

# #S1\_2017

## Résultats financiers d'Orange

**Stéphane Richard**  
Président Directeur Général

**Ramon Fernandez**  
Directeur Général Délégué, Directeur Finances et  
Stratégie

27 juillet 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**

**Faits marquants S1 2017**



# S1 2017 Réalizations du Groupe

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

-Toutes les mentions "Groupe" comprendront les deux activités télécom et banque. A l'inverse, toutes les mentions excluant Orange Bank seront libellées "télécom".

\*\* voir la diapositive 29 pour les ajustements de l'EBITDA

Chiffre  
d'Affaires

€ **20,3** Mds

T2 2017*	S1 2017*
+1,4%	+1,1%
+138€m	+222€m

EBITDA  
ajusté\*\*

€ **6,0** Mds

T2 2017*	S1 2017*
+2,4%	+2,2%
+79€m	+130€m

Capex

€ **3,3** Mds

T2 2017*	S1 2017*
+3,8%	+3,0%
+65€m	+95€m

Dette nette/  
EBITDA  
ajusté

**1,92x**

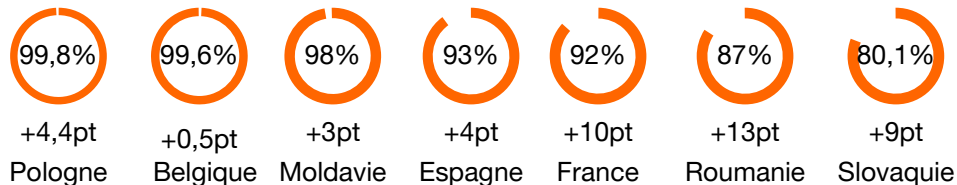
S1 2017
-0.01x ytd

\* yoy bc

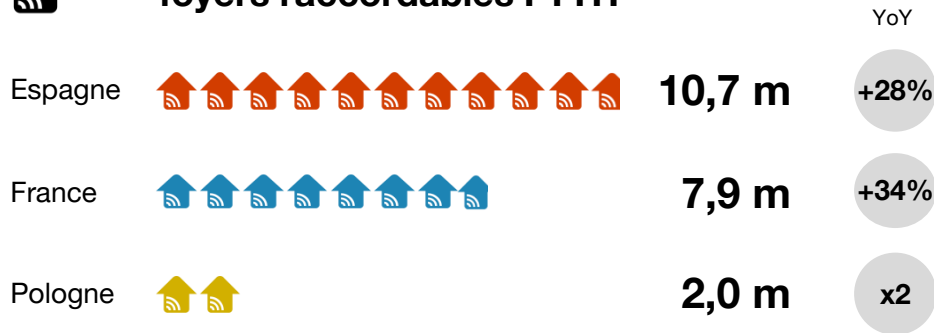
# Des efforts d'investissement soutenus pour maintenir notre avantage concurrentiel dans la connectivité



## % de la population couverte par la 4G et croissance yoy



## foyers raccordables FTTH



S1 2017 CAPEX

**3,3Mds€**

+3,0% yoy  
+95m€ yoy

Telecom

yoy  
+2,2%  
+70m€

En % du CA

**16,0%**  
+0,2pt yoy



**Une connectivité enrichie  
avec les services  
financiers sur mobile...**

**...et les contenus**



# Section deux

# Revue des résultats financiers

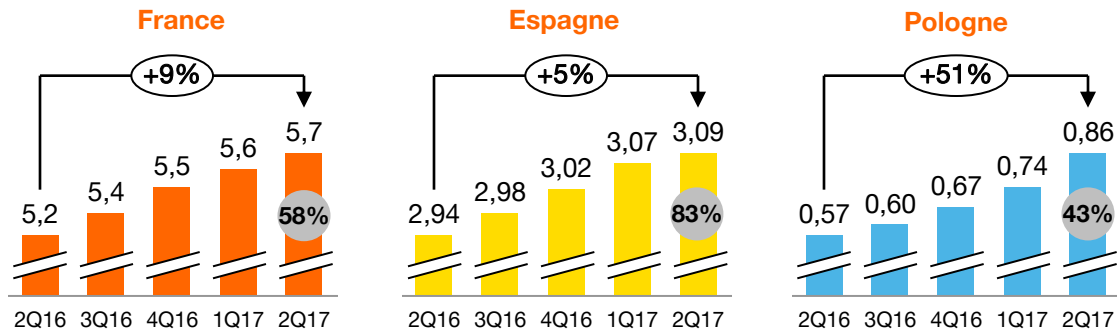
# La convergence est au cœur de nos performances commerciales

