

# Acquisition conjointe de SFR

Une étape historique  
pour Orange en France

Présentation investisseurs






8 juin 2026



# 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 qui peuvent être basées sur des données tierces, 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 et certaines d'entre elles dépendent d'autres parties à la transaction envisagée. 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 et il n'y a aucune certitude que l'acquisition de SFR mènera à un *closing*. Des informations plus détaillées sur les risques potentiels, les incertitudes et les hypothèses susceptibles d'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 2 avril 2026 auprès de l'AMF. 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.

# Une étape historique pour Orange en France renforçant notre position de leader

-  Signature d'un protocole d'accord (MoU) pour l'acquisition de SFR, signé par Orange, Bouygues Telecom et Free-Groupe iliad avec Altice France le 6 juin
-  Opération responsable et créatrice de valeur pour toutes les parties prenantes, renforçant la résilience des infrastructures stratégiques en France, favorisant les investissements et l'innovation, tout en maintenant un écosystème compétitif pour les consommateurs
-  Valeur d'entreprise de 20,35Md€, dont 5,6Md€<sup>(1)</sup> payé par Orange  
*Earn-out* additionnel de 0,65Md€, dont 0,2Md€ pour Orange, en fonction de la performance financière de SFR entre la signature et le *closing*
-  Amélioration significative du profil financier d'Orange France avec plus de 0,5Md€ de synergies de coûts *run-rate* 5 ans après le *closing*, et ~0,9Md€ d'EBITDAaL *run-rate* après synergies
-  *Closing* attendu au S2 2027 à l'issue du processus réglementaire  
Politique d'allocation du capital et dividende plancher 2028 confirmés

# Opération responsable avec des bénéfices significatifs pour les parties prenantes d'Orange



**Concurrence préservée pour tous les consommateurs en France**  
Une gamme complète d'offres, du *low-cost* au premium, demeure disponible



**Les clients SFR migrés vers Orange bénéficieront de la meilleure connectivité en France et d'un service client de premier rang (NPS n°1 en France)**



**Capacité d'investissement soutenue** pour la résilience des réseaux, la cybersécurité, l'infrastructure *cloud* et IA à travers les territoires français

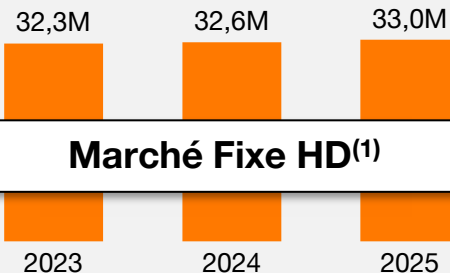


**L'engagement des équipes sera indispensable au succès de ce projet**  
Le consortium garantira un emploi à l'ensemble des salariés du périmètre repris jusqu'à début 2029

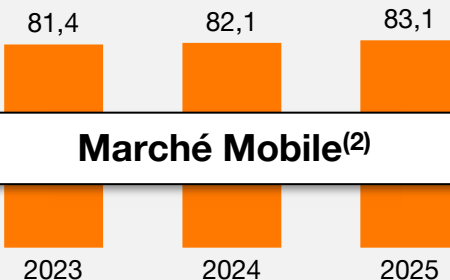


# Une transaction sans précédent sur le marché mature des télécoms en France, créant de la valeur pour toutes les parties prenantes

