnel avant dotations aux amortissements, dépréciations, et autres produits et charges opérationnels non courants.

Réconciliation entre l'EBITDA courant et l'EBITDA ajusté

(en milliers d'euros)	S1 FY2025	S1 FY2026
EBITDA courant	210,3	222,2
Plans de rémunération réglés en instruments de trésorerie et de capitaux propres	2,9	4,5
Complément de prix d'acquisition	1,3	0,5
EBITDA ajusté	214,6	227,2

Bilan consolidé

(en milliers d'euros)	31 août 2025	28 février 2026
Goodwill	59,1	59,0
Autres immobilisations incorporelles	297,4	299,2
Immobilisations corporelles	993,3	1 062,4
Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location	134,9	127,8
Instruments financiers dérivés actifs non courants	2,5	(0,0)
Autres créances non courantes ⁽¹⁾	22,4	20,1
Actifs financiers non courants	2,1	2,0
Impôts différés actifs	19,9	21,6
Total actif non courant	1 531,6	1 592,1
Clients	53,2	65,6
Autres créances et actifs courants ⁽¹⁾	74,0	54,7
Actifs d'impôts courants	1,7	3,6
Instruments financiers dérivés actifs courants	0,0	1,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie	41,9	36,4
Total actif courant	170,7	161,5
TOTAL ACTIF	1 702,3	1 753,6

(en milliers d'euros)	31 août 2025	28 février 2026
Capital social	151,7	151,7
Primes d'émission	102,6	102,6
Réserves et report à nouveau	(226,5)	(233,7)
Résultat net	0,4	5,9
Capitaux propres	28,2	26,5
Dettes financières non courantes	1 133,3	1 119,3
Dettes locatives non courantes	117,5	109,3
Instruments financiers dérivés passifs non courants	1,2	0,3
Autres passifs financiers non courants	12,9	12,9
Provisions non courantes	15,3	11,8
Impôts différés passifs	8,7	6,6
Autres passifs non courants	17,0	15,5
Total passif non courant	1 305,9	1 275,8
Dettes financières courantes	11,3	42,6
Dettes locatives courantes	33,4	34,5
Provisions courantes	14,4	13,8
Fournisseurs	116,5	157,4
Passifs d'impôts courants	13,1	13,9
Instruments financiers dérivés passifs	0,3	0,6
Autres passifs courants	179,2	188,7
Total passif courant	368,1	451,3
TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES	1 702,3	1 753,6

(1) Les créances de crédit d'impôt recherche ayant une échéance supérieure à 12 mois ont été reclassées en autres créances non courantes.

Tableau des flux de trésorerie consolidés

(en milliers d'euros)	S1 FY2025	S1 FY2026
Résultat net	7,2	5,9
Ajustement des éléments du résultat net :		
Dotations aux amortissements et dépréciations des immobilisations et droits d'utilisation relatifs aux contrats de location	170,4	185,5
Variations des provisions	0,3	(3,9)
Plus ou moins-values de cessions d'actifs, mises au rebut et réévaluations	(5,7)	0,5
Charge liée aux attributions d'actions (hors charges sociales)	2,1	3,8
(Produit)/Charge d'impôt	5,8	0,7
Résultat financier (hors écarts de change réalisés)	30,5	28,7
Capacité d'autofinancement	A	210,6
Variations liées aux créances nettes d'exploitation et autres créances	(3,8)	10,7
Variations liées aux dettes d'exploitation et autres dettes	25,0	44,0
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	B	21,2
Impôt versé	C	(2,1)
Flux de trésorerie liés à l'activité	D=A+B+C	229,7
Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(200,3)	(238,5)
Produits de cession d'immobilisations	7,4	(0,0)
Encaissements/(décaissements) liés aux regroupements d'entreprises, nets de trésorerie	(0,0)	(2,0)
Encaissements/(décaissements) liés aux prêts et avances consentis	0,2	0,1
Flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissement	E	(192,7)
Rachat d'actions propres	(352,5)	(7,5)
Augmentation des dettes financières	1 397,2	16,7
Remboursement des dettes financières	(974,9)	(0,1)
Remboursement des dettes locatives	(21,9)	(17,6)
Intérêts financiers payés	(19,4)	(28,6)
Dépôts de garanties reçus	(0,1)	(0,4)
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	F	28,3
Incidence des variations des cours des devises	G	0,6
Variation de la trésorerie	D+E+F+G	65,9
Trésorerie d'ouverture	40,9	39,6
Trésorerie de clôture	106,8	32,3