

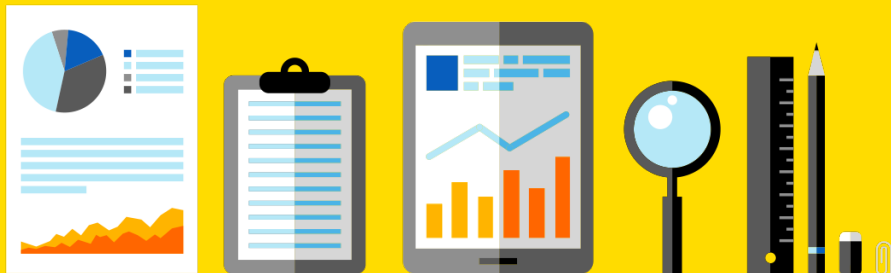
# #S1\_2015

## Résultats financiers d'Orange

**Stéphane Richard**  
Président-Directeur Général

**Ramon Fernandez**  
Directeur Général Adjoint, Directeur Finance et Stratégie

28 juillet 2015



# 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 : le succès de la stratégie d'Orange, particulièrement en ce qui concerne la relation clients face à la concurrence des acteurs OTT, la capacité d'Orange à faire face à une concurrence aiguë sur les marchés et activités matures, sa capacité à exploiter des opportunités de croissance sur de marchés émergents et les risques spécifiques à ces marchés, les mauvaises conditions économiques prévalant en France et en Europe ainsi que dans certains autres marchés où nous opérons, l'efficacité des plans d'action d'Orange portant sur les ressources humaines, et le succès des autres initiatives stratégiques, opérationnelles et financières d'Orange, les risques liés aux systèmes des technologies d'information et de communication résultant notamment de cyber-attaques, défaillances ou dommages causés aux réseaux, perte ou vol de données et fraudes, les préoccupations pour la santé liées à l'usage des équipements de télécommunications, 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, 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, et des changements d'hypothèses supportant les valeurs comptables de certains actifs et entraînant leur dépréciation. 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 7 avril 2015 et dans le rapport annuel 20-F enregistré auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission le 14 avril 2015. 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.

**Section une**

**Faits marquants**

**S1 2015**

# réalisations S1 2015

CA  
**19,6Md€**

-0,6% yoy  
stable hors régl. yoy

EBITDA\*  
**5,8Md€**

-73M€ yoy  
stable hors régl. yoy

investissements  
**2,7Md€**

+6,5% yoy  
13,7% du CA

acquisitions nettes  
mobiles au S1  
**+4,5M**

dont +1,8M contrats


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

\* dans cette présentation, l'EBITDA désigne, sauf indication contraire, l'EBITDA retraité (voir la diapositive 28 pour les retraitements de l'EBITDA).  
Les chiffres historiques et réels reflètent les modifications apportées à l'Interprétation d'IFRIC 21.

# Maintien de solides performances commerciales à l'échelle du Groupe

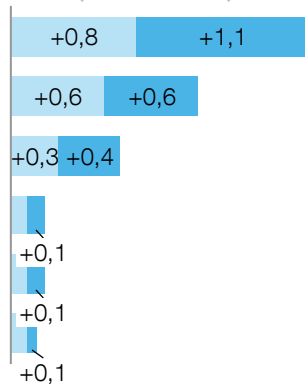
## Acquisition de 4,3M clients 4G et de 0,3M clients FTTH depuis la fin 2014

### 4G clients en millions

|   |      |
|---|------|
|  France    | 5,6M |
|  Espagne   | 3,5M |
|  Pologne   | 1,3M |
|  Belgique  | 0,7M |
|  Roumanie  | 0,6M |
|  Slovaquie | 0,4M |

### acquisitions nettes 4G

T1 2015 T2 2015

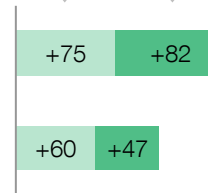


### FTTH clients en milliers

|   |      |
|---|------|
|  France  | 720k |
|  Espagne | 159k |

### acquisitions nettes FTTH

T1 2015 T2 2015



### Entreprise



services *cloud*  
croissance CA yoy au S1 15

+23,5%



services sécurité  
croissance CA yoy au S1 15

+24,2%

### Afrique & Moyen-Orient



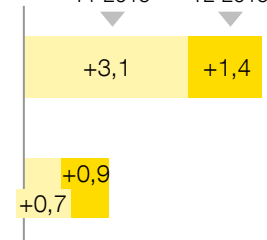
102M  
clients mobile



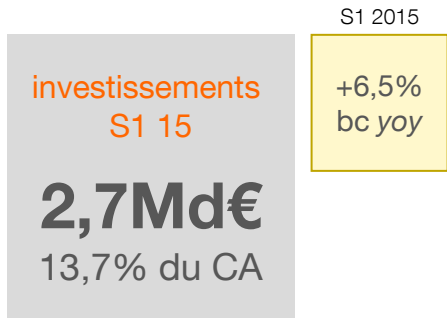
14,2M  
clients Orange Money

### acquisitions nettes

T1 2015 T2 2015



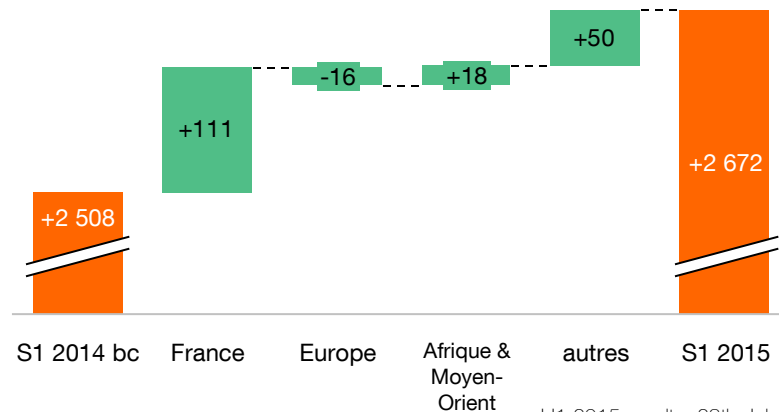
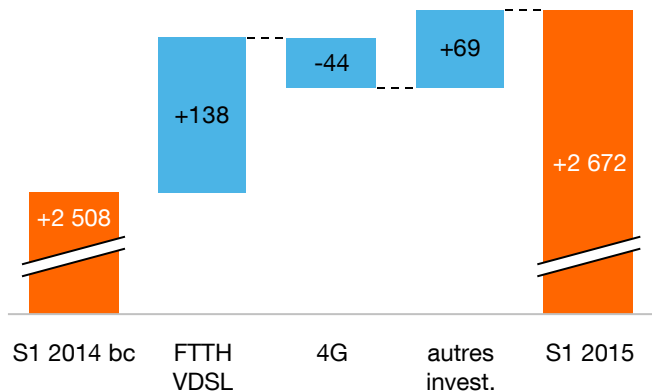
# Investissements en ligne avec Essentiels2020, augmentation des investissements dans le FTTH pour soutenir la croissance future



