

A l'occasion de sa **Journée Investisseurs** organisée aujourd'hui à Londres  
**OVHcloud présente son plan stratégique *Shaping the Future*  
et ses nouveaux objectifs financiers à horizon FY2026**

### ***Shaping the Future* – un plan développé autour de 4 piliers stratégiques**

- Être la référence pour la souveraineté des données
- Innover pour les prochaines révolutions technologiques
- Croître de manière profitable et durable
- Maximiser la génération de trésorerie

### ***Shaping the Future* repose sur 3 axes de croissance intacts**

- **Produits** : adresser un marché plus important, en développant notamment une gamme de produits PaaS toujours plus large, proposer des solutions d'Intelligence Artificielle qui respectent la confidentialité des données des clients et étendre les produits certifiés pour la souveraineté des données
- **Clients** : continuer à étendre la base de clients d'OVHcloud, notamment en ciblant des verticales précises (Secteur Public ou Santé), renforcer le canal de vente via les partenaires et animer l'acquisition de nouveaux clients avec des investissements marketing
- **Géographies** : améliorer le taux d'occupation des datacenters déjà ouverts à travers le monde et déployer de nouveaux emplacements avec une intensité capitalistique réduite

### **Nouveaux objectifs financiers, orientés vers la génération de trésorerie**

- Croissance organique annuelle moyenne pondérée (*LFL CAGR*) du chiffre d'affaires entre FY2024 et FY2026 comprise entre 11 et 13 %
- Marge d'EBITDA ajusté FY2026 aux alentours de 39 %
- Capex récurrents et Capex de croissance FY2026 compris respectivement entre 12 et 14 % et 16 et 18 % du chiffre d'affaires du Groupe
- Free Cash Flow positif en FY2026

### **Confirmation des objectifs ESG à moyen-terme**

- Contribution au Net Zéro sur les Scopes 1 et 2 d'ici 2025
- Contribution au Net Zéro sur les Scopes 1, 2 et 3 d'ici 2030
- 100 % d'énergies bas carbone d'ici 2025
- Zéro déchet en décharge d'ici 2025

### **OVHcloud confirme ses objectifs FY2024 et FY2025**

**Octave Klaba**, Fondateur et Président d'OVHcloud a déclaré :

« Cette journée investisseurs présentera comment la vision et les ambitions d'OVHcloud s'articulent pour créer de la valeur pour nos actionnaires et l'ensemble de nos parties prenantes. Chez OVHcloud, nous pensons qu'il n'y a pas de numérique sans confiance. Dans un monde marqué par une augmentation des tensions et des menaces, nous innovons constamment pour faire du cloud un outil de libération des organisations, des entreprises et des individus. Les équipes OVHcloud rendent le cloud plus accessible, plus durable, plus simple et plus sûr. Les transformations à l'œuvre dans le numérique sont gigantesques, par exemple liées à l'intelligence artificielle ou au quantique, et nous sommes particulièrement bien positionnés pour anticiper les besoins de nos clients. J'en suis fier et tiens à remercier chaleureusement l'ensemble des collaborateurs d'OVHcloud pour leur engagement et leur détermination. »

**Michel Paulin**, Directeur Général d'OVHcloud a déclaré :

« L'avenir d'OVHcloud s'annonce prometteur et notre plan pour les prochaines années est clair. Dans un contexte macroéconomique incertain, le modèle d'OVHcloud est particulièrement attractif, grâce à une demande croissante pour la souveraineté des données et un rapport performance-prix remarquable. Répondre et anticiper les besoins de nos clients est au cœur de notre dynamique d'innovation. Ainsi, notre base de clients est en expansion permanente, avec des clients convaincus par notre offre commerciale et notre offre produits. Face à ces opportunités, nous avons mis en place une nouvelle feuille de route qui met la génération de trésorerie au cœur de notre stratégie, et qui sur le long-terme, continuera à créer de la valeur dans l'intérêt de nos actionnaires. »

## OVHcloud est le leader européen du cloud

**897M€**

**Chiffre d'affaires  
FY23**

**325M€**

**EBITDA Ajusté  
FY23**

**36,3%**

**Marge d'EBITDA  
Ajusté FY23**

**1,6M**

**Clients**

**450K**

**Serveurs**

**40**

**Datacenters**

## Depuis 2021 et son introduction en Bourse, OVHcloud a déployé sa feuille de route stratégique avec succès

### Développer des segments clés de clientèle

OVHcloud a développé avec succès le segment de clients grands comptes et a doublé le nombre de clients qui dépensent plus de 1 million d'euros par an, entre 2021 et 2023. Cette performance se retrouve au niveau du Groupe : l'ARPAC<sup>1</sup> moyen a progressé de +29% sur la même période.

