

#T1_2017

Résultats financiers d'Orange

Ramon Fernandez

Directeur Général Délégué, Directeur Finances et Stratégie

27 Avril 2017



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 ses efforts pour garder le contrôle de la relation client face à la concurrence des acteurs OTT, les risques liés aux activités bancaires, la perte ou divulgation à des tiers des données de ses clients, sa capacité à faire face à une concurrence aigüe sur les marchés matures, les défaillances de réseaux et de logiciels suite à des cyber-attaques, les dommages causés à ses installations et infrastructures par notamment des catastrophes naturelles ou des actes terroristes, les fraudes diverses qui peuvent viser Orange ou ses clients, sa capacité à disposer des compétences nécessaires à son activité du fait des nombreux départs de salariés et de l'évolution des besoins, sa capacité à intégrer efficacement les sociétés qui pourraient être acquises dans le cadre de la consolidation du secteur des télécommunications en Europe, sa capacité à exploiter des opportunités de croissance sur de nouveaux marchés et les risques spécifiques à ces marchés, les éventuels effets nocifs sur la santé de l'usage des équipements de télécommunication, les risques liés à la stratégie de marque unique, la survenance d'une crise financière ou économique de grande ampleur, les évolutions et contraintes fiscales et réglementaires, l'issue des procédures judiciaires liées notamment à la réglementation et à la concurrence, les désaccords avec ses partenaires dans des sociétés dont Orange n'a pas le contrôle, les conditions d'accès aux marchés de capitaux, les fluctuations des taux d'intérêt ou des taux de change, la notation de la dette d'Orange, des changements d'hypothèses supportant les valeurs comptables de certains actifs et entraînant leur dépréciation et les risques de crédit ou de contrepartie sur opérations financières. Des informations plus détaillées sur les risques potentiels pouvant affecter nos résultats financiers sont disponibles dans le Document de référence déposé le 6 avril 2017 auprès de l'Autorité des marchés financiers et dans le rapport annuel 20-F enregistré le 7 avril 2017 auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission. Sous réserve de la réglementation applicable, Orange ne s'engage nullement à mettre à jour les informations prospectives à la lumière des développements futurs.

Section une

**Revue des résultats
financiers**



T1 2017 Réalizations du Groupe

yoY : en glissement annuel (comparaison avec la même période de l'année précédente), sur une base comparable sauf mention contraire

* voir la diapositive 23 pour les retraitements de l'EBITDA

Chiffre
d'affaires

€ **10,1** Mds

YoY

+0,8%
+€85m

EBITDA
ajusté*

€ **2,6** Mds

YoY

+2,0%
+€50m

Capex

€ **1,5** Mds

YoY

+2,1%
+€30m

Clients
Groupe



265 m

YoY

+1.0%

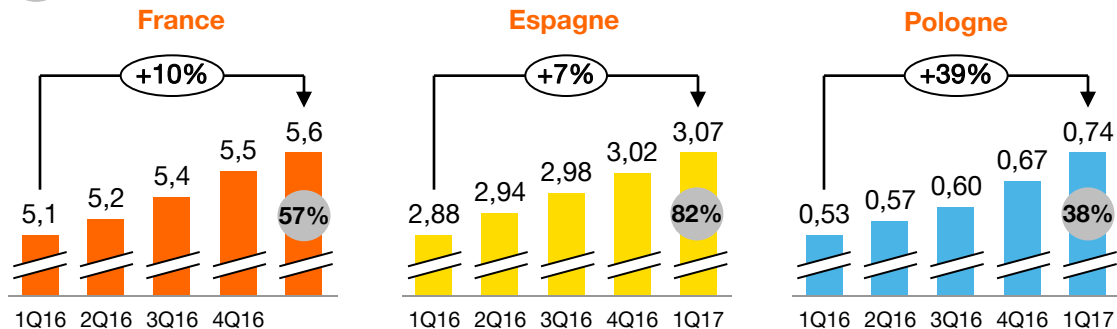
La convergence est au cœur de nos performances commerciales

Convergence: client titulaire d'une offre combinant a minima un accès Broadband (xDSL, FTTx ou LTE4Fixed avec cell-lock) et un contrat mobile voix.



