

Orange

Résultats T3 2013

Gervais Pellissier – Directeur Général Délégué
et Directeur Financier

Résultats T3 2013 – 23 octobre 2013



avertissement

Cette présentation contient des indications prospectives. Bien que nous estimons qu'elles reposent sur des hypothèses raisonnables, elles dépendent de nombreux risques et incertitudes, y compris de problématiques qui nous sont inconnues ou ne sont pas considérées à présent comme substantielles ; il n'existe en outre aucune certitude que les événements attendus surviennent ou que les objectifs énoncés soient effectivement atteints. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner des différences significatives entre les résultats anticipés et ceux obtenus comprennent notamment : notre capacité à faire face à la concurrence aiguë caractérisant notre secteur et à nous adapter à la transformation continue de l'industrie des télécommunications, en particulier en France avec l'arrivée sur le marché d'un quatrième opérateur mobile ; les fluctuations du niveau d'activité économique général ou de celui propre à chacun des marchés sur lesquels nous intervenons ; la situation politique des pays dans lesquels nous investissons ; l'émergence de nouveaux acteurs puissants, comme les fournisseurs de contenu et de services ou les moteurs de recherche ; notre capacité à dégager un retour sur investissement sur les réseaux ; les contraintes fiscales et réglementaires ; les conditions d'accès aux marchés de capitaux, en particulier les risques liés à la liquidité des marchés financiers ; les fluctuations des taux de change ou des taux d'intérêt ; les risques liés à la dépréciation des actifs ; et l'issue des litiges en cours. Des informations plus détaillées sur les risques potentiels pouvant affecter nos résultats financiers sont disponibles dans le Document de référence déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 27 mars 2013 et dans le rapport annuel sur formulaire 20-F enregistré auprès de la *U.S. Securities and Exchange Commission* le 12 avril 2013. Sous réserve de la réglementation applicable (notamment les articles 223-1 et suivants du Règlement général de l'AMF), Orange décline toute obligation de mise à jour des informations prospectives.

les résultats du T3 confortent les objectifs de l'exercice annuel

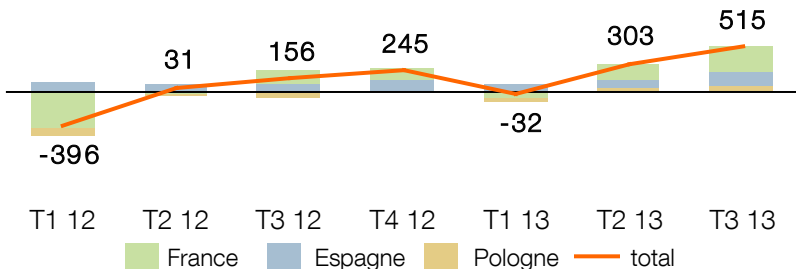
en M€	T3 13 réalisé	var. bc	9m 13 réalisé	var. bc	points clés
CA	10 162	-4,0 %	30 765	-4,3 %	<ul style="list-style-type: none"> impacts réglementaires -684 M€ sur 9 mois 233M clients, +1,1M au T3, confirmation du retour de la croissance en France, Espagne et Pologne
<i>hors régl.</i>		-2,4 %		-2,3 %	
EBITDA retraité*	3 366	-7,0 %	9 783	-7,4 %	<ul style="list-style-type: none"> impacts régl. : -239 M€ sur 9 mois baisse des coûts d'exploitation de 617 M€ sur 9 mois, objectif annuel déjà atteint
<i>en % du CA</i>	33,1 %	-1,0 pt	31,8 %	-1,0 pt	
investissements	1 293	+6,0 %	3,748	+2,6 %	<ul style="list-style-type: none"> près de 400 M€ FTTH & 4G en France sur 9m (en ligne avec les objectifs) couverture 4G des foyers en France : 32 % +200 M€ sur le très haut débit
<i>en % du CA</i>	12,7 %	+1,2 pt	12,2 %	+0,8 pt	
cash flow opérationnel (EBITDA retraité* – investissements)	2 072	-13,5 %	6 034	-12,6 %	<ul style="list-style-type: none"> conforme à l'objectif annuel

*voir diapositives 22 et 23 pour les retraitements de l'EBITDA

■ **86%** objectif d'un cash flow opérationnel > 7 Md€ atteint après 9 mois

accélération de la dynamique commerciale dans nos principales géographies

■ acquisitions nettes de contrats (hors M2M) (en milliers)



🇫🇷 France

- meilleures acquisitions nettes de contrats mobiles au cours des 3 dernières années (+414k et +298k hors M2M)
 - baisse de 2,3 pt du taux de résiliation trimestriel contrats en 1 an
- confirmation du décollage de la fibre, comptant pour 27 % des acquisitions nettes dans le haut débit

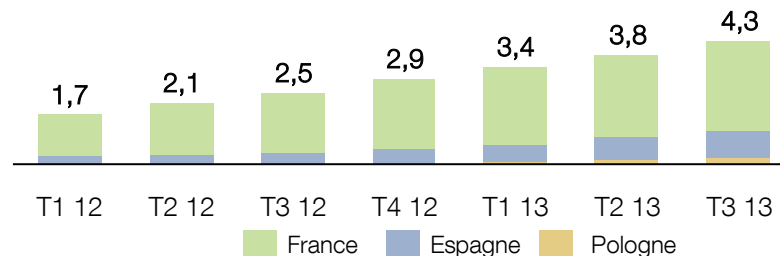
🇪🇸 Espagne

- record d'acq. nettes contrats mobiles depuis le T4 10 (+179k), +71% sur un an, grâce au nouveau portefeuille d'offres
- meilleur niveau d'acq. nettes HD (+83k) grâce à la convergence

■ Pologne

1. succès confirmé des offres **convergentes**
 2. efficacité de notre **segmentation** commerciale entre SIMO et subventions
- ➔ **hausse de 7 % de la base de contrats mobiles (hors M2M) sur 1 an**

■ base haut débit convergente (en millions)



- niveau soutenu d'acq. nettes mobiles (+179k)
- bases clients Nju et Open > 200k



