



## avertissement

Cette présentation contient des indications prospectives sur Orange. Bien que nous estimons qu'elles reposent sur des hypothèses raisonnables, elles sont soumises à de nombreux risques et incertitudes, y compris des problématiques qui nous sont inconnues ou ne sont pas considérées à présent comme substantielles et il ne peut être garanti que les événements attendus auront lieu ou que les objectifs énoncés seront effectivement atteints. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner des différences entre les résultats anticipés et ceux obtenus comprennent notamment : la consolidation du secteur des télécom et de l'audiovisuel en France, la capacité d'Orange à faire face à une concurrence aigüe dans l'industrie des télécommunications et à s'adapter à la transformation en cours de cette industrie, en particulier aux évolutions technologiques et aux nouvelles attentes des clients, les mauvaises conditions économiques prévalant particulièrement en France et en Europe ainsi que dans certains autres marchés où nous opérons, la capacité d'Orange à exploiter des opportunités de croissance sur de nouveaux marchés et les risques spécifiques à ces marchés, la capacité d'Orange à maintenir un lien direct avec ses clients face à de nouveaux acteurs puissants tels que les fournisseurs de contenus et de services ou les moteurs de recherche, l'efficacité des plans d'action d'Orange portant sur les ressources humaines et les technologies de l'information, le développement du réseau, la satisfaction des clients et l'expansion internationale, ainsi que le succès d'autres initiatives stratégiques, opérationnelles et financières prévues dans le projet industriel Conquêtes 2015, les risques liés aux systèmes des technologies d'information et de communication en général, les évolutions et contraintes fiscales et réglementaires et l'issue des procédures judiciaires liées notamment à la réglementation et à la concurrence, le succès de nos investissements nationaux et internationaux, co-entreprises et partenariats dans un contexte où nous n'avons pas forcément le contrôle de ces entreprises et dans des pays présentant des risques additionnels, la notation de la dette d'Orange et sa capacité à accéder aux marchés de capitaux et les conditions prévalant sur les marchés de capitaux en général, les fluctuations des taux de change ou des taux d'intérêt, la dépréciation d'actifs. 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 (AMF) le 29 avril 2014 et dans le rapport annuel sur formulaire 20-F enregistré auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission le 30 avril 2014. Sous réserve de la réglementation applicable (notamment les articles 223-1 et suivants du Règlement général de l'AMF), Orange ne s'engage nullement à mettre à jour les informations prospectives à la lumière des développements futurs.

1

faits marquants T3 2014

la vie change avec



orange™

# T3 2014

CA  
9,8Md€

-2,3 % T3 yoy  
-3,2 % 9m yoy

EBITDA retraité\*  
3,2Md€

-2,3 % T3 yoy  
-3,1 % 9m yoy

investissements  
1,3Md€

+2,4 % T3 yoy  
+2,9 % 9m yoy

333M€  
économies  
de coûts indirects  
sur 9 mois

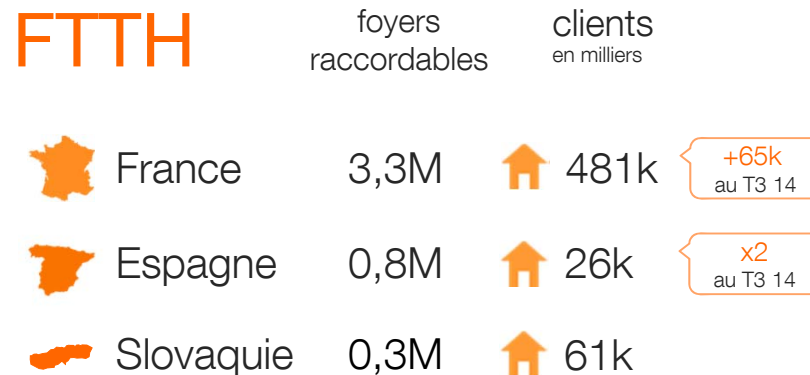
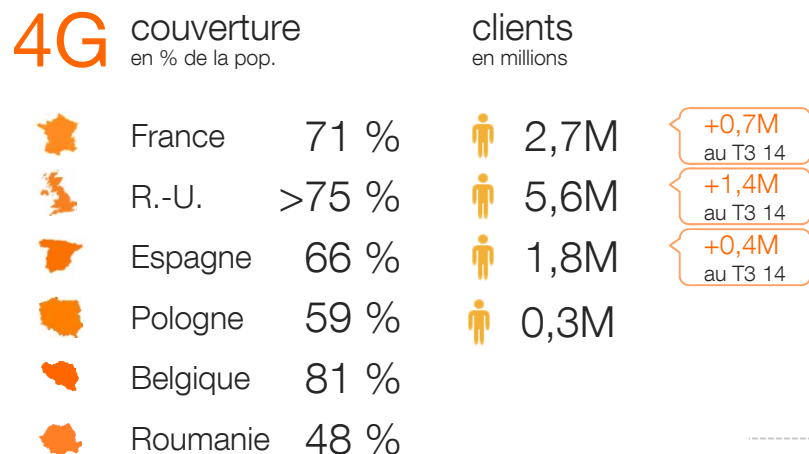
33,1 %  
marge d'EBITDA  
stable au T3  
yoy

très bonnes  
performances  
commerciales

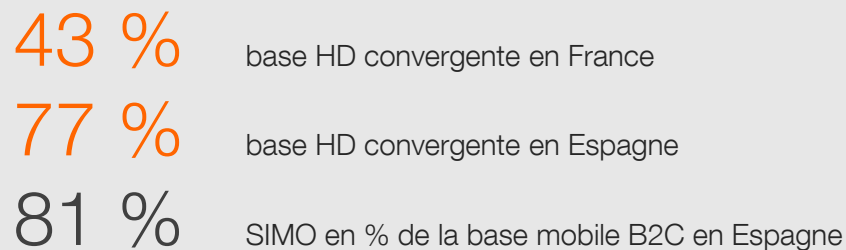
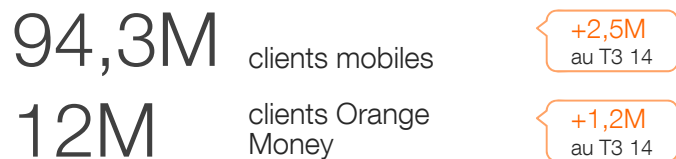
yoy : en glissement annuel (comparaison avec la même période de l'année précédente)  
qoq : en glissement trimestriel (comparaison avec le trimestre précédent)

