

#T3_2015

Résultats financiers d'Orange

Ramon Fernandez

Directeur Général Adjoint, Directeur Finance et Stratégie

22 octobre 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 aigüe sur les marchés et activités matures, sa capacité à exploiter des opportunités de croissance sur des 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

**Présentation des
résultats financiers**

réalisations T3 2015

CA
10,3Md€
+0,5% yoy

EBITDA*
3,6Md€
+1,1% yoy

investissements
1,6Md€
+7,6% yoy
15,2% du CA

base clients
263,3M
dont 70,9M contrats
mobile et 17,9M
haut débit fixe

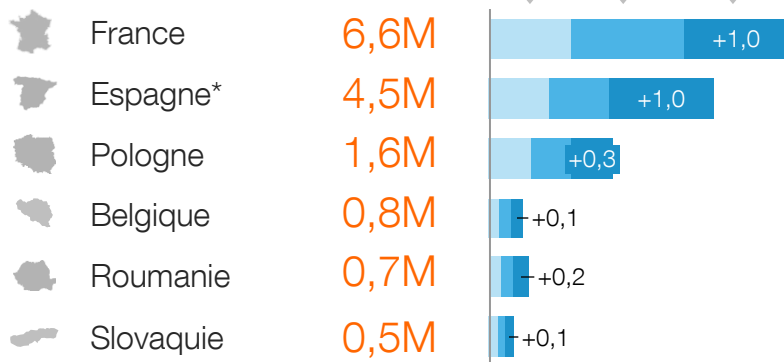
yoy : en glissement annuel (comparaison avec la même période de l'année précédente), sur une base comparable
qoq : en glissement trimestriel (comparaison avec le trimestre précédent), sur une base comparable

* dans cette présentation, l'EBITDA désigne, sauf précision contraire, l'EBITDA retraité ; voir la diapositive 24 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 7M clients 4G et 0,8M clients FTTH depuis la fin 2014

4G clients en millions



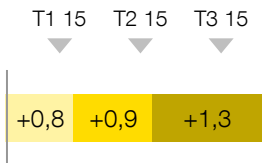
FTTH clients en milliers



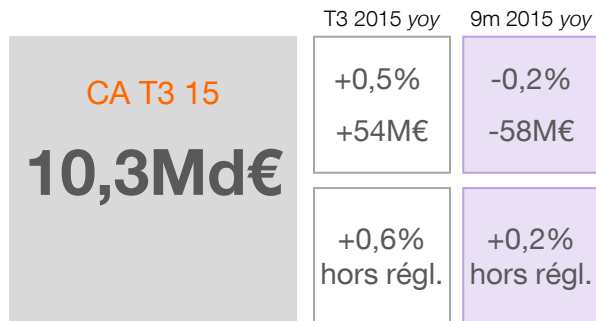
Entreprise



Afrique & Moyen-Orient

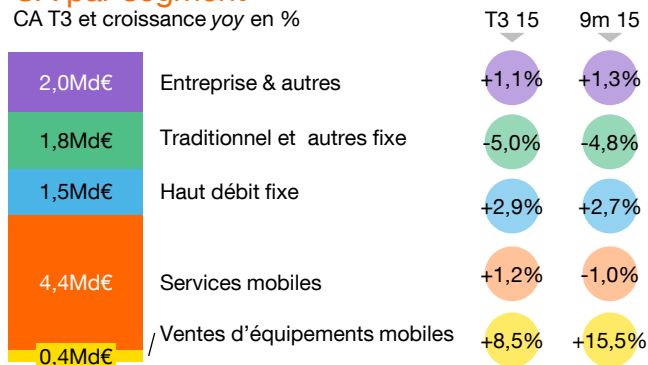


Croissance des revenus grâce à l'amélioration des tendances en Europe et à une croissance soutenue en Afrique et au Moyen-Orient

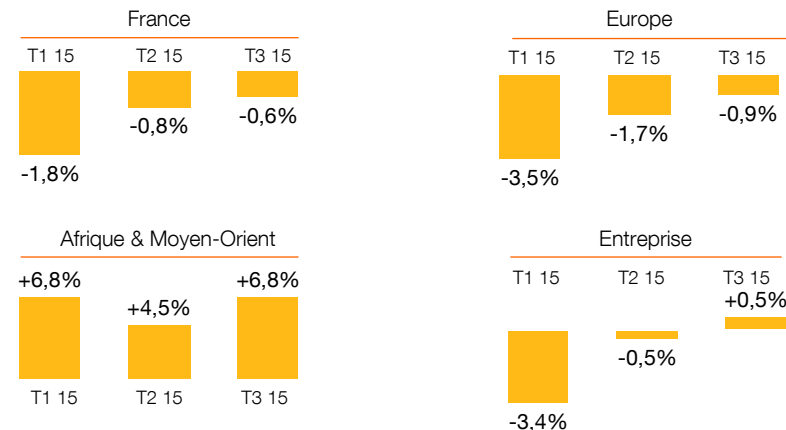
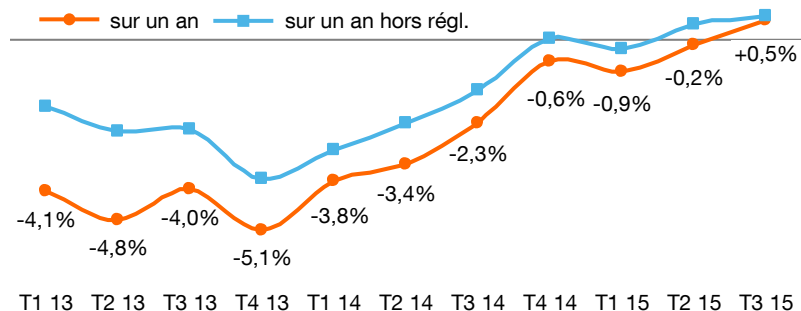