## Un marché saturé



**Marché Fixe HD<sup>(1)</sup>**



**Marché Mobile<sup>(2)</sup>**

## Un marché en déclin...

**-1,8%**

Taux de croissance du chiffre d'affaires des services en 2025

**...avec des investissements en baisse**

**-15,0%**

Investissements bruts 2025 vs. 2024 hors spectre

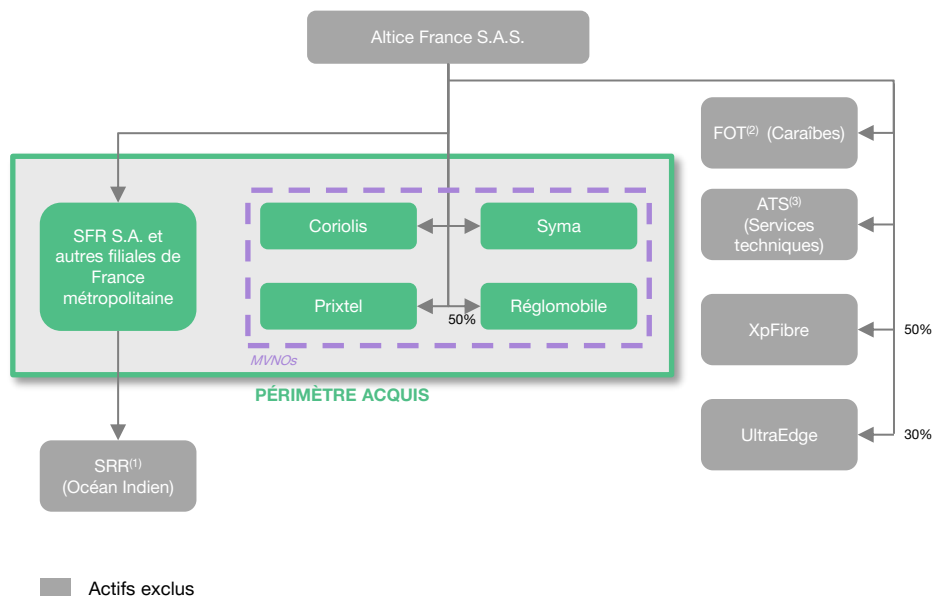
## Une transaction permettant d'adresser positivement les défis de ce contexte...

- **Créer de la valeur** pour les clients, les collaborateurs, les partenaires, les fournisseurs et les investisseurs
- **Maintien d'un marché très concurrentiel**: large choix pour les clients et qualité de services préservée
- Une transaction soutenant le **développement d'infrastructures et de services télécoms résilients, souverains et performants** en France

# Périmètre acquis par le Consortium

Le Consortium acquerra la majorité des activités et des actifs d'Altice France, et notamment SFR S.A. et ses filiales en France métropolitaine