Ce succès est le fruit de la stratégie et de la transformation du Groupe autour de son organisation commerciale, du renforcement de son support clients et du développement de serveurs plus haut de gamme.

Cela traduit également la très bonne dynamique du canal de vente indirect via les partenaires. Ce segment a été l'un des plus dynamiques sur la période et continue d'enregistrer une forte demande.

### Adresser un marché plus large avec des produits Public Cloud

Au cœur de la stratégie de développement produits du Groupe depuis 2021, OVHcloud propose aujourd'hui à ses clients plus de 40 produits Public Cloud. Ces solutions répondent à de nombreux besoins, notamment autour de cas d'usages tels que les bases de données, le stockage, l'intelligence artificielle, le big data, le réseau, le calcul ou encore la sécurité. La dynamique commerciale est confirmée et les produits disponibles sont de plus en plus matures avec des versions régulièrement améliorées.

### Étendre son empreinte géographique

Depuis 2021, OVHcloud a ouvert plus de 12 nouveaux datacenters pour atteindre 45 datacenters à la fin de l'année 2024. Le Groupe a notamment ouvert en 2023 un datacenter en Inde, qui constitue le 9<sup>ème</sup> pays où le Groupe possède un datacenter. Avec 450,000 serveurs actuellement en fonctionnement, et une capacité estimée de plus de 720,000 U<sup>2</sup> fin 2024, OVHcloud va continuer à bénéficier des investissements significatifs réalisés ces dernières années en termes de nouvelles infrastructures à travers le monde.

### Investir dans le développement interne et les opportunités de croissance externe

Le Groupe a investi dans les produits et dans les infrastructures, pour atteindre un montant de Capex de croissance cumulé de près de 700 millions d'euros entre 2021 et 2023. Cela se retrouve également dans les recrutements de profils Tech, avec plus de 270 nouveaux collaborateurs orientés Tech sur la période.

Le Groupe compte aujourd'hui près de 2 900 collaborateurs, répartis dans 15 pays différents, et représentant plus de 60 nationalités. Les enquêtes d'opinion menées auprès des collaborateurs montrent un taux d'engagement qui demeure très fort avec un résultat à 7,2. Le taux de départ volontaire s'établit quant à lui à 10,2% (FY23).

---

<sup>1</sup> ARPAC : *Average Revenue Per Active Customer*.

<sup>2</sup> U fait référence à l'unité de rack, une mesure standard pour l'espace entre les emplacements vides d'un rack de serveur.

Enfin, OVHcloud exécute sa stratégie d'acquisitions ciblées pour accélérer sa feuille de route produits et intégrer des équipes techniques talentueuses. Le Groupe a réalisé 3 acquisitions depuis 2021 : BuyDRM, dans la sécurité, ForePaaS, dans la gestion des données, et gridscale, pour ouvrir des *Local Zones* avec un niveau capitalistique minimal.

## Des marchés structurellement en forte croissance malgré un contexte macro-économique incertain

### Des leviers structurels robustes pour une croissance de long-terme

OVHcloud est positionné sur le marché du Cloud qui bénéficie de leviers structurels robustes pour une croissance de long-terme :

- la dynamique de « *Move to Cloud* » pour la plupart des entreprises et des usagers ;
- l'essor du *Multi-Cloud* (avoir plusieurs fournisseurs cloud) et de l'*Hybrid Cloud* (avoir plusieurs types de Cloud) ;
- la forte demande autour de l'intelligence artificielle ;
- la montée en puissance de la souveraineté des données.

Ces leviers, couplés à une génération exponentielle de données, sont de puissants moteurs pour OVHcloud et le marché du cloud.