\* voir diapositive 24 pour les retraitements de l'EBITDA

# solide performance commerciale dans l'ensemble du Groupe



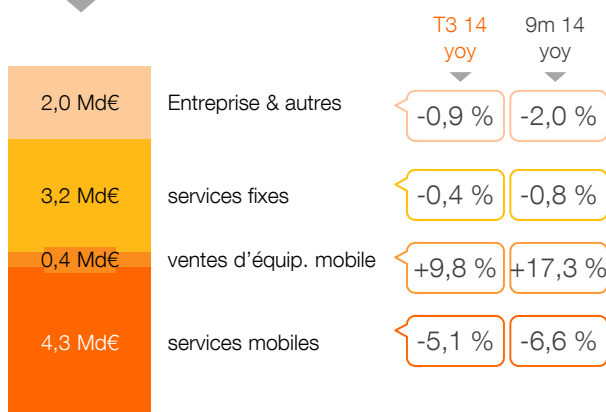
## Afrique & Moyen-Orient



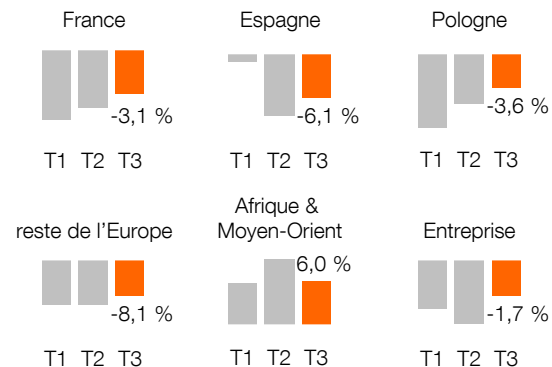
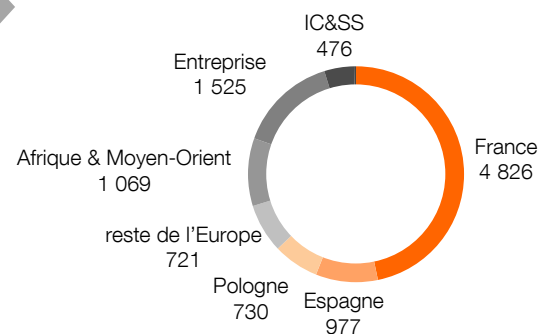
# amélioration de la tendance du CA en Europe, forte croissance en Afrique et au Moyen-Orient



## par activité

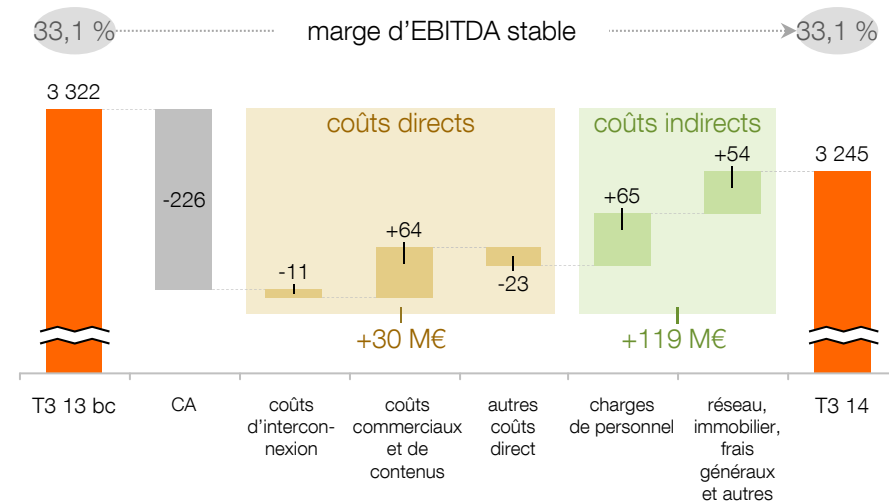
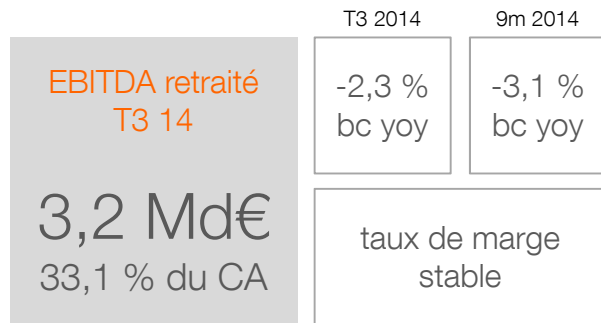


par segment  
(en M€, croissance sur un an en %)