CA par segment

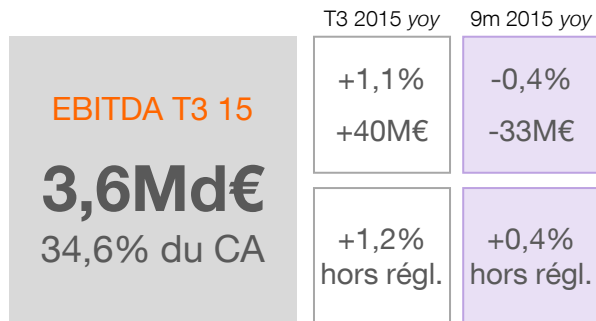
CA T3 et croissance yoy en %



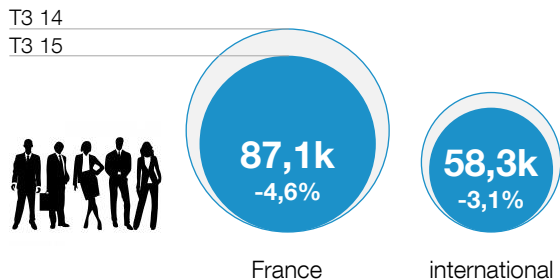
Croissance du CA du Groupe yoy



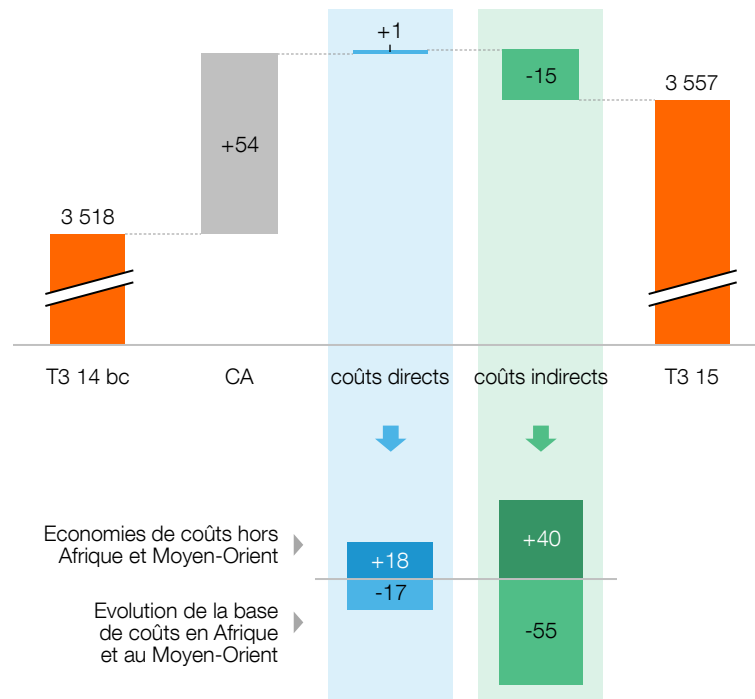
La progression des revenus contribue à la croissance de l'EBITDA au T3



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



Évolution de l'EBITDA (en M€)

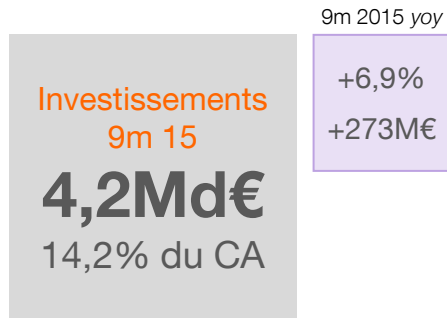


Poursuite des efforts de réduction des coûts avec des économies nettes soutenues hors Afrique & Moyen-Orient, région où la base de coûts a évolué en ligne avec la croissance du CA.




* Equivalent temps plein

** base comparable retraitée en tenant compte de Jazztel, Méditel et Orange Arménie

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



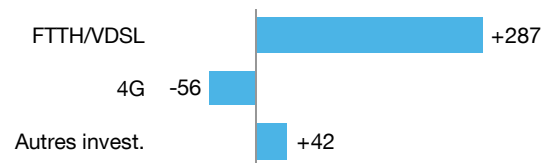
FTTH foyers raccordables

	France	4,6M	↑ +1,3M yoy
	Espagne	5,2M	↑ suite à l'acquisition de Jazztel
	Pologne	0,4M	↑ +0,4M yoy

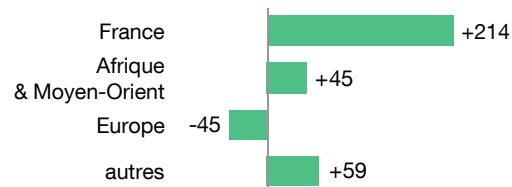
Evolution des investissements yoy (9m 15)

+273M€

Evolution par technologie



Evolution par segment



Section deux

Revue opérationnelle

T3 2015 : résultats financiers France

Amélioration de la tendance du CA grâce au redressement des services mobiles

en M€	T3 15	var. en bc	9m 15	var. en bc
CA	4 794	-0,6%	14 279	-1,1%
hors régl.		-0,6%		-0,9%
services mobiles	1 906	-0,9%	5 638	-2,8%
ventes d'équip. mobile	174	+23,8%	486	+31,2%
services fixes	2 572	-1,9%	7 734	-1,6%
autres	142	+3,2%	421	+4,0%