Base de clients convergents grand public en million

% % de la base de clients haut-débit grand public



Amélioration du taux de résiliation avec la convergence*

-2pts

-7pts

-4pts

ARPCO facturé trimestriel (CA facturé moyen par offre convergente grand public, en € / mois)

€61,5
+0,0% yoy

€55,0
+5,2% yoy

€26,0
-9,8% yoy

Croissance du CA facturé des offres convergentes grand public sur un an

+10%

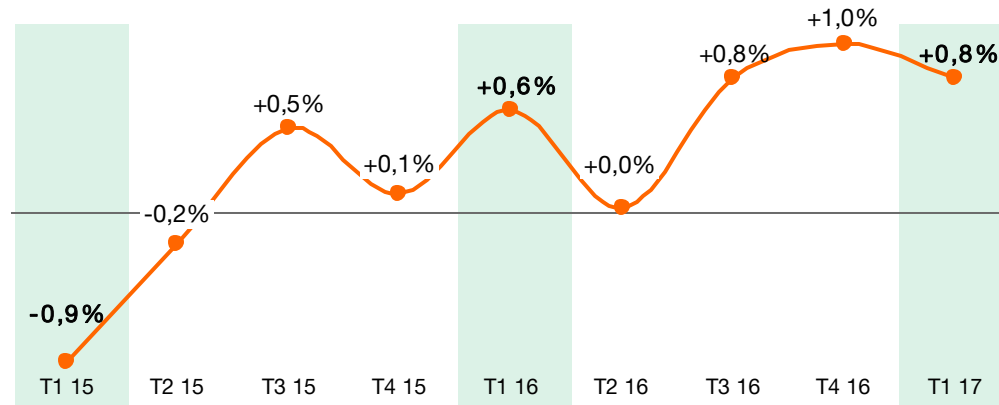
+12%

+23%

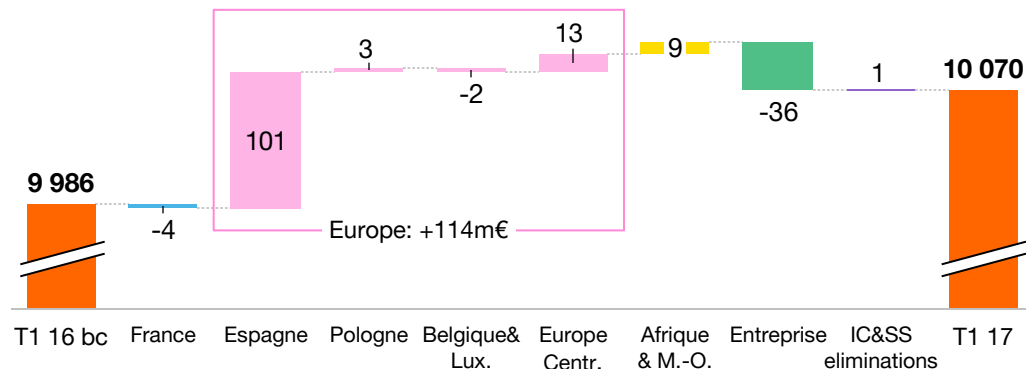
* Ecart du taux résiliation entre les contrats convergents grand-public et le total des contrats haut-débit grand public

Un nouveau trimestre de croissance organique, principalement tirée par l'Espagne

Croissance du CA en % sur un an



Evolution du CA au T1, activités télécommunications (en m€)



