

Fusion entre Orange UK & T-Mobile UK ***Création d'un nouveau leader dans le mobile***

8 septembre 2009



Avertissement - Deutsche Telekom

Cette présentation contient des informations prospectives qui reflètent les anticipations actuelles de la direction de Deutsche Telekom en relation avec des événements futurs. Elles incluent, entre autres, des déclarations quant aux potentiels du marché, des prévisions de synergies et la guidance financière. Elles sont généralement identifiées par des formes conjuguées des verbes "s'attendre à", "anticiper", "permettre", "estimer", "pouvoir", "devoir", "prévoir" ou des verbes ou expressions similaires et incluent plus généralement toute information en relation avec des anticipations ou objectifs quant aux revenus, EBITDA, MBO, profits, dépenses d'investissement, charges, synergies, profitabilité ou autre mesure de la performance, mais également quant à des mesures ou des réductions en lien avec leur personnel. Les déclarations prévisionnelles reposent sur les plans, estimations et projections. actuels Vous devrez les considérer avec précaution. Ces informations prospectives sont sujettes aux risques et incertitudes, dont la plupart sont difficiles à prédire, et sont de manière générale hors du contrôle de Deutsche Telekom. Elles sont décrites dans les sections "Informations prospectives" et "Facteurs de risques" des rapports annuels de la société déposés auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), américaine sous la forme du rapport "Form 20-F". Parmi les principaux facteurs de risques il convient de retenir en particulier ceux relatifs au contexte réglementaire, à la restructuration d'opérations, à la gestion de son personnel, et à l'impact des initiatives stratégiques ou commerciales, comme la rationalisation du réseau et des infrastructures techniques ou de la distribution et autres initiatives de réduction des coûts.

En outre, la pression réglementaire, une concurrence plus vive, des changements technologiques, les développements des litiges ou des autorités dont dépendent leurs activités, entre autres facteurs, peuvent avoir un effet négatif significatif sur les charges et revenus futurs des sociétés. Les changements dans l'activité économique et commerciale générale, y compris la dégradation prolongée de l'environnement et des marchés dans lesquels Deutsche Telekom et la nouvelle joint venture opèrent, et l'instabilité persistante et la volatilité des marchés financiers, les taux de change et les taux d'intérêt, peuvent également affecter les activités des sociétés et leur développement ou restreindre considérablement l'accès des sociétés aux marchés financiers. Si ces risques, ou d'autres, ou ces incertitudes venaient à se matérialiser, ou si les hypothèses sous-jacentes à ces informations prospectives s'avéraient incorrectes, les résultats actuels de Deutsche Telekom et ceux de la joint venture envisagée pourraient être significativement différents de ceux résultants de, ou induits par, ces informations. Deutsche Telekom ne peut garantir que ses prévisions ou objectifs seront réalisés. Les déclarations relatives aux objectifs de Deutsche Telekom contenues dans le présent document ne valent qu'à la date de la présente présentation. Deutsche Telekom ne s'engage pas à actualiser les informations contenues dans le présent document, notamment celles relatives à ses objectifs, que ce soit du fait de la survenance postérieurement à cette date de nouveaux événements ou circonstances ou en raison de la survenance d'événements non anticipés. Deutsche Telekom ne réconcilie pas l'EBITDA ou la MBO ou la guidance d'un indicateur financier sous format GAAP. De manière générale, Deutsche Telekom n'est pas en mesure de prévoir l'effet de facteurs de risques futurs ou spéciaux en raison de leur caractère incertain. Ces facteurs de risques et les intérêts, impôts, amortissements, dépréciations (y compris d'écarts d'acquisition) peuvent avoir un effet significatif sur les résultats de Deutsche Telekom.

En complément des données préparées conformément aux IFRS, Deutsche Telekom ne présente pas des indicateurs de mesure de performance financière non-GAAP, y compris, entre autres, l'EBITDA, la marge d'EBITDA, l'EBITDA ajusté, la marge d'EBITDA ajustée, l'EBIT ajusté, le résultat net, le cash flow par action, la dette brute et la dette nette. Ces indicateurs non-GAAP devront être considérés en complément, mais non en remplacement, des informations préparées conformément aux normes comptables internationales IFRS. Les mesures de performance financière non-GAAP ne sont pas prévues par les IFRS ou autres principes comptables généralement acceptés. D'autres sociétés peuvent définir ces termes différemment. Pour plus d'information quant à la définition de ces termes vous devez vous référer au glossaire des termes financiers de Deutsche Telekom qui peut être trouvé sur son site web www.telekom.com dans la rubrique relative aux relations investisseurs.

Avertissement - France Télécom

Cette présentation contient des informations prospectives qui reflètent les anticipations actuelles de la direction de France Télécom en relation avec des événements futurs. Elles incluent, entre autres, des déclarations quant aux potentiels du marché, des prévisions de synergies et la guidance financière. Elles sont généralement identifiées par des formes conjuguées des verbes “s'attendre à”, “anticiper”, “permettre”, “estimer”, “pouvoir”, “devoir”, “prévoir” ou des verbes ou expressions similaires et incluent plus généralement toute information en relation avec des anticipations ou objectifs quant aux revenus, EBITDA, profits, dépenses d'investissement, charges, synergies, profitabilité ou autre mesure de la performance, mais également quant à des mesures ou des réductions en lien avec leur personnel. Les déclarations prévisionnelles reposent sur les plans, estimations et projections. actuels Vous devez les considérer avec précaution. Ces informations prospectives sont sujettes aux risques et incertitudes, dont la plupart sont difficiles à prédire, et sont de manière générale hors du contrôle de France Télécom. Elles sont décrites dans les sections “Informations prospectives” et “Facteurs de risques” des rapports annuels de la société déposés auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), américaine sous la forme du rapport "Form 20-F", et de l'Autorité des marchés financiers (AMF) sous la forme d'un Document de référence. Parmi les principaux facteurs de risques il convient de retenir en particulier ceux relatifs au contexte réglementaire, à la restructuration d'opérations, à la gestion de son personnel, et à l' impact des initiatives stratégiques ou commerciales, comme la rationalisation du réseau et des infrastructures techniques ou de la distribution et autres initiatives de réduction des coûts.