## FTTH foyers raccordables



\* hors Jazztel



# Gestion active du portefeuille, tout en respectant notre objectif de ratio d'endettement



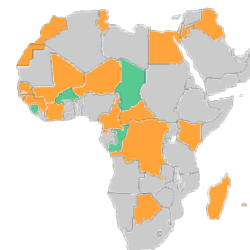
JAZZTEL



Cession d'Orange Arménie, et de 80% de Dailymotion



**mēditel**  
consolidation



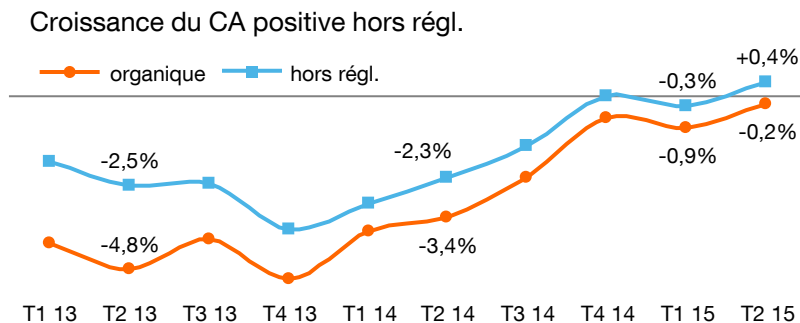
Négociation exclusive pour l'acquisition des filiales d'Airtel au Burkina Faso, au Tchad, au Congo-Brazzaville et en Sierra Leone

# Section deux

## Présentation des résultats financiers

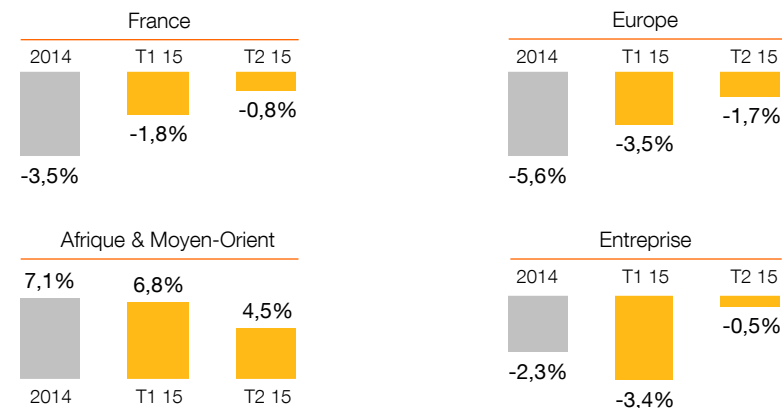
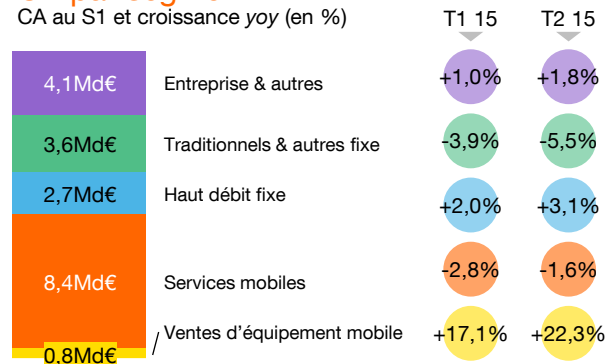


# Confirmation de l'amélioration de la tendance du CA en Europe, croissance soutenue en Afrique et au Moyen-Orient



## CA par segment

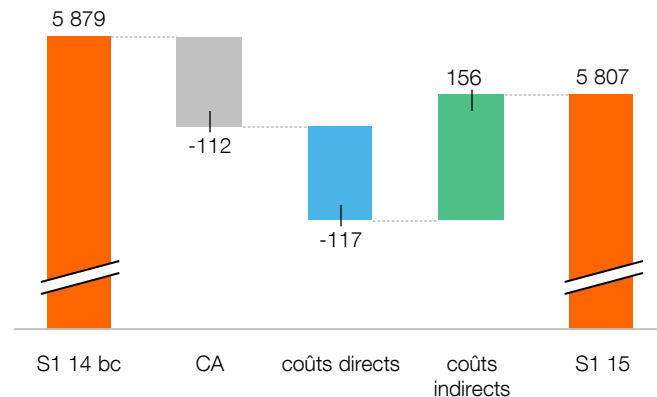
CA au S1 et croissance yoy (en %)



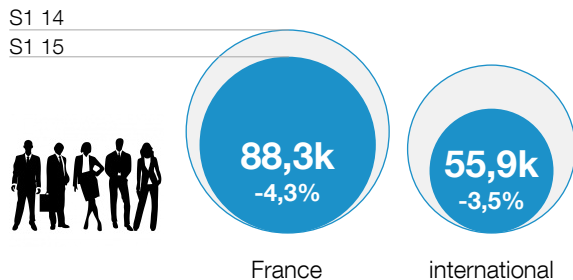
# EBITDA proche de la stabilisation au T2 grâce à la baisse continue des coûts indirects

|   |                            |                            |
|---|----------------------------|----------------------------|
| <b>EBITDA S1 15</b><br><b>5,8Md€</b><br>29,7% du CA | T2 2015                    | S1 2015                    |
|   | -0,4%<br>bc yoy<br>(-12M€) | -1,2%<br>bc yoy<br>(-73M€) |
|   | +0,9%<br>hors régl.        | -0,0%<br>hors régl.        |
|   |                            |                            |

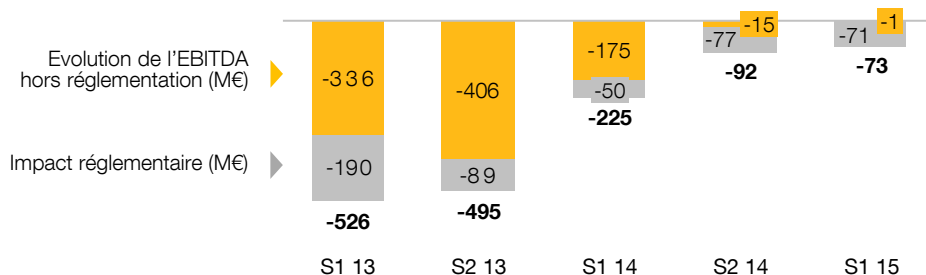
évolution de l'EBITDA (en M€)



Nombre d'ETP\* moyens du Groupe en recul de 4,0%\*\* yoy



Baisse de l'EBITDA divisée par 3 vs S1 2014 et quasi-stable hors impact réglementaire



\* Equivalent temps plein

10 \*\* base comparable (base historique : -6,1%, principalement en raison du Kenya et de la République Dominicaine)

# Résultat net part du Groupe multiplié par près de 2

| en M€   | S1 2014<br>historique | S1 2014<br>bc | S1 2015<br>réalisé |
|---|-----------------------|---------------|--------------------|
| <b>EBITDA retraité</b>                                | 5 877                 | 5 879         | 5 807              |
| retraitements*  | -223                  | -539          | -498               |
| <b>EBITDA annoncé</b>                                 | 5 654                 | 5 340         | 5 309              |
| dépréciations & amortissements                        | -2 988                | -3 018        | -3 040             |
| dépréciation de l'écart d'acquisition<br>& des actifs | -271                  | -233          | -25                |
| part du résultat (pertes) des associés                | -19                   | -15           | 20                 |
| <b>bénéfice d'exploitation</b>                        | 2 376                 | 2 074         | 2 264              |
| résultat financier                                    | -861                  |               | -839               |
| impôts  | -788                  |               | -594               |
| <b>résultat net des activités ordinaires</b>          | 727                   |               | 831                |
| résultat net des activités destinées à<br>être cédées | 1                     |               | 442                |
| <b>résultat net consolidé du Groupe</b>               | 728                   |               | 1 273              |
| participations minoritaires                           | 147                   |               | 174                |
| <b>résultat net part du Groupe</b>                    | 581                   |               | 1 099              |