### Optimisation récente des dépenses cloud

Récemment, dans un contexte macro-économique ralenti et à la visibilité économique réduite, le marché du cloud a connu une optimisation des dépenses de la part des utilisateurs. Certains clients ont retardé leurs projets de développement de nouveaux produits ou ont retardé leur migration vers le Cloud. D'autres clients ont préféré des solutions à plus bas coût.

La nouvelle guidance du Groupe prend en compte ce ralentissement temporaire de la croissance du marché du Cloud en postulant sur le fait que les leviers de croissance demeurent intacts sur le moyen et long terme. Malgré ce contexte, la croissance du revenu d'OVHcloud a été robuste dans cette période, notamment comparé à ses pairs.

### Des marchés adressables de taille significative et en croissance

OVHcloud propose une offre complète de services à ses clients sur trois segments : le cloud privé, le cloud public et le web cloud.

Le cloud privé, qui représente 62% du chiffre d'affaires du Groupe en 2023, est un marché adressable compris entre 16 et 19 milliards d'euros au niveau mondial, avec une croissance attendue aux alentours de 10 % par an sur la période 2023-2027<sup>3</sup>. Le cloud privé est particulièrement adapté aux clients qui souhaitent avoir le contrôle complet de leurs infrastructures, un haut niveau de performance dans un environnement sécurisé et une expérience similaire au « *on-premise* » avec la flexibilité du cloud.

Le marché du cloud public, qui représente 18% du chiffre d'affaires du Groupe en 2023, est compris entre 120 et 130 milliards d'euros pour l'*Infrastructure-as-a-Services* (IaaS) et entre 110 et 120 milliards d'euros

---

<sup>3</sup> Sources : Société, études d'analystes.

pour le *Platform-as-a-Service* (PaaS). Ces deux sous-segments (IaaS et PaaS) sont attendus en croissance à plus de 20 % par an sur la période 2023-2027<sup>4</sup>. Le cloud public permet aux clients de bénéficier d'une très importante flexibilité dans la consommation de leurs ressources, d'une facilité à déployer des innovations et de la capacité d'adaptabilité de l'infrastructure.

Le Web cloud, activité historique d'OVHcloud, représente 20% du chiffre d'affaires du Groupe, et est un marché plus mature qui atteint 5 milliards d'euros. Il est attendu en croissance aux alentours de 5 % par an sur la période 2023-2027<sup>5</sup>. Le Web cloud permet aux clients de bâtir ou renforcer leur présence en ligne avec des solutions de noms de domaine ou d'hébergement de données.

## **Solide demande pour la souveraineté des données**

Le marché de la souveraineté des données est en forte expansion avec des secteurs d'activité particulièrement concernés

Les lois extraterritoriales américaines (*Cloud Act, Patriot Act, FISA*) et chinoises (*Cyber Security Law*) donnent la possibilité aux entités gouvernementales (CIA, FBI, NSA) ou à la justice, d'accéder à l'intégralité des données des clients lorsqu'elles sont stockées ou gérées par des fournisseurs nationaux, même si ces données sont localisées dans un datacenter européen.

Les segments liés aux services publics, à la santé, aux services financiers, aux services professionnels et les télécommunications sont particulièrement sensibles à la souveraineté des données. Cette thématique recouvre notamment l'importance d'assurer aux clients la pleine maîtrise de la gestion, de la localisation et la gestion de leurs données par les fournisseurs de cloud.

Le marché européen de la souveraineté de la donnée atteint près de 13 milliards d'euros en 2023, représente entre 20 et 25 % du marché total européen et est attendu en croissance de 29 % par an sur la période 2022-2027<sup>6</sup>.

## **Les avantages compétitifs d'OVHcloud sont renforcés par un contexte macro-économique incertain**

Le champion de la souveraineté des données avec une présence mondiale

OVHcloud est le leader européen du cloud et seul acteur non-américain ou non-chinois parmi les 10 plus grands fournisseurs mondiaux<sup>7</sup> de services cloud. OVHcloud est le seul acteur de taille à ne pas être soumis à des lois extraterritoriales.

En plus de son différentiel structurel, OVHcloud a développé un très large nombre de certifications à travers le monde afin de répondre aux différentes réglementations nationales ou internationales.