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\*

-2,5pts

-7pts

-3pts

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

**€61,8**  
+0,0% yoy

**€57,7**  
+7% yoy

**€25,1**  
-14% yoy

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

**+9%**

**+13%**

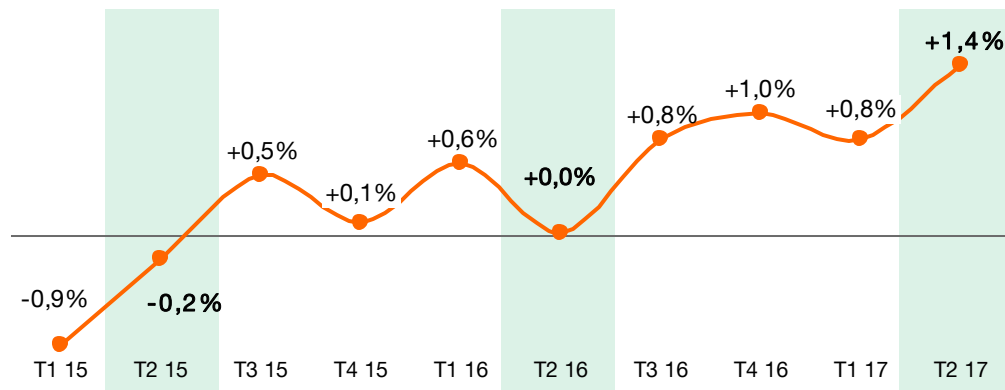
**+26%**

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

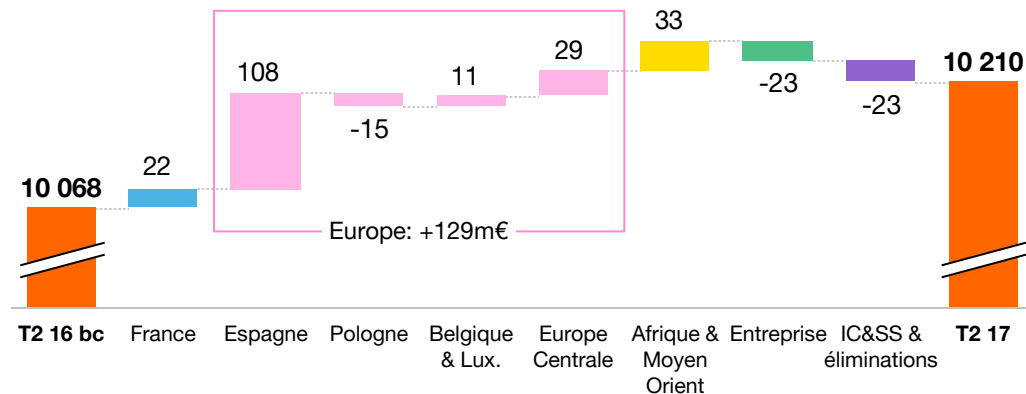


# Accélération de la croissance des revenus, sur presque tous nos segments

Croissance du CA en % sur un an



Evolution du CA au T2, activités télécom (en m€)

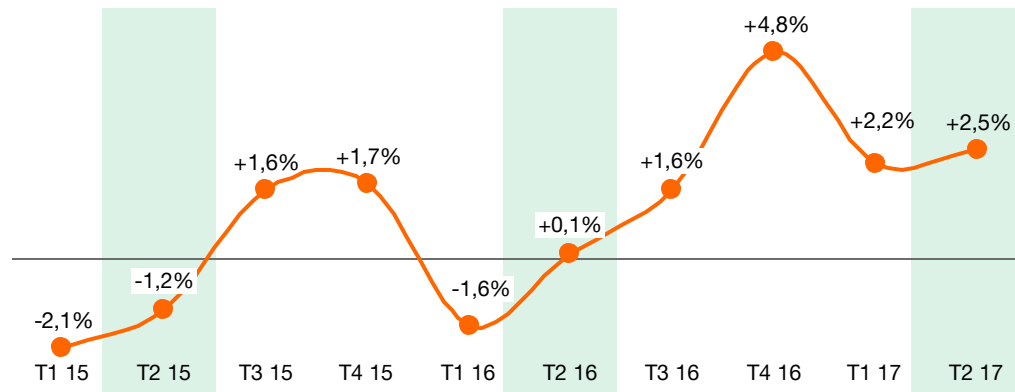


	T2 2017	S1 2017
S1 2017 Chiffre d'Affaires*	+1,4% +138m€	+1,1% +222m€
<b>20,3Mds€</b>		

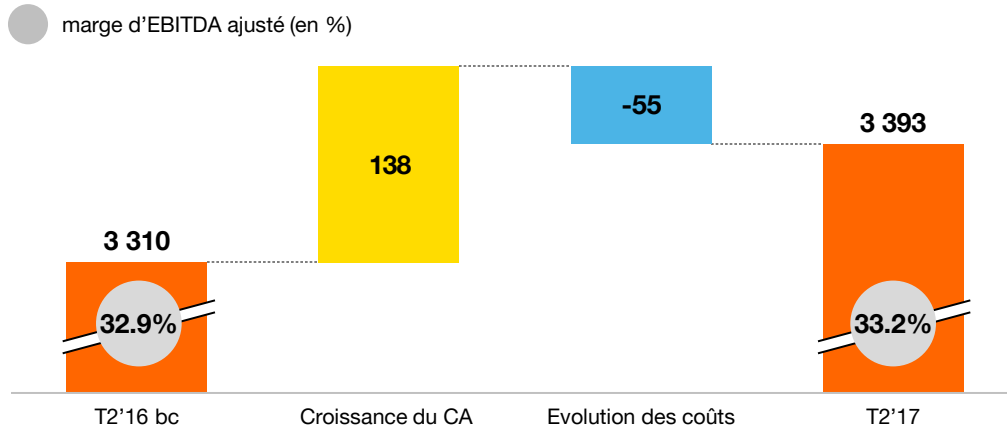
\* Les revenus nets bancaires d'Orange Bank ne sont pas inclus dans les revenus du Groupe mais dans les autres produits d'exploitation du Groupe