T1 2017
Chiffre d'Affaires*
10,1Mds€

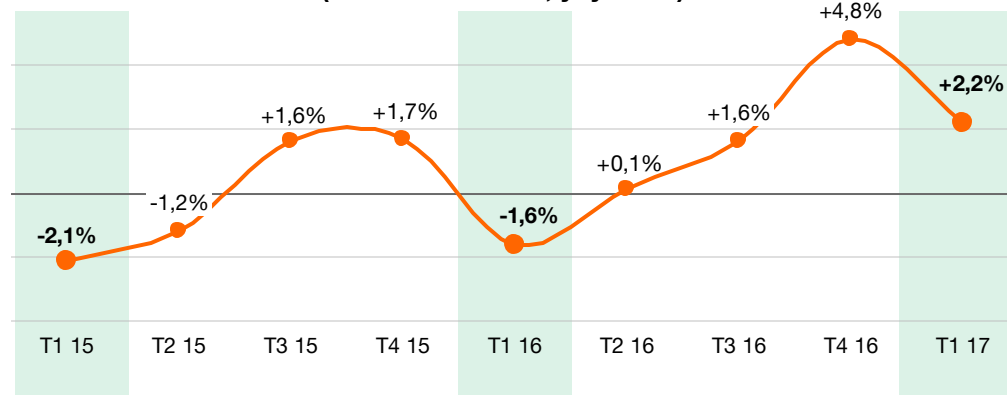
T1 2017

+0,8%
+85 m€

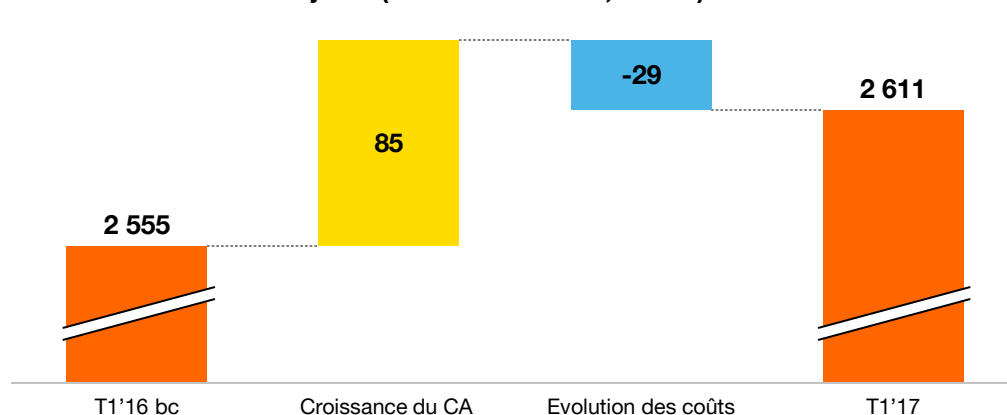
* Les revenus nets bancaires d'Orange Bank ne sont pas inclus dans les revenus du Groupe mais dans les autres produits d'exploitation du Groupe

Croissance de l'EBITDA ajusté tirée par la croissance du CA et le contrôle des coûts

Croissance de l'EBITDA (activités télécom, yoy en %)



Evolution de l'EBITDA ajusté (activités télécom, en m€)



EBITDA ajusté
T1 2017
(télécom)

€2,6Mds

YoY
+2,2%
+€57m

En % du CA
25,9%
+0,3pt yoy

Des efforts d'investissement soutenus pour maintenir notre avantage concurrentiel dans la connectivité

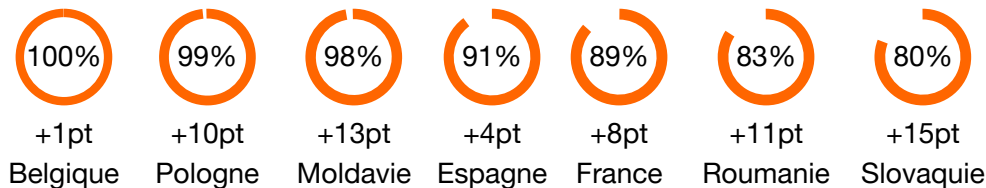
T1 2017 CAPEX
(telecom)

€1,5Mds
14,7% du CA

YoY
+1,4%
+21m€



% de couverture 4G de la population et croissance moy



Foyers raccordables FTTH



Section deux

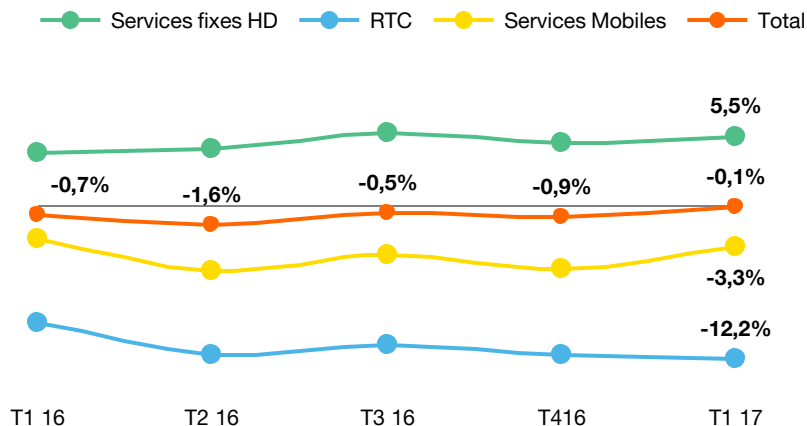
Revue opérationnelle

T1 2017 France

Le Haut Débit et le marché de gros Fixe continuent de soutenir une meilleure tendance du CA

en m€	T1 17	T1 16 bc	yoy bc
Chiffre d'Affaires	4 427	4 431	-0,1%
services mobiles	1 576	1 629	-3,3%
vente d'équip. mobile	147	144	+2,5%
service fixes	2 564	2 523	+1,6%
autres	140	135	+3,5%

Evolution du CA (yoy en %)