---

<sup>4</sup> Sources : Société, études d'analystes.

<sup>5</sup> Sources : Société, études d'analystes.

<sup>6</sup> Sources : Société, IDC Worldwide Sovereign Cloud Spending, Gartner Forecast: Public Cloud Services, Worldwide, 2021-2027.

<sup>7</sup> IDC MarketScape Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service, 2022.

### Un prix prédictible et transparent

OVHcloud propose des prix prédictibles et transparents, c'est-à-dire sans frais cachés et faciles à comprendre et ne pratique pas de *lock-in* économique (pas d'*Egress Fees*) ni technologique. Enfin, le prix affiché pour les clients intègre les coûts liés aux réseaux, souvent l'une des principales surprises dans les factures mensuelles des clients.

### Un modèle industriel intégré qui démontre son efficacité économique

OVHcloud a développé un modèle industriel entièrement intégré qui lui permet d'être plus efficient économiquement. Le Groupe acquiert des composants électroniques, assemble les serveurs, exploite les datacenters et développe sa technologie de cloud (en interne ou *open-source*). Ce modèle intégré permet une optimisation tout au long de la chaîne et limite les marges d'intermédiaires, tout en permettant la mise en place de technologies d'avant-garde notamment le refroidissement à eau (*water-cooling*).

Par ailleurs, grâce à ce modèle durable, OVHcloud peut recycler ses serveurs, leur offrant ainsi une seconde et troisième vie commerciale avec un *retro-fit*. Le modèle permet également de proposer une customisation aux clients et donc une profondeur d'offre particulièrement importante.

### Un des meilleurs rapport performance-prix de l'industrie

C'est grâce à ce modèle intégré que OVHcloud est capable d'afficher l'un des meilleurs rapport performance-prix de l'industrie du cloud. C'est notamment le cas sur les dernières cartes graphiques (*GPU*) NVIDIA A100 où OVHcloud ressort comme l'un des prestataires les plus abordables à service comparable<sup>8</sup>.

### Un cloud durable par design

Le contrôle complet de la chaîne de valeur permet à OVHcloud d'être, de par sa conception, un pionnier du cloud durable. Sa technologie de *water-cooling*, lui permet de consommer moins d'électricité et moins d'eau. En plus de l'avantage économique induit, le Groupe affiche parmi les meilleurs ratios environnementaux (audités) de l'industrie avec un *PUE* (*Power Usage Effectiveness*) de 1,29 et un *WUE* (*Water Usage Effectiveness*) de 0,3 L/kWh en 2023.

## Shaping the Future – OVHcloud se développe autour de 4 piliers stratégiques

### Être la référence pour la souveraineté des données

OVHcloud bénéficie déjà d'un différentiel structurel en étant immunisé aux lois extraterritoriales et a développé une stratégie de certifications auprès des régulateurs nationaux ou internationaux qui porte ses fruits.

Dans les prochaines années, le Groupe va continuer à étendre son offre de produits certifiés, notamment avec les projets d'extension de la qualification SecNumCloud en France à ses services de cloud public et de *Bare Metal cloud* dès 2024-2025. En outre, OVHcloud a inauguré fin 2023 un troisième datacenter certifié SecNumCloud en France.

---

<sup>8</sup> Sur la base des prix publics d'AWS, GCP, Azure et Digital Ocean.

Par ailleurs, des services spécifiques sont actuellement en développement afin de répondre de manière encore plus précise aux besoins de certaines verticales, notamment le secteur public et la santé.

### Innover pour les prochaines révolutions technologiques

L'innovation est au cœur de la proposition de valeur d'OVHcloud et le Groupe continuera d'investir pour innover et préparer les prochaines révolutions technologiques, telles que l'intelligence artificielle, déjà en cours, ou l'informatique quantique dans un horizon moyen-terme.

Concernant l'intelligence artificielle, OVHcloud va continuer à renforcer son offre, notamment en développant des solutions d'IA qui garantissent la confidentialité des données des clients et la souveraineté de leurs données. L'IA ouvre des nouveaux usages et est au cœur d'une révolution, qui crée des enjeux extrêmement forts notamment en matière de propriété intellectuelle et de confidentialité des données.