①

dépréciation en Belgique au S1 2014

②

en 2014, charge d'impôts de 172M€ supportée au titre de la cession d'Orange Dominicana

③

correspond principalement aux dividendes reçus de la part d'EE; EE étant comptabilisé comme activités destinées à être cédée depuis décembre 2014

①

②

③

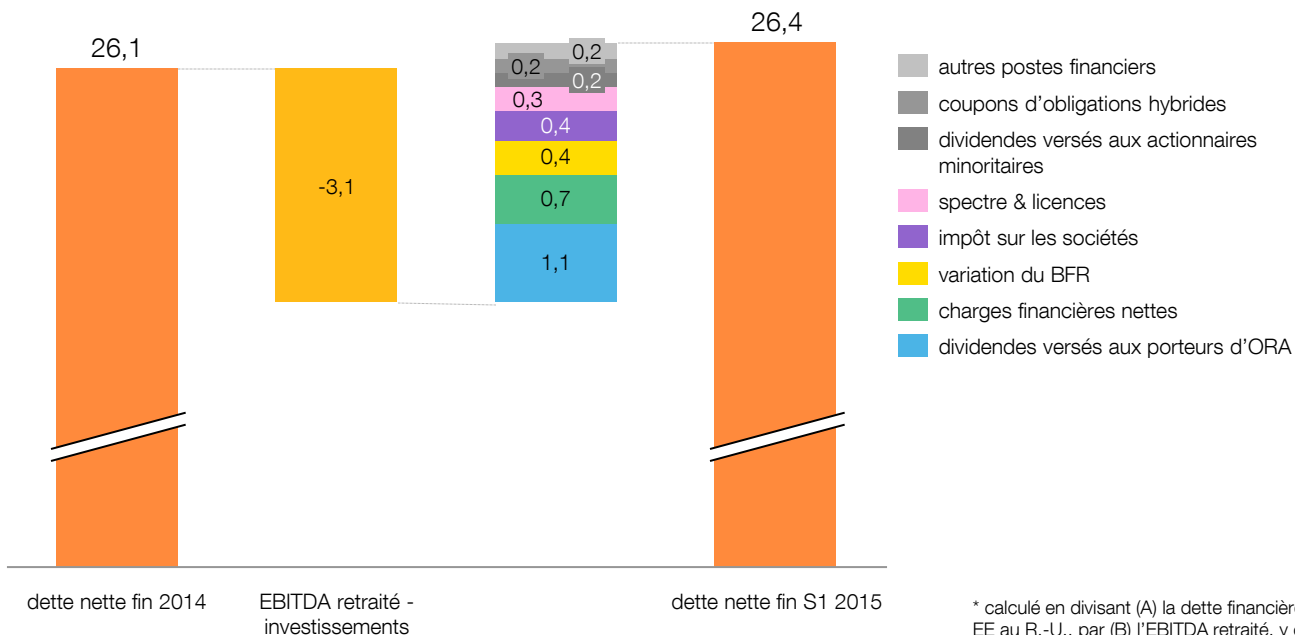
\* voir la diapositive 28

\*\* Plan Temps partiel senior

H1 2015 results, 28th July 2015

# Dette nette maîtrisée au S1 2015

évolution de la dette nette en Md€



au 30 juin 2015

**12,1Md€**

Situation de trésorerie solide

Ne prend pas en compte les 2,9 Md€ mis en séquestre pour l'acquisition de Jazztel

**4,78%**

coût moyen pondéré de la dette obligataire

**9,7 ans**

maturité moyenne\*\*

x 2,09

..... ratio dette nette / EBITDA\* .....

x 2,13

\* calculé en divisant (A) la dette financière nette, y compris 50 % de la dette financière nette de la JV EE au R.-U., par (B) l'EBITDA retraité, y compris 50 % de l'EBITDA de la JV EE (ajusté en 2014 en tenant pleinement compte de l'impact de 336 M€ du placement sous administration judiciaire de Phones 4u)

\*\* hors TDIRA

**Section trois**

**Revue opérationnelle**

# T2 2015 France : indicateurs financiers

Amélioration de la tendance du CA sur fond de ralentissement du recul de l'ARPU fixe et mobile

| en M€                  | T2 15        | yoy en bc    | S1 15        | yoy en bc     |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>CA</b>              | <b>4 763</b> | <b>-0,8%</b> | <b>9 485</b> | <b>-1,3%</b>  |
| hors régl.             |              | -0,4%        |              | -1,0%         |
| services mobiles       | 1 878        | -2,7%        | 3 732        | -3,8%         |
| ventes d'équip. mobile | 164          | +47,4%       | 312          | +35,8%        |
| services fixes         | 2 584        | -1,8%        | 5 162        | -1,5%         |
| autres                 | 137          | +4,6%        | 279          | +4,4%         |
| <b>EBITDA</b>          |              |              | <b>3 315</b> | <b>-0,7%</b>  |
| marge d'EBITDA         |              |              | <b>35,0%</b> | <b>+0,2pt</b> |

## stabilisation du CA des services mobiles et des ventes d'équipement mobile au T2 15 yoy

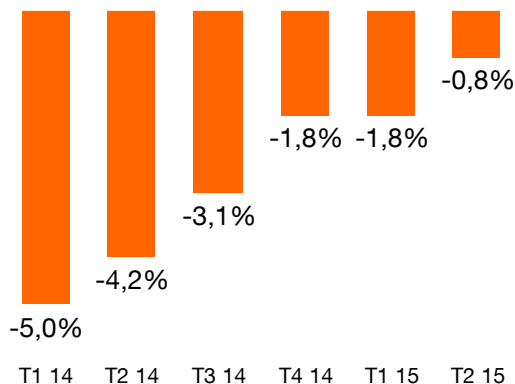
- favorisée par les investissements dans les réseaux 4G/4G+ (qui ont permis d'accroître les ventes nettes par rapport au T2 14), par l'amélioration du mix client et par le maintien du haut niveau de fidélité des clients (taux de résiliation des contrats : 14,4% à la fin T1 2015)
- forte croissance du CA des équipements mobiles en raison des ventes avec paiement étalé et de terminaux nus
- effet négatif sur le CA et sur l'EBITDA de la baisse des tarifs d'itinérance en Europe

## les services fixes bénéficient du dynamisme du THD

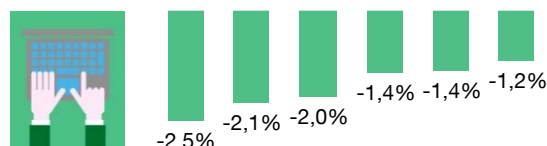
- croissance de la base de clients HD (+3,2% yoy) soutenue par le FTTH (+73% yoy)
- la base ULL a commencé à se contracter suite à une perte de 10k lignes au T2 2015

quasi-stabilisation de l'EBITDA (3,3Md€) et amélioration de la marge d'EBITDA au S1

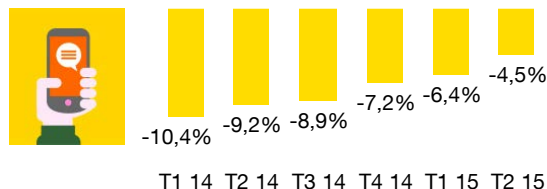
Évolution trimestrielle du CA (% yoy)



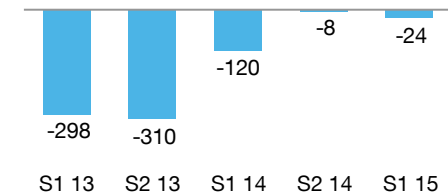
Evolution de l'ARPU haut débit (roulement annuel, % yoy)