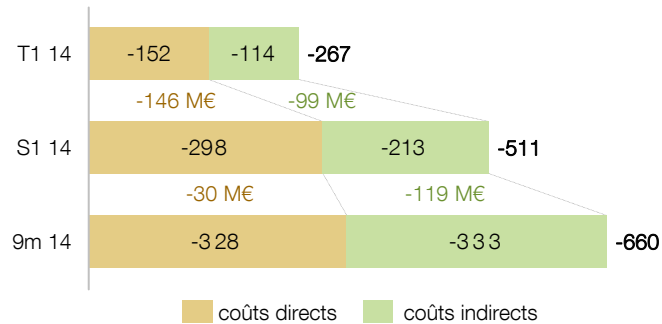


# l'amélioration de la tendance du CA et les économies de coûts sous-tendent la stabilisation du taux de marge d'EBITDA

EBITDA retraité\* en baisse de -77 M€, contre -252 M€ au T3 2013



objectif de baisse de coûts indirects atteint  
économies cumulées en M€ (bc yoy)



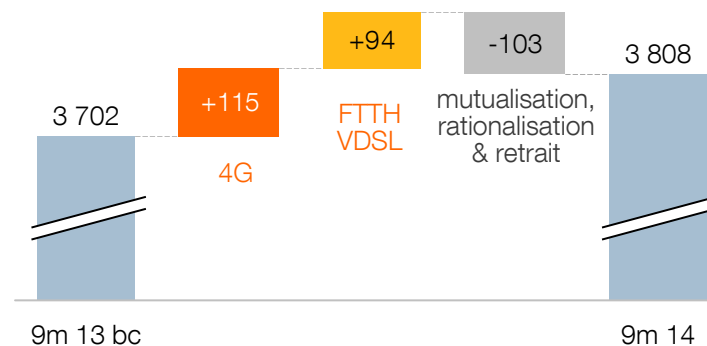
effectif d'ETP moyens trimestriels (Equivalents temps plein) en recul de 3,7 % sur un an



# augmentation des investissements dans la 4G et le FTTH pour stimuler la croissance future



évolution  
par domaine  
en M€



France	<ul style="list-style-type: none"> <li>- n°1 en couverture 4G avec 6 638 sites actifs couvrant 71 % de la population, contre 50 % fin 2013 (hausse de 21 pts)</li> <li>- 4G+ (LTE-Advanced) lancée en juillet à Toulouse et Strasbourg, en octobre à Paris</li> <li>- 3,3M de foyers FTTH raccordables (+684k sur 9 mois ou +27%)</li> </ul>	Pologne	programme de partage de réseau avec T-Mobile finalisé, avec >10k sites actifs ; 99 % de la population couverte en 3G et 59 % en 4G
Espagne	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 66 % de la population couverte par la 4G (30 % fin 2013)</li> <li>- 0,8m de foyers adressables en FTTH, avec Vodafone</li> </ul>	Europe	forte accélération de la couverture 4G, notamment chez Mobistar avec 81 % de la population (+15 pts p/r à la fin du T2 14), mais aussi en Roumanie (48 %) et en Slovaquie (25 %); couverture de 31 % en Moldavie
		Afrique & Moyen-Orient	forte augmentation (+19 %) liée à l'extension des réseaux mobiles ; 4G testée dans 4 nouveaux pays



2

revue opérationnelle

la vie change avec



# T3 2014 France: indicateurs financiers

## amélioration de la dynamique du CA pour l'ensemble des activités

en M€	T3 14	var. en bc	9m 14	var. en bc
<b>CA</b>	<b>4 826</b>	<b>-3,1 %</b>	<b>14 439</b>	<b>-4,1 %</b>
hors régl.		-2,6 %		-3,8 %
services mobiles	1 924	-7,4 %	5 802	-8,9 %
ventes d'équip. mobile	141	+14,6 %	371	+4,7 %
services fixes	2 638	-0,6 %	7 904	-0,7 %
autres	123	-0,3 %	363	-3,3 %

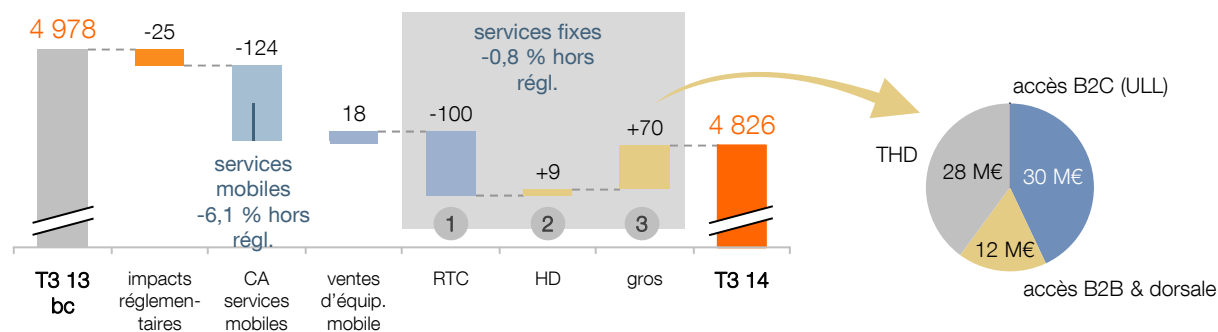
### amélioration de la tendance des CA des services mobiles : -7,4 % vs. -9,4 % au T3 13

- amélioration du mix des clients mobiles :
  - 60 % des clients de la base contrats voix ont une offre premium (Origami ou Open), contre 55 % à la fin du T3 13
  - base clients 4G à 2,7M, objectif >3M fin 2014
- ralentissement de la baisse de l'ARPU\* : -8,9 % (T1 : -10,4 %, T2 : -9,2 %)
- baisse du taux de résiliation des contrats à 15,2 % (-2,8 pt sur un an)

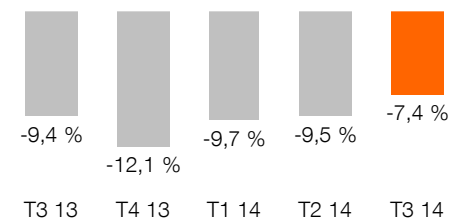
### les services fixes bénéficient du dynamisme du THD