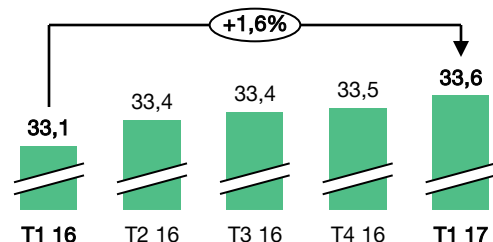


ARPU Haut Débit Fixe

ARPU trimestriel, €/mois



33,6€

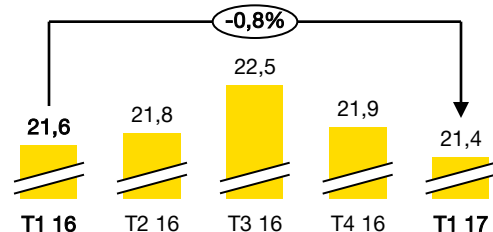


ARPU Mobile

ARPU trimestriel, €/mois



21,4€



Convergence (grand public)



ARPCO trimestriel facturé, €/mois

€61,5 +0,0% yoy



Chiffre d'affaires

+10%



Nombre de lignes mobiles par offre convergente

1,5 +0,03 yoy




Ecart de taux de résiliation*

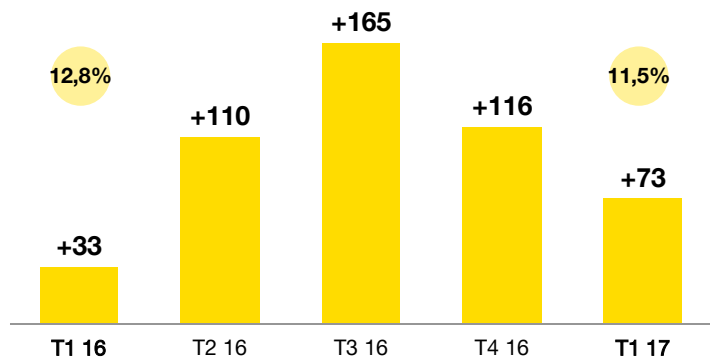
-2 pts

* Ecart du taux de résiliation entre les contrats convergents grand-public et le total des contrats haut-débit grand public

T1 2017 France : performances commerciales

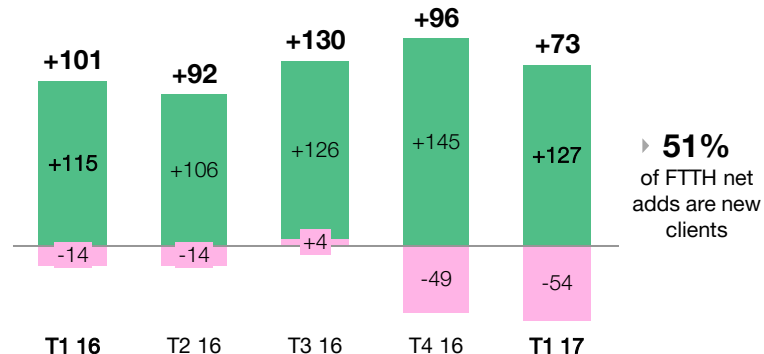
De fortes ventes nettes dans le mobile et le Haut Débit fixe malgré un environnement très concurrentiel

 Ventes nettes de contrats mobiles et taux de résiliation
■ ventes nettes de contrats en '000 excl. M2M ● taux de résiliation en %





57%
des clients HD fixe GP sur des offres convergentes (+3pt yoy)


 Ventes nettes THD fixe et part de conquête
■ FTTH ■ ADSL et autres





4G 64% de la base client contrat est sur un contrat 4G (+15pts yoy)

 **70%** des contrats voix GP sont des offres SIM-only (+15pts yoy)

 **89%** couverture de la population 4G (+8pts yoy)

 **7,4m** foyers raccordables FTTH (+35% yoy)

 **1,6m** clients FTTH (+47% yoy)

 **40%** des clients Haut Débit possèdent une offre premium* (+0pt yoy)

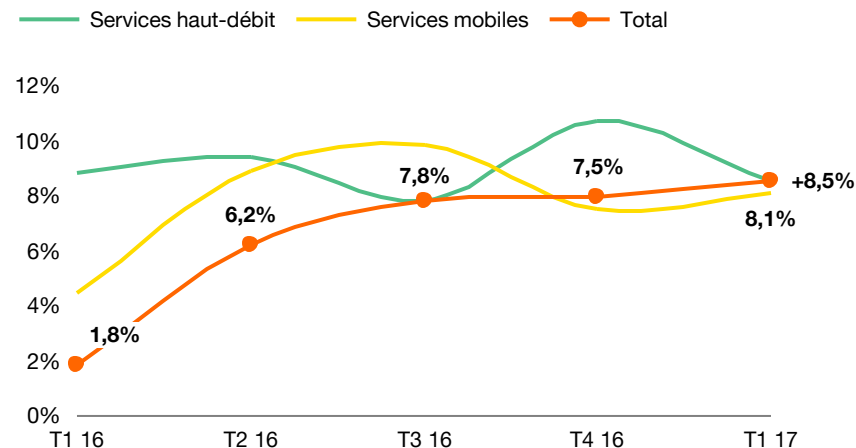
* Play and Jet

T1 2017 Espagne

Très bonne performance tirée par la forte augmentation de la base de clients et de l'ARPU

en m€	T1 17	T1 16 bc	yoy bc
Chiffre d'Affaires	1 290	1 189	+8,5%
services mobiles	654	605	+8,1%
vente d'équip. mobile	135	119	+14,1%
service fixes	500	466	+7,5%