Evolution de l'ARPU mobile (roulement annuel, % yoy)



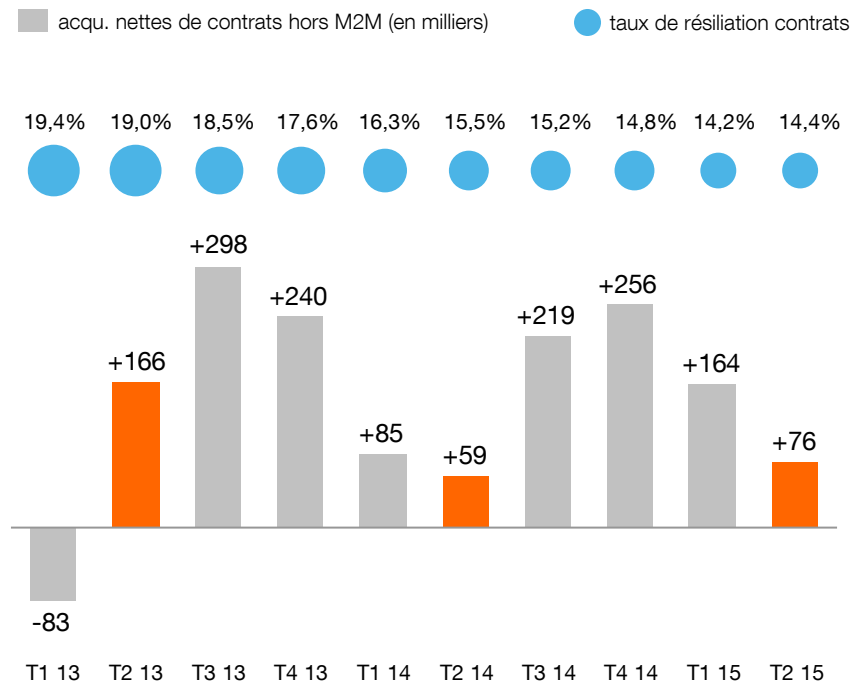
Baisse de l'EBITDA (en M€) divisée par 5 yoy



**82%** de la perte de CA compensée par la diminution des coûts

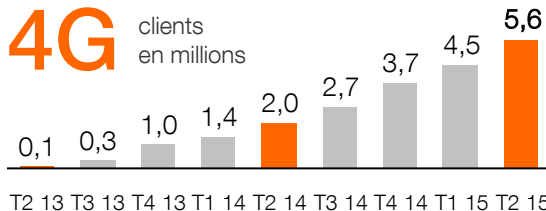
# T2 2015 France : indicateurs clés de performance mobile

Dynamique favorable des contrats mobiles suite à l'acquisition d'1,1 million de clients 4G



yoy

- +10 pts
- 92%** des clients **bénéficiant d'une nouvelle tarification** ont un plan tarifaire postérieur à avril 2013 +2 pts
- 61%** des contrats voix grand public portent sur des offres **premium\*** +6 pts
- 43%** des contrats voix grand public portent sur des offres **Open** +15 pts
- 44%** des contrats voix grand public portent sur des offres **SIM-only**



7 591 sites 4G activés

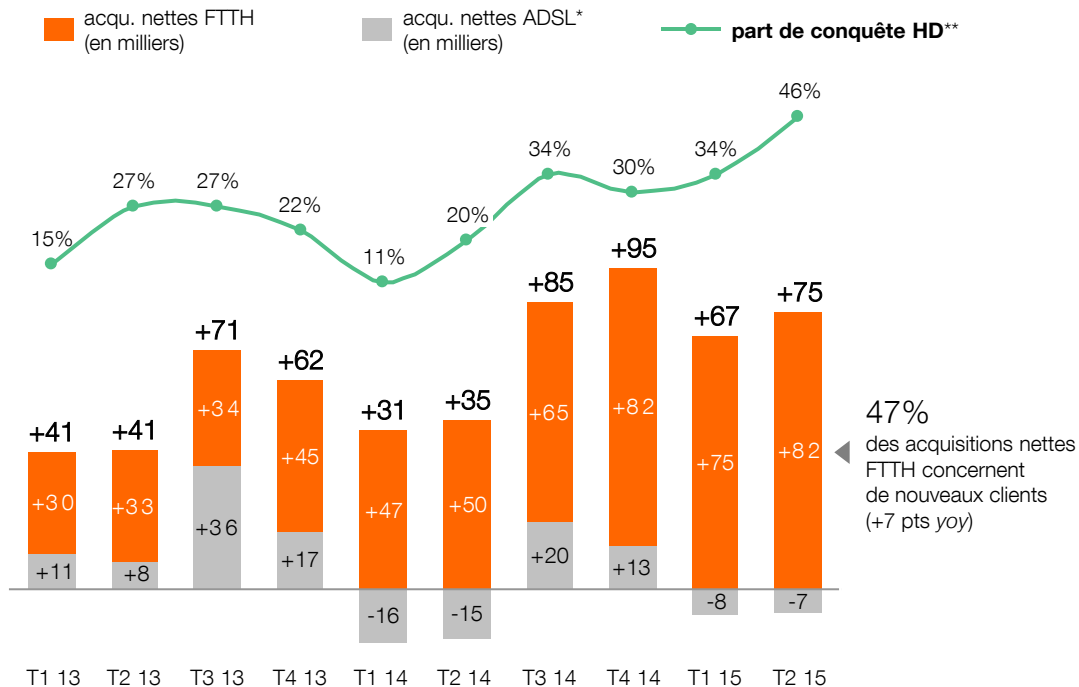
76,5% de couverture en % de la pop.

17 villes couvertes par la 4G+

\* Origami & Open

## T2 2015 France : indicateurs clés de performance fixe

Accélération de la croissance de la base clients HD sous l'effet du FTTH, avec doublement des acquisitions nettes dans le HD yoy



10 497M ↑ +3,2% yoy

clients haut débit

FTTH ▶ 720k clients ↑ +73,3% yoy

▬ +6 pts yoy  
 47% des clients HD possèdent une offre 4P

▬ +5 pts yoy  
 37% des clients HD possèdent une offre premium\*\*\*



4 314M ↑ +1,3M yoy

foyers FTTH raccordables



# T2 2015 Espagne

## Amélioration de la tendance du CA grâce aux solides performances commerciales tirées par la 4G et le FTTH

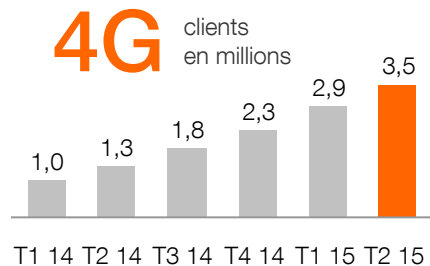
| en M€                  | T2 15      | yoy en bc    | S1 15        | yoy en bc    |
|------------------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>CA</b>              | <b>920</b> | <b>-2,5%</b> | <b>1 847</b> | <b>-3,8%</b> |
| hors régl.             |            | -0,4%        |              | -2,1%        |
| services mobiles       | 576        | -6,6%        | 1 145        | -8,1%        |
| ventes d'équip. mobile | 111        | 1,0%         | 238          | 1,5%         |
| services fixes         | 232        | 8,3%         | 463          | 6,4%         |
| autres                 | 1          | -74,8%       | 1            | -65,5%       |
| <b>EBITDA</b>          |            |              | <b>420</b>   | <b>-9,0%</b> |
| marge d'EBITDA         |            |              | 22,7%        | -1,3pt       |