En outre, la pression réglementaire, une concurrence plus vive, des changements technologiques, les développements des litiges ou des autorités dont dépendent leurs activités, entre autres facteurs, peuvent avoir un effet négatif significatif sur les charges et revenus futurs des sociétés. Les changements dans l'activité économique et commerciale générale, y compris la dégradation prolongée de l'environnement et des marchés dans lesquels France Télécom et la nouvelle joint venture opèrent, et l'instabilité persistante et la volatilité des marchés financiers, les taux de change et les taux d'intérêt, peuvent également affecter les activités des sociétés et leur développement ou restreindre considérablement l'accès des sociétés aux marchés financiers. Si ces risques, ou d'autres, ou ces incertitudes venaient à se matérialiser, ou si les hypothèses sous-jacentes à ces informations prospectives s'avéraient incorrectes, les résultats actuels de France Télécom et ceux de la joint venture envisagée pourraient être significativement différents de ceux résultants de, ou induits par, ces informations. France Télécom ne peut garantir que ses prévisions ou objectifs seront réalisés. Les déclarations relatives aux objectifs de France Télécom contenues dans le présent document ne valent qu'à la date de la présente présentation. France Télécom ne s'engage pas à actualiser les informations contenues dans le présent document, notamment celles relatives à ses objectifs, que ce soit du fait de la survenance postérieurement à cette date de nouveaux événements ou circonstances ou en raison de la survenance d'évènements non anticipés. France Télécom ne réconcilie pas l'EBITDA ou la guidance d'un indicateur financier sous format GAAP. De manière générale, France Télécom n'est pas en mesure de prévoir l'effet de facteurs de risques futurs ou spéciaux en raison de leur caractère incertain. Ces facteurs de risques et les intérêts, impôts, amortissements, dépréciations (y compris d'écarts d'acquisition) peuvent avoir un effet significatif sur les résultats de France Télécom.

En complément des données préparées conformément aux IFRS, France Télécom ne présente pas des indicateurs de mesure de performance financière non-GAAP, y compris, entre autres, l'EBITDA, la marge d'EBITDA, l'EBITDA ajusté, la marge d'EBITDA ajustée, l'EBIT ajusté, le résultat net, le cash flow par action, la dette brute et la dette nette. Ces indicateurs non-GAAP devront être considérés en complément, mais non en remplacement, des informations préparées conformément aux normes comptables internationales IFRS. Les mesures de performance financière non-GAAP ne sont pas prévues par les IFRS ou autres principes comptables généralement acceptés. D'autres sociétés peuvent définir ces termes différemment. Pour plus d'information quant à la définition de ces termes vous devez vous référer au glossaires des termes financiers de France Télécom qui peut être trouvé sur son site web www.francetelecom.com dans la rubrique relative aux relations investisseurs.

Points principaux de la transaction

Termes de la transaction

- France Telecom et Deutsche Telekom annoncent un projet de fusion d'Orange UK et de T-Mobile UK
- Joint venture à 50/50 avec une structure de gouvernance équilibrée
- Les parties se sont entendues sur les termes de la transaction, qui ne dépendent plus que du résultat d'une due diligence confirmatoire
- T-Mobile UK sera apporté à la JV sans trésorerie et sans dette
- Orange UK sera apporté à la JV avec une dette nette intragroupe de 1,25Md£, afin d'égaliser la valeur des contributions respectives
- Immédiatement après la clôture de l'opération, la dette de 1,25Md£ sera refinancée par deux prêts d'actionnaire de 625m£ consentis par Deutsche Telekom et France Telecom, se traduisant par le remboursement en cash de 625m£ à France Telecom

Conditions

- Discussions exclusives
- Due diligence confirmatoire lancée immédiatement
- Approbation par les autorités compétentes

Calendrier

- Signature des accords définitifs avant la fin octobre 2009
- Orange UK et T-Mobile UK gérées indépendamment jusqu'à la clôture de l'opération
- Les marques T-Mobile UK et Orange UK coexisteront pour une période de 18 mois; la stratégie de marque sera alors décidée par les actionnaires dans l'intérêt de la JV

Rationnel de la transaction

1 Emergence d'un nouveau leader dans le mobile au Royaume- Uni

- Création d'un nouveau leader sur le marché mobile au Royaume-Uni
 - Acteur n°1 avec une part de marché combinée de 37% (2008 PF)
 - Au service de l'ensemble des segments du marché mobile: clients entreprises et clients grand public prépayés et contrats, ainsi que MVNO
 - Meilleur positionnement pour développer des offres convergentes dans le futur
- Meilleurs réseaux 2G and 3G en terme de couverture et de performance
- Base de clients de 28.4m d'abonnés proforma disposant des meilleurs produits et services des deux partenaires
- Equipe de management expérimentée, leader dans son secteur, afin d'assurer une intégration efficace et une position de n°1 sur le long terme
- Capacité d'attraction des meilleurs talents, offrant d'excellentes opportunités de carrière

2 La meilleure offre clients sur le marché

- Qualité de couverture améliorée en intérieur et en zones rurales
- Leader sur le haut débit mobile
- L'offre de terminaux, produits et services la plus innovante et la plus complète
- Le plus grand réseau de distribution parmi les opérateurs mobiles
- Capacité à mettre en œuvre la meilleure plateforme de service clients
- Mise en oeuvre de la vision du "Digital Britain" grâce à une plus grande capacité d'investissements dans les technologies et les services

Rationnel de la transaction (suite)