■ Reste du Monde

- +47k clients contrats en Roumanie grâce à la poussée des smartphones
- +452k clients mobiles au T3 en Egypte



■ Royaume-Uni

- +493k clients 4G au T3, soit ~1,2M fin septembre

CA T3 2013 : croissance en Espagne et dans les pays émergents compensant partiellement la conjoncture macro-économique et la pression concurrentielle dans les pays matures

■ croissance du CA au T3

en M€	T3 13		
	réalisé	% var. bc	% var. bc hors régl.
CA Groupe	10 162	-4,0 %	-2,4 %
France	4 980	-5,6 %	-4,9 %
Espagne	1 040	+1,2 %	+6,9 %
Pologne	752	-7,9 %	-2,6 %
Reste du Monde	1 944	-0,5 %	+1,3 %
<i>pays européens</i>	788	-6,3 %	-2,7 %
<i>Afrique & Moyen-Orient</i>	1 022	+3,7 %	+4,1 %
<i>autres</i>	137	+3,9 %	+4,3 %
Entreprise	1 558	-7,2 %	-7,2 %
IC&SS	443	+13,4 %	+13,4 %
éliminations	-555	+0,1 %	+0,1 %



- allègement des impacts régl. (-173 M€ au T3, -511 M€ au S1)
- croissance du CA haut débit +2,4 %



- amélioration de la tendance pour les services fixes (-2,6 %, contre -4,1 % au S1) grâce aux RTCP
- ARPU -12 % sur 1 an, conforme aux attentes pour l'année



- croissance des services fixes +11,5 % au T3
- ventes de terminaux X3 suite à la transformation accélérée du marché vers les ventes à paiement étalé



- amélioration de la tendance des services fixes hors régl. (-4,8 % au T3, contre -8,3 % au S1) grâce aux RTCP
- croissance de la base clients mobiles (+2,5 % sur un an)



- croissance en Côte d'Ivoire (+11 %), Sénégal, Mali et Guinée (43 % du CA des pays émergents), mais recul du CA en Egypte
- contraction hors régl. en Belgique (-10,1 %) et Slovaquie (-3,6 %), croissance hors régl. dans les autres pays (avec +5,9 % en Roumanie)

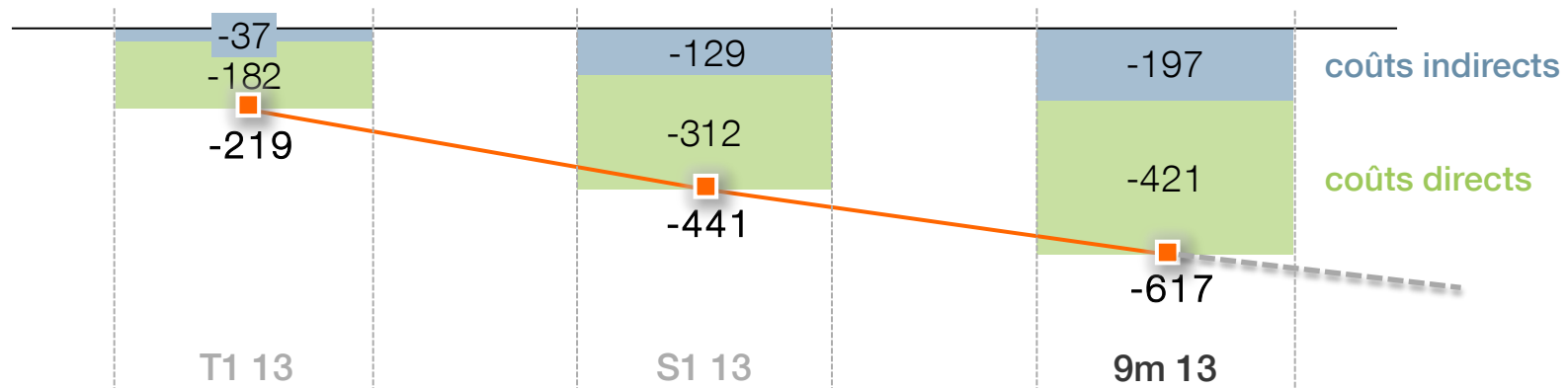


- conjoncture macro-économique européenne difficile et accélération de l'adoption des technologies bon marché

résultats positifs du plan d'efficacité opérationnelle

poursuite de la baisse des coûts avec une contribution accrue des coûts indirects

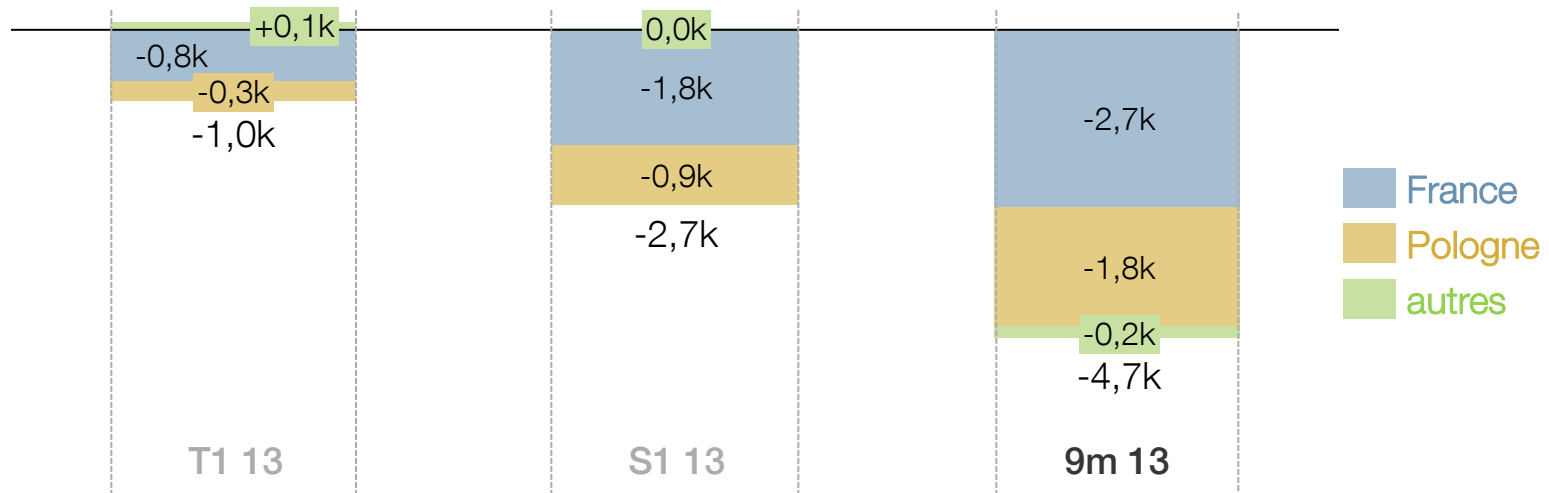
■ variation de la base de coûts opérationnels du Groupe sur un an, en M€