- 1 perte de moins de 300k lignes RTC, contre 370k au T3 13
- 2 croissance de 2,1 % de la base clients HD et de 76 % de la base clients THD sur un an (+65k FTTH au T3)
- 3 progression de la vente en gros (effet volume des lignes dégroupées, croissance de la fibre)

### décomposition de l'évolution du CA au T3 (en M€)



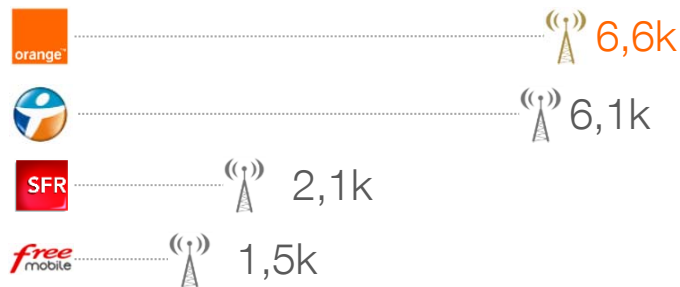
### amélioration de la tendance du CA des services mobiles



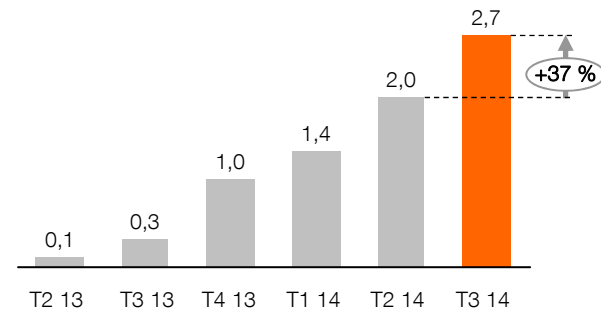
# T3 2014 France : indicateurs clés de performance mobile

position de leader sur la 4G nourrissant la croissance de la base de clients contrats et l'amélioration du mix de clients

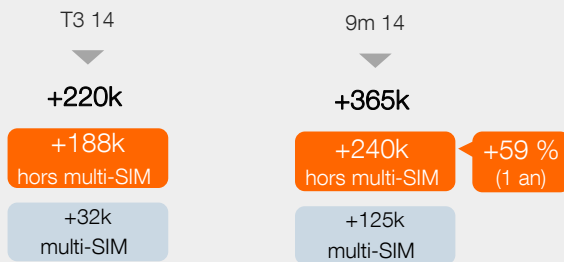
sites 4G activés  
(source : ANFR)



croissance soutenue de la base de clients 4G  
(en millions)



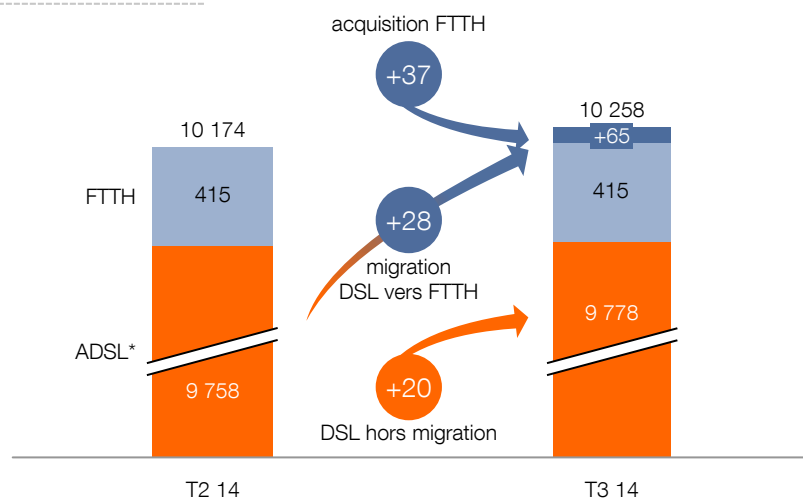
forte croissance de la base clients contrats\*  
(en milliers)



# T3 2014 France : indicateurs clés de performance fixe

## convergence et FTTH tirent la valeur du haut débit

le FTTH alimente la croissance de la base de clients HD (en milliers)

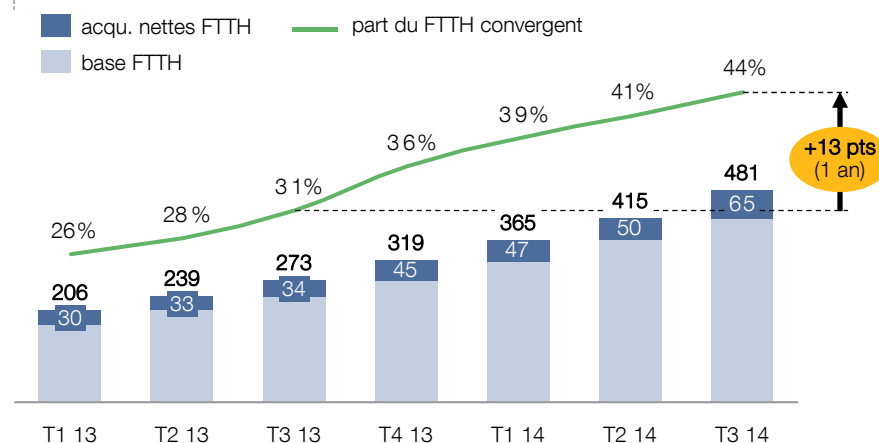


part du Premium\*\* dans le total des ventes du marché grand public HD **49 %** **+18 pts** (1 an)

part de conquête du HD au T3 14 : 31 %\*\*\* (T2 : 20 %, T1 : 11 %)