OVHcloud est également en avance de phase sur l'informatique quantique, qui constituera l'une des prochaines révolutions technologiques du 21<sup>ème</sup> siècle. OVHcloud est le seul fournisseur cloud européen à proposer à ses clients 5 *notebooks* quantiques et 1 émulateur quantique. Par ailleurs le Groupe accompagne 14 start-ups leaders sur le quantique et possède 1 ordinateur photonique de Quandela.

### Croître de manière profitable et durable

La stratégie déployée depuis 2021 autour des trois axes - Clients, Produits, Géographies - va être renforcée. OVHcloud va notamment structurer une organisation commerciale par secteurs d'activités afin de mieux cibler et accompagner les clients de ces secteurs. Par ailleurs OVHcloud va continuer à renforcer sa relation avec les partenaires pour les ventes indirectes auprès des grands comptes.

La dynamisation de l'acquisition de nouveaux clients est un des enjeux stratégiques forts pour OVHcloud et des investissements dans la notoriété de la marque vont être réalisés, notamment en dehors de France. Pour l'acquisition digitale, OVHcloud prévoit également de renforcer son *SEO/SEA* avec des actions marketing dédiées et des améliorations pour le référencement naturel.

Avec l'enrichissement de son offre PaaS et de cloud public, OVHcloud cible de nouveaux types de clients et d'utilisateurs. Pour mieux les servir, l'expérience client globale va être améliorée ce qui augmentera les taux de conversion, limitera le *churn* et participera à l'amélioration de la capacité à faire de l'*up-sell* ou du *cross-sell*.

Enfin, OVHcloud va continuer à piloter avec rigueur ses différents coûts et bénéficiera d'un effet de levier progressif sur la période.

### Maximiser la génération de trésorerie

Depuis 2021, OVHcloud aura ouvert plus de 12 nouveaux datacenters à fin 2024, a investi significativement dans le développement de nouveaux produits et a notamment mis en place un programme visant à améliorer la résilience de ses infrastructures.

Pour les prochaines années, OVHcloud prévoit d'optimiser le taux d'utilisation de ses datacenters, qui atteindra près de 64% en 2024. Le mix produit sera favorable à une diminution de l'intensité capitalistique, avec des investissements dans les nouveaux produits stabilisés en valeur absolue autour de 80 millions d'euros par an.

Enfin le Groupe prévoit une réduction des investissements exceptionnels (Hyper-résilience, IPv4 ou stocks liés aux tensions sur les chaînes d'approvisionnement) d'ici 2026.

OVHcloud vise une génération de *Unlevered Free Cash-flow* sur l'ensemble de l'année 2025 et une génération de *Free Cash-flow* dès 2026.

## Perspectives

### Nouveaux objectifs financiers, orientés vers la génération de trésorerie

OVHcloud dévoile de nouveaux objectifs financiers à horizon FY2026 :

- Croissance organique annuelle moyenne pondérée (*LFL CAGR*) du chiffre d'affaires entre FY2024 et FY2026 comprise entre 11 et 13 %
- Marge d'EBITDA ajusté FY2026 aux alentours de 39 %
- Capex récurrents et Capex de croissance FY2026 compris respectivement entre 12 et 14% et 16 et 18% du chiffre d'affaires du Groupe
- Free Cash Flow positif en FY2026

### Confirmation des objectifs ESG de moyen-terme

Conformément à son positionnement de leader pour un cloud durable, OVHcloud confirme ses objectifs ESG ambitieux de moyen-terme :

- Contribution au Net Zéro sur les Scopes 1 et 2 d'ici 2025
- Contribution au Net Zéro sur les Scopes 1, 2 et 3 d'ici 2030
- 100 % d'énergies bas carbone d'ici 2025
- Zéro déchet en décharge d'ici 2025

### Confirmation des objectifs annuels 2024

Pour l'année 2024, OVHcloud vise une croissance organique de son chiffre d'affaires comprise entre 11 % et 13 %, une marge d'EBITDA ajusté supérieure à 37 % et des Capex récurrents et de croissance aux alentours de 16 % et de 24 % du chiffre d'affaires, respectivement.