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

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



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



	T2 2017	S1 2017
EBITDA ajusté S1 2017 (télécom)	yoy <b>+2,5%</b> <b>+83m€</b>	yoy <b>+2,4%</b> <b>+140m€</b>
<b>€6,0Mds</b>	En % du CA <b>33,2%</b> +0,4pt yoy	En % du CA <b>29,6%</b> +0,4pt yoy

# Le plan d'efficacité opérationnelle soutient l'amélioration de la marge d'EBITDA ajusté en France

 **+1,0 pt**









Evolution de la marge d'EBITDA ajusté au S1'17 en France



Liste d'indicateurs non exhaustive

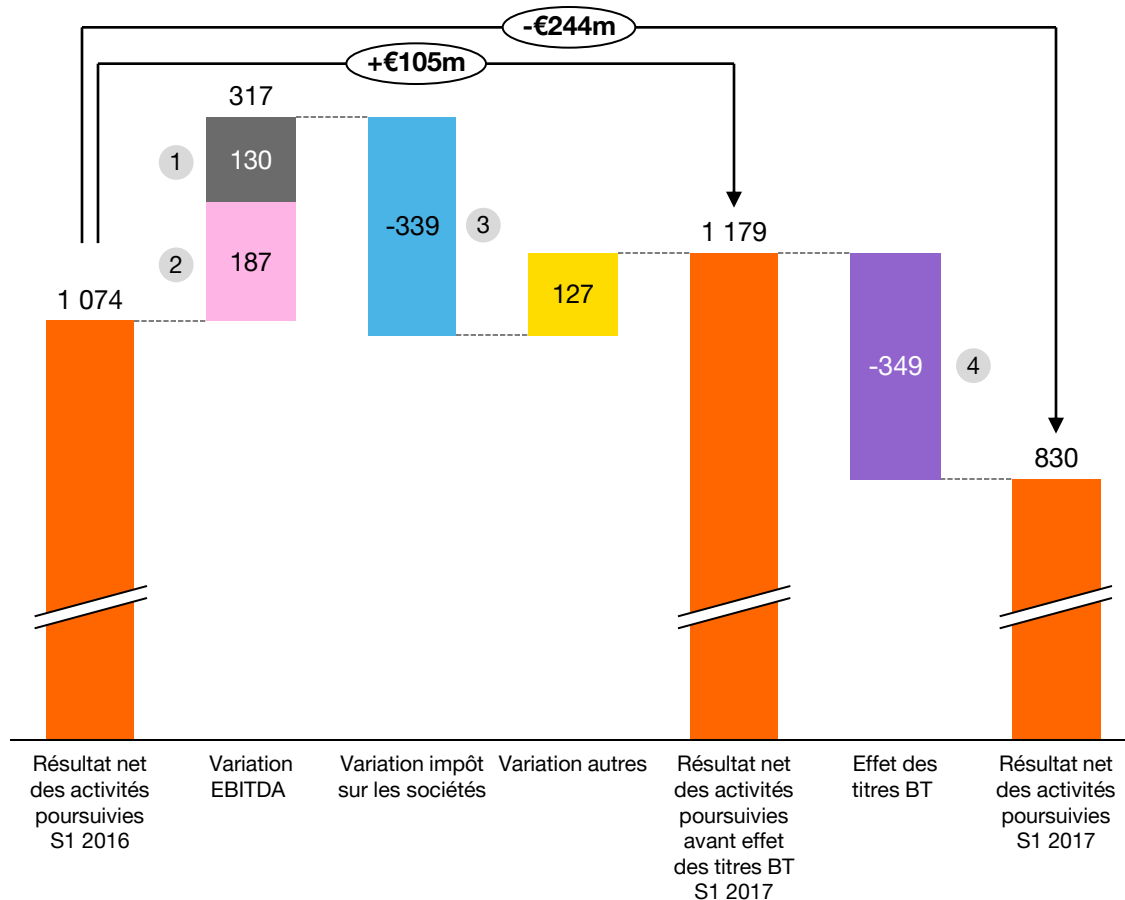
Programme d'efficacité opérationnelle

Evolution yoy des économies brutes au S1

Programme d'efficacité : relation clients			-€64m
	% d'interactions en ligne avec le service client en Juin	49,8% (+7p yoy)	
	% de transactions commerciales en ligne en Juin	27,5% (+5p yoy)	
	Application « Orange et moi » : visiteurs uniques en Juin	4,7m (+31% yoy)	
	Evolution du nombre d'appels au service client au S1	-20% yoy	
Programme d'efficacité : distribution commerciale			-€18m
	Commissions aux distributeurs externes au S1	-34% yoy	
	% de transactions commerciales / total des transactions en boutique au S1	49% (+4pt yoy)	
Programme d'efficacité : intervention réseaux liée aux clients			-€44m
	# d'erreurs signalées sur les lignes fixes (marché grand public)	-3,6% yoy	
Programme d'efficacité : gestion des coûts du SI			-€29m
	Evolution des coûts d'exploitation du SI	-6% yoy	