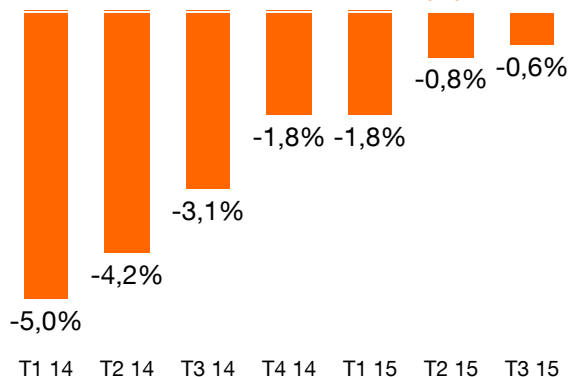
Croissance des revenus du mobile (services & ventes d'équipement)

- Croissance de la base contrats avec poursuite de l'amélioration du mix client
- Qualité élevée du réseau mobile permettant une forte amélioration de la tendance des services mobiles grâce à l'augmentation des usages data
- Poursuite de la croissance du CA des ventes d'équipement grâce au développement des paiements étalés et des ventes de terminaux nus

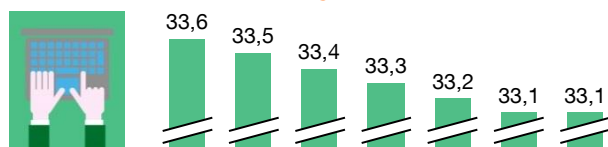
Les services fixes bénéficient du dynamisme du THD

- Revenus du HD fixe toujours en progression (+2,3%) grâce à l'accroissement des volumes et à l'amélioration du mix de clients
- Ralentissement de la décroissance des revenus RTC grâce à la hausse des prix de mars 2015

Evolution trimestrielle du CA (en %, yoy)



ARPU haut débit (12 mois glissants, €/mois)

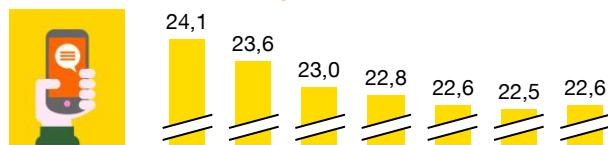


+2,3%

Croissance du CA HD yoy



ARPU mobile (12 mois glissants, €/mois)



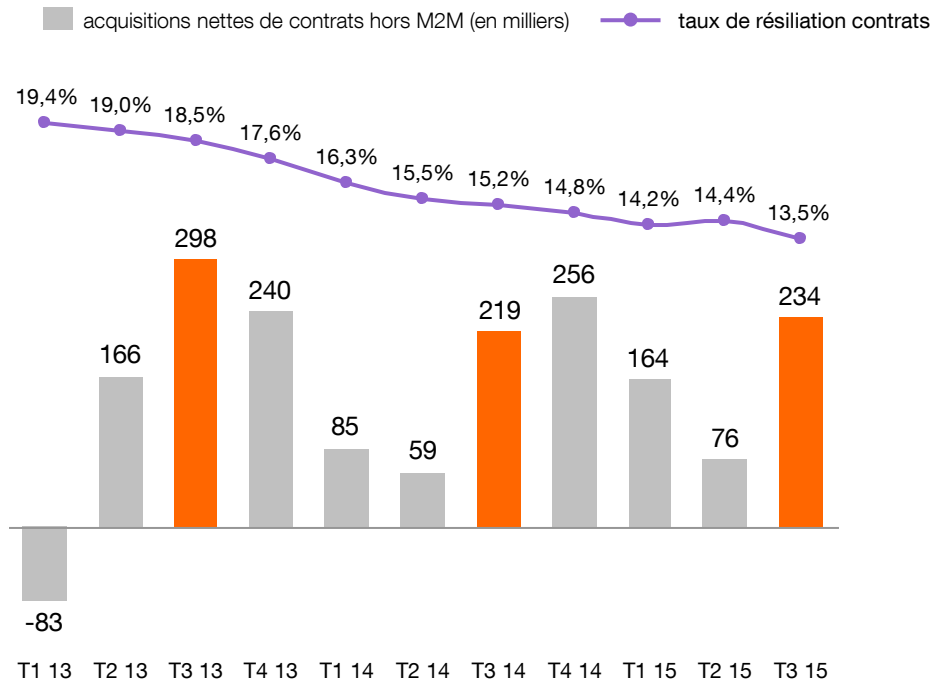
+0,7%

Croissance du CA services mobiles & ventes d'équipement yoy



T3 2015 France : indicateurs clés de performance mobile

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



yoy



+8pts
94% des clients ont un plan tarifaire postérieur à avril 2013

+1pt
61% des contrats voix grand public sur des offres **premium***

+5pts
45% des contrats voix grand public sur des offres **Open**

+16pts
48% des contrats voix grand public sur des offres **SIM-only**

6,6M clients **4G**



33% de la base clients contrats hors M2M (+19pts yoy)