## Périmètre de la transaction



## Aperçu du périmètre

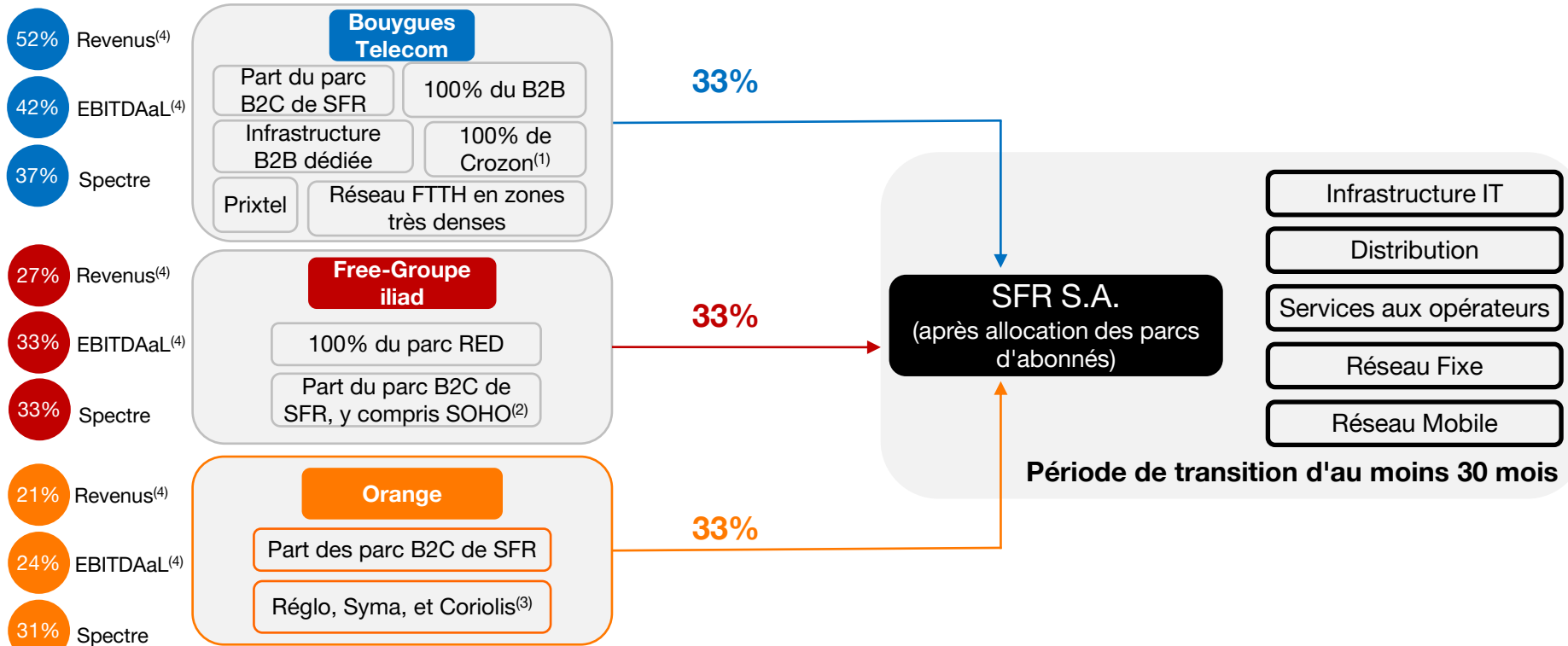
- B2C : abonnés fixe HD et mobile de SFR en France métropolitaine, y compris les MVNO
- B2B : périmètre télécom entreprises et PME, y compris mobile, fixe, ICT/services managés et M2M/IoT
- Services aux opérateurs : B2B2B
- Réseau : équipements RAN, contrat des tours, actifs de cœur de réseau et *backhaul*
- Fréquences : l'intégralité du portefeuille de fréquences d'Altice France (bandes basses, moyennes et hautes)

## Chiffres clés (résultats 2025)<sup>4</sup>

- Abonnés : 23 millions (74% mobile / 26% fixe)
- Chiffre d'affaires : 8,0Md€
- EBITDAaL : 2,6Md€

# Répartition des actifs au sein du Consortium

La majorité des abonnés et des activités sera migrée vers chacun des acquéreurs du Consortium, tandis que les autres actifs acquis, incluant notamment l'activité de services aux opérateurs et les infrastructures, demeureront au sein de SFR S.A., entité co-détenue par le Consortium pendant la période de transition.

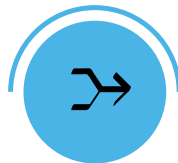


# Synthèse des actifs acquis et création de valeur pour Orange



## Périmètre des actifs acquis par Orange

- Portefeuille de clients **B2C fixe HD et mobile** représentant :  
~5m d'abonnés  
~1,7Md€ de chiffre d'affaires de 2025
- **+47 MHz de fréquences<sup>(1)</sup>** soutenant durablement le leadership du réseau d'Orange en France



## Forte création de valeur

- **Contribution positive** au chiffre d'affaires et à l'EBITDAaL dès le le *closing*
- **Synergies de coûts** (Opex + Capex) **>0,5Md€** issues de la migration des clients vers le réseau Orange
- **Coûts d'intégration représentant ~1,3Md€**
- Forte **accrétion de l'EBITDAaL ~0,9Md€** après la 5<sup>ème</sup> année suivant le *closing*, après synergies