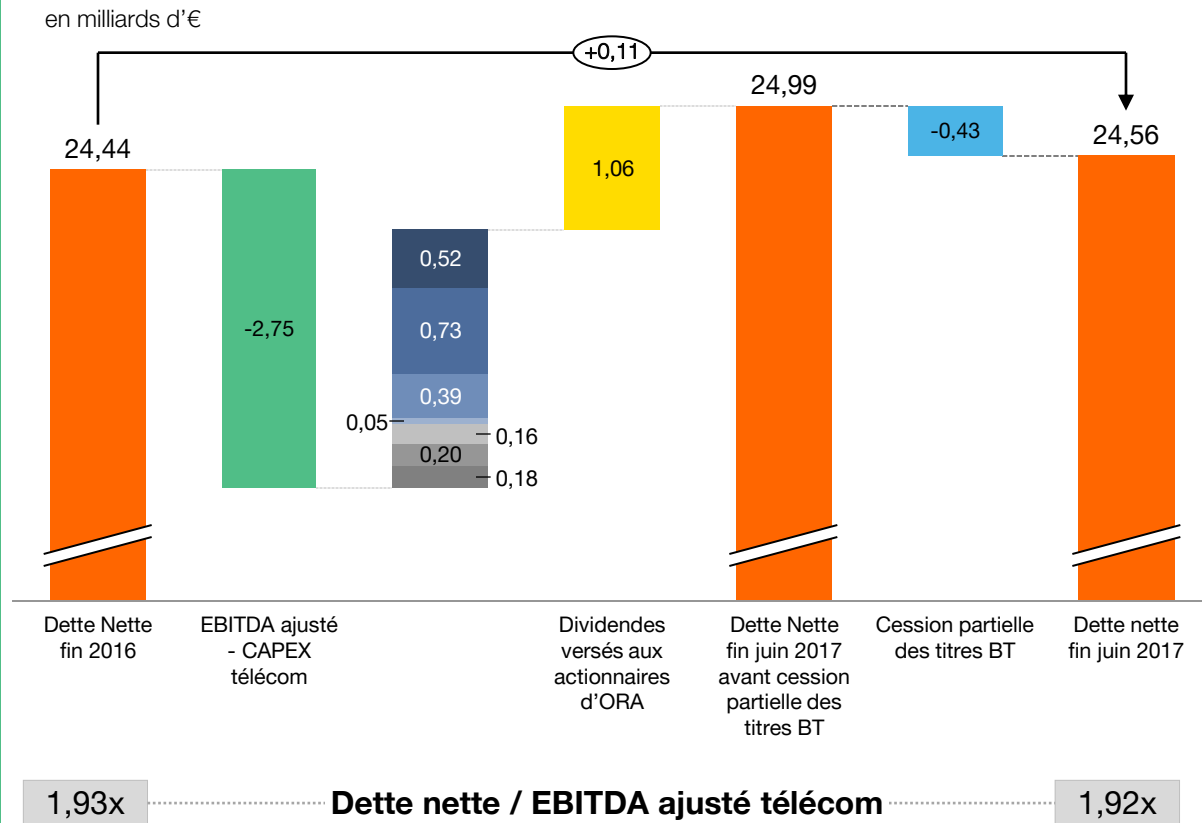
**En excluant les effets liés aux titres BT, le résultat net des activités poursuivies a augmenté de 105m€, soit +10% yoy**

- 1 Amélioration de l'EBITDA ajusté yoy
- 2 Moins d'ajustements de l'EBITDA qu'au S1 2016
- 3 En 2016, gain d'impôt comptabilisé à l'issue du contentieux sur les quote-part de frais et charges
- 4 Effet résultant des titres BT (perte sur la cession partielle de BT et dépréciation des titres BT conservés)



# Le ratio Dette Nette/EBITDA ajusté est parfaitement en ligne avec l'objectif de 2x à moyen terme

- variation du BFR et des fournisseurs de Capex
- frais financiers nets payés
- impôt sur les sociétés payé
- autres éléments opérationnels et financiers
- fréquences et licences payées
- dividendes versés aux actionnaires minoritaires
- coupons sur titres subordonnés



**Section trois**

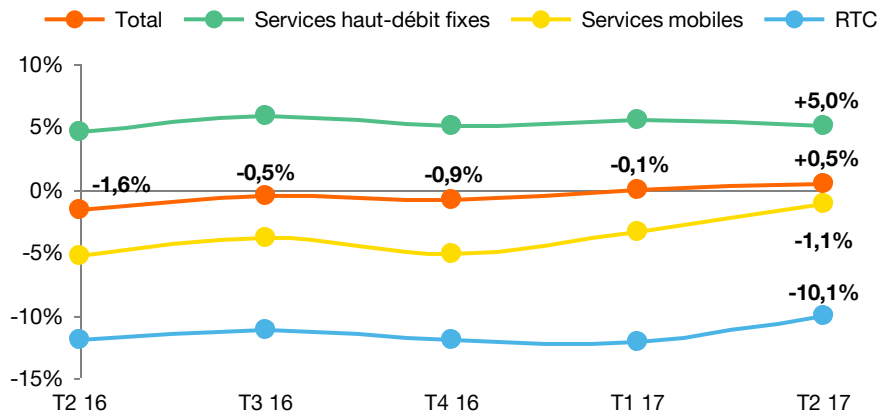
**Revue opérationnelle**

# T2 2017 France

CA total stabilisé, avec une croissance dans le fixe compensant la pression dans le mobile

en m€	T2 17	yoy bc	S1 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>4 452</b>	<b>+0,5%</b>	<b>8 879</b>	<b>+0,2%</b>
services mobiles	1 590	-1,1%	3 165	-2,2%
vente d'équip. mobile	156	+13,1%	303	+7,7%
services fixes	2 572	+1,1%	5 137	+1,3%
autres	135	-3,6%	274	-0,1%
<b>EBITDA ajusté</b>			<b>3 168</b>	<b>+3,2%</b>
marge d'EBITDA ajusté			35,7%	+1,0pt
<b>CAPEX</b>			<b>1 611</b>	<b>+1,3%</b>
CAPEX/CA			18,1%	+0,2pt