- baisse des coûts opérationnels de 176 M€ au T3, compensant plus de 40 % de l'érosion du CA malgré la poursuite des investissements commerciaux dont environ 120 M€ en France, avec des économies d'interconnexion sensiblement inférieures à celles du S1
- recul des coûts indirects de 68 M€ au T3, dont 42 M€ pour les charges de personnel (en raison du départ de 5,1k ETP moyens sur un an au T3)

l'évolution des effectifs contribue déjà à la réduction des coûts

■ variation des effectifs du Groupe* en 2013



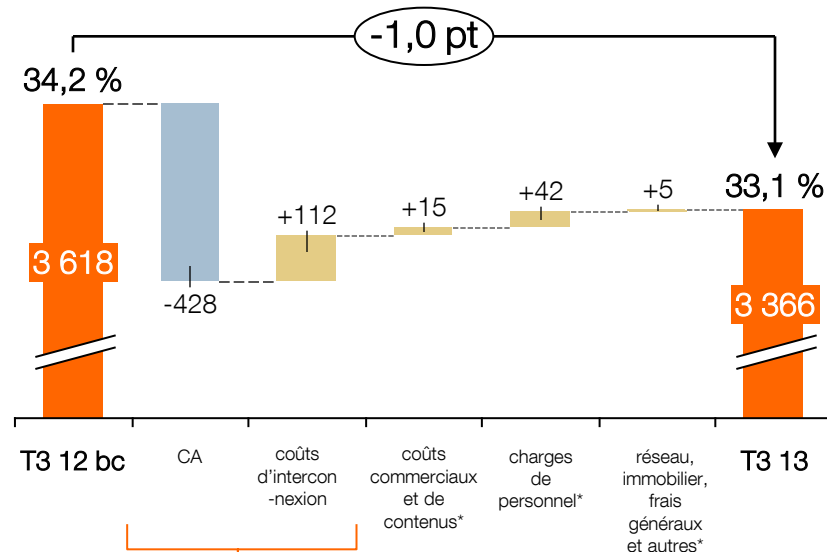
* chiffres par région géographique

■ baisse des effectifs du Groupe de - 2,8 % sur 9 mois

EBITDA T3 2013 du Groupe : poursuite de la réduction des coûts directs et indirects compensant partiellement la pression sur le CA

■ évolution de l'EBITDA*

en M€



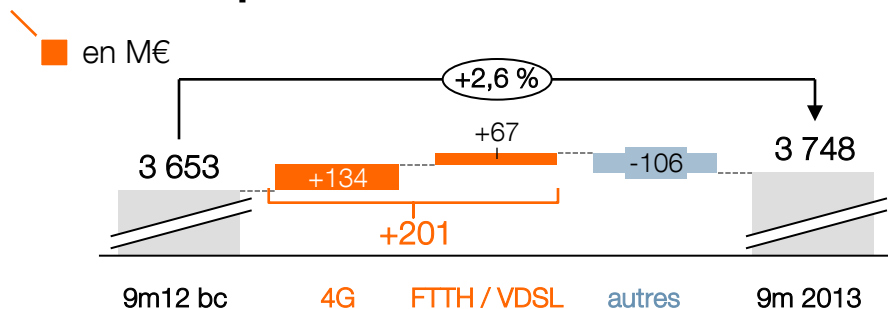
-316 M€ dont -49 M€ d'impacts réglementaires

■ ~ 41 % de l'érosion du CA compensée par la réduction des coûts

- baisse des coûts directs (-4 % en un an)
 - coûts commerciaux en baisse de 5 M€ sans affecter la performance commerciale
- réduction des coûts indirects (-68 M€)
 - baisse des charges de personnel
- poursuite de la pression réglementaire sur la rentabilité

investissements 9m 13

poursuite des investissements dans le THD pour consolider notre leadership sur les réseaux



■ le cadencement des investissements de l'année a été avancé, certains programmes arrivant à leur terme, par exemple en Pologne (accord avec l'UKE)

■ à la fin du T3 13

> 2 500 sites 4G couvrant 500 villes (32 % de la population)
2,4 M de logements FTTH connectables
près de 400 M€ d'investissements affectés au THD en 9 mois

> 1 000 sites 4G couvrant 13 villes et leadership dans le déploiement de la 4G

135 sites 4G déployés avec T-Mobile
2,9 M de lignes prêtes pour le VDSL

lancement commercial de la 4G en Ouganda et île Maurice

■ objectifs de court terme

> 3 800 sites 4G couvrant > 40 % de la population à fin 2013
2,6 M de foyers FTTH connectables à fin 2013
> 3 M de lignes prêtes pour le VDSL à fin 2013

15 villes 4G couvrant 24 % de la population à fin 2013
800k logements FTTH connectables à fin du T1 14

> 800 sites 4G déployés avec T-Mobile à fin 2013

expérimentation de la 4G au Botswana et au Sénégal



objectifs 2013 confirmés

- objectif de **cash flow opérationnel** 2013
confirmation de « au moins 7 Md€ »
- **solidité du bilan**
hors impact du litige fiscal, ratio dette nette / EBITDA autour de 2,2x à fin 2013 et plus proche de 2x à fin 2014
soit 2,4x à fin 2013, y/c litige fiscal
- politique de dividende **durable**
adaptée au profil de génération de cash
dividende intérimaire de 0,30 € en 2013, payable le 11 décembre
dividende 2013 d'au moins 0,80 € *
- examen **ciblé** du portefeuille
centré sur les géographies actuelles du Groupe, y compris d'éventuelles cessions