3 Economies de coûts grâce à l'intégration et à l'effet de taille

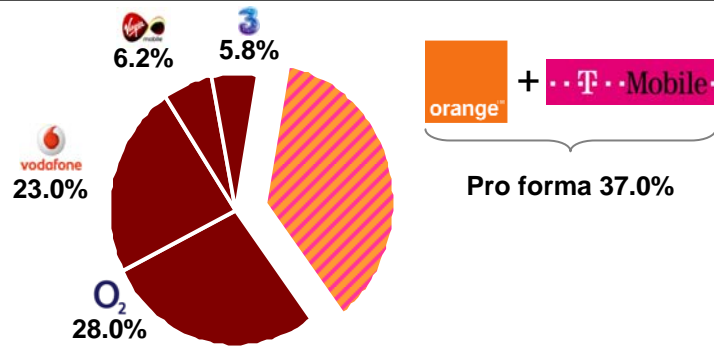
- Potentiel de synergies significatif: valeur actualisée nette des économies de coûts et d'investissements supérieure à 3.5M£
 - Economies de coûts opérationnels - 445m£ par an en rythme de croisière
 - Economies d'investissements - 100m£ par an en rythme de croisière
- Mise en œuvre de synergies importantes dans les réseaux et systèmes
- Montée en puissance rapide des économies dans les dépenses commerciales et frais généraux et administratifs
- Efficacité renforcée dans la distribution et les services clients

4 Création de valeur pour les actionnaires

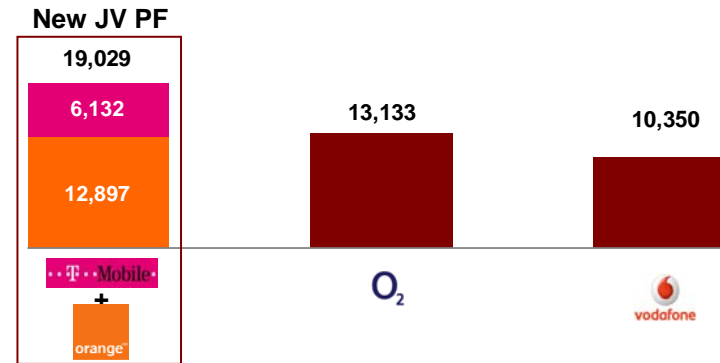
- Propriété conjointe d'un actif de plus grande taille et plus rentable
- BPA relatif à partir de 2011
- Cash Flow Organique par action relatif dès 2010
- Distribution d'un montant optimal de cash vers les sociétés mères, au travers d'un dividende représentant 90% du cash flow généré par la JV
- Pas d'impact sur le ratio d'endettement des sociétés mères et sur la politique de distribution de dividende

1 La Joint Venture donnera naissance à l'opérateur n°1 sur le marché mobile au Royaume-Uni

Parts de marché des clients mobile au RU (2008PF)¹

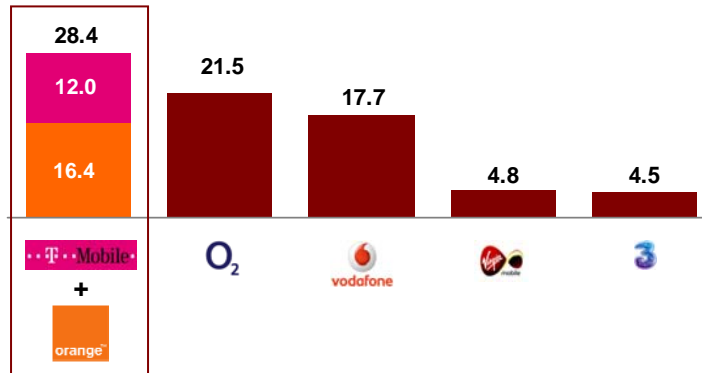


Nombre d'employés par opérateur (2008PF)²

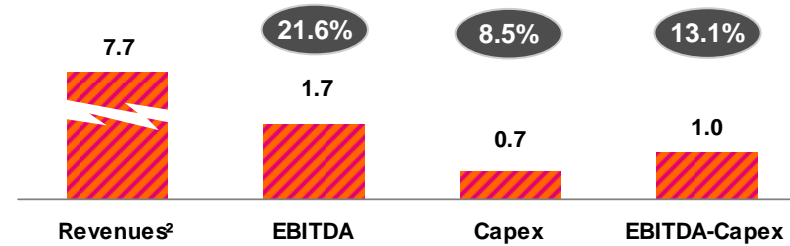


Bases d'abonnés au RU (en millions, 2008PF)

Nouvelle JV PF



Principales données financières de la JV³ (Md£, 2008PF)



X.x% Taux de marge en % des ventes

Source: Ofcom "The Communications Market 2008", rapports annuels. ¹ T-Mobile UK excluant le parc d'abonnés Virgin Mobile ² Données reportées au dernier exercice fiscal ³ Chiffre d'affaires pro forma ajusté des chiffres d'affaires interconnection entre T-Mobile UK et Orange UK.

2 Une fusion bénéfique pour le consommateur et qui favorisera l'innovation et la concurrence

Une offre clients de premier plan

- Le réseau le plus étendu et le plus rapide
- La meilleure qualité de couverture en intérieur et en zones rurales
- L'offre de terminaux, produits et services la plus innovante et la plus riche
- Réduction du nombre de sites radio bénéfique pour l'environnement

Un leader dans la proximité clients

- Proximité clients renforcée grâce au plus important réseau de distribution du marché
- Une meilleure capacité à mettre en avant nos nouveaux services et terminaux dans nos canaux de distribution
- Un accès sans équivalent au consommateur, complété par des relations étroites avec les distributeurs indépendants
- Un service clients de premier plan

Mise en œuvre du "Digital Britain"

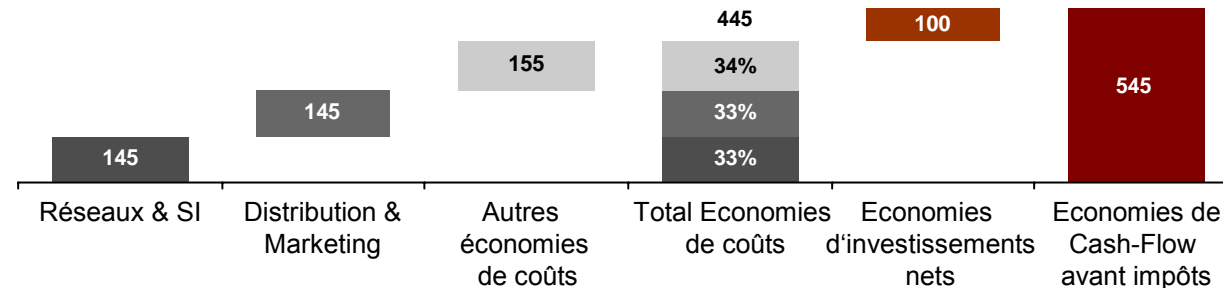
- Offre de services multimédia et produits convergents à travers tout le Royaume Uni
- Déploiement rapide de la couverture haut débit mobile dans tout le territoire
- Effet taille permettra d'investir dans les nouvelles technologies et les nouveaux services clients