## Evolution du CA (yoy en %)

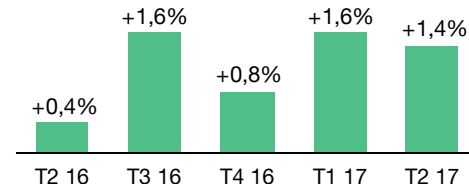


## ARPU Haut Débit Fixe

ARPU trimestriel en €/mois et croissance yoy



**33,8€**

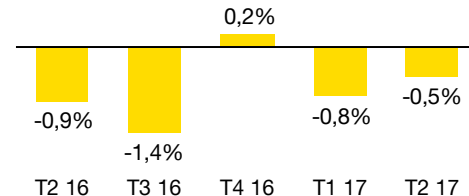


## ARPU Mobile

ARPU trimestriel en €/mois et croissance yoy



**21,7€**



## Convergence (grand public)



ARPCO trimestriel facturé, €/mois

**€61,8** +0,0% yoy  
dont Open : **€64,2** ; +€0,5% yoy



Chiffre d'affaires

**+9%**



Nombre de lignes mobiles par offre convergente

**1,5** +0,03 yoy




Ecart de taux de résiliation\*

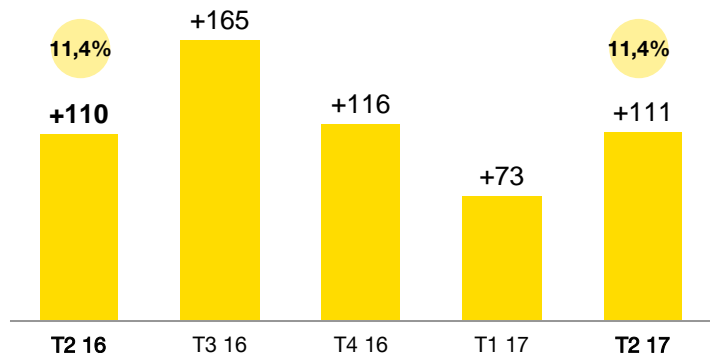
**-2,5 pts**

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


## T2 2017 France : performances commerciales

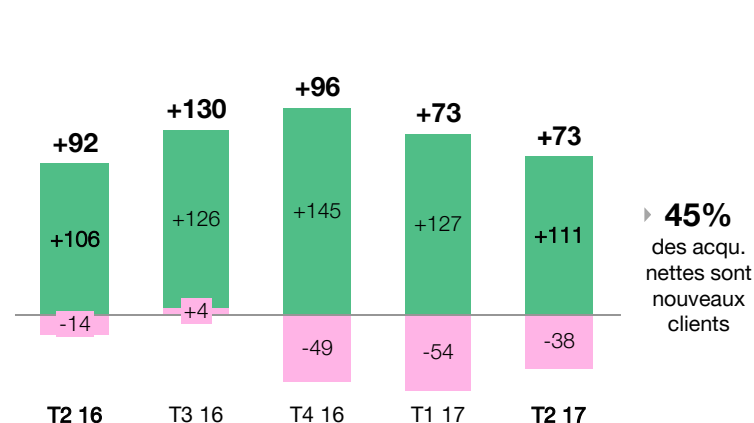
De fortes ventes nettes dans le mobile et le Haut Débit fixe malgré un environnement très concurrentiel

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



**58%**  
des clients HD fixe GP sur des offres convergentes (+3pt yoy)

 Ventes nettes THD fixe  
■ FTTH ■ ADSL et autres



**4G 92%** couverture de la population 4G (+10pts yoy)  
position de #1 sur le marché

**67%** des clients contrat voix GP disposent d'un contrat 4G (+15pts yoy)

**72%** des contrats voix GP sont des offres SIM-only (+14pts yoy)

**7,9m** foyers raccordables FTTH (+34% yoy)

**1,7m** clients FTTH (+43% yoy)

**41,5%** des clients Haut Débit possèdent une offre premium\* (+1,8pt yoy)

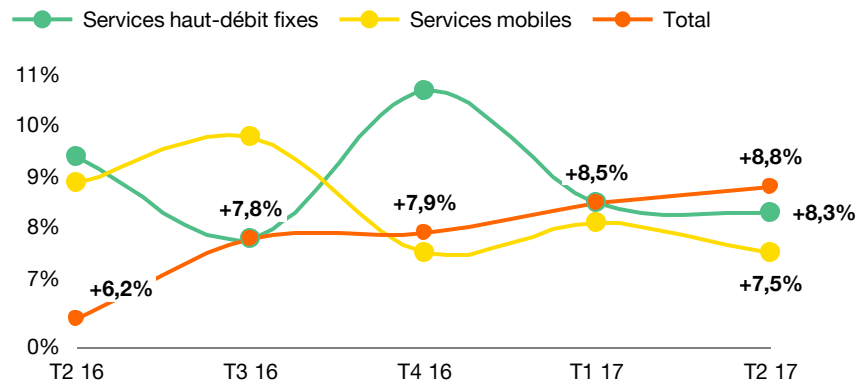


# T2 2017 Espagne

Solide performance du CA et de l'EBITDA tirée par la croissance de la base clients, de l'ARPU et de la vente de gros

en m€	T2 17	yoy bc	S1 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>1 337</b>	<b>+8,8%</b>	<b>2 628</b>	<b>+8,7%</b>
services mobiles	683	+7,5%	1 336	+7,8%
vente d'équip. mobile	135	+12,0%	271	+13,0%
services fixes	518	+9,5%	1 019	+8,5%
autres	1	+0,0%	2	+0,0%
<b>EBITDA ajusté</b>			<b>722</b>	<b>+15,3%</b>
marge d'EBITDA ajusté			27,5%	+1,6pt
<b>CAPEX</b>			<b>538</b>	<b>-1,5%</b>
CAPEX/CA			20,5%	-2,1pt