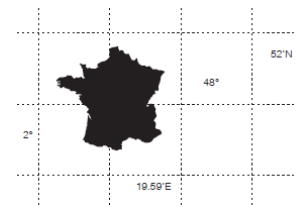
* sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale des actionnaires

date de détachement du dividende : 6 décembre 2013, date d'arrêté : 10 décembre 2013, date de paiement : 11 décembre 2013

annexes

T3 2013 : résultats financiers France

moins de poids de la réglementation sur le CA



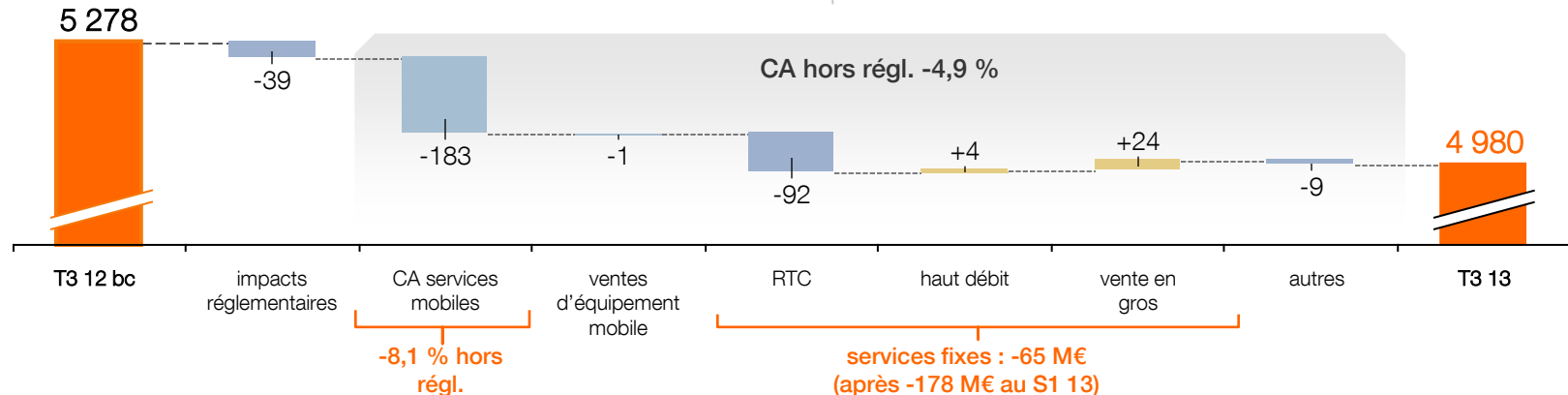
CA T3 2013 (-4,9 % hors impacts réglementaires)

en M€	T3 13	var. bc	9m13	var. bc
CA	4 980	-5,6 %	15 064	-6,4 %
<i>hors régl.</i>		-4,9 %		-4,3 %
services mobiles	2 079	-9,4 %	6 368	-9,7 %
ventes d'équipement mobile	123	-0,8 %	354	-4,8 %
services fixes	2 653	-2,6 %	7 960	-3,6 %
autres	126	-7,0 %	383	-9,0 %

CA services mobiles conforme aux attentes, avec ralentissement de la baisse de l'ARPU (-12 % sur un an, -7,5 % hors régl.) au T3

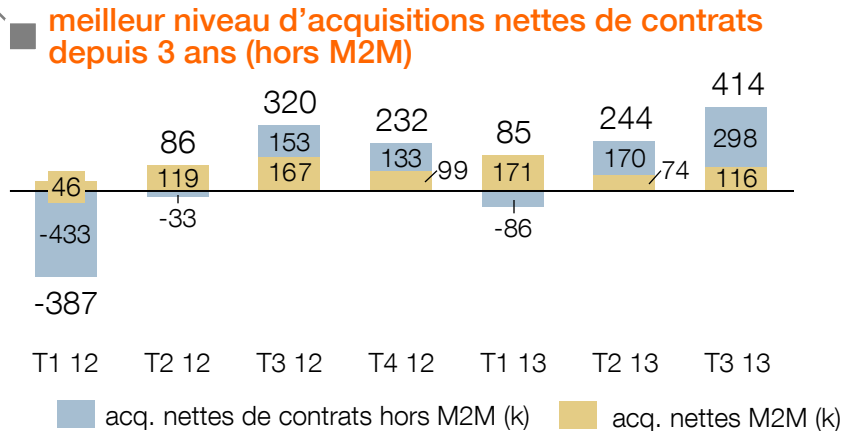
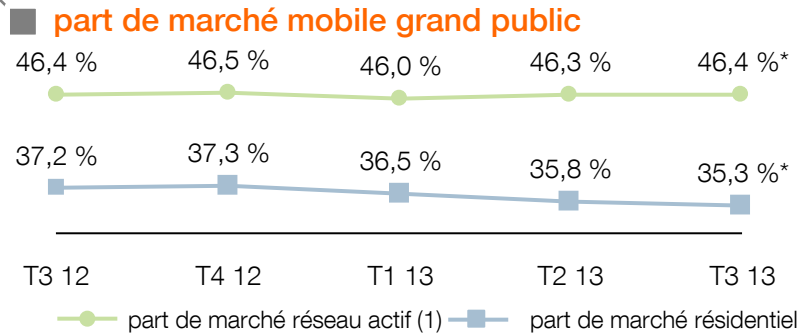
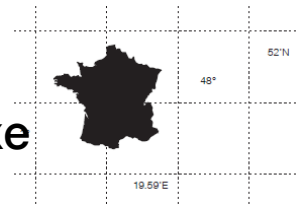
- amélioration de la tendance de CA des services fixes :
 - progrès de la tendance de CA RTC et ventes en gros
 - CA haut débit tiré par la croissance de la base clients et la pénétration croissante des offres Open