### redressement de la tendance du CA : -2,5% au T2, contre -5,0% au T1

- CA services mobiles (-6,6% au T2, contre -9,6% au T1) porté par l'amélioration de la tendance de l'ARPU
- poursuite de la croissance du CA des services fixes avec un taux de pénétration des offres convergentes atteignant 81% de la base HD fixe

### bonnes performances commerciales grâce à la croissance soutenue de la base clients

- croissance de la base clients contrats mobiles (+6,3% yoy) alimentée par le haut niveau d'acquisitions nettes au T2 (+157k), la portabilité mobile positive et le recul du taux de résiliation
- croissance à deux chiffres de la base clients haut débit fixe (+11,5%) grâce aux offres Canguro et au FTTH, malgré l'impact négatif de la grève des installateurs de Telefonica



**80%** de couverture en % de la pop.



**2,041M**  
clients haut débit

**↑ +11,5% yoy**

**FTTH** ▶ 159k clients **↑ x 1,4 qoq**



yoy  
▼

**96%** des clients contrats B2C mobile en SIMO **+24 pts**

**81%** des clients haut débit fixe en offre convergente **+6 pts**

## T2 2015 Pologne

Progression de la marge d'EBITDA de 0,3pt, tendance stable pour le CA mobile et fixe

| en M€                  | T2 15      | yoy<br>en bc | S1 15        | yoy<br>en bc |
|------------------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>CA</b>              | <b>737</b> | <b>-2,3%</b> | <b>1 436</b> | <b>-2,0%</b> |
| hors régl.             |            | -1,6%        |              | -1,3%        |
| services mobiles       | 338        | -5,2%        | 664          | -5,1%        |
| ventes d'équip. mobile | 36         | +37,2%       | 69           | +87,9%       |
| services fixes         | 316        | -7,0%        | 627          | -7,5%        |
| autres                 | 48         | +48,1%       | 76           | +49,6%       |
| <b>EBITDA</b>          |            |              | <b>463</b>   | <b>-1,1%</b> |
| marge d'EBITDA         |            |              | 32,3%        | +0,3pt       |

tendance stable du CA services mobiles : -3,9% yoy hors régl. au T2 (-3,8% au T1)

- croissance de la base clients de 0,8% yoy, amélioration du mix de contrats (51% du total, en hausse de 2pts yoy)
- haut niveau d'acqu. nettes contrats au T2 (170k, contre 99k au T2 14 et 48k au T1 15)

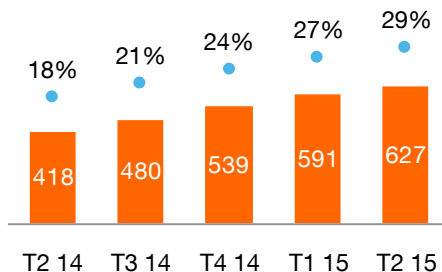
maintien de la pression sur le CA fixe : -6,9% yoy hors régl. au T2 (-7,9% au T1)

- la base HD souffre toujours dans les zones réglementées, malgré les efforts visant à faire migrer les clients ADSL vers le THD et le fixe LTE (dans la base mobile)
- meilleures performances dans les zones déréglementées (acqu. brutes : +7% yoy au S1)

EBITDA en recul de 1,1% yoy au S1, avec des initiatives de réduction des coûts contribuant à la progression de 0,3pt yoy de la marge d'EBITDA (32,3%)

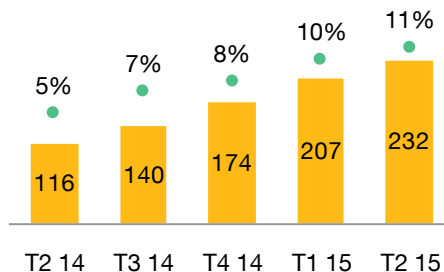
convergence : dynamique inchangée pour les clients Open

en milliers et en % de la base HD

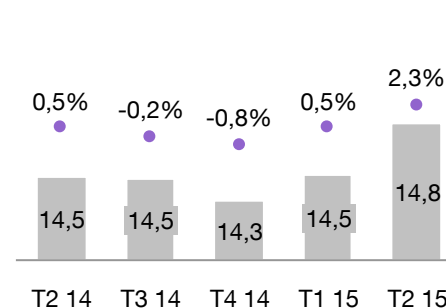


fixe : croissance continue de la base clients THD

en milliers et en % de la base xDSL



fixe : rebond de l'ARPU haut débit en €/mois, et évolution en % yoy



## T2 2015 Belgique & Luxembourg

Quasi-stabilité du CA hors régl. au T2, hausse de l'EBITDA de 1,2% et de la marge d'EBITDA de 1,1pt yoy au S1

| en M€                  | T2 15      | yoy en bc    | S1 15      | yoy en bc    |
|------------------------|------------|--------------|------------|--------------|
| <b>CA</b>              | <b>304</b> | <b>-2,5%</b> | <b>607</b> | <b>-3,5%</b> |
| hors régl.             |            | -0,4%        |            | -1,5%        |
| services mobiles       | 248        | -3,7%        | 495        | -2,8%        |
| ventes d'équip. mobile | 30         | +6,7%        | 63         | -6,0%        |
| services fixes         | 21         | -15,9%       | 42         | -15,8%       |
| autres                 | 5          | +242,4%      | 7          | +125,1%      |
| <b>EBITDA</b>          |            |              | <b>142</b> | <b>+1,2%</b> |
| marge d'EBITDA         |            |              | 23,4%      | +1,1pt       |

CA consolidé pratiquement stabilisé hors régl. : -0,4%, contre -2,7% au T1

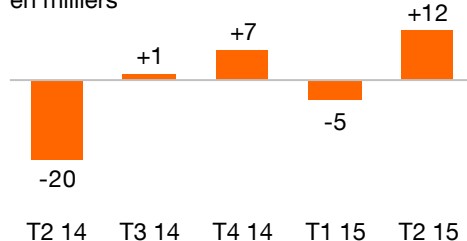
bonnes performances commerciales, progression trimestrielle dans chacun des segments mobile

- +12k acqu. nettes contrats hors M2M, contre -20k au T2 14 et -5k au T1 15
- ARPU contrats trimestriel en hausse de 0,6% yoy
- taux annuel de résiliation des contrats en Belgique en recul trimestriel de 5,5pts dans le B2C et de 1,0pt dans le B2B

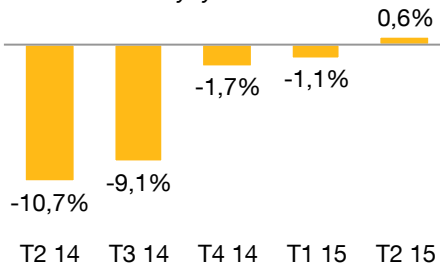
progression de la stratégie visant à créer des leviers de croissance future

- n°1 pour la couverture 4G en Belgique (95% à l'extérieur, 77% à l'intérieur)
- la base contrats 4G de Mobistar a presque triplé yoy (env. 1 abonné contrat sur 4)

mobile : redressement des acquisitions nettes de contrats (hors M2M)  
en milliers