La combinaison donne naissance à un acteur national fort, disposant de la taille critique permettant d'accélérer la mise en œuvre de la vision du "Digital Britain"

3 Plus de 3,5 Md£ de synergies en valeur actualisée, nette des coûts d'intégration

Economies annuelles en rythme de croisière (après 2014)

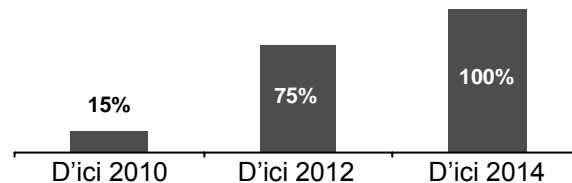
Economies de coûts opérationnels et d'investissements (après 2014) (m£)



Calendrier

Economies de coûts opérationnels bruts

En % du montant annuel cible des économies de coûts



Economies d'investissements nets

- Economies cumulées totales nettes de 620m£ entre 2010 et 2014 (marginales in 2010)
- Economies nettes de 100m£ en rythme de croisière (à partir de 2015)

Coûts d'intégration

- Coûts d'intégration cumulés de 600m£-800m£ sur la période 2010-2014
- Coûts d'intégration des réseaux pris en compte dans les économies ci-dessus

- Taux de marge d'EBITDA à long terme supérieur aux taux actuels des opérateurs leaders sur le marché
- No 1 en terme d'efficacité de dépenses d'investissements

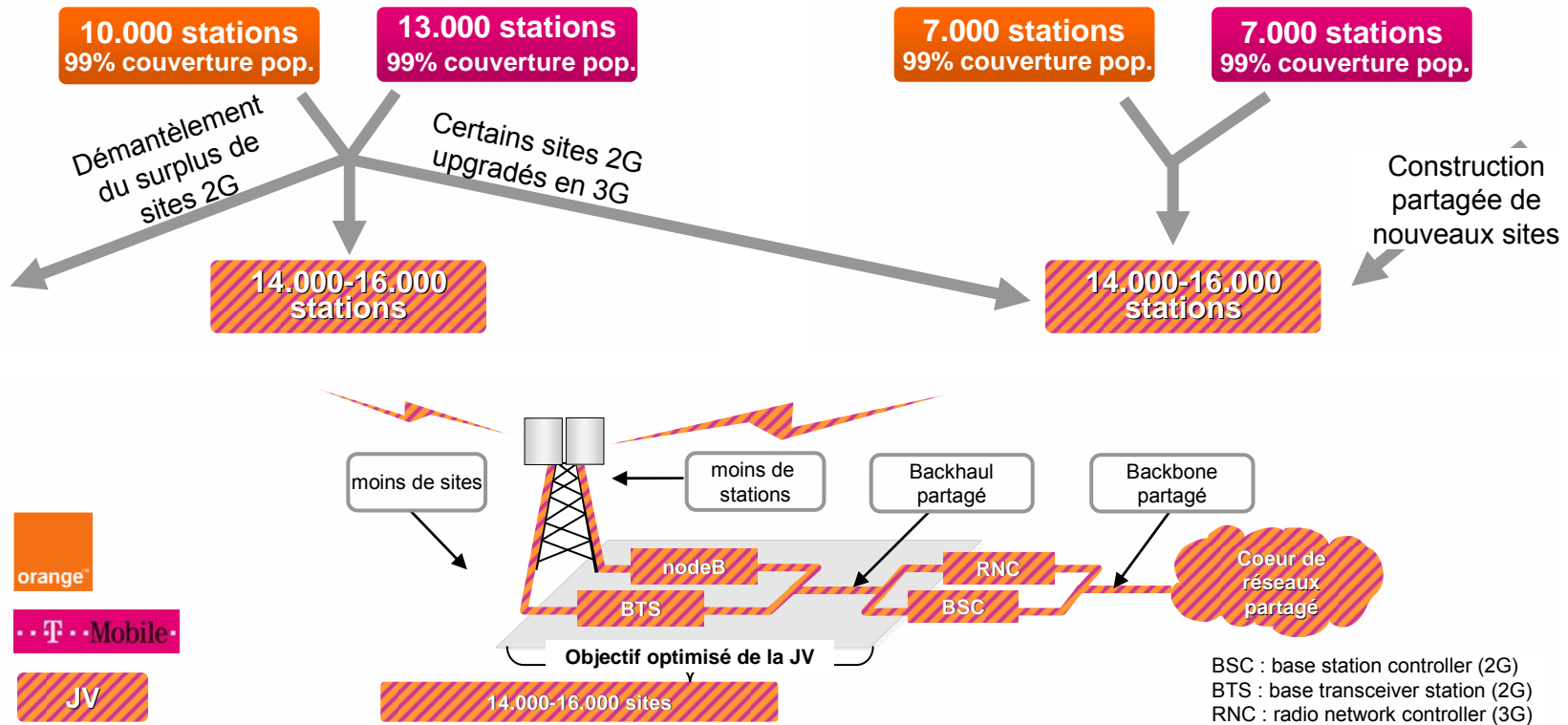
3 Principales sources de synergies et coûts d'intégration

