

Croissance organique de +6,0 % au premier trimestre 2026

Confirmation des objectifs annuels

Chiffre d'affaires par segment de produits

(en millions d'euros)	2025 1 ^{er} trimestre	2026 1 ^{er} trimestre	Variation YoY (%) en données comparables
Cloud privé	164,5	167,2	+4,0%
Cloud public	50,3	58,2	+15,8%
Webcloud	48,8	49,8	+2,3%
Total chiffre d'affaires	263,5	275,3	+6,0%

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

« Au premier trimestre, nous avons généré un chiffre d'affaires de plus de 275 millions d'euros, en croissance organique de 6,0%. Grâce à cette trajectoire de croissance et à notre discipline financière, nous confirmons l'ensemble de nos objectifs pour l'année FY2026, dont la génération d'un Free Cash-Flow positif.

Au cours de ce trimestre, nous avons signé de nouveaux contrats avec des clients aux exigences de sécurité élevées comme LCH ainsi que plusieurs contrats OPCP. Pour répondre aux besoins de souveraineté en Europe, l'expansion de nos régions public cloud 3AZ se poursuit : après Paris et Milan, Berlin ouvrira début 2027. En parallèle, le partenariat avec SambaNova vise à améliorer la performance de l'inférence IA.

L'aménagement de notre supply chain engagée en 2025 nous permet aujourd'hui de continuer à livrer l'ensemble de nos services à nos clients, tout en respectant notre enveloppe d'investissements. Nous poursuivons également l'amélioration de l'expérience client et du support ainsi que l'adoption de l'Intelligence Artificielle en interne pour renforcer notre productivité.

Ces initiatives consolident des fondamentaux bâtis depuis de nombreuses années, ce qui nous permet d'emmener et de structurer l'entreprise vers la nouvelle cible de 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires. »

Croissance du premier trimestre 2026 tirée par le Cloud public

Au premier trimestre 2026, le chiffre d'affaires atteint 273,5 millions d'euros, en hausse de 6,0 % à données comparables. La croissance est 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 105 % (à données comparables).

Dans la continuité des précédents trimestres, le Groupe a maintenu sa discipline opérationnelle et financière, notamment sur la maîtrise des dépenses générales et administratives.

Chiffre d'affaires par segment de produits

(en millions d'euros)	2025 1 ^{er} trimestre	2026 1 ^{er} trimestre	Variation YoY (%)	Variation YoY (%) en données comparables
Cloud privé	164,5	167,2	+1,7%	+4,0%
Cloud public	50,3	58,2	+15,7%	+15,8%
Webcloud	48,8	49,8	+2,2%	+2,3%
Total chiffre d'affaires	263,5	275,3	+4,5%	+6,0%

Au premier trimestre 2026, le **Cloud privé**, (60,7 % du chiffre d'affaires) a représenté un chiffre d'affaires de 167,2 millions d'euros, en croissance de +4,0 % à données comparables.

- Le *Bare Metal Cloud* a bénéficié du repositionnement stratégique des offres d'entrée de gamme qui permet de soutenir la dynamique d'acquisitions clients sur les *Starters*. La performance du trimestre est impactée par le départ de deux clients *Corporate* lié à l'évolution de leur stratégie produit ;
- Le segment *Hosted Private Cloud* enregistre des premiers signes d'adoption des nouvelles offres dédiées aux *Starters* mais reste pénalisé par l'optimisation des infrastructures des *Scalers*. La performance des *Corporate* est solide grâce aux déploiements des offres *Mission Critical* et *SecNumCloud*.

Au premier trimestre 2026, le **Cloud public** (21,2 % du chiffre d'affaires) a représenté un chiffre d'affaires de 58,2 millions d'euros, en croissance de +15,8 % à données comparables.

- La croissance de Cloud Public est soutenue par l'acquisition de nouveaux clients *Starters* ainsi que la capacité à faire de l'up-sell et du cross-sell notamment auprès des *Scalers* et aux *Corporate*

Au premier trimestre 2026, le **Webcloud** (18,1 % du chiffre d'affaires) a représenté un chiffre d'affaires de 49,8 millions d'euros, en croissance de +2,3 % à données comparables.

- La stratégie de positionnement prix compétitif commence à porter ses premiers fruits auprès des *Starters*.

Chiffre d'affaires par zones géographiques

(en millions d'euros)	2025 1 ^{er} trimestre	2026 1 ^{er} trimestre	Variation YoY (%)	Variation YoY (%) en données comparables
France	127,1	133,9	+5,3%	+5,1%
Europe (hors France)	76,7	79,3	+3,3%	+4,1%
Reste du monde	59,7	62,1	+4,0%	+10,5%
Total chiffre d'affaires	263,5	275,3	+4,5%	+6,0%

La **France** représente 48 % du total du Groupe, en croissance de +5,1 % à données comparables. Le Cloud public en France poursuit sa croissance solide portée par l'acquisition clients. Dans le Cloud privé, OVHcloud a également enregistré des signatures de contrats Mission Critical et OPCP. Enfin, dans le Webcloud, le nouveau positionnement des offres commence à montrer des premiers résultats.