CA France, en M€

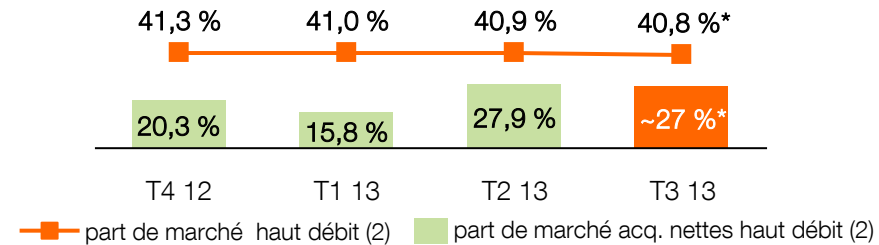


T3 2013 : indicateurs clés de performance France

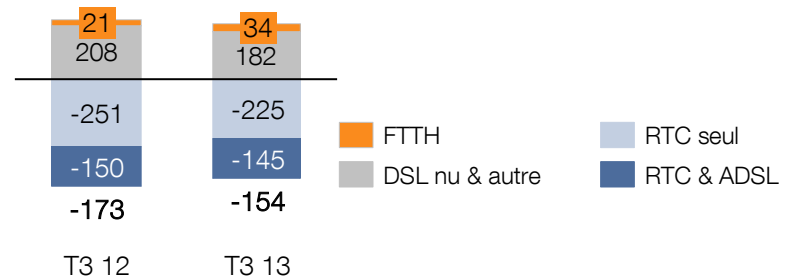
meilleure dynamique commerciale des contrats mobiles et du HD fixe



poursuite de l'amélioration de la part de conquête dans le haut débit

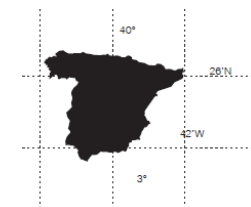


ralentissement des pertes de lignes RTC, accélération des acquisitions nettes FTTH



T3 2013 : Espagne

forte amélioration de la dynamique commerciale sur les segments mobile et fixe grâce au nouveau portefeuille d'offres



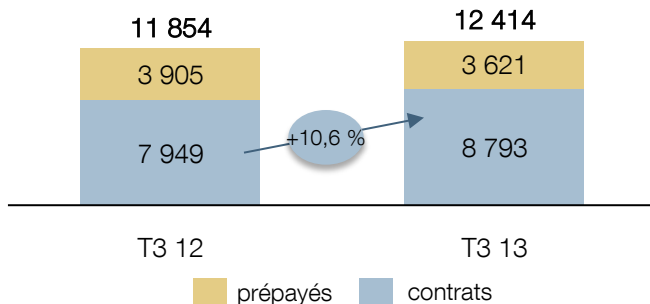
CA T3 2013

en M€	T3 13	var. bc	9m13	var. bc
CA	1 040	+1,2 %	3 060	+1,5 %
services mobiles	706	-11,1 %	2 192	-5,8 %
ventes d'équipement mobile	121	+208,1 %	231	+83,0 %
services fixes	209	+11,5 %	627	+14,1 %
autres	3	-43,3 %	11	-24,1 %

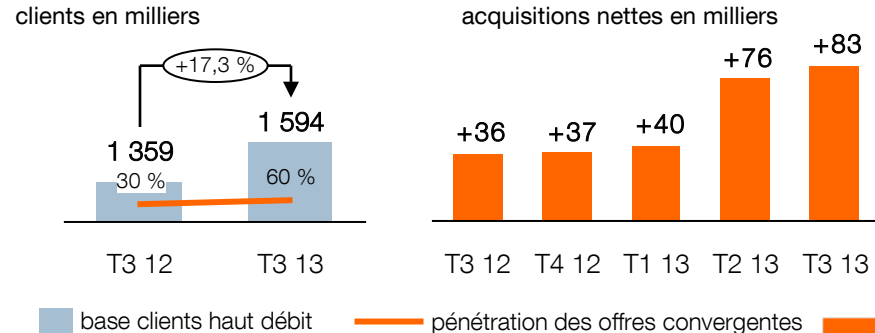
croissance du CA de 6,9 % hors régl. au T3 13, contre 4,6 % au T2 13 et 3,3 % au T1 13

- meilleur niveau d'acquisitions nettes de contrats mobiles depuis le T4 10 (+179k)
- succès de la portabilité MNO au T3 (+63k)
- meilleur niveau d'acquisitions nettes DSL de tous les temps (+83k), alimentant une croissance de 11,5 % du CA fixe

mobile : croissance à deux chiffres de la base contrats clients mobiles en milliers

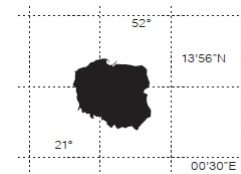


haut débit fixe : croissance à deux chiffres de la base clients tirée par le succès de la convergence



T3 2013 : Pologne

amélioration de la dynamique commerciale mobile
qui contribue à atténuer l'érosion du CA hors régl. (-2,6 %)



CA T3 2013

en M€	T3 13	var. bc	9m13	var. bc
CA	752	-7,9 %	2 324	-8,4 %
services mobiles	356	-11,2 %	1 104	-10,6 %
ventes d'équipement mobile	8	+8,9 %	26	+6,4 %
services fixes	353	-6,9 %	1 087	-8,6 %
autres	35	+20,8 %	108	+21,9 %

l'amélioration de la dynamique commerciale au T3 2013...