	Sources de synergies	Coûts d'intégration
Réseaux & SI	<ul style="list-style-type: none">• Rationalisation et modernisation des sites• Consolidation des liens et des éléments de bas et haut de réseau• Fusion de la couverture et de l'extension des réseaux 2G et 3G• Unification des back office et SI	<ul style="list-style-type: none">• Décommissionnement de sites• Coûts liés à l'interruption de contrats fournisseurs• Coûts d'investissements pour intégrer les réseaux
Distribution & Marketing	<ul style="list-style-type: none">• Réduction des coûts de distribution via l'augmentation des actes de vente réalisés dans la distribution en propre• Rationalisation du nombre de boutiques• Réduction des coûts de marketing	<ul style="list-style-type: none">• Coûts d'implémentation de la nouvelle stratégie de marque• Coûts de rénovation et/ou de fermeture des boutiques
Autres économies de coûts	<ul style="list-style-type: none">• Réduction des frais généraux et administratifs• Optimisation des effectifs, notamment en services clients, réseau et fonctions supports• Elimination des doublons dans la structure de coûts et dans les processus	<ul style="list-style-type: none">• Coûts liés à la rationalisation des processus et élimination des doublons• Coûts associés à l'optimisation des effectifs

3 Réseaux/SI: économies importantes par fusion des réseaux 2G et 3G et extension conjointe de la couverture 3G

Réseaux 2G

Réseaux 3G (sites partagés avec 2G)



- Un réseau unique avec ~20% de stations en moins et ~35% de sites en moins avec un déploiement de couverture plus large et plus rapide
- Sélection des meilleurs sites pour améliorer l'architecture, la couverture et la qualité de service
- Partage progressif des liaisons et du cœur de réseau

3 Réseaux/SI: synergies substantielles dans l'accès radio et le cœur de réseau

Des synergies significatives, dont la mise en œuvre est facilitée par les caractéristiques communes d'Orange UK et de T-Mobile UK en termes de :

- Détention de spectre de fréquences
- Besoin de spectre supplémentaire
- Architecture réseaux
- Couverture 2G / 3G
- Plans de déploiement
- Profil de trafic voix / données

Économies de coûts opérationnels

- Réduction du nombre de sites :
 - Réduction des loyers
 - Meilleure position pour sécuriser les meilleurs sites et négocier les loyers
 - Opportunités élargies en terme de partage de sites (réutilisation de sites existants)
 - Réduction des dépenses d'exploitation et de maintenance des réseaux

Montant moyen d'économies en rythme de croisière (à partir de 2014)

£145m

Économies d'investissement

- Le partage de réseaux permet de mutualiser les coûts de couverture 3G et d'extension de la capacité
 - Accès radio
 - Liaisons
 - Cœur de réseau

Montant moyen d'économies d'investissement en rythme de croisière (à partir de 2014)

£100m

3 Intégration progressive du marketing et de la distribution...

Période de transition (2010-2011)

Co-existence des deux marques...



- Les deux marques sont maintenues pour une période de 18 mois après la clôture de l'opération
- La coexistence permet d'atténuer l'évaporation de la base d'abonnés
- Management analyse les alternatives possibles de stratégie de marque

... et convergence progressive des activités de marketing et de distribution

Actions proactives de fidélisation de la base d'abonnés

Intensifier le dialogue avec les distributeurs indépendants

Coordonner les actions marketing & les offres produits pour réduire le risque de cannibalisation

Développer l'activité internet fixe

Stratégie de marque intégrée (à partir de 2012)

Déploiement de la nouvelle stratégie de marque au S1 2012...

- Décision en matière de stratégie de marque dans la deuxième moitié de 2011, pour mise en œuvre au premier semestre 2012
 - Management de la JV chargé de faire une recommandation
 - Décision en matière de stratégie de marque sera prise par les actionnaires

... permettant une intégration complète des activités de marketing et de distribution

- Réduction et plus grande efficacité des dépenses marketing
- Restructuration du réseau de boutiques détenues en propre afin de créer l'un des réseaux les plus puissants de distribution au Royaume-Uni
 - Réseau le plus étendu, avec toutes les boutiques mises au concept, en cohérence avec la nouvelle stratégie de marque
 - Meilleurs emplacements et meilleurs formats de boutique
- Possibilité d'une relation plus approfondie avec les distributeurs indépendants

3 Distribution/Marketing: réseaux de distribution et dépenses commerciales plus efficaces

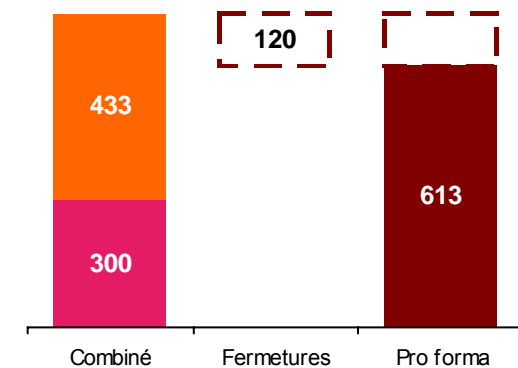
Réseaux de distribution renforcés en intégrant les meilleurs formats de magasins et les meilleurs emplacements de chaque opérateur

- Rationalisation significative grâce à l'élimination des doublons de points de vente dans les zones les plus denses
 - économies d'environ 35m£ par an
- Réduction des coûts de distribution grâce à l'augmentation de la part de distribution dans le réseau propre
 - effet d'échelle et amélioration de la qualité du réseau propre
 - économies d'environ 50m£ par an
- Coûts d'implémentation (65m£ sur la période 2012-2013)
 - Coûts de fermeture des boutiques
 - Coûts de rénovation des boutiques

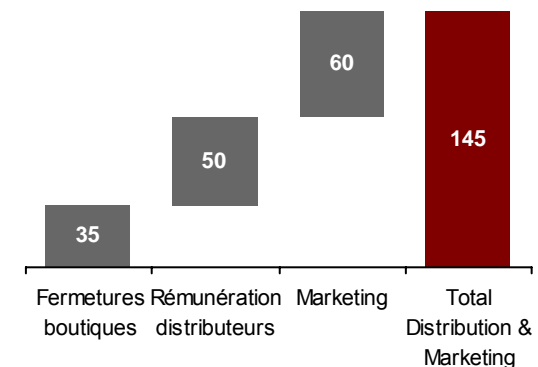
Economies significatives dans les coûts de marketing

- Durant la phase d'intégration : réduction des coûts liés à un pouvoir de négociation accru pour l'achat d'espace publicitaire et à la rationalisation des coûts marketing
- Après mise en œuvre de la décision en terme de stratégie de marque: réduction d'environ 30% des dépenses de marketing combinées (40m£ en 2012 et 60m£ par an à partir de 2014)