\* et autres (satellite, etc.)  
 \*\* Play et Jet  
 \*\*\* estimation Orange

la croissance du FTTH soutient la progression de la convergence (en milliers)



**43 %** de la base HD est convergente **+10 pts** (1 an)

**44 %** de la base FTTH est convergente **+13 pts** (1 an)

**69 %** des nouveaux clients Open souscrivent aussi un nouvel abonnement fixe et/ou mobile **+3 pts** (1 an)

# T3 2014 Espagne

amélioration de la tendance du CA grâce à une solide croissance de la base clients

en M€	T3 14	var. en bc	9m 14	var. en bc
<b>CA</b>	<b>977</b>	<b>-6,1 %</b>	<b>2 896</b>	<b>-5,4 %</b>
hors régl.		-5,0 %		-2,3 %
services mobiles	623	-11,8 %	1 850	-15,6 %
ventes d'équip. mobile	118	-2,8 %	352	+52,3 %
services fixes	235	+12,5 %	689	+10 %
autres	1	≈ 0	5	≈ 0

amélioration de la tendance du CA : -6,1 % au T3 (T2 : -8,6 %)

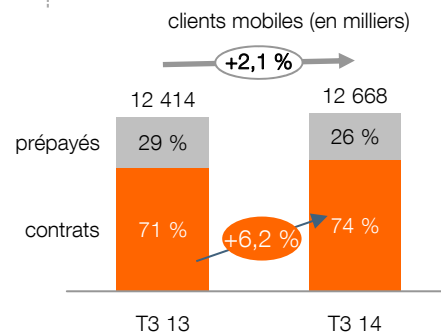
- recul de 11,8 % des services mobiles au T3 (T2 : -18,6 %)
- hausse de 12,5 % des services fixes au T3 (T2 : +7,7 %)

maintien de la dynamique commerciale au T3

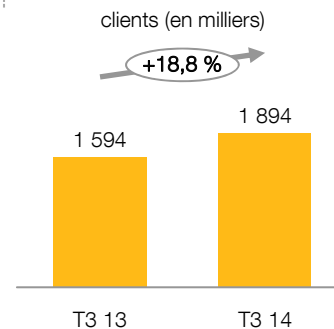
- contrats mobiles : 192k acqu. nettes, base clients : 6,2 % (1 an)
- haut débit fixe : 64k acqu. nettes, base clients : 18,8 % (1 an)

migration de la base haut débit fixe vers la convergence, et retarification de la base mobile bien avancées

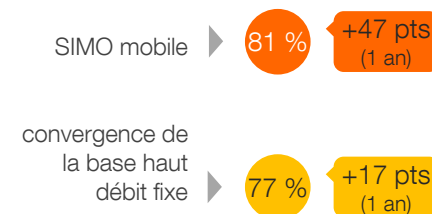
évolution de la base de clients  
contrats mobiles



évolution de la base de clients  
haut débit fixe



% de migration de la base clients (fin  
du T3 2014)



# T3 2014 Pologne

amélioration trimestrielle de la tendance du CA grâce à l'activité commerciale

en M€	T3 14	var. en bc	9m 14	var. en bc
<b>CA</b>	<b>730</b>	<b>-3,6 %</b>	<b>2 185</b>	<b>-5,7 %</b>
hors régl.		-2,8 %		-3,3 %
services mobiles	341	-6,0 %	1 034	-6,9 %
ventes d'équip. mobile	31	+267,8 %	67	+159,8 %
services fixes	329	-8,4 %	1 001	-8,5 %
autres	29	+7,0 %	83	-3,7 %

## amélioration trimestrielle de la tendance du CA pro forma

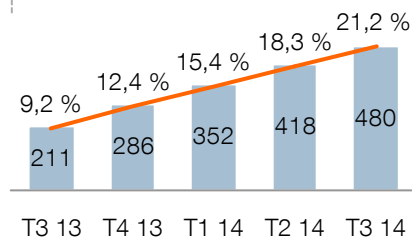
- 3,6 % au T3 14 contre -5,4 % au T2 14, avec introduction d'un nouveau modèle de paiements étalés au mois d'avril

## bon niveau d'activité commerciale

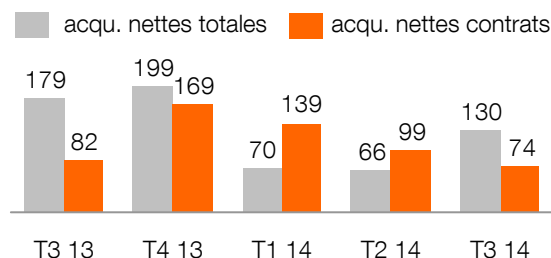
- efficacité des offres de convergence, avec 62k acquisitions nettes Open au T3 14, pour un total de 480k clients Open
- maintien de la dynamique de l'offre SIMO d'entrée de gamme, avec 43k acqu. nettes de clients nju.mobile au T3 14, pour un total de 603k clients
- base de clients haut débit fixe stable p/r au T2 14 (2 269k)
- pertes de lignes RTC : -31 % p/r aux pertes du T3 13, stabilité p/r au T2 14

déréglementation du haut débit fixe le 7 octobre 2014 dans des zones couvrant 29 % de la population (zones urbaines)