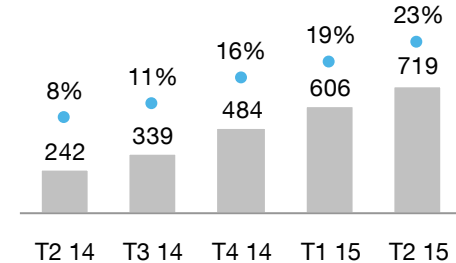


mobile : amélioration continue de l'ARPU contrats en Belgique  
évolution en % yoy



mobile : croissance rapide de la base 4G active

en milliers et en % du nombre total d'abonnés



## T2 2015 autres pays européens

Retour à la croissance du CA au T2, porté par la surperformance de la Roumanie (+6,4% yoy)

| en M€                  | T2 15      | yoy<br>en bc | S1 15      | yoy<br>en bc |
|------------------------|------------|--------------|------------|--------------|
| <b>CA</b>              | <b>409</b> | <b>+1,8%</b> | <b>805</b> | <b>-0,2%</b> |
| hors régl.             |            | +3,1%        |            | +3,7%        |
| services mobiles       | 342        | +0,4%        | 671        | -2,9%        |
| ventes d'équip. mobile | 24         | +17,4%       | 50         | +28,3%       |
| services fixes         | 33         | +5,8%        | 63         | +8,7%        |
| autres                 | 11         | +7,4%        | 20         | +11,0%       |
| <b>EBITDA</b>          |            |              | <b>286</b> | <b>-6,9%</b> |
| marge d'EBITDA         |            |              | 35,5%      | -2,6pts      |

Retour à la croissance du CA au Q2 (+1,8% yoy) pour la première fois depuis le T2 14

- Roumanie : progression de +6,4% yoy (57% du sous-segment), contre -3,7% au T1
- Slovaquie : érosion de -5,2% yoy (33% du sous-segment), contre -2,4% au T1
- Moldavie : hausse de +2,2% yoy (9% du sous-segment), contre +10,0% au T1

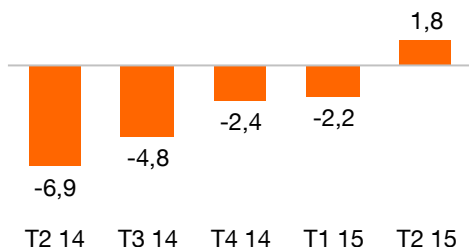
Diminution du taux de résiliation dans 3 des 4 pays

Marge d'EBITDA en repli de -2,6pts yoy au S1

- augmentation des coûts directs (surtout en Roumanie pour les terminaux clients)
- diminution des coûts indirects : charges de personnel, et autres charges (surtout en Roumanie)

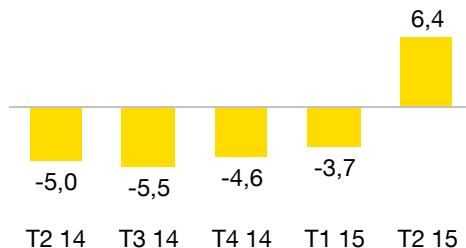
tendance du CA global désormais positive ...

variation yoy (%)



... portée par la surperformance du CA global de la Roumanie

variation yoy (%)



mobile : amélioration du taux de résiliation dans 3 pays sur 4

variation yoy (pt)



-0,4pt en Slovaquie  
-1,4pt en Moldavie  
-8,6pts en Arménie

## T2 2015 Afrique & Moyen-Orient

Croissance rentable du CA nourrie par la base de clients mobile et par l'usage de données

| en M€                  | T2 15        | yoy<br>en bc | S1 15        | yoy<br>en bc |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>CA</b>              | <b>1 159</b> | <b>+4,5%</b> | <b>2 283</b> | <b>+5,6%</b> |
| hors régl.             |              | +4,7%        |              | +5,8%        |
| services mobiles       | 926          | +6,7%        | 1 825        | +7,9%        |
| ventes d'équip. mobile | 21           | +7,4%        | 37           | +4,0%        |
| services fixes         | 187          | -6,3%        | 372          | -4,3%        |
| autres                 | 25           | +13,0%       | 49           | +5,7%        |
| <b>EBITDA</b>          |              |              | <b>777</b>   | <b>+6,1%</b> |
| marge d'EBITDA         |              |              | 34,0%        | +0,2pt       |

### croissance soutenue du CA

- croissance du CA tirée par les services mobile facturés
- principaux contributeurs : Côte d'Ivoire, Egypte, Congo, Guinée et Mali
- ralentissement du CA au T2 principalement attribuable à la comptabilisation d'un CA prépayé exceptionnel au Mali en 2014

### amélioration de 0,2pt de l'EBITDA, qui s'élève à 34% du CA

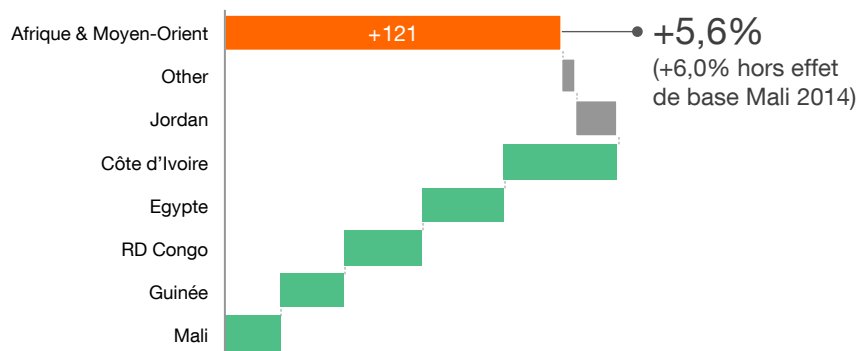
- croissance des coûts indirects due au déploiement des sites réseau (+1 653 sites, +10% yoy)

### performances commerciales

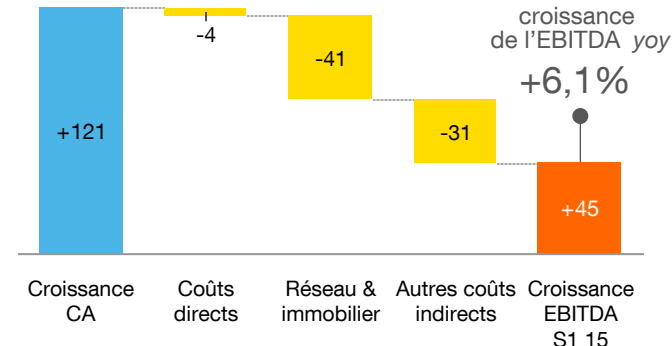
- 102M de clients mobiles grâce à un gain de 4,5M au S1 15 (>11% de la base clients mobile yoy) avec forte croissance au Congo, au Mali, en Côte d'Ivoire, au Cameroun et en Guinée
- lancement de la 4G au Maroc et en Jordanie au T2 ; 4G présente dans 4 pays à la fin du S1
- 14,2M de clients Orange Money (+37% yoy), générant une hausse de 76% du CA yoy

### Principaux contributeurs à la croissance du CA

Croissance du CA yoy au S1 (en % et en M€)



### contributeurs à la croissance de l'EBITDA en M€

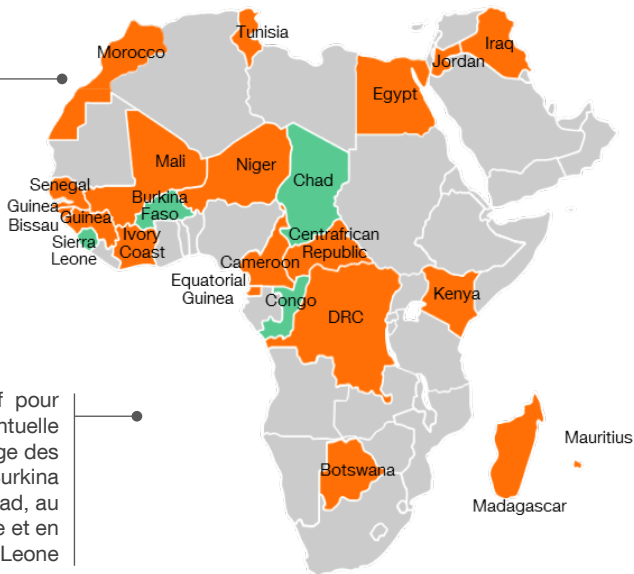


# T2 2015 Afrique & Moyen-Orient

## Afrique & Moyen-Orient : un territoire de croissance pour Orange

**méditel**

consolidé  
au 1er juillet 2015



Accord exclusif pour explorer l'éventuelle acquisition par Orange des filiales d'Airtel au Burkina Faso, au Tchad, au Congo-Brazzaville et en Sierra Leone