Réseau de points de vente en propre¹



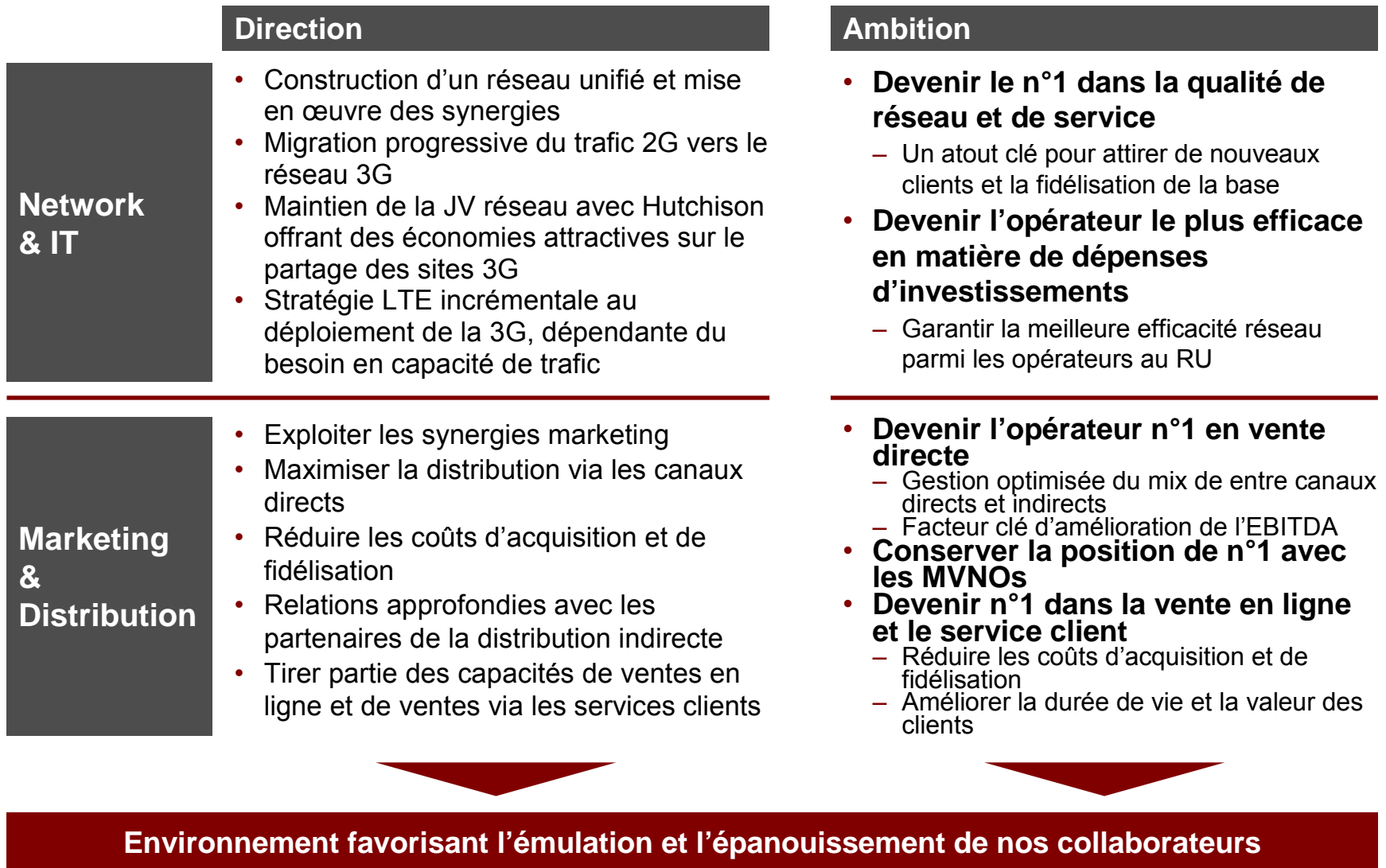
Décomposition des synergies annuelles en rythme de croisière (m£)²



¹ Estimation du nombre de points de vente pro forma à fin 2009

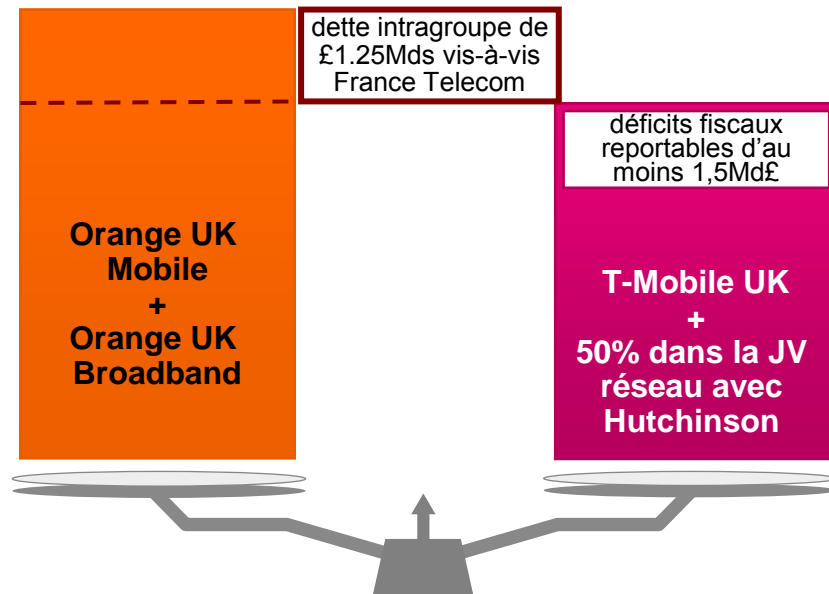
² Montant annuel des synergies de coûts de marketing et distribution en rythme de croisière (après 2014)