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

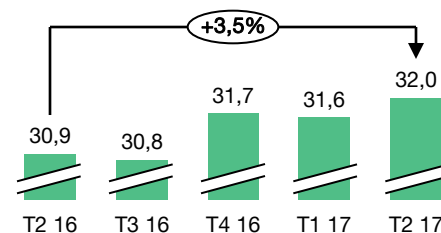


## ARPU Haut Débit Fixe

ARPU trimestriel, en €/mois



**32€**

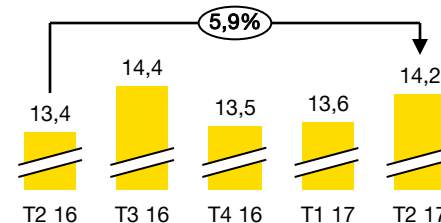


## ARPU Mobile

ARPU trimestriel, en €/mois



**14,2€**



## Convergence (grand public)



ARPCO trimestriel facturé, €/mois

**€57,7** +7% yoy



Chiffre d'affaires

**+13%**



Nombre de lignes mobiles par offre convergente

**1,8** +0,07 yoy



Ecart de taux de résiliation\*


**-7 pts**

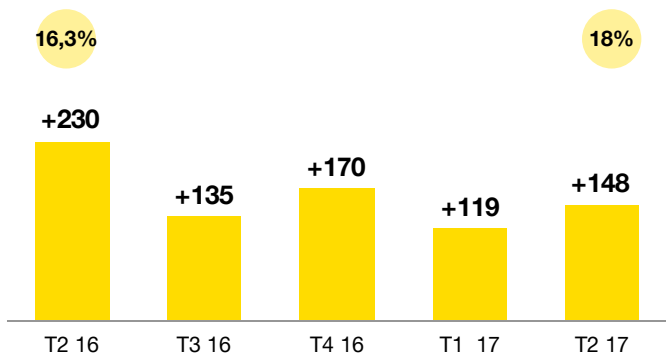
\*\* A partir du T1 2017, la 4G fixe est reportée dans le haut-débit fixe (précédemment dans le mobile)

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

# T2 2017 Espagne : performances commerciales


Forte performance sur les ventes nettes contrat mobile grâce à l'enrichissement des offres

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



**83%**  
des clients HD fixe GP sur des offres **convergentes** (+1.4pt yoy)


**4G 8,7m** clients **4G** (+35% yoy)


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


 **3,1m** clients GP **Haut Débit convergents** (+154k yoy)

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



 **10,7m** Foyers raccordables **FTTH** (+2,4m yoy)

 **1,95m** Clients **FTTH** (x1,6 yoy)  
47% de taux de pénétration de la base haut débit fixe

 **541k** Clients **TV**  
13% de taux de pénétration de la base haut débit fixe

# T2 2017 Pologne

Fort succès des offres convergentes soutenant les ventes dans le fixe et le mobile

en m€	T2 17	yoy bc	S1 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>673</b>	<b>-2,2%</b>	<b>1 325</b>	<b>-0,9%</b>
services mobiles	298	-6,0%	585	-6,3%
vente d'équip. mobile	73	+17,1%	146	+36,9%
services fixes	269	-4,3%	531	-4,9%
autres	32	+19,8%	62	+33,2%
<b>EBITDA ajusté</b>			<b>367</b>	<b>-7,4%</b>
marge d'EBITDA ajusté			27,7%	-1,9pt
<b>CAPEX</b>			<b>192</b>	<b>-3,3%</b>
CAPEX/CA			14,5%	-0,4pt



**2,0m**

Foyers raccordables  
**FTTH**

yoy

**x2**



**2,3m**

Clients **Haut Débit** fixes

**+9%**



**43%**

clients HD fixe GP sur  
des **offres convergentes**

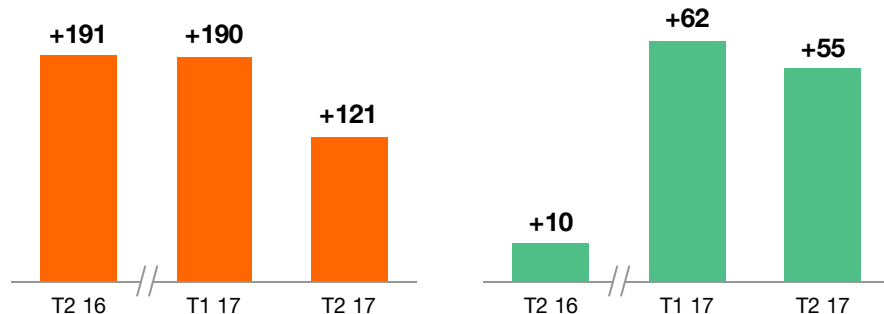
**+12pts**



**Ventes nettes contrats mobiles\***  
en '000s



**Ventes nettes Haut Débit fixe\***  
en '000s



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

## Convergence (Grand-public)

ARPCO facturé trimestriel,  
€/mois  
**€25,1** -14,0% yoy

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



Chiffre d'affaires  
**+26%**



Ecart de taux  
de résiliation\*\*  
**-3 pts**

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

## T2 2017 Belgique & Luxembourg

Fortes ventes nettes de contrats mobiles avec croissance de l'ARPU grâce à la stratégie d'enrichissement des offres