Evolution du chiffre d'affaires* (yoy en %)



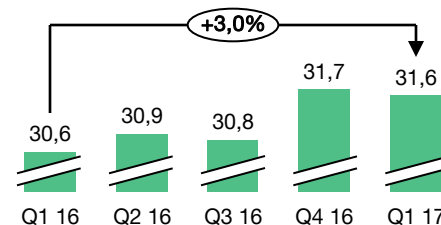
* A partir du T1 2017, la 4G fixe est reportée dans le haut-débit fixe (précédemment dans le mobile)

ARPU Haut Débit Fixe

ARPU trimestriel, en €/mois



31,6€

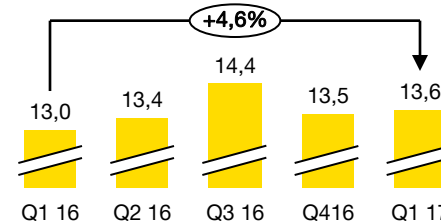


ARPU Mobile

ARPU trimestriel, en €/mois



13,6€



Convergence (grand public)



ARPCO trimestriel facturé, €/mois

€55,0 +5,2% yoy



Chiffre d'affaires

+12%



Nombre de lignes mobiles par offre convergente

1,8 +0,06 yoy




Ecart de taux de résiliation*

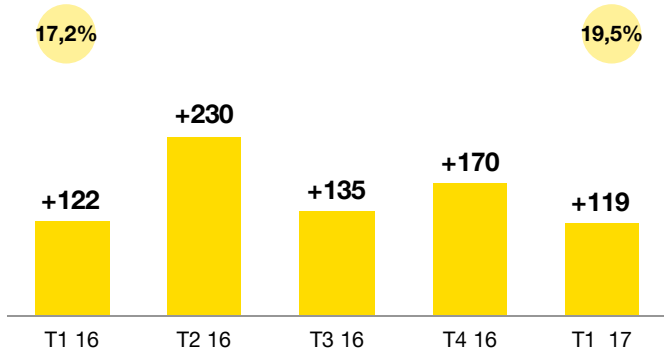
-7 pts

* Ecart du taux de résiliation entre les contrats convergents grand-public et le total des contrats haut-débit grand public


T1 2017 Espagne : performances commerciales

La convergence et la fibre tirent la forte croissance de la base clients fixe et mobile

 Ventes nettes de contrats mobiles et taux de résiliation
■ acqu. nettes de contrats en '000 s ● taux de résiliation trimestriel en %





82%
des clients HD fixe GP sur des offres convergentes (+1.5pt yoy)


 Ventes nettes HD fixe (en '000s)
■ FTTH ■ ADSL et autres





4G 8,2m clients **4G** (+42% yoy)

 **99%** des contrats voix GP sont des offres **SIM-only**

 **3,1m** clients GP **Haut Débit convergents** (+188k yoy)

 **10,0m** Foyers raccordables **FTTH** (+2,6m yoy)

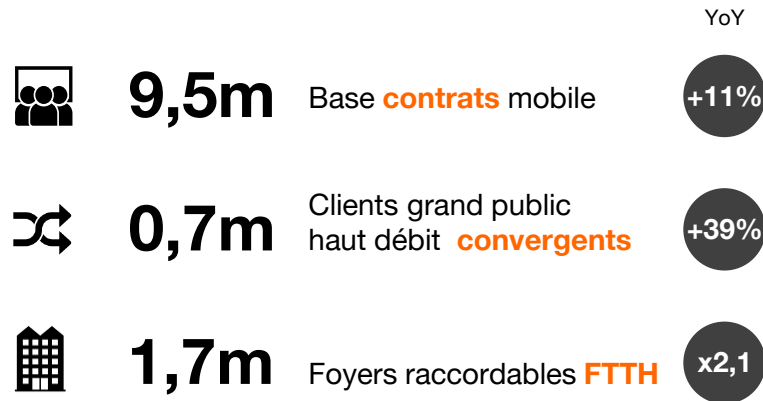
 **1,8m** Clients **FTTH** (x1,8 yoy)
43% de taux de penetration de la base haut débit fixe