3 Orientations stratégiques et ambitions de la JV – délivrer la meilleure expérience clients au Royaume Uni

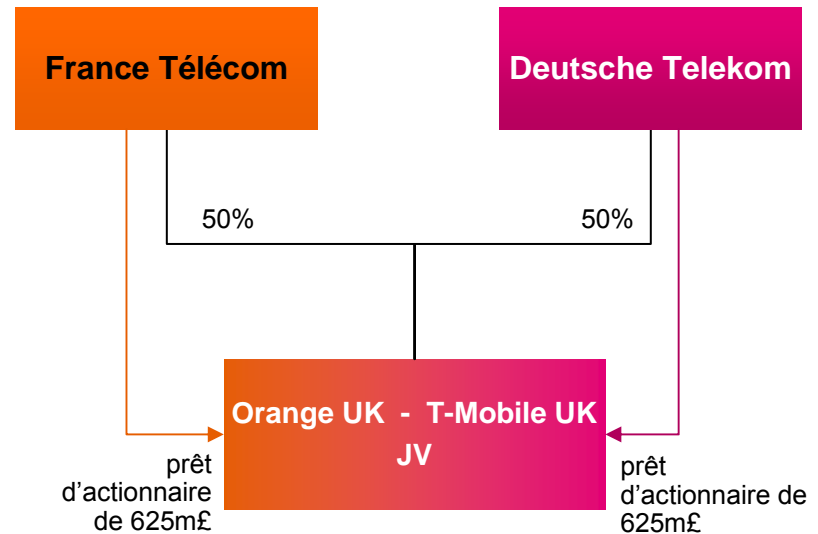


Structure de la transaction - JV à 50/50

Contributions équilibrées à la JV



Structure après la clôture de l'opération



Etape 1: Contributions à la JV

- France Télécom apporte Orange UK Mobile et Orange UK Broadband avec une dette nette intra-groupe de 1,25Md£
- Deutsche Telekom apporte T-Mobile UK sans trésorerie et sans dette, incluant 50% des parts dans la JV réseau avec Hutchinson

Etape 2: Remboursement partiel de la dette vis-à-vis de France Télécom

- Immédiatement après la signature, Deutsche Telekom accorde un prêt actionnaire de 625m£ à la JV
- Simultanément, la JV rembourse £625m£ à France Télécom

Suite au bouclage de l'opération:

- La JV est endettée à hauteur de £1,25Md£
- Dette représentée par deux prêts d'actionnaires équivalents de 625m£ chacun, consentis par chacune des deux sociétés mères

Principes clés de gouvernance – contrôle conjoint et processus de décision privilégiant l'efficacité

Conseil d'administration

- Représentation équilibrée entre France Télécom et Deutsche Telekom
 - 2 représentants de France Télécom, 2 représentants de Deutsche Telekom
 - 2 directeurs exécutifs (Directeur Général et Directeur Général Adjoint)
- Deutsche Telekom nommera le premier Président du Conseil d'Administration

Postes clés

- Nominations selon le principe de « la meilleure personne pour le job »
- Directeur Général: Tom Alexander
- Directeur Général Délégué en charge des Opérations: Richard Moat

Stabilité et engagement sur le long terme

- Les intérêts des actionnaires sont alignés sur tous les sujets
- Gouvernance visant à établir une structure actionnariale stable et de long terme

Autonomie opérationnelle de la JV

- Gouvernance construite pour permettre au management de se concentrer sur les opérations
- Pouvoir décisionnel étendu concernant la gestion opérationnelle

Politique de dividende

- Maximisation des remontées de cash-flows vers les sociétés mères
- Distribution de 90% des cash-flows aux actionnaires de la JV

4 Impact pro forma – France Télécom

Principes clés

- Orange UK sera comptabilisé dans les activités abandonnées, au plus tard au moment de la signature
- A partir de la clôture de la transaction, la JV sera comptabilisée selon la méthode de mise en équivalence
 - La déconsolidation des activités au Royaume Uni améliore la marge d'EBITDA du Groupe
- Guidance de 8,0Md£ sur le cash flow organique 2009 maintenue
- Le cash flow organique de France Télécom inclura la contribution de la JV via le paiement de dividendes
- La transaction entraîne une réduction de l'endettement du Groupe de 625m£ à la clôture de l'opération; pas d'impact sur le ratio d'endettement

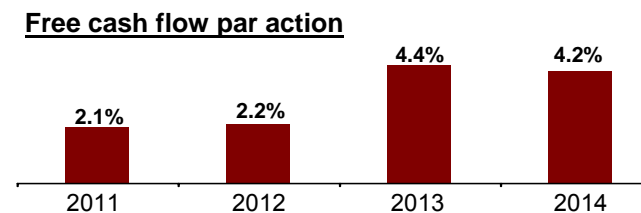
Impact financier

Impact sur les indicateurs financiers clés

	2008A	2008 Pro Forma
Chiffre d'affaires	53,5Md€	47,6Md€
EBITDA	18,3Md€	17,3 Md€
Marge d'EBITDA	34,3%	36,4%
Investissements	6,9Md€	6.4Md€
Investissements en % du CA	12,8%	13,5%
Dette Nette	35,9Mds	35,1Md€
Dette Nette / EBITDA	1,96x	2,03x

Relation/Dilution BPA et Free Cash Flow par action ¹

- BPA relatif dès la première année d'activité (2011)
 - Relation d'environ 4% à partir de 2014
- Relation du Free Cash Flow par action dès 2010



¹ Basé sur le consensus des brokers. Prévisions intégrant les coûts d'intégration de la JV, mais excluant les impacts potentiels d'éléments liés au Purchase Price Accounting ou d'autres éléments comptables et non cash liés à la transaction. En prenant l'hypothèse d'un bouclage de l'opération au S1 2010.