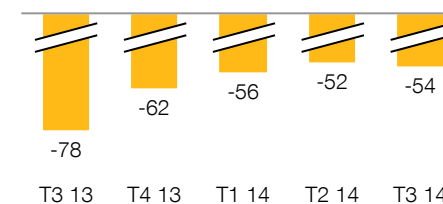
convergence : maintien de la dynamique commerciale pour les clients Open en milliers et en % de la base haut débit fixe



mobile : bon niveau d'acquisitions nettes de clients en milliers



lignes fixes : stabilité des pertes de lignes vocales fixes en milliers



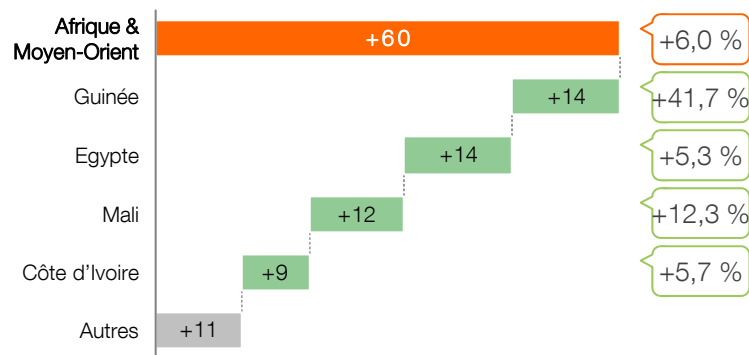
# T3 2014 Reste du monde

poursuite d'une forte croissance en Afrique et au Moyen-Orient, amélioration de la tendance du CA en Europe

en M€	T3 14	var. yoy	9m 14	var. yoy
<b>CA</b>	<b>1 808</b>	<b>-0,4 %</b>	<b>5 469</b>	<b>-0,5 %</b>
hors régl.		+2,2 %		+1,4 %
Afrique & Moyen-Orient	1 069	+6,0 %	3 142	+6,9 %
pays européens	721	-8,1 %	2 160	-9,5 %
autres pays	22	-11,0 %	181	+0,1 %

## principaux contributeurs à la croissance du CA

croissance du CA au T3 yoy, en M€ et en %

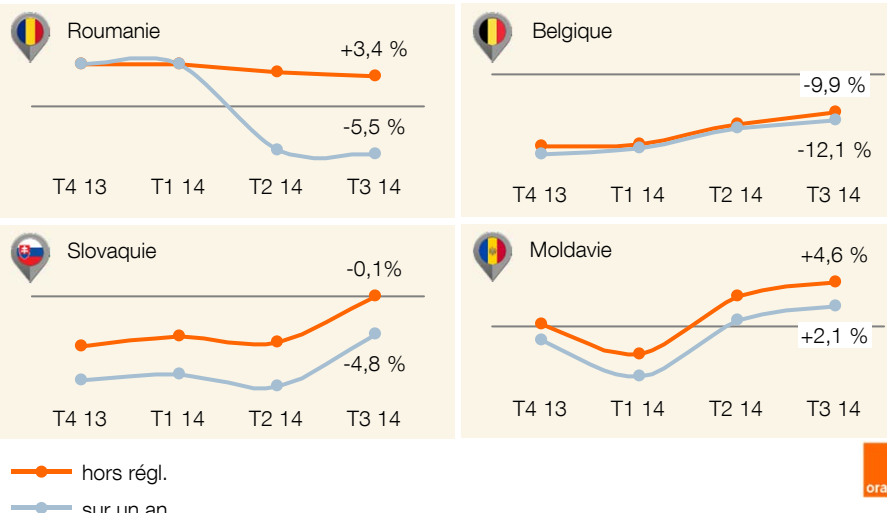


## Afrique et Moyen-Orient

- forte croissance au T3 portée par l'Egypte, la Guinée, le Mali et la Côte d'Ivoire
- 12M de clients Orange Money (+53 % yoy)
- base de clients mobiles : +11 % yoy

## pays européens

- meilleures performances commerciales grâce au B2C en Belgique et en Slovaquie
- amélioration de la tendance en Belgique suite au succès des offres subventionnées
- Slovaquie : stabilisation du CA yoy hors effets réglementaires (une première depuis juin 2013)
- accélération de la 4G en Roumanie : 48 % de la population couverte



# T3 2014 Entreprise

amélioration de la tendance du CA portée par les services IT, comparé à un T3 13 plus faible

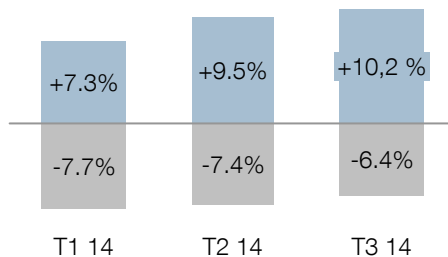
en M€	T3 14	var. yoy	9m 14	var. yoy
CA	1 525	-1,7 %	4 664	-2,3 %
voix	391	-7,6 %	1 215	-7,4 %
données	716	-3,1 %	2 165	-3,8 %
services IT & d'intégration	417	+7,5 %	1 284	+5,8 %

- ralentissement de la diminution du CA voix au cours des trois premiers trimestres de 2014 p/r à 2013, alors que les migrations vers les solutions VoIP mettent toujours le résultat sous pression
- les services de données progressent légèrement en volume, la pression sur les prix de l'IPVPN s'atténue par rapport à l'année passée
- nouvelle progression des services IT & d'intégration après un faible T3 (-9%), soutenue par les produits Sécurité, Cloud et Image et stimulée par les acquisitions

## services vocaux

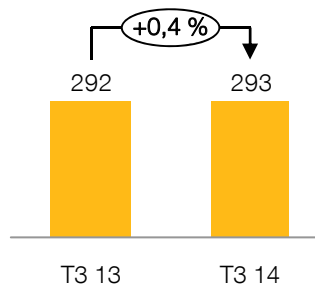
croissance de l'accès en France yoy

XoIP RTCP



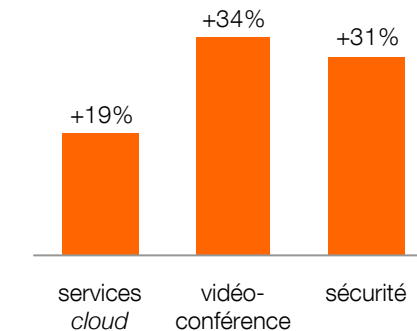
## services de données

accès IPVPN en France (en milliers)