 **537k** Clients **TV**
13% de taux de pénétration de la base haut débit fixe

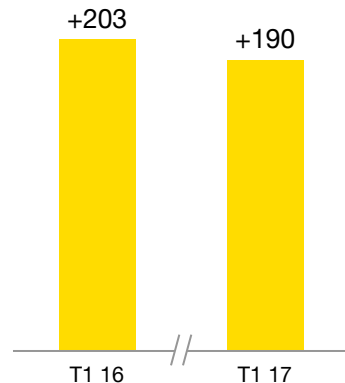
T1 2017 Pologne

Focus sur la convergence et sur le haut débit avec une accélération sur le FTTH et le réseau sans fil

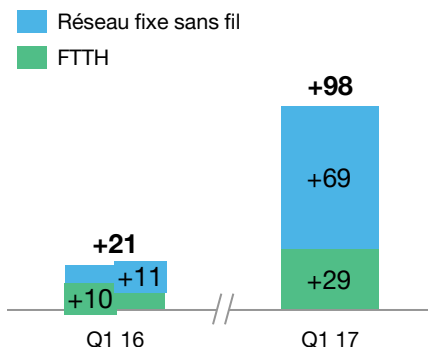
en m€	T1 17	T1 16 bc	yoy bc
Chiffre d'affaires	652	649	+0,5%
Services mobiles	287	307	-6,6%
Équipement mobile	73	44	+65,0%
Services fixes	262	277	-5,4%
Autres revenus	30	20	+51,3%



 **Acquisitions nettes contrat mobile**
en milliers




 **Haut Débit Fixe prometteur***
Acquisitions nettes en milliers



Convergence (B2C)

 ARPCO trimestriel facturé, €/mois
€26,0 -9,8% yoy

 Chiffre d'affaires
+23%

 Nombre de lignes mobiles par offre convergente
1,9 +0,2 yoy

 Ecart de taux de résiliation**
-4 pts

* A partir du T1 2017, la 4G fixe est reportée dans le haut-débit fixe (précédemment dans le mobile)

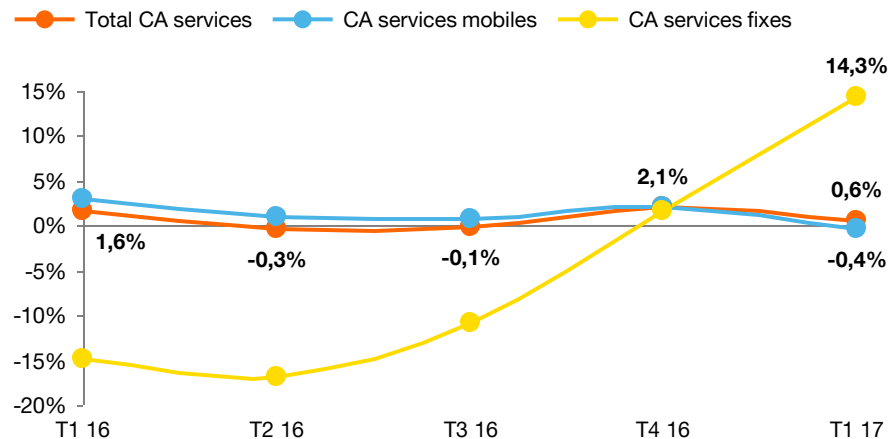
** Ecart du taux de résiliation entre les contrats convergents grand-public et le total des contrats haut-débit grand public

T1 2017 Belgique & Luxembourg

Succès du lancement de l'offre convergente LOVE. L'ARPU poursuit sa croissance grâce à la stratégie d'enrichissement des offres

en m€	T1 17	T1 16 bc	yoy bc
Chiffre d'affaires	307	309	-0,7%
Services mobiles	253	254	-0,4%
Équipement mobile	27	31	-13,1%
Services fixes	21	18	+14,3%
Autres revenus	6	6	+6,7%

Croissance du CA du service total (Fixe + Mobile) grâce à la convergence
yoy en %