7 902 sites 4G activés

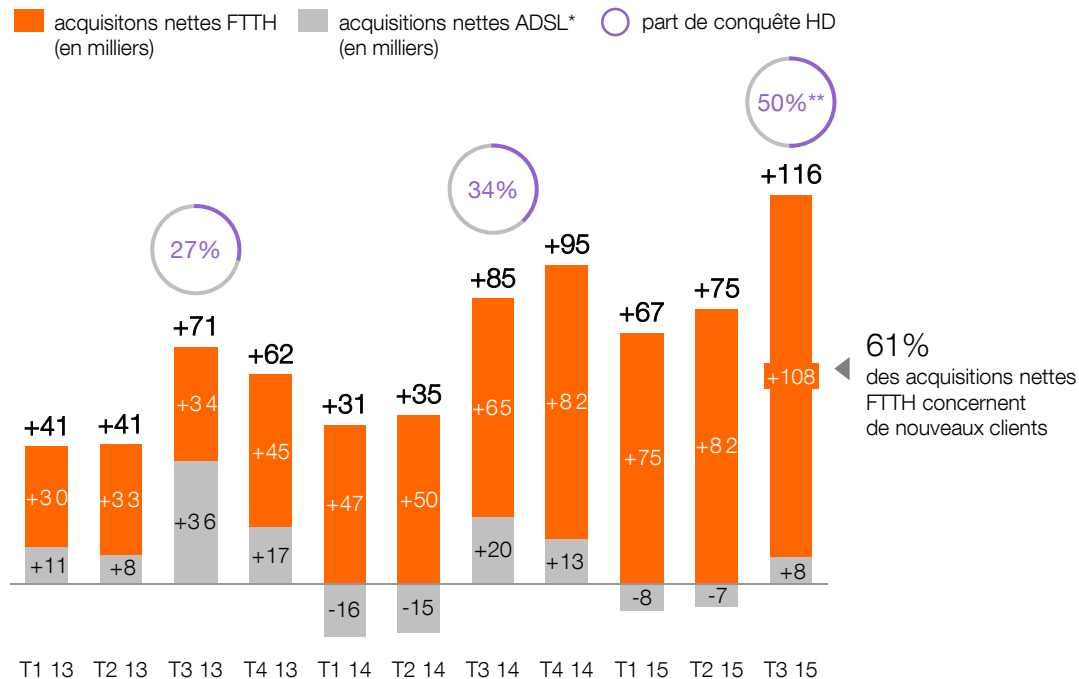


77% couverture en % de la pop.

* Origami & Open

T3 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



10,6M

↑ +3,5% yoy

clients Haut Débit

▬ +5pts yoy

48% des clients HD possèdent une offre 4P

▬ +4pts yoy

38% des clients HD possèdent une offre premium***

827k

clients FTTH

● 8% de la base clients HD

▬ 4,6M FTTH
foyers raccordables

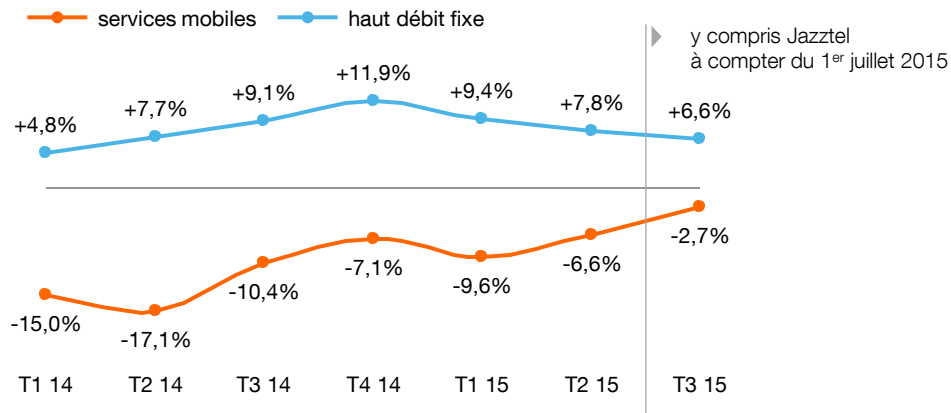
▬ 18%
pénétration FTTH

T3 2015 Espagne (Orange + Jazztel)

Amélioration de la tendance du CA grâce à de solides performances commerciales tirées par la convergence

en M€	T3 15	var. en bc	9m 15	var. en bc
CA	1 216	-1,7%	3 064	-3,0%
hors régl.		-1,5%		-1,9%
services mobiles	631	-2,7%	1 776	-6,2%
ventes d'équip. mobile	128	-10,9%	366	-3,2%
services fixes	451	+3,0%	914	+4,7%
autres	6	-19,8%	7	-36,5%

Evolution trimestrielle du CA (en % yoy)



4,5M clients
4G



81,9%
couverture de la pop.

98% des clients contrats B2C mobile en SIMO (+13pts yoy)

3,7M clients
BB



+8,8% yoy

81% des clients haut débit fixe en offre convergente (+6pts yoy)

563k clients FTTH

215k clients TV

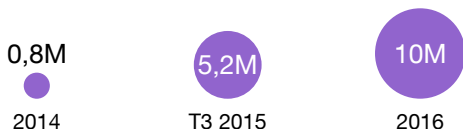


Intégration d'Orange et de Jazztel

synergies supérieures aux prévisions grâce à une bonne coordination commerciale



Accélération de la couverture FTTH suite à l'acquisition de Jazztel (foyers raccordables)

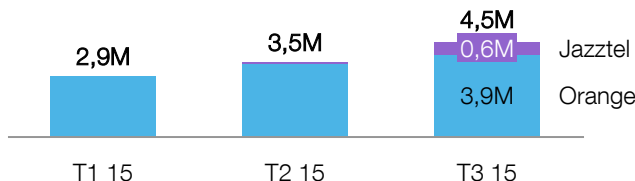


Migration des clients Orange vers le FTTH en s'appuyant sur le réseau de Jazztel

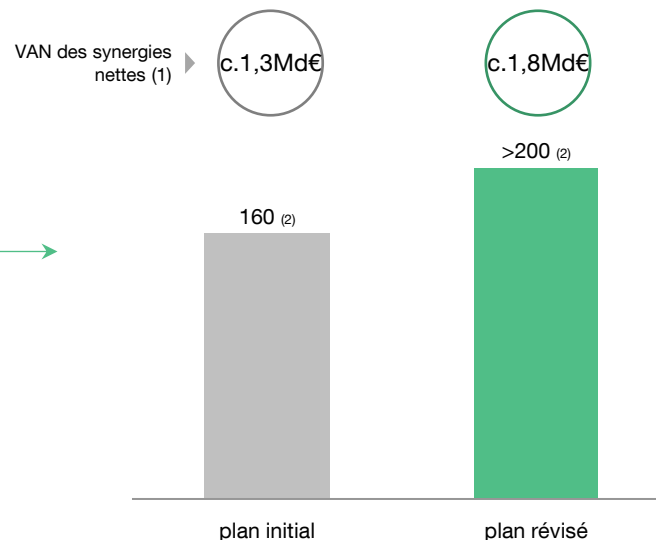
>8,5k moyenne hebdomadaire des migrations et des nouveaux clients Orange sur le réseau Jazztel en septembre