## services IT

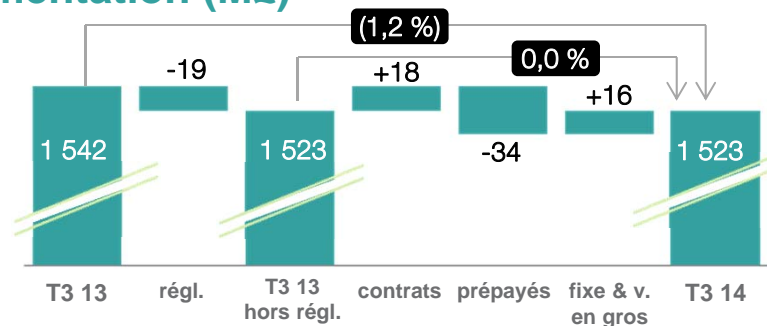
croissance du CA yoy au T3 2014



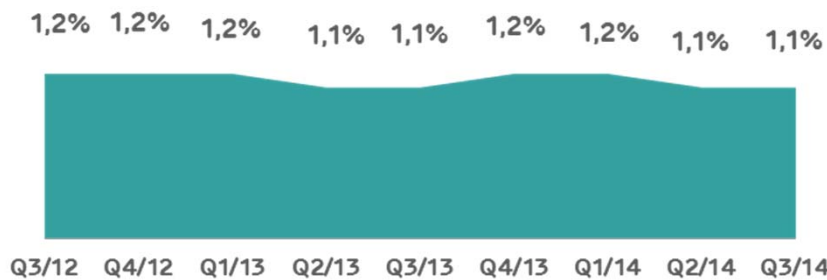


# EE : stabilité du CA opérationnel, quadruplement de la base 4G en un an à 5,6 M

## Stabilité du CA opérationnel hors réglementation (M€)

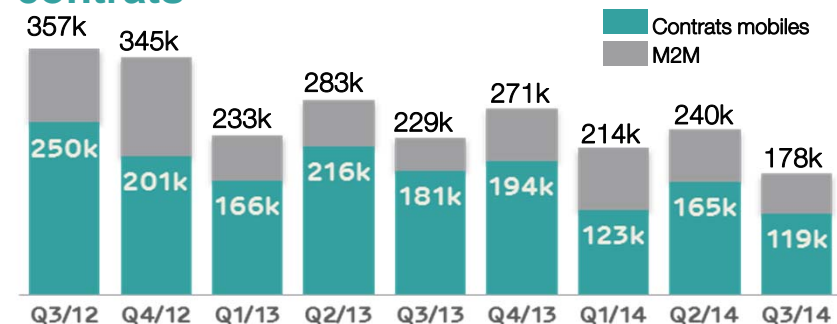


## Maintien du faible taux de résiliation des clients contrats#



# moyenne mensuelle (sur 3 mois glissants)

## Poursuite de la croissance des clients contrats\*



\* hors MVNO

## Bilan

- Nommé meilleur réseau au R.-U. pour la voix, les SMS, les données et la fiabilité dans la dernière étude de RootMetrics©
- Base 4G : 5,6M ; acquisition de 1,4M clients 4G au T3
- Bonne rétention des clients avec un taux de résiliation inférieur ou égal à 1,2 % pour le 14<sup>e</sup> trimestre d'affilée grâce à la supériorité réseau
- Croissance des lignes fixes au T3 : 20,4 % sur un an (acqu. nettes 18k)

## Initiatives

- Progrès dans l'optimisation de la distribution ; achat de 58 boutiques Phones 4u
- En octobre, annonce d'EE TV permettant de renforcer l'offre fixe grâce à une proposition *quadruple play* attractive



3

objectifs 2014 confirmés

la vie change avec



# objectifs 2014 inchangés

EBITDA retraité<sup>1</sup>  
2014 :  
12,0-12,5 Mds€

stabilisation  
du taux de marge  
d'EBITDA<sup>1</sup>

ratio dette nette /  
EBITDA<sup>2</sup> plus  
proche de x2 à la fin  
2014,  
autour de x2 à  
moyen terme

dividende 2014  
0,60 €<sup>3</sup>  
  
paiement du  
dividende  
intérimaire<sup>4</sup> (0,20 €)  
en décembre 2014

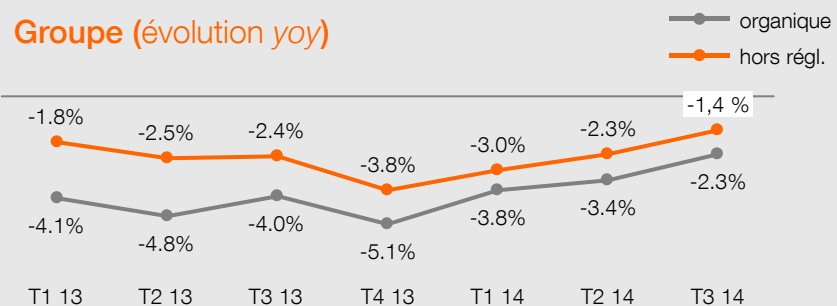
politique M&A  
sélective,  
priorité aux  
géographies  
existantes

merci

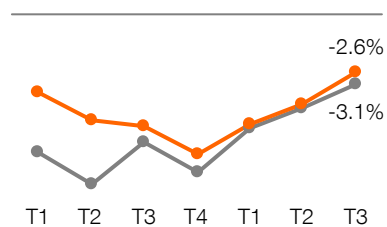
annexes

# évolution du CA

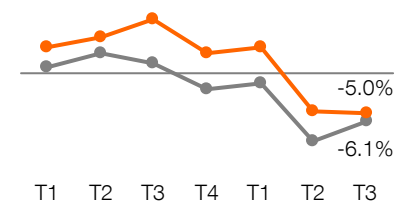
## Groupe (évolution moy)