- la stratégie de convergence porte ses fruits : 86k acquisitions nettes de clients Open, s'ajoutant aux 211k de la base fin T2 13
- dynamique favorable pour l'offre SIMO d'entrée de gamme avec 122k acquisitions nettes
- recul de 41 % des pertes de lignes fixes par rapport au T3 12

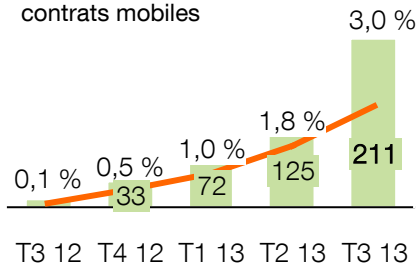
... contribue à stabiliser la tendance de CA

plan de réduction des coûts en cours de réalisation

- 1,3k ETP ont demandé un départ volontaire, sur un objectif total de 1,7k pour 2013

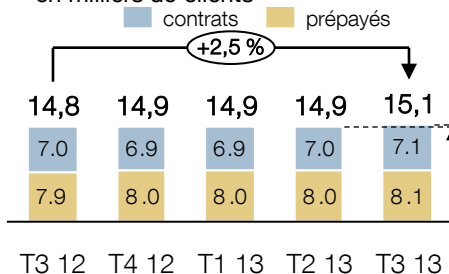
convergence : dynamique des clients Open

en milliers et en % de la base de contrats mobiles



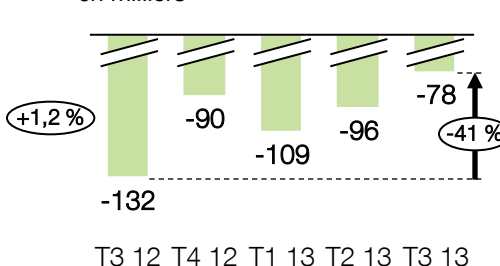
base de clients mobiles : accélération des acquisitions nettes

en milliers de clients



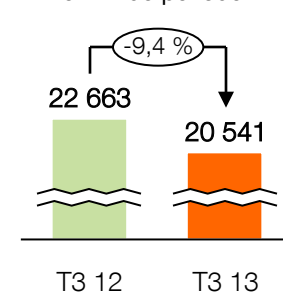
lignes fixes : recul des pertes de lignes fixes

en milliers



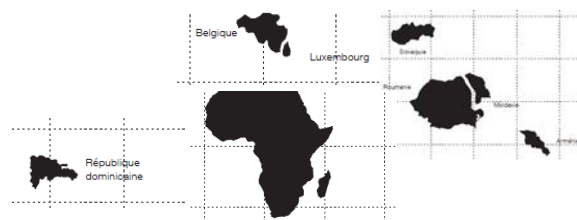
effectifs

ETP en fin de période



T3 2013 : reste du monde

croissance régulière sur les marchés émergents,
pression réglementaire et sur les prix en Europe



CA T3 2013

en M€	T3 13	var. bc	9m13	var. bc
Total reste du monde	1 944	-0,5 %	5 821	0,0 %
Afrique & Moyen-Orient	1 022	3,7 %	3 016	3,7 %
pays européens	788	-6,3 %	2 400	-4,6 %
autres pays	137	3,9 %	416	2,3 %

Afrique & Moyen-Orient

- base de clients mobiles : 84,6 M, en hausse de 5,4 M sur un an
- résultat porté par la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali et la Guinée (qui représentent 43 % du CA)

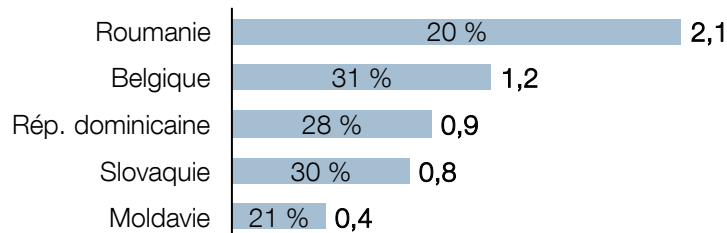
pays européens

- variation hors régl. : -2,7 % (Roumanie : +5,9 %)
- contraction en Belgique (-10,1 %) et Slovaquie (-3,6 %), croissance hors régl. dans d'autres pays

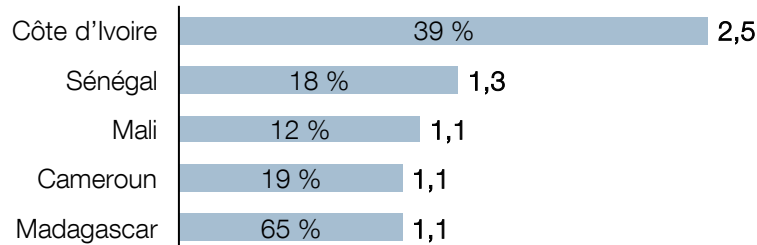
autres pays

- bons résultats en République dominicaine, tirés par la croissance de la base client et la data mobile

pénétration des smartphones sur 5 marchés clés (en % de la base clients & millions)



clients Orange Money sur 5 marchés clés (en % de la base clients & millions)



T3 2013 : Entreprise

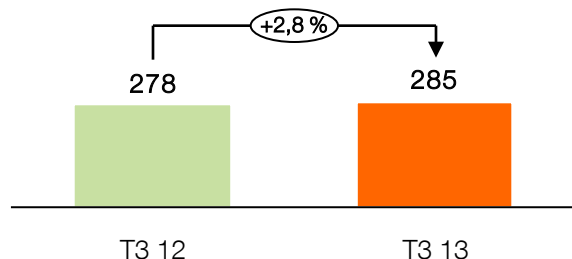
priorité aux renouvellements de contrats alors que la conjoncture macroéconomique en Europe (80 % du CA) demeure défavorable

CA T3 2013

en M€	T3 13	var. bc	9m13	var. bc
total Entreprise	1 558	-7,2 %	4 855	-5,6 %
réseaux traditionnels	407	-13,4 %	1 279	-13,4 %
réseaux matures	675	-3,2 %	2 052	-1,5 %
réseaux en croissance	98	+2,5 %	303	3,9 %
services	378	-9,0 %	1 221	-5,5 %

croissance de la base clients IPVPN

accès IPVPN en France (en milliers)



réseaux traditionnels

- pression actuelle sur les prix parallèlement aux migrations vers les solutions IP

réseaux matures

- poursuite de la croissance de la base clients IPVPN, mais CA sous pression du fait des renégociations de contrats
- ralentissement des activités de diffusion sur un an (effet "JO de Londres")

réseaux en croissance

- principal moteur de la croissance : VoIP (+7% sur un an)

services

- atonie en Europe au lieu de la reprise anticipée
- la faiblesse des ventes d'équipement explique la moitié de la baisse du CA services au T3 & environ 100 bps du recul total du segment