Consolidation du leadership 4G du fait de l'accélération des ventes croisées de clients Jazztel au réseau Orange



Accélération du montant des synergies 2018 en rythme annualisé



T3 2015 Pologne

Progression des acquisitions nettes de contrats mobiles ; de meilleures ventes brutes dans le fixe haut débit

en M€	T3 15	var. en bc	9m 15	var. en bc
CA	709	-2,4%	2 145	-2,1%
hors régl.		-2,2%		-1,6%
services mobiles	330	-2,8%	994	-4,3%
ventes d'équip. mobile	41	+33,0%	110	+63,0%
services fixes	302	-7,9%	929	-7,7%
autres	36	+27,1%	112	+41,5%

Amélioration du CA des services mobiles : -2,7% sur un an hors régl. au T3 (-3,9% au T2)

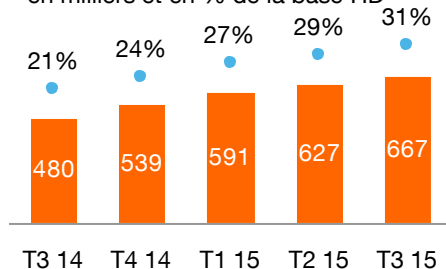
- progression de la base clients de 0,7% sur un an, avec amélioration du mix de clients contrat (52% du total, soit +4pts sur un an)
- fortes acquisitions nettes de contrats (190k) au T3, après 74k au T3 14 et 170k au T2 15

Maintien de la pression sur le CA fixe : -7,6% sur un an hors régl. au T3 (-6,9% au T2)

- poursuite de l'érosion de la base haut débit malgré la migration des clients de l'ADSL vers le THD (39k acquisitions nettes VDSL et FTTH au T3) et le LTE (dans base mobile)
- amélioration du niveau des acquisitions brutes dans le haut débit en glissement trimestriel à l'échelle nationale
- lancement le 1^{er} octobre de la marque Supernova dédiée au FTTH

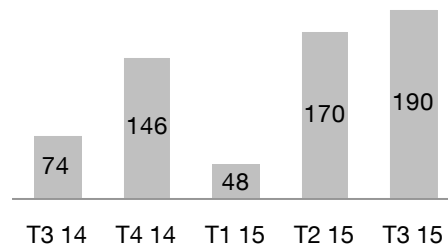
Convergence : la dynamique commerciale se poursuit pour les clients convergents

en milliers et en % de la base HD



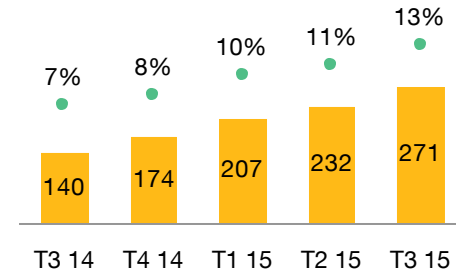
Mobile : progression des acquisitions nettes de contrats

en milliers



Fixe : croissance soutenue de la base clients THD

en milliers et en % de la base xDSL



T3 2015 Belgique & Luxembourg

Retour à la croissance des revenus au T3, hausse de l'ARPU contrat de 3,6% sur un an

en M€	T3 15	var. en bc	9m 15	var. en bc
CA	306	+0,6%	913	-2,2%
hors régl.		0,6%		-0,8%
services mobiles	258	+1,1%	753	-1,5%
ventes d'équip. mobile	26	-4,8%	88	-5,7%
services fixes	19	-4,2%	61	-12,5%
autres	3	+40,1%	11	+87,6%

Evolution du CA consolidé en territoire positif : +0,6%, contre -2,5% au dernier trimestre

Fortes acquisitions nettes de contrats mobiles en Belgique dans le B2C, hausse trimestrielle dans le B2B

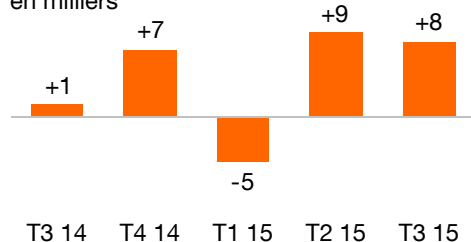
- 8k acquisitions nettes de contrats hors M2M, contre 1k au T3 14 et 9k au T2 15
- ARPU contrat en hausse de 3,6% yoy
- recul du taux annuel de résiliation des contrats en rythme trimestriel

Poursuite de l'application de la stratégie visant à créer des leviers de croissance future

- Leader de la couverture 4G en Belgique (97% en extérieur, 83% en intérieur)
- Multiplication de la base contrats 4G de Mobistar par 2,35 yoy (équivalent d'environ 1 abonné contrat sur 4)

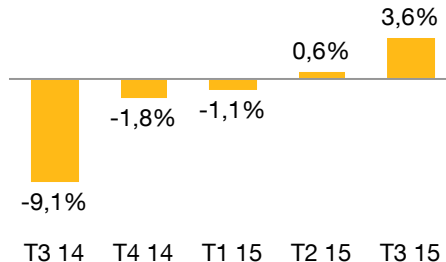
Mobile : acquisitions nettes de contrats soutenues en Belgique (hors M2M)

en milliers



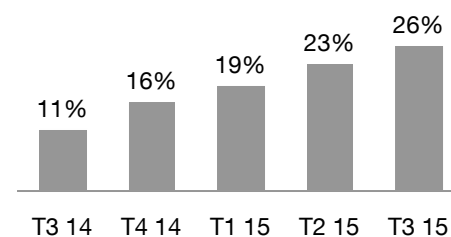
Mobile : amélioration constante de l'ARPU contrat en Belgique

yoy (%)