### Création d'une holding Afrique & Moyen-Orient\*

- amélioration des procédures internes
- plus grande agilité

### Afrique & Moyen-Orient : un segment de communication spécifique

- part croissante du CA du Groupe : +0,7pt yoy, soit 11,7% au S1 2015
- croissance de l'EBITDA de 6,1% yoy (34% du CA au S1, chiffre supérieur à la moyenne du Groupe)

### Consolidation de Meditel au 1<sup>er</sup> juillet 2015

- montée au capital social à hauteur de 49% + droits acquis en 2010
- chiffres clés 2014 (en M€\*\*): 503M€ de CA, 170M€ d'EBITDA et 104M€ d'investissements

### Discussions exclusives avec Bharti pour acquérir quatre filiales d'Airtel

- 9M de clients et 600M€ de CA
- opportunité de déployer le modèle opérationnel gagnant d'Orange
- synergies transfrontalières

\* Le Kenya, l'Irak et l'île Maurice ne sont pas intégrés à la holding

## T2 2015 Entreprise

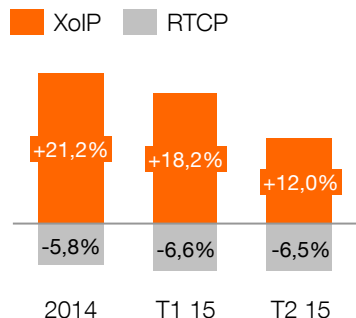
Amélioration significative de la tendance du CA (-0,5% au T2 vs à -3,4% au T1), liée avant tout à la croissance des Services IT

| en M€                     | T2 15        | yoy<br>en bc | S1 15        | yoy<br>en bc  |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| <b>CA</b>                 | <b>1 626</b> | <b>-0,5%</b> | <b>3 171</b> | <b>-1,9%</b>  |
| voix                      | 387          | -5,2%        | 773          | -6,1%         |
| données                   | 745          | -2,0%        | 1 469        | -2,7%         |
| services IT & intégration | 493          | +6,1%        | 930          | +3,3%         |
| <b>EBITDA</b>             |              |              | <b>461</b>   | <b>-1,3%</b>  |
| marge d'EBITDA            |              |              | <b>14,5%</b> | <b>+0,1pt</b> |

- confirmation du ralentissement de la baisse du CA **voix** au S1 15 par rapport à 2014 sous l'effet du glissement du mix produits vers les solutions VoIP
- CA **données** conforme à la tendance des derniers trimestres, avec compensation de la pression sur les prix par la hausse des volumes, surtout hors de France
- croissance des **services IT & intégration** conforme à la tendance de 2014, toujours soutenue par la Sécurité et le *Cloud* et renforcée par des acquisitions stratégiques
- maintien de la marge d'**EBITDA** à 14,5%, avec compensation du recul du CA par la baisse des coûts et par une gestion dynamique du portefeuille

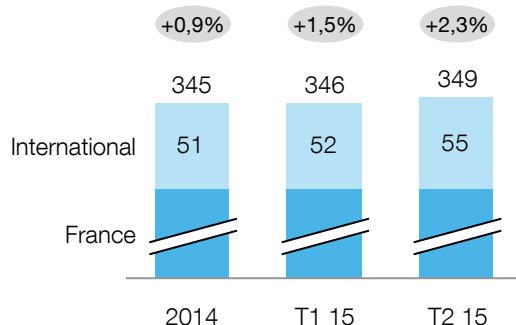
### services vocaux

croissance de l'accès en France yoy



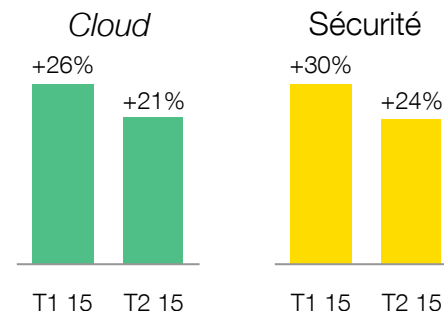
### services de données

accès IPVPN (en milliers) ; croissance yoy en %



### services IT (cloud et sécurité)

croissance du CA yoy au S1 2015



# Section quatre

## Objectifs 2015



# objectifs 2015 confirmés

EBITDA 2015  
retraité  
11,9 – 12,1Md€

dette nette /  
EBITDA\*  
environ x 2  
à moyen terme

dividende 2015  
0,60€\*\*  
  
acompte sur  
dividende 0,20€ en  
décembre 2015 \*\*\*

politique  
M&A sélective,  
priorité aux zones  
existantes

les objectifs 2015 ne prennent pas encore en compte les récents changements de périmètre

\* calculé en divisant (A) la dette financière nette, y compris 50 % de la dette financière nette de la JV EE au R.-U., par (B) l'EBITDA retraité, y compris 50 % de l'EBITDA de la JV EE

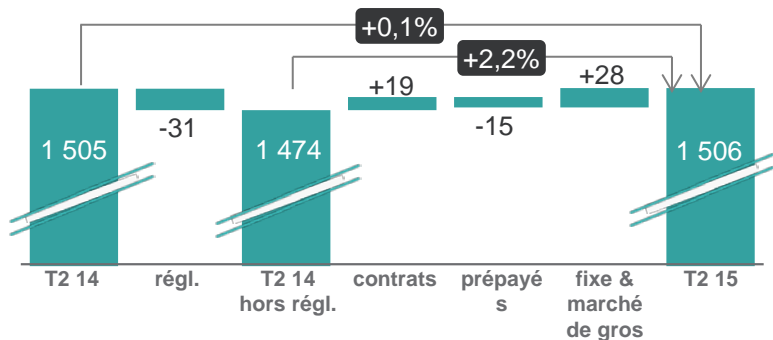
\*\* sous réserve de l'approbation des actionnaires

\*\*\* date de détachement : 7 décembre, date d'enregistrement : 8 décembre, date de paiement : 9 décembre

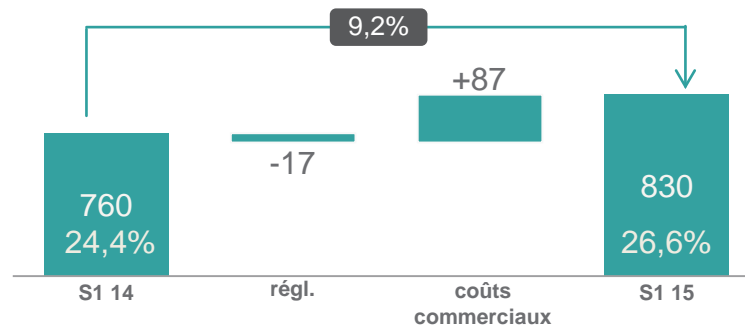
# Annexes

# EE : retour à la croissance du CA opérationnel au T2, marge d'EBITDA ajusté record au S1, maintien de la croissance des contrats et du leadership réseau