en m€	T2 17	yoy bc	S1 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>310</b>	<b>+3,5%</b>	<b>617</b>	<b>+1,4%</b>
services mobiles	259	+3,5%	512	+1,6%
vente d'équip. mobile	26	+5,2%	53	-5,0%
services fixes	21	+15,7%	41	+15,0%
autres	5	-31,8%	11	-14,5%
<b>EBITDA ajusté</b>			<b>157</b>	<b>+8,4%</b>
marge d'EBITDA ajusté			25,5%	+1,7pt
<b>CAPEX</b>			<b>77</b>	<b>+24,3%</b>
CAPEX/CA			12,5%	+2,3pt



**50%**

% de clients actifs **4G**

**+30pts**



**88k**

Clients **Haut Débit** fixes

**x2,4**



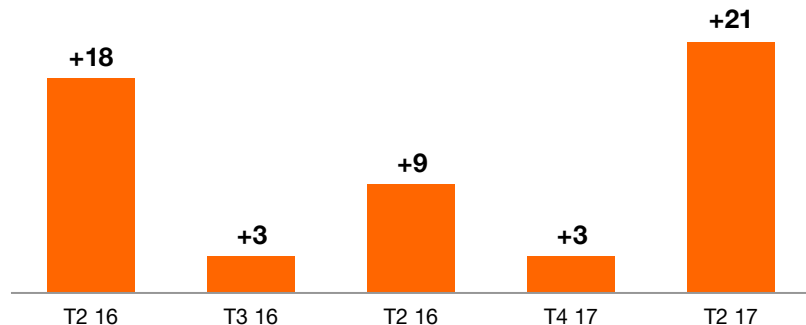
**64k**

clients HD fixe GP sur des **offres convergentes**

**x6**

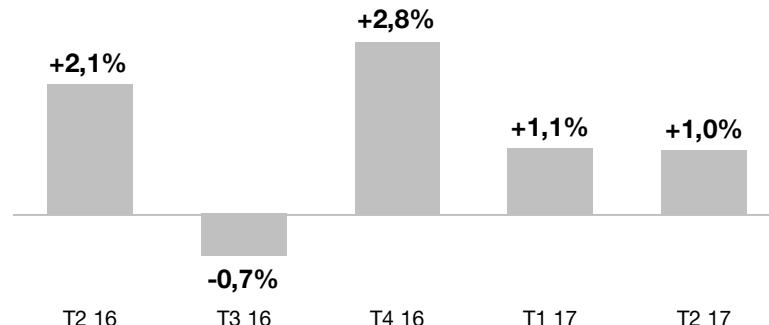


**Ventes nettes de contrats mobiles exc. M2M**  
en '000s



**Croissance de l'ARPU contrats en Belgique malgré l'impact de la baisse de l'itinérance en Europe**

ARPU trimestriel, croissance yoy



# T2 2017 Pays d'Europe Centrale

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

en m€	T2 17	yoy bc	S1 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>434</b>	<b>+7,1%</b>	<b>843</b>	<b>+5,2%</b>
services mobiles	342	+2,3%	673	+1,8%
vente d'équip. mobile	41	+55,9%	71	+38,5%
services fixes	38	+13,2%	74	+10,1%
autres	12	+18,0%	24	+15,0%
<b>EBITDA ajusté</b>			<b>302</b>	<b>+7,0%</b>
marge d'EBITDA ajusté			35,9%	+0,6pt
<b>CAPEX (hors licences)</b>			<b>99</b>	<b>-10,4%</b>
CAPEX/CA			11,7%	-2,0pt