4 Impact pro forma – Deutsche Telekom

Principes clés

- A partir de la clôture de la transaction, la JV sera comptabilisée selon la méthode de mise en équivalence
 - La déconsolidation des activités au Royaume Uni améliore la marge d'EBITDA du Groupe
 - La part du Résultat net de la JV sera comptabilisée en résultat financier
- La dette nette future du groupe sera positivement impactée par la distribution de free cash flow de la JV
- Prêt d'actionnaire de Deutsche Telekom à la JV (625m£); impact neutre sur la dette nette

Impact financier

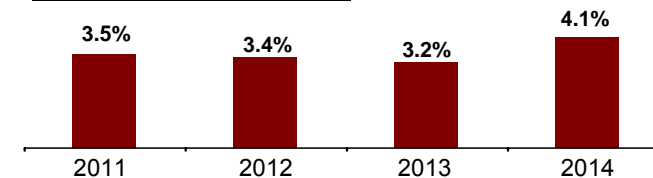
Impact sur les indicateurs financiers clés

	2008A	2008 Pro Forma
Chiffre d'affaires	61,7Md€	57,6Md€
EBITDA	19,5Md€	18,6Md€
Marge d'EBITDA	31,6%	32,2%
Capex	8,7Md€	8,3Md€
Capex en % du CA	14,1%	14,5%
Dette Nette	38,2Md€	38,2Md€
Dette nette /EBITDA	1,96x	2,05x

Relation/Dilution BPA et Free Cash Flow par action ¹

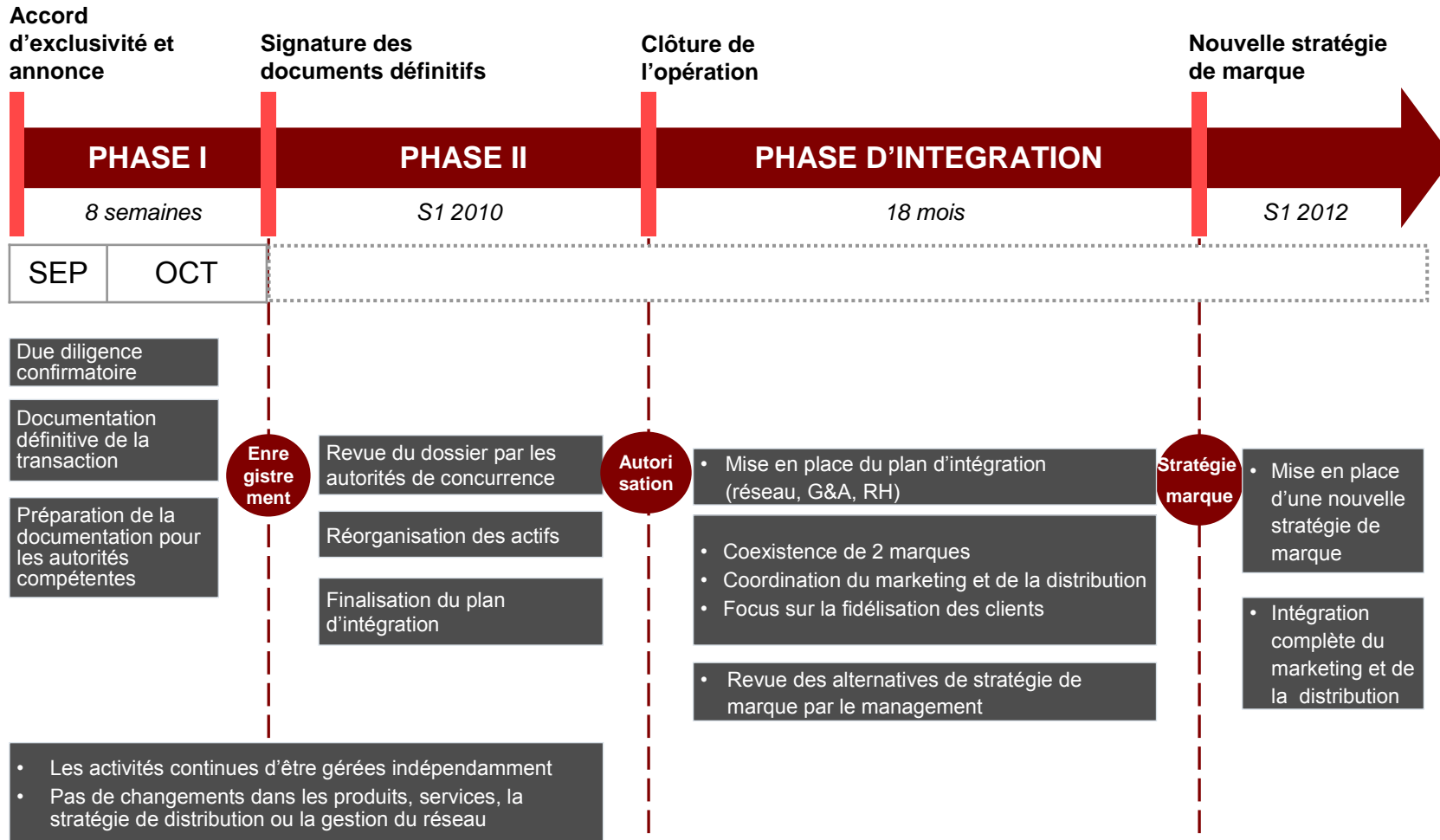
- Relation du BPA à deux chiffres dès 2011
 - Relation d'environ 11% à partir de 2014
- Relation du Free Cash Flow par action dès 2010

Free cash flow par action



¹ Basé sur le consensus des brokers. Prévisions intégrant les coûts d'intégration de la JV, mais excluant les impacts potentiels d'éléments liés au Purchase Price Accounting ou d'autres éléments comptables et non cash liés à la transaction. En prenant l'hypothèse d'un bouclage de l'opération au S1 2010.

Calendrier prévisionnel de l'opération



Conclusions: création d'un nouveau champion dans le mobile au Royaume-Uni

- ✓ Part de marché parc de 37%
- ✓ Equipe managériale dotée d'une expérience de premier plan dans le secteur du mobile, concentrée sur l'objectif de délivrer la meilleure rentabilité du marché
- ✓ Une fusion bénéfique pour le consommateur au Royaume Uni
- ✓ Les meilleurs réseaux 2G et 3G
- ✓ Création de valeur de plus de 3,5 Md£ grâce aux synergies
- ✓ BPA relatif dès la première année d'activité pleine de la JV (2011)
- ✓ Relution du free cash flow par action dès 2010
- ✓ Distribution de 90% du free cash flow de la JV à ses actionnaires