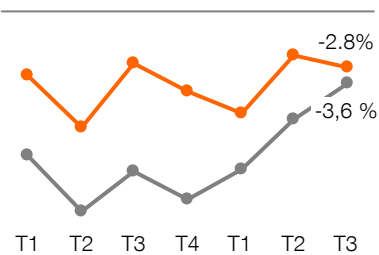
## France



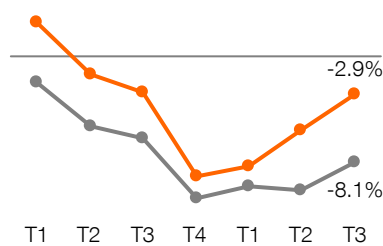
## Espagne



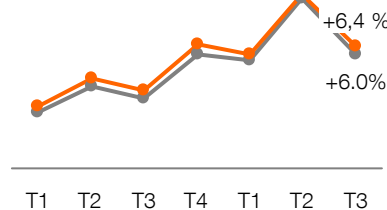
## Pologne



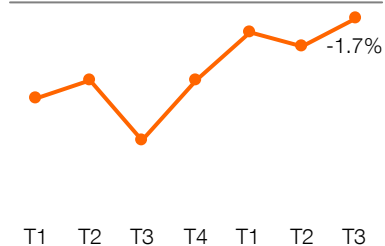
## Reste de l'Europe



## Afrique & Moyen-Orient



## Entreprise



## détails du CA

en M€	T3 14			9m 14		
	réalisé	var. % bc	var. % bc hors régl.	réalisé	var. % bc	var. % bc hors régl.
<b>CA Groupe</b>	<b>9 805</b>	<b>-2,3 %</b>	<b>-1,4 %</b>	<b>29 397</b>	<b>-3,2 %</b>	<b>-2,2 %</b>
<b>France</b>	<b>4 826</b>	<b>-3,1 %</b>	<b>-2,6 %</b>	<b>14 439</b>	<b>-4,1 %</b>	<b>-3,8 %</b>
services mobiles	1 924	-7,4 %		5 802	-8,9 %	
ventes de terminaux	141	+14,6 %		371	+4,7 %	
services fixes	2 638	-0,6 %		7 904	-0,7 %	
autres	123	-0,3 %		363	-3,3 %	
<b>Espagne</b>	<b>977</b>	<b>-6,1 %</b>	<b>-5,0 %</b>	<b>2 896</b>	<b>-5,4 %</b>	<b>-2,3 %</b>
services mobiles	623	-11,8 %		1 850	-15,6 %	
ventes de terminaux	118	-2,8 %		352	+52,3 %	
services fixes	235	+12,5 %		689	+10 %	
autres	1	-71,6 %		5	-52,4 %	
<b>Pologne</b>	<b>730</b>	<b>-3,6 %</b>	<b>-2,8 %</b>	<b>2 185</b>	<b>-5,7 %</b>	<b>-3,3 %</b>
services mobiles	341	-6,0 %		1 034	-6,9 %	
ventes de terminaux	31	+267,8 %		67	+159,8 %	
services fixes	329	-8,4 %		1 001	-8,5 %	
autres	29	+7,0 %		83	-3,7 %	
<b>Reste du Monde</b>	<b>1 808</b>	<b>-0,4 %</b>	<b>+2,2 %</b>	<b>5 469</b>	<b>-0,5 %</b>	<b>+1,4 %</b>
pays européens	721	-8,1 %		2 160	-9,5 %	
Afrique & Moyen-Orient	1 069	+6,0 %		3 144	+6,9 %	
autres	22	-11,0 %		181	+0,1 %	
<b>Entreprise</b>	<b>1 525</b>	<b>-1,7 %</b>	<b>-1,7 %</b>	<b>4 664</b>	<b>-2,3 %</b>	<b>-2,3 %</b>
<b>IC&amp;SS</b>	<b>476</b>	<b>+3,5 %</b>	<b>+3,5 %</b>	<b>1 340</b>	<b>+0,9 %</b>	<b>+0,9 %</b>
éliminations	-536			-1 597		

## retraitements de l'EBITDA (T3 14)

en M€	T3 13 bc	T3 14 réalisé
EBITDA retraité	3 322	3 245
restructurations		-21
litiges	5	
charges de personnel	-38	-38
autres		44
dont cession de Bull		41
EBITDA reporté	3 289	3 230

1. principalement lié aux charges de personnel et de distribution en Europe et dans la branche Entreprise
2. plan Temps partiel senior



## retraitements de l'EBITDA (9m 14)

en M€	9m 13 bc	9m 14 réalisé
<b>EBITDA retraité</b>	<b>9 683</b>	<b>9 385</b>
restructurations	-4	-76
litiges	18	-333
charges de personnel	-116	-222
dont Temps partiel senior	-116	-150
dont Plan d'actionnariat salarié Cap Orange		-72
autres		393
cession de Wirtualna Polska		71
cession de Bull		41
cession d'Orange Dominicana		281
<b>EBITDA reporté</b>	<b>9 581</b>	<b>9 147</b>

1. principalement lié aux plans de départs dans la branche Entreprise aux Etats-Unis et en Europe , et à la rationalisation des activités de distribution
2. EBITDA sur 9 mois impacté par une charge de 333 M€ liée au règlement des contentieux rencontrés à la fois en France et au niveau du Groupe
3. coût du plan d'actionnariat salarié