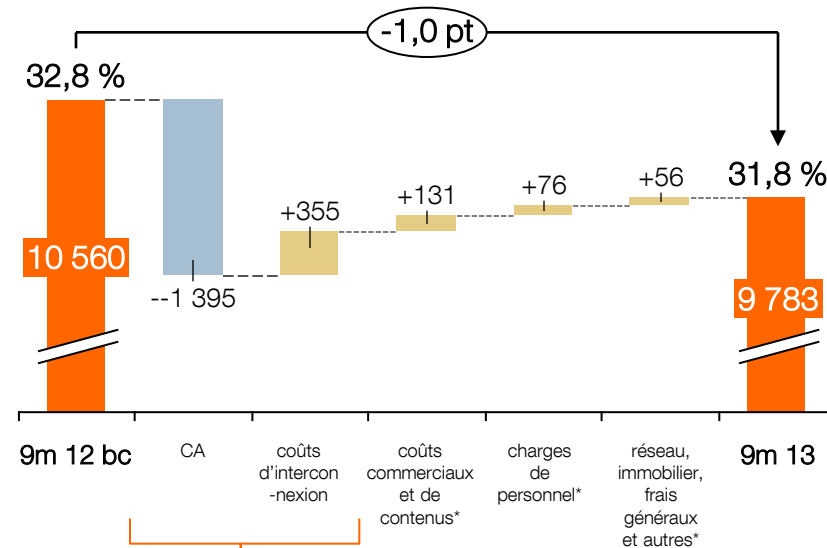
conclusion /renouvellement de contrats clés

- **client multinational de la région APAC**
 - réseau de couverture mondial, ~ 90 M\$ en ~6 ans
- **client gazier multinational en Europe**
 - réseau de couverture mondial, ~ 35 M\$ en ~5 ans
- **entité gouvernementale**
 - collecte IP, ~ 30 M€ en ~ 4 ans (6 000 sites)
- **grande banque française**
 - Voix, ~ 28 M€

EBITDA Groupe 9m 2013 : poursuite de la réduction des coûts directs et indirects compensant partiellement la pression sur le CA

■ évolution de l'EBITDA*

en M€



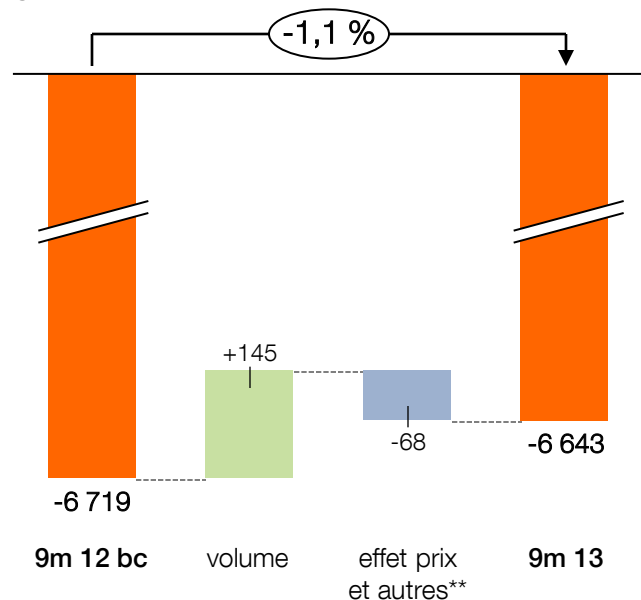
- 1 040 M€ dont -239 M€ d'impacts réglementaires

- la pression **réglementaire** continue à peser sur la rentabilité
- ~ 44 % de l'érosion du CA compensée par la réduction des coûts
- baisse des coûts **directs** (-6 % sur un an)
 - **coûts commerciaux** en baisse de 22m€ sans affecter les performances commerciales
- réduction des coûts **indirects** (-197 M€)
 - baisse des **charges de personnel**
 - économies sur le réseau, l'immobilier, les frais généraux et les autres coûts

9m 13 : diminution significative des charges de personnel effet volume favorable

- baisse de -1,1 % des charges de personnel du Groupe (9m 13)

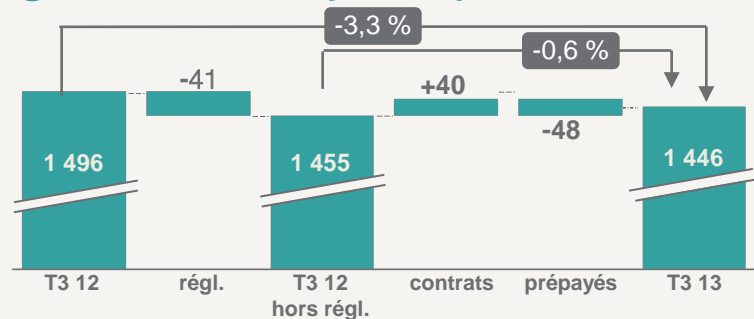
en M€



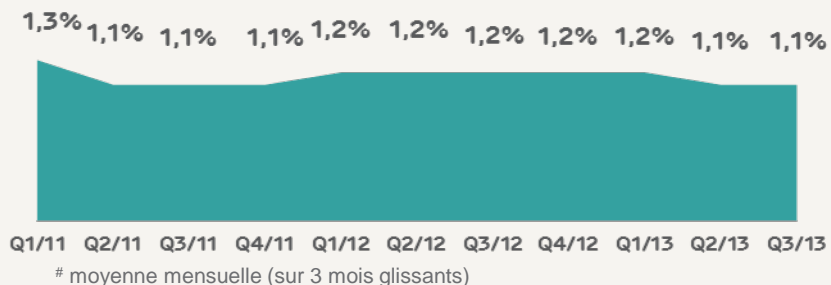
- **baisse des volumes** : diminution du nombre d'ETP moyens* de 2,1 % :
 - en France, baisse de env. 2 200 ETP moyens* sur un an (-2,3 %)
- **relèvement modéré des salaires**
 - augmentation moyenne des salaires de 1,95 % en France
 - augmentation moyenne des salaires de 3,90 % hors de France
- **succès des plans de temps partiel senior** : 11k employés y ont adhéré