## Politique d'allocation du capital du Groupe inchangée

- **Aucun changement de la politique d'allocation du capital** annoncée lors du CMD
- **Croissance progressive du dividende confirmée**, avec un **plancher de 0,85€** par action en 2028
- **Transaction financée par dette**  
Notation solide de crédit *Investment Grade* et objectif de levier à moyen terme inchangé à environ 2x

# Renforcement de notre position de leader

## Un portefeuille significatif d'actifs acquis par Orange



### Mobile

~ +4m  
clients mobile  
sur 22,5m de clients<sup>(1)</sup>



~ +5 pts de part de  
marché volume  
sur le Mobile

### Clients mobile acquis



coriolis



SYMA

- Une partie de la marque SFR non-convergente et convergente
- L'activité prépayée de SFR
- Marques Coriolis, Syma et Réglo



### Fixe HD

~ +1m  
clients fixe HD  
sur 12,4m de clients<sup>(1)</sup>



~ +3 pts de part de  
marché volume  
sur le Fixe HD

### Clients fixe acquis



- Une partie de la marque SFR non-convergente et convergente



### Fréquence

+47 Mhz  
de fréquences






Fréquence N°1  
avec 221 Mhz

### Part d'Orange du périmètre acquis<sup>(2)</sup>

- Chiffre d'affaires 2025 : 1,7Md€
- EBITDAaL 2025 : 0,6Md€

# Des synergies de coûts significatives portées par l'effet d'échelle, avec une accélération progressive

>0,5Md€ de synergies de coûts annuelles *run-rate* atteintes après 5 ans

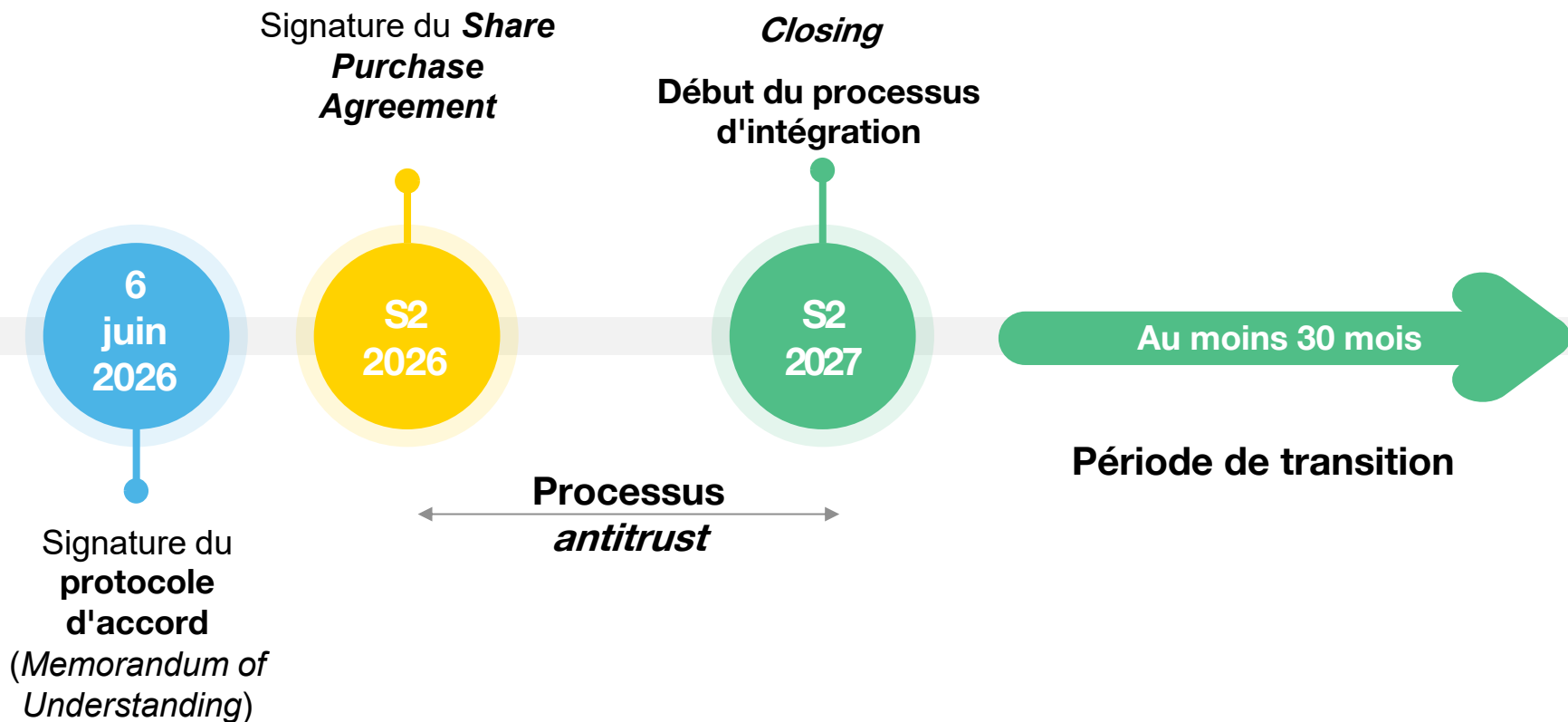
Type	Montant <i>run-rate</i>	Description
Infrastructure / Réseau 	~60%	Optimisation du réseau
Fonctions Support 	~20%	Gains d'efficacité dans l'IT et les fonctions support
Activité commerciale / Distribution 	~20%	Optimisation des actifs commerciaux
<b>Total</b>	<b>&gt;0,5Md€ <i>run-rate</i></b>	