Mobile : croissance rapide de la base 4G en Belgique

abonnés 4G en % du total des abonnés



T3 2015 Pays d'Europe centrale

Croissance du CA confirmée au T3, tirée par la surperformance de la Roumanie (+7,0% yoy)

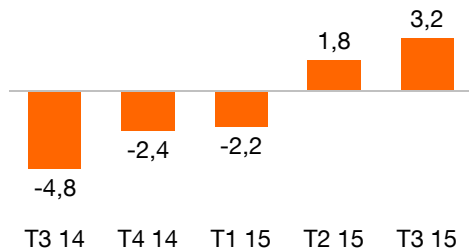
en M€	T3 15	var. en bc	9m 15	var. en bc
CA	421	+3,2%	1 227	+0,9%
hors régl.		+3,5%		+3,6%
services mobiles	349	+1,5%	1 021	-1,4%
ventes d'équip. mobile	28	+23,3%	78	+26,5%
services fixes	34	+4,4%	97	+7,2%
autres	11	+12,2%	31	+11,4%

Poursuite de l'amélioration de la tendance du CA au T3 : +3,2% yoy, contre +1,8% au T2

- Accélération en Roumanie : +7,0% yoy (57% du sous-segment) par rapport à +6,4% au T2
- Progression en Slovaquie : -2,2% yoy (34% du sous-segment) par rapport à -5,2% au T2
- Erosion en Moldavie : -2,6% yoy (8% du sous-segment) par rapport à +2,2% au T2

Amélioration du taux de résiliation dans chacun des trois pays

Poursuite de l'amélioration de la tendance globale du CA ... yoy (%)



... sous l'effet des résultats vigoureux de la Roumanie yoy (%)



Mobile : amélioration du taux de résiliation dans chacun des 3 pays yoy (pt)



-0,1pt en Slovaquie
-0,6pt en Roumanie
-1,0pt en Moldavie

T3 2015 Afrique & Moyen-Orient

Forte croissance du CA portée par la base de clients mobile et l'usage de données

en M€	T3 15	var. en bc	9m 15	var. en bc
CA	1 304	+6,8%	3 587	+6,0%
hors régl.		+7,1%		+6,3%
services mobiles	1 063	+8,2%	2 888	+8,0%
ventes d'équip. mobile	17	-1,4%	55	+2,2%
services fixes	201	+0,9%	573	-2,5%
autres	22	+5,3%	71	+5,6%

Croissance soutenue du chiffre d'affaires

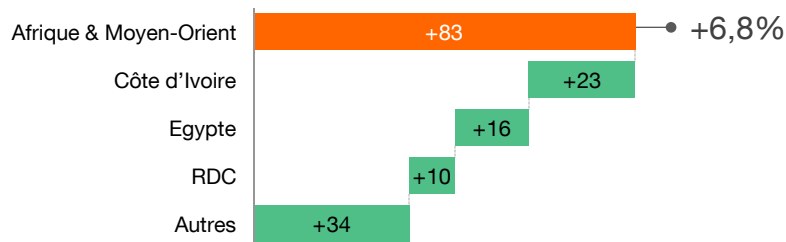
- retour de la croissance du CA à son niveau du T1, grâce aux services mobiles facturés
- principaux contributeurs : Côte d'Ivoire (+14%), Egypte (+5%), Mali, RDC (+34%) et la Guinée.
- le Cameroun est de nouveau en croissance au T3 (+2,9%) et élargit sa part de marché (35,5%)
- consolidation de Méditel à partir du 1^{er} juillet : CA T3 de 132M€ (+3%)

Performances commerciales

- 111,2M de clients mobiles, soit une progression de 0,7M au T3 15, reflétant une croissance significative en RDC, au Cameroun et en Côte d'Ivoire
- 15,5M de clients Orange Money (+37% sur un an) générant un CA en croissance de +71% yoy

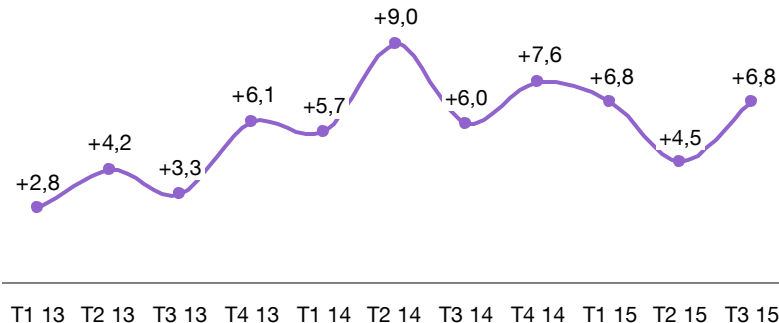
Principaux contributeurs à la croissance du CA

Croissance du CA moy au T3 (en % et en M€)



Croissance robuste du chiffre d'affaires

yoy (%)