EE : la base 4G croît d'un demi-million de clients et atteint 1,2 M, ARPU en croissance à un chiffre pour les clients migrants vers la 4G

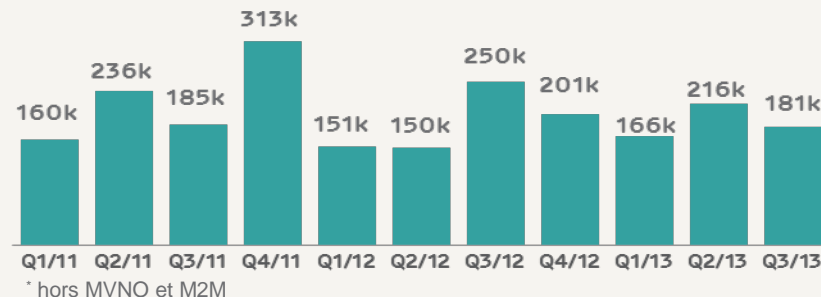
CA services mobiles au T3 : -0,6 % hors réglemmentations (en M€)



maintien du faible taux de résiliation contrats*



bon niveau d'acquisitions nettes de contrats*



état des lieux

- la base de contrats 4G gagne 493k clients (+72 % vs T2) pour approcher les 1,2 M (dépasse l'objectif de 1 M avec 4 mois d'avance)
- 64 % des actes commerciaux effectués avec un contrat 4G ou des appareils compatibles 4G (+8 pts vs T2)

initiatives

- promotion estivale doublement du volume et de la vitesse offerts
- le marketing renforce la présence de la marque EE (la notoriété spontanée atteint 47 %)
- en octobre, élargissement de l'offre 4G avec lancement de nouveaux contrats en entrée de gamme et de nouvelles options prépayées

détails du CA

en M€	T3 13			9m 13		
	réalisé	% bc	% hors régl.	réalisé	% bc	% hors régl.
CA Groupe	10 162	-4,0 %	-2,4 %	30 765	-4,3 %	-2,3 %
France	4 980	-5,6 %	-4,9 %	15 064	-6,4 %	-4,3 %
services mobiles	2 079	-9,4 %	-8,1 %	6 368	-9,7 %	-5,7 %
ventes de terminaux	123	-0,8 %	-0,8 %	354	-4,8 %	-4,8 %
services fixes	2 653	-2,6 %	-2,4 %	7 960	-3,6 %	-3,0 %
autres	126	-7,0 %	-7,0 %	383	-9,0 %	-9,0 %
Espagne	1 040	+1,2 %	+6,9 %	3 060	+1,5 %	+4,9 %
services mobiles	706	-11,1 %	-4,6 %	2 192	-5,8 %	-1,6 %
ventes de terminaux	121	+208,1 %	+208,1 %	231	+83,0 %	+83,0 %
services fixes	209	+11,5 %	+11,5 %	627	+14,1 %	+14,1 %
autres	3	-43,3 %	-43,3 %	11	-24,1 %	-24,1 %
Pologne	752	-7,9 %	-2,6 %	2 324	-8,4 %	-3,9 %
services mobiles	356	-11,2 %	-2,4 %	1 104	-10,6 %	-2,7 %
ventes de terminaux	8	+8,9 %	+8,9 %	26	+6,4 %	+6,4 %
services fixes	353	-6,9 %	-4,8 %	1 087	-8,6 %	-7,2 %
autres	35	+20,8 %	+20,8 %	108	+21,9 %	+21,9 %
Reste du monde	1 944	-0,5 %	+1,3 %	5 821	+0,0 %	+2,0 %
pays européens	788	-6,3 %	-2,7 %	2 400	-4,6 %	-0,5 %
Afrique & Moyen-Orient	1022	+3,7 %	+4,1 %	3 016	+3,7 %	+4,0 %
autres	137	+3,9 %	+4,3 %	416	+2,3 %	+2,8 %
Entreprise	1 558	-7,2 %	-7,2 %	4 855	-5,6 %	-5,6 %
IC&SS	443	+13,4 %	+13,4 %	1 273	+5,7 %	+5,7 %
éliminations	-555	+0,1 %	+0,1 %	-1 633	-1,7 %	-1,7 %

retraitements de l'EBITDA T3 13

<i>en M€</i>	T3 12 bc	T3 13
EBITDA retraité	3 618	3 366
litiges	-3	+5
charges de personnel	-24	-38
plan d'attribution d'actions gratuites	-13	-
temps partiel senior	-11	-38
autres		
cession en Autriche		+9
EBITDA publié	3 590	3 342

- remarques sur l'EBITDA T3 retraité
 - 11 M€ de provision contenu utilisées au T3 13 contre 0 M€ au T3 12 (coûts commerciaux et de contenus)
 - provision TPS de 62 M€ utilisées au T3 13 contre 45 M€ au T3 12 (charges de personnel)
 - 0 € de provision contenu utilisée au T3 13 contre 11 M€ utilisés au T3 12 (autres coûts)
 - effet de capitalisation sur les Livebox neutralisé entre les “coûts commerciaux” et “autres”

retraitements de l'EBITDA 9m 13

en M€	9m 12 bc	9m 13
EBITDA retraité	10 560	9 783
litiges	+41	+18
charges de personnel	-229	-116
plan d'attribution d'actions gratuites	-39	-
temps partiel senior	-190	-116
autres		
indemnité OTMT	-116	-
cession en Autriche		+74
EBITDA publié	10 256	9 758

- remarques sur l'EBITDA S1 retraité
 - 31 M€ de provision contenu utilisées dans 9m 13 contre 98 M€ dans 9m 12 (coûts commerciaux et de contenus)
 - provision TPS de 175 M€ utilisées dans 9m 13 contre 124 M€ dans 9m 12 (charges de personnel)
 - 0 € de provision contenu utilisée dans 9m 13 contre 36 M€ utilisés dans 9m 12 (autres coûts)
 - effet de capitalisation sur les Livebox neutralisé entre les “coûts commerciaux” et “autres”