Toutes les synergies venant de gains d'efficacité opérationnelle

- Répartition des synergies *run-rate* annuelles : 80% opex, 20% capex
- Matérialisation progressive des synergies

Coûts d'intégration cumulés totaux de 1,3Md€ répartis sur les 5 premières années

# Étapes clés à venir





**Q&A**

# Indicateurs clés de la transaction

	Consortium	Quote-part Orange
<b>Paramètres de la transaction</b>		
Valeur d'entreprise	20,35Md€	5,6Md€
<b>Périmètre acquis SFR 2025</b>		
Chiffre d'affaires	8,0Md€	1,7Md€
EBITDAaL <sup>(1)</sup>	2,6Md€	0,6Md€
Synergies <i>run-rate</i>		> 0,5Md€ (80% Opex & 20% Capex)
Coûts d'intégration		1,3Md€ répartis sur 5 ans
Clients Mobile		~4m
Clients Fixe HD		~1m
Fréquences	156 MHz	47 MHz

Ajustements de prix en fonction de la performance financière de SFR jusqu'au *closing* de l'opération :

- complément de prix potentiel (*earn-out*) allant jusqu'à 0,65Md€ pour le Consortium et jusqu'à environ 0,2Md€ pour Orange
- mécanisme d'ajustement de prix potentiel à la baisse et des clauses de sortie à la main du Consortium ou d'Altice (clause de sauvegarde)
- des mécanismes usuels d'ajustement de dette nette sur la base des comptes au *closing*
- mécanismes d'ajustement de prix liés au bon respect des engagements du Vendeur jusqu'au *closing* (engagements réglementaires et engagement d'investissement)

Dans l'hypothèse où il serait mis fin à la transaction avant le *closing*, il est prévu que des indemnités (*break-up fee* ou clause de sortie) soient supportées à parts égales par les membres du Consortium, y compris, sous certaines conditions, en cas d'arrêt de l'opération à l'initiative du Vendeur. Elles pourraient varier pour Orange entre environ 0,03 milliard d'euros et, en cas de *signing*, jusqu'à environ 0,7 milliard d'euros selon la partie qui en est à l'origine, les motifs et la date d'occurrence. Par ailleurs, le Consortium bénéficie de mécanismes usuels de garantie d'actifs et de passifs.