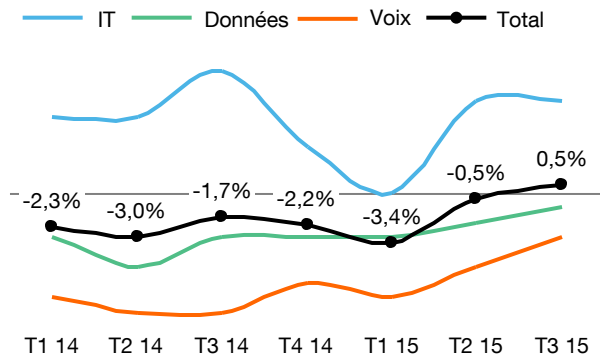
T3 2015 Entreprise

Amélioration de la tendance du CA (+0,5% au T3 c. -0,5% au T2), liée principalement à la croissance des services IT

en M€	T3 15	var. en bc	9m 15	var. en bc
CA	1 577	+0,5%	4 748	-1,1%
voix	378	-3,3%	1 151	-5,2%
données	739	-0,9%	2 208	-2,1%
services IT & intégration	459	+6,4%	1 389	+4,3%

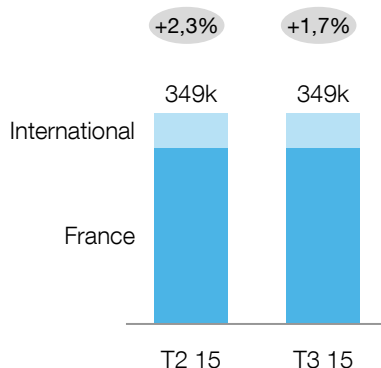
- déclin limité du CA **voix** au T3 15 grâce aux bonnes ventes à l'international, à la résilience des produits traditionnels et à un mix produit favorisant de plus en plus les solutions VoIP
- amélioration du CA des produits matures **données** suite à la légère atténuation de la pression sur les prix et à l'augmentation des volumes, surtout hors de France
- croissance des **services IT & intégration** soutenue par de puissants facteurs dans l'IT, tels que les services de sécurité (+40%) et les solutions *cloud* (+18,5%), mais aussi par la clôture d'importants projets

CA par segment yoy (%)



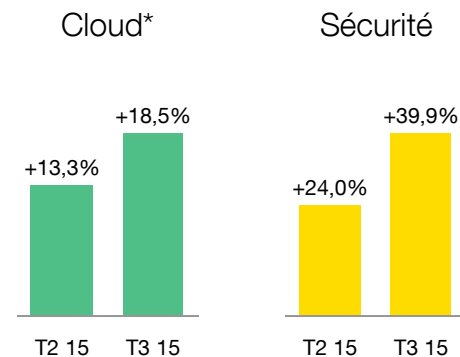
Services de données

Accès IPVPN et croissance yoy



Services IT (*cloud* et sécurité)

Variation du CA yoy (%)



Section trois

Objectifs 2015

objectifs 2015 ajustés

EBITDA 2015
d'au moins
12,3Mds€

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 incluent la consolidation de Jazztel, Meditel et la sortie d'Orange Arménie

* 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, y compris 50 % de l'EBITDA de la JV EE

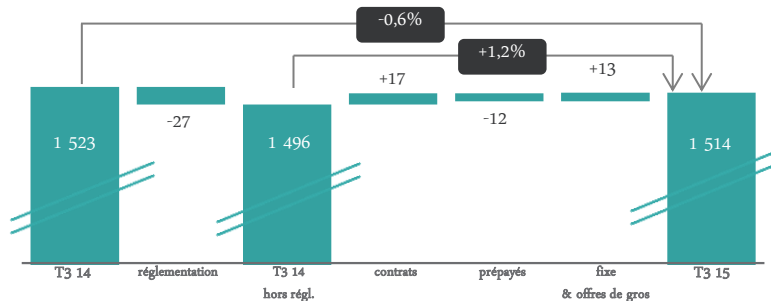
** sous réserve de l'approbation des actionnaires

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

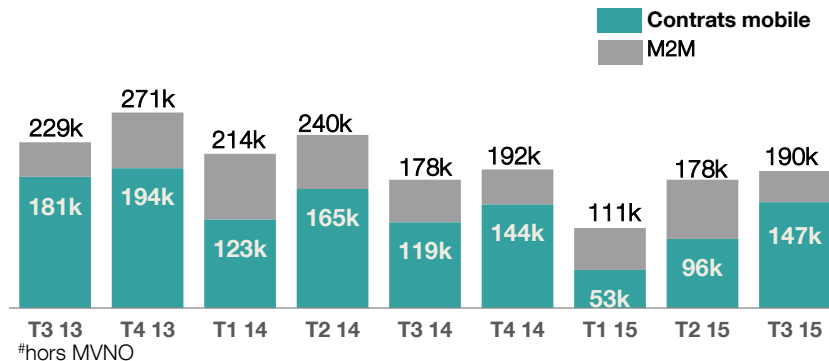
Annexes

EE : CA opérationnel en hausse de 1,2% *joy* au T3 hors réglementation, soutenu par la poursuite de la croissance des clients contrats et un meilleur réseau

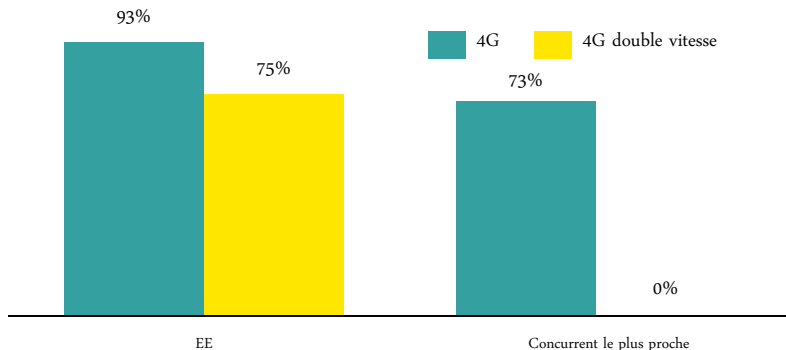
CA opérationnel au T3 en progression de 1,2% hors réglementation (M£)