Par ailleurs, OVHcloud vise également une génération de *Unlevered Free cash-flow* au second semestre 2024 dans la trajectoire d'une génération de *Unlevered Free cash-flow* dès 2025.

Ces perspectives pour l'exercice 2024 sont construites sur une tendance continue d'amélioration de l'ARPAC, une acquisition de nouveaux clients prudente, un effet prix compris entre 1 et 2 % sur l'année, concentré principalement sur le premier trimestre, et enfin sur une discipline stricte sur les charges opérationnelles.

### Perspectives confirmées pour l'exercice 2025

Dans le cadre de sa revue stratégique en cours, OVHcloud met en avant certaines tendances attendues pour l'exercice 2025 :

- La croissance organique du chiffre d'affaires devrait être en amélioration par rapport à l'année 2024
- La marge d'EBITDA ajusté devrait être supérieure à celle de l'année 2024
- Les Capex devraient être légèrement inférieurs, en pourcentage du chiffre d'affaires, à ceux de l'année 2024
- Le Groupe devrait générer du *Unlevered Free Cash-flow* sur l'ensemble de l'année



## Calendrier

15 février 2024 : Assemblée Générale des Actionnaires

24 avril 2024 : Résultats du 1<sup>er</sup> semestre FY2024

## Détails de connexion pour la conférence

Webcast en direct à 11h00 CET : [Lien direct](#)

Détails de connexion :

- Depuis le Royaume-Uni : +44 (0) 33 0551 0200
- Depuis les Etats-Unis : +1 786 697 3501
- Depuis la France : +33 (0) 1 70 37 71 66

Mot de passe : OVHcloud

## À propos d'OVHcloud

OVHcloud est un acteur mondial et le leader européen du Cloud opérant plus de 450 000 serveurs dans 40 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 performance-prix, 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

### Relations presse

#### **Pely Correa Mendy**

Responsable communication et relations presse

[media.france@ovhcloud.com](mailto:media.france@ovhcloud.com)

+33 (0)6 40 93 80 19

### Relations investisseurs

#### **Benjamin Mennesson**

Directeur des relations investisseurs et du financement

[investor.relations@ovhcloud.com](mailto:investor.relations@ovhcloud.com)

+ 33 (0)6 99 72 73 17

## Avertissements

Le présent communiqué de presse contient des déclarations prospectives qui comportent des risques et des incertitudes, en ce compris des références, concernant la croissance et la rentabilité attendues du Groupe à l'avenir, qui peuvent avoir un impact significatif sur les performances attendues indiquées dans ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes sont liés à des facteurs hors du contrôle de la Société et ne pouvant être estimés avec précision, tels que les conditions de marché ou le comportement des concurrents. Les déclarations prospectives contenues dans le présent communiqué de presse sont des déclarations relatives aux croyances et attentes d'OVHcloud et doivent être appréciées comme telles.

Les déclarations prospectives comprennent des déclarations pouvant porter sur les plans, objectifs, stratégies, buts, événements futurs, revenus ou performances futurs d'OVHcloud, ainsi que sur d'autres informations ne constituant pas des informations historiques. Les événements ou résultats réels peuvent différer de ceux décrits dans le présent communiqué en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes décrits dans le Document d'Enregistrement Universel 2023, qui a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) le 20 novembre 2023 sous le numéro D.23-0818.

Tous les montants sont présentés en millions d'euros sans décimale. Cela peut, dans certaines circonstances, entraîner des différences non significatives entre la somme des chiffres et les sous-totaux apparaissant dans les tableaux. OVHcloud ne prend aucun engagement et rejette expressément toute obligation ou responsabilité de mettre à jour ou de réviser toute information ci-dessus, sauf si la loi applicable l'y oblige.

Le présent communiqué de presse est diffusé à titre d'information uniquement et ne constitue pas une offre d'achat ou de vente, ni une sollicitation d'une offre de vente ou d'achat de titres.

## ANNEXES

### Glossaire

Les **données comparables** sont calculées à taux de change et périmètre constants et excluant les impacts directs liés à Strasbourg. Les variations de périmètre concernent les acquisitions.

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.

Les **Unlevered free cash-flow** représentent les flux de trésorerie liés à l'activité moins les flux de trésorerie affectés aux opérations d'investissement.