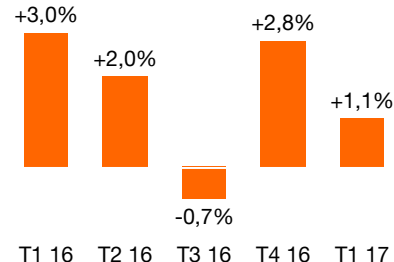


Croissance de l'ARPU contrats en Belgique malgré l'impact du roaming européen

ARPU trimestriel en €/mois et croissance yoy



28,9€



3,2m

base **contrats**
mobile

+5%
yoy



1,5m

base clients **4G**

+39%
yoy



50k

base clients **câble**
en Belgique

+16k
qoq

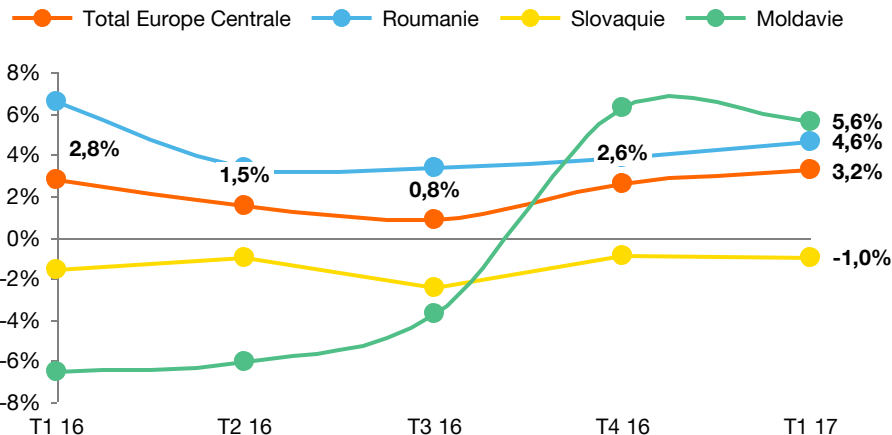
T1 2017 Pays d'Europe Centrale

Solide croissance des revenus tirée par la monétisation des données et la pénétration des smartphones

en m€	T1 17	T1 16 bc	yoy bc
Chiffre d'affaires	409	396	+3,2%
Services mobiles	331	327	+1,2%
Equipement mobile	31	25	+20,5%
Services fixes	35	33	+6,9%
Autres revenus	12	10	+12,0%

Croissance du CA tirée par la Roumanie et la Moldavie

yoy in %



8,1m

base **contrats**
mobile

+3%
yoy



3,5m

base clients **4G**

x1.8
yoy



231k

clients **THD***



dont **40k** clients suite à l'acquisition de Sun communications



41k

Orange Money Roumanie
depuis le lancement en
Novembre 2016

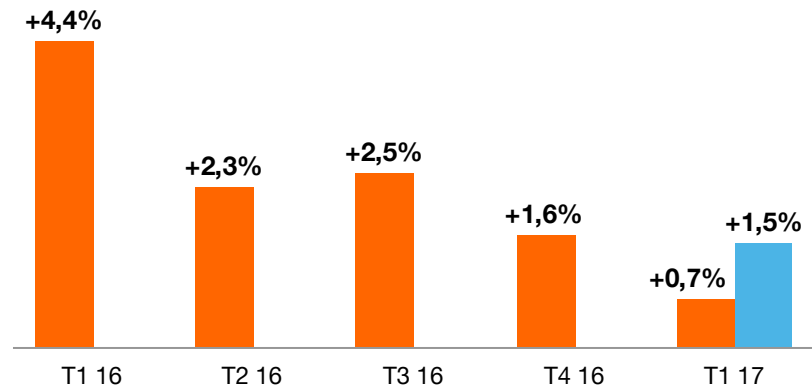
T1 2017 Afrique & Moyen-Orient

Retour à la croissance de la base de clients confirmée au T1 tandis que la croissance du CA est impactée par les effets d'année bissextile 2016


en m€	T1 17	T1 16 bc	yoy bc
Chiffre d'Affaires	1 239	1 231	+0,7%
services mobiles	1 038	1 012	+2,6%
vente d'équip. mobile	17	17	+1,1%
service fixes	165	187	-11,3%
autres revenus	19	16	+23,1%

Croissance yoy du CA en %

■ Croissance du CA ■ Hors effets de l'année bissextile



Les nouvelles sources de CA

 **+64%**

Croissance yoy du CA **Orange Money** au T1



 31m
clients


9m
clients actifs les 30
derniers jours

 **+31%**

Croissance yoy du CA **données mobiles** au T1



 4G disponible dans 11 pays

 **+11%**

Croissance yoy du CA **B2B** au T1

T1 2017 Entreprise

Pression sur la voix, poursuite de la croissance de l'IT et des services d'intégration

en m€	T1 17	T1 16 bc	yoy bc
Chiffre d'affaires	1 796	1 832	-2,0%
voix	358	383	-6,4%
données	688	706	-2,6%
IT & services d'intégration	510	497	+2,6%
Mobile	240	246	-2,7%