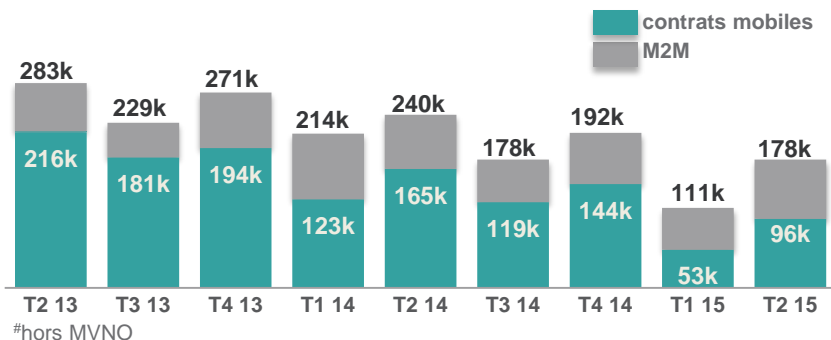
CA opérationnel en hausse de 0,1% au T2 (2,2% hors réglementation) (M€)



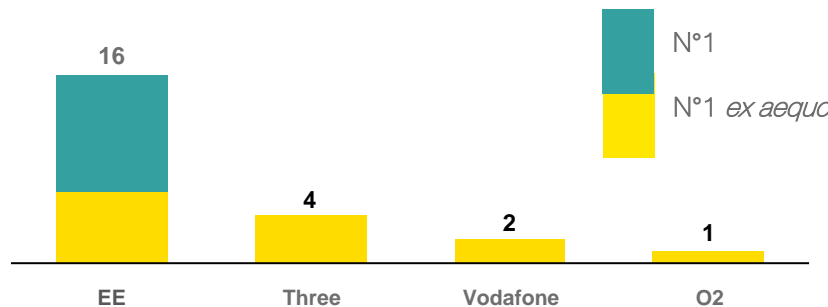
Marge d'EBITDA ajusté en hausse de 26,6% au S1 (M€)



Poursuite de la croissance des contrats#



Leadership réseau : classé n°1 ou n°1 ex aequo par Rootmetrics dans les 16 villes testées au S1/15



# Retraitements de l'EBITDA

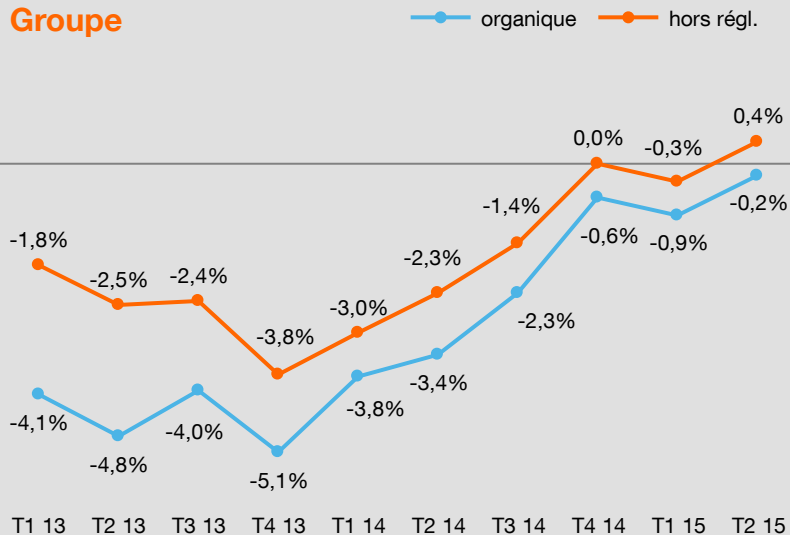
| en M€                     | S1 14<br>bc  | S1 15<br>réalisé |
|---------------------------|--------------|------------------|
| <b>EBITDA retraité</b>    | <b>5 879</b> | <b>5 807</b>     |
| restructurations          | -56          | -34              |
| revue du portefeuille     | -            | 57               |
| litiges                   | -300         | -413             |
| charges de personnel      | -183         | -108             |
| dont Temps partiel senior | -111         | -73              |
| dont Cap Orange           | -72          |                  |
| dont indemnités de congé  |              | -35              |
| <b>EBITDA annoncé</b>     | <b>5 340</b> | <b>5 309</b>     |

①

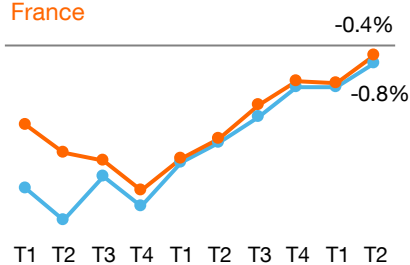
Révision de la provision pour litiges en France et à l'international

# Évolution du CA yoy

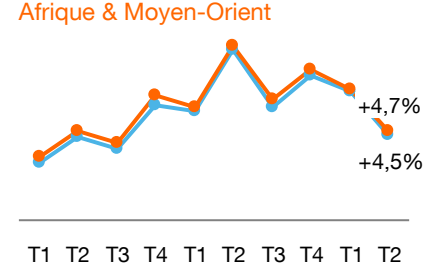
## Groupe



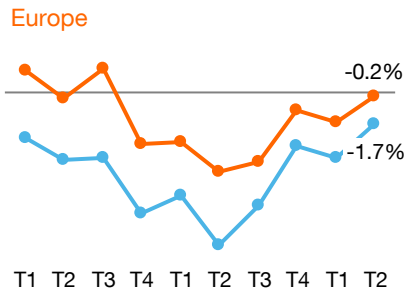
## France



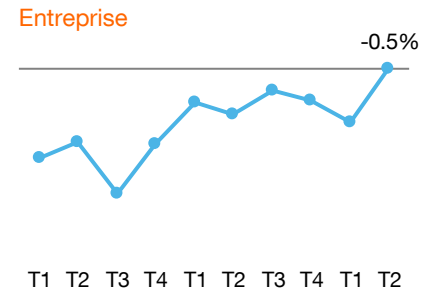
## Afrique & Moyen-Orient



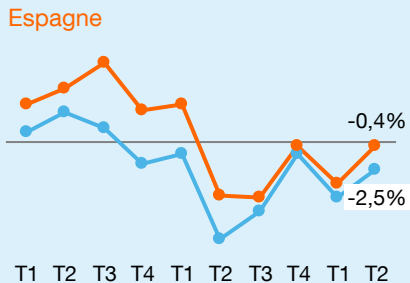
## Europe



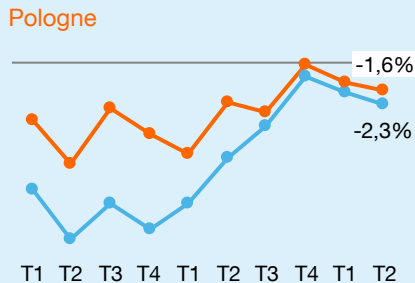
## Entreprise



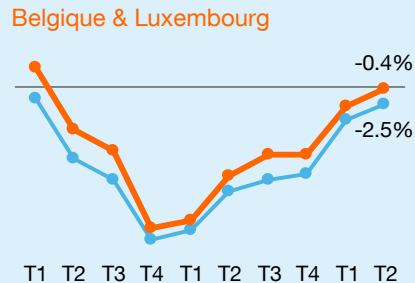
## Espagne



## Pologne



## Belgique & Luxembourg



## Autres pays européens