Poursuite de la croissance des clients contrats#



Supériorité de la couverture de la population en 4G



Bilan

- Le dernier rapport de RootMetrics au R.-U. montre qu'EE accroît son avance par rapport à ses concurrents dans tous les domaines
- Net avantage pour la couverture 4G ; seul opérateur à proposer la 4G double vitesse
- Résilience de la rétention clients ; taux de résiliation 1,1%

Initiatives

- Forte adoption de la voix sur WiFi (plus de 1,7M de clients)
- Réalisation d'essais approfondis de la VoLTE destinés à offrir un service de grande qualité lors du lancement commercial

Retraitements de l'EBITDA

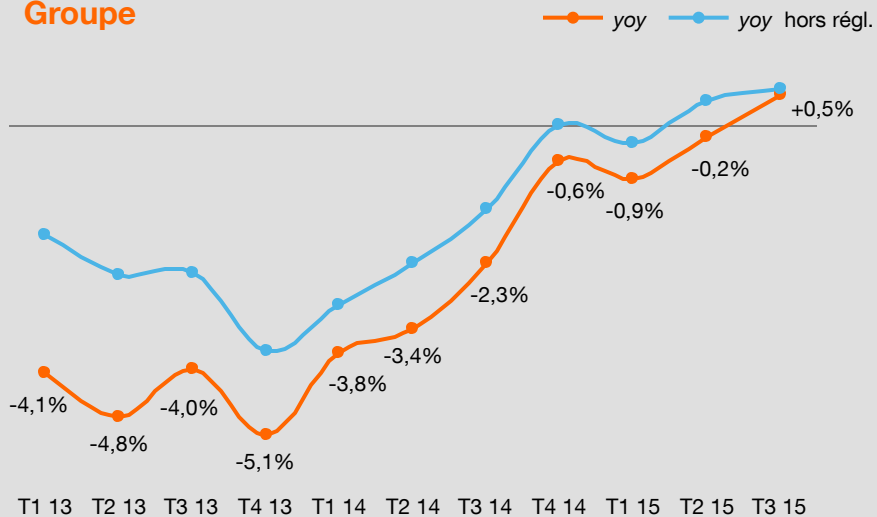
en M€	T3 14 bc	T3 15 réalisé	9m 14 bc	9m 15 bc
EBITDA retraité	3 518	3 557	9 397	9 364
restructurations	-32	-50	-87	-83
revue de portefeuille	0	3	0	60
litiges			-300	-413
charges de personnel	-38	-40	-222	-149
dont Temps partiel senior	-38	-40	-150	-113
dont Cap Orange			-72	
dont indemnités de congé				-35
EBITDA reporté	3 448	3 471	8 788	8 780

①

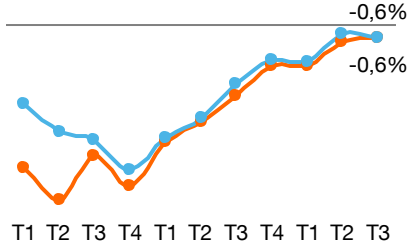
Révision des provisions pour litiges en France et à l'international

Evolution du chiffre d'affaires en glissement annuel

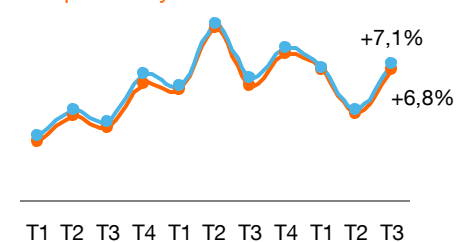
Groupe



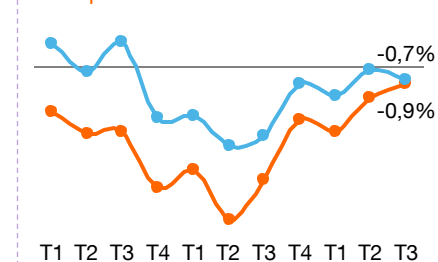
France



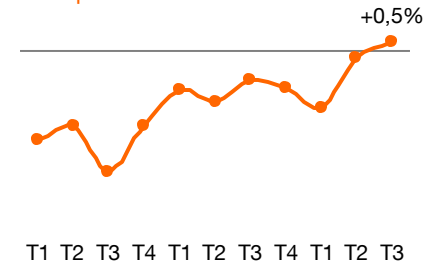
Afrique & Moyen-Orient



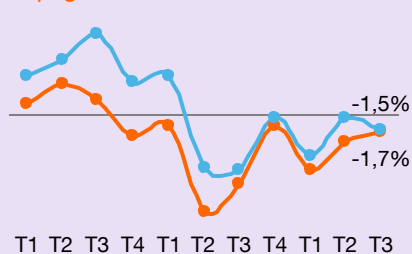
Europe



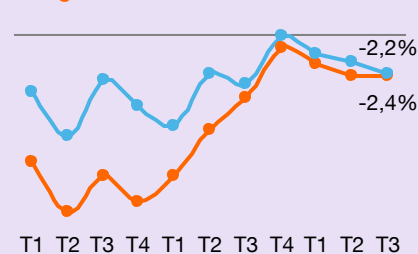
Entreprise



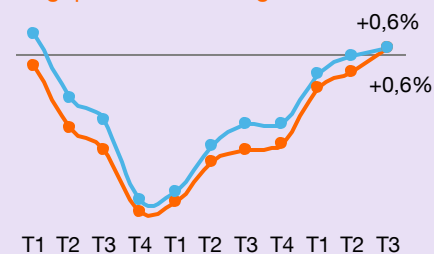
Espagne



Pologne



Belgique & Luxembourg



Pays d'Europe centrale