+15% yoy

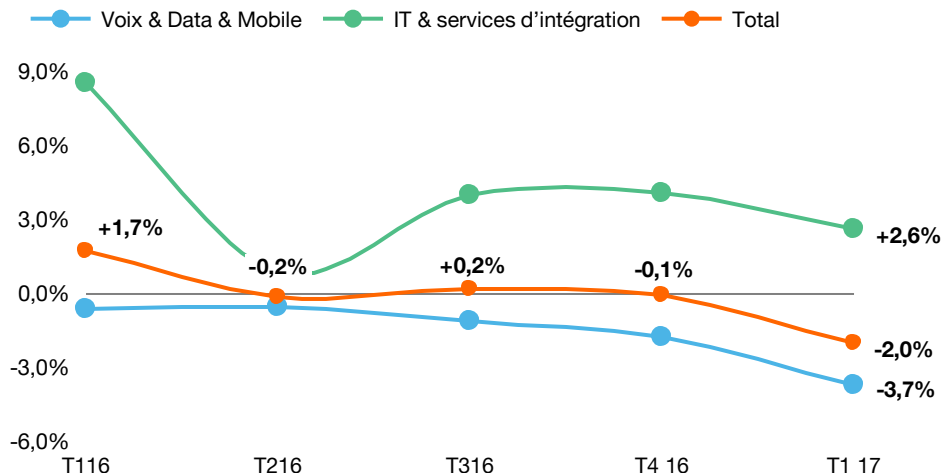
Sécurité, croissance du CA



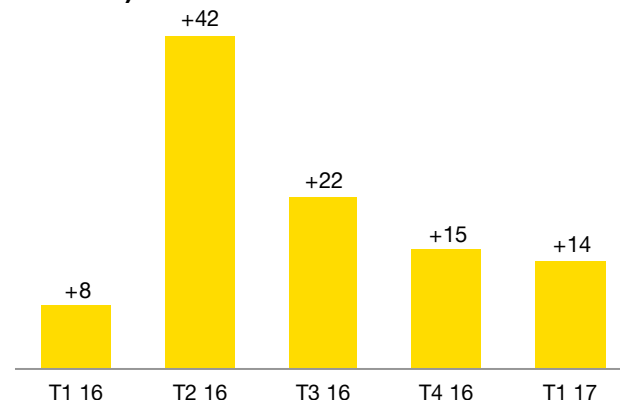
+19% yoy

Cloud, croissance du CA

CA par segments (yoy en %)



Mobile : ventes nettes contrats (principalement la France)



Section trois

objectifs 2017



Objectifs 2017 confirmés

* sous réserve de l'approbation des actionnaires.

* * date de détachement le 12 Juin, date d'enregistrement le 13 Juin, et date de paiement le 14 Juin



EBITDA
ajusté
Groupe

Dette nette/
EBITDA
ajusté
télécom

Dividende

Politique
M&A

2017 > 2016 base
comparable

Autour de 2x
à moyen terme

Dividende 2017 *

€0,65



Jun 2017**
solde 2016 de €0,4*



Décembre 2017
paiement intérimaire de €0,25

**Sélective avec priorité
aux zones existantes**

Annexes

Clients Orange B2C + B2B en France

KPIs mobile (en '000)	T1 16	T2 16	T3 16	T4 16	T1 17
Clients Mobile (excl. MVNOs)	28 612	28 966	29 508	30 033	30 489
Contrats	24 581	25 069	25 759	26 486	27 090
M2M	4 277	4 611	5 115	5 711	6 228
excl. M2M	20 305	20 457	20 644	20 775	20 862
Prépayés	4 030	3 897	3 748	3 547	3 398
Part de marché Mobile (en %)*	35,1%	35,3%	35,4%	35,5%	35,7%

KPIs fixe (en '000)	T1 16	T2 16	T3 16	T4 16	T1 17
Clients haut débit	10 830	10 923	11 056	11 151	11 220
dont xDSL	9 698	9 686	9 693	9 643	9 587
dont clients FTTH	1 075	1 181	1 308	1 452	1 579
Part de marché haut débit (en %)*	40,0%	40,1%	40,3%	40,2%	40,2%
Part de conquête haut débit (en %)*	45,3%	64,2%	58,1%	36,8%	37,0%

* Les chiffres pour le dernier trimestre sont des estimations d'Orange

Ajustements de l'EBITDA au Q1

en m€	T1 16 réel	T1 16 bc	T1 17
EBITDA ajusté	2 569	2 548	2 598
Restructuration et intégration	-113	-112	-5
Litiges	39	39	15
Charges de personnel	-30	-30	-24
dont Temps Partiel Seniors	-30	-30	-24
Revue de portefeuille et autres	-16	-6	-6
EBITDA reporté	2 449	2 439	2 578

Evolution du chiffre d'affaires en glissement annuel