Les **autres pays européens** représentent 29% du total du Groupe et sont en croissance à +4,1% à données comparables. OVHcloud enregistre un début commercial satisfaisant pour son Cloud public dans la région 3AZ de Milan. Par ailleurs, le cloud privé dans cette région est impacté par le départ d'un client Corporate.

Le **Reste du monde** représente 23% du total du Groupe et est en croissance à +10,5 % à données comparables. La croissance est tirée par le déploiement encourageant du Cloud Public aux Etats-Unis. La croissance du Cloud privé dans la région est restée résiliente sur ce premier trimestre.

Perspectives – Confirmation de l'ensemble des objectifs FY2026

OVHcloud confirme l'ensemble de ses objectifs FY2026 :

- Croissance organique du chiffre d'affaires comprise entre 5 et 7 % ;
- Marge d'EBITDA ajusté supérieure à FY2025 ;
- Capex compris entre 30 et 32 % du chiffre d'affaires ;
- Levered Free Cash-Flow positif.

Faits marquants récents

Acquisition de Seald

OVHcloud annonce l'acquisition de Seald, solution de chiffrement de bout-en-bout protégeant les données sensibles dans les applications, les fichiers, les messages et les bases de données. Cette solution permet de protéger les données tout au long de leur cycle de vie, y compris lorsqu'elles sont en transit, stockées ou traitées par le serveur *backend*.

Signature d'un contrat Mission Critical avec LCH SA

OVHcloud a signé un contrat avec LCH SA, chambre de compensation internationale basée à Paris. OVHcloud fournira des capacités cloud sécurisées et évolutives pour renforcer la résilience et accélérer le déploiement des services de LCH SA. Certains services seront migrés vers un environnement SecNumCloud, conforme aux exigences réglementaires, soutenant la croissance mondiale et diversifiée de LCH SA.

Mise à disposition de nouvelles infrastructures IA avec SambaNova

Avec SambaNova, OVHcloud déploiera de nouveaux accélérateurs dédiés à l'inférence à grande échelle (RDU), avec des offres de très grande capacité de calcul. Grâce à ces infrastructures, les utilisateurs pourront faire fonctionner des agents IA ultra-performants.

Conférence téléphonique en anglais

La direction d'OVHcloud organise une conférence téléphonique en anglais, ce jeudi 8 janvier 2026 à 10h00 (CET – 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 8 janvier 2026 à 17h45 (CET – 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

12 février 2026 : Assemblée Générale Mixte Annuelle

16 avril 2026 : Publication des résultats du premier semestre 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

Relations médias

Anne Duboscq

Directrice des affaires publiques
et de la communication

media.france@ovhcloud.com

Relations investisseurs

Benjamin Mennesson

Directeur des relations investisseurs
et du financement

investor.relations@ovhcloud.com

+ 33 (0)6 99 72 73 17

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.

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

Chiffre d'affaires par segment et par géographie

<i>En millions d'€</i>	T1 FY25 publié	T1 FY26 publié
Cloud privé	164,5	167,2
Cloud public	50,3	58,2
Webcloud	48,8	49,8
Chiffre d'affaires total	263,5	275,3

<i>Croissance en %</i>	T1 FY26 comparable	T1 FY26 publié
Cloud privé	+4,0%	+1,7%
Cloud public	+15,8%	+15,7%
Webcloud	+2,3%	+2,2%
Chiffre d'affaires total	+6,0%	+4,5%

<i>En millions d'€</i>	T1 FY25 publié	T1 FY26 publié
France	127,1	133,9
Europe (hors France)	76,7	79,3
Reste du monde	59,7	62,1
Chiffre d'affaires total	263,5	275,3

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

Réconciliation de la croissance en données comparables et données publiées

<i>En millions d'euros par segments de produits</i>	T1 FY25 publié	Effets de change	Effets de périmètre	Ajustements Cloud public	T1 FY25 comparable
Cloud privé	164,5	(3,7)	0,0	0,0	160,7
Cloud public	50,3	(0,6)	0,0	0,6	50,3
Webcloud	48,8	(0,0)	0,0	0,0	48,8
Chiffre d'affaires total	263,5	(4,4)	0,0	0,6	259,7

<i>En millions d'euros par géographies</i>	T1 FY25 publié	Effets de change	Effets de périmètre	Ajustements Cloud public	T1 FY25 comparable
France	127,1	0,0	0,0	0,3	127,3
Europe (hors France)	76,7	(0,7)	0,0	0,1	76,2
Reste du monde	59,7	(3,7)	0,0	0,2	56,2
Chiffre d'affaires total	263,5	(4,4)	0,0	0,6	259,7