**3,9m**

clients **4G**

YoY  
▼

**+60%**

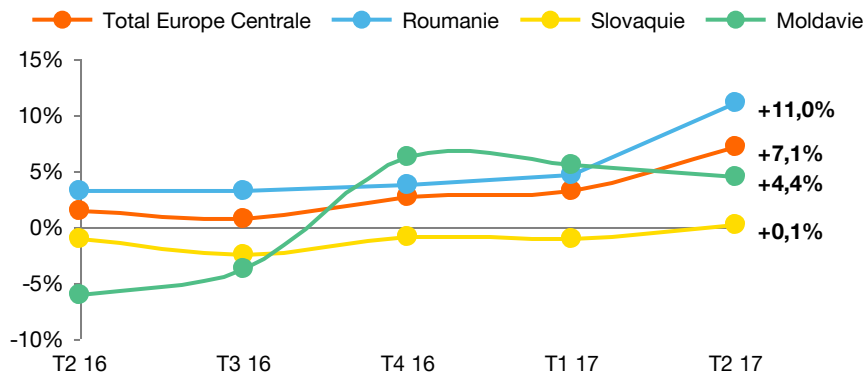


**337k**

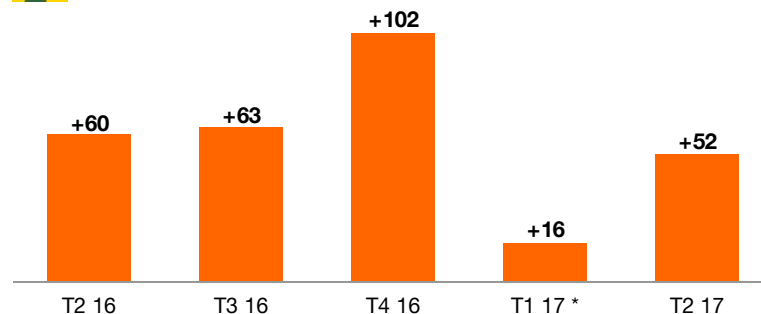
Clients **Haut Débit**  
fixes

**+22%\***

## Croissance du CA tirée par la Roumanie (yoy in %)



## Ventes nettes de contrats mobiles Europe Centrale (en '000s)



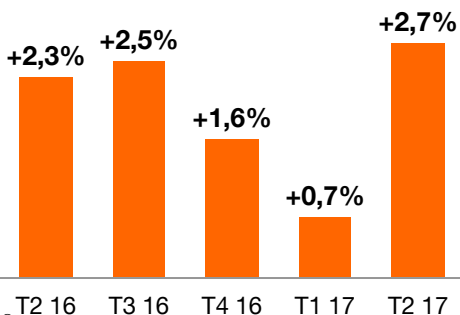
\* A base comparable étant donné qu'à partir du T1 2017, la 4G fixe est reportée dans le haut-débit fixe

# T2 2017 Afrique & Moyen-Orient

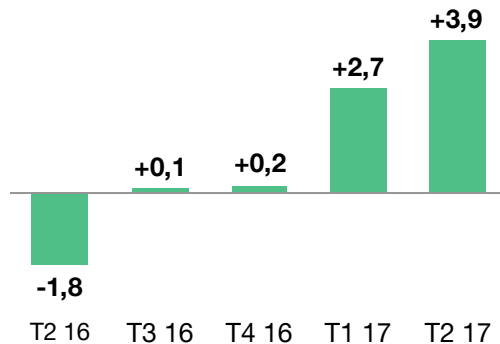
Amélioration de la dynamique commerciale et de la croissance du chiffre d'affaires

en m€	T2 17	yoy bc	S1 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>1 252</b>	<b>+2,7%</b>	<b>2 491</b>	<b>+1,7%</b>
services mobiles	1 051	+4,6%	2 089	+3,6%
vente d'équip. mobile	19	+16,9%	36	+8,9%
services fixes	166	-9,5%	331	-10,4%
autres	16	+11,6%	35	+17,7%
<b>EBITDA ajusté</b>			<b>764</b>	<b>+0,9%</b>
marge d'EBITDA ajusté			30,7%	-0,2pt
<b>CAPEX</b>			<b>428</b>	<b>+16,5%</b>
CAPEX/CA			17,2%	+2,2pt

**Croissance yoy du CA**  
en %



**Ventes nettes Mobile**  
en m



**Les nouvelles sources de CA**  
continuent à soutenir la croissance

**+65%**

Croissance yoy du CA **Orange Money** au T2



**32m**  
clients

**10m**  
clients actifs les 30  
derniers jours

**+33%**

Croissance yoy du CA **données mobiles** au T2



**4G** disponible dans 11 pays



**+6%**

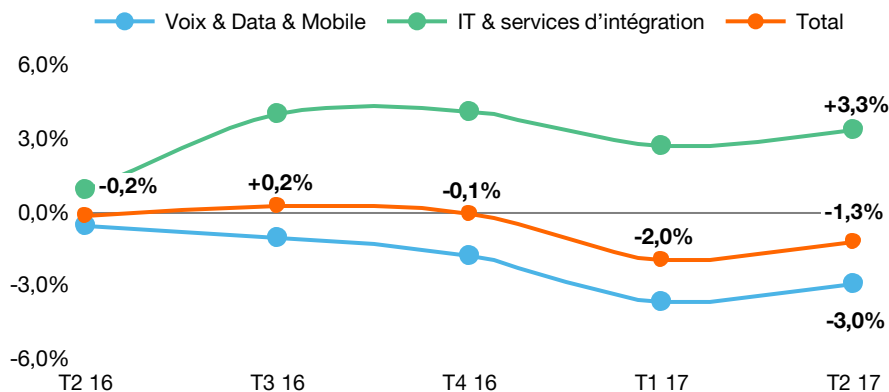
Croissance yoy du CA **B2B** au T2

## T2 2017 Entreprise

Un T2 meilleur que T1, l'IT et les Services d'intégration compensant partiellement l'évolution des services traditionnels

en m€	T2 17	yoy bc	S1 17	yoy bc
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 819</b>	<b>-1,3%</b>	<b>3 615</b>	<b>-1,6%</b>
voice	370	-3,8%	728	-5,1%
data	687	-3,5%	1 374	-3,0%
IT&S	517	+3,3%	1 028	+3,0%
mobile	245	-0,2%	485	-1,5%
<b>EBITDA ajusté</b>			<b>629</b>	<b>-4,9%</b>
marge d'EBITDA ajusté			17,4%	-0,6pt
<b>CAPEX</b>			<b>179</b>	<b>+5,7%</b>
CAPEX/CA			4,9%	+0,3pt

### CA par segments (yoy en %)



### Sécurité

croissance du CA sur le T2

**+27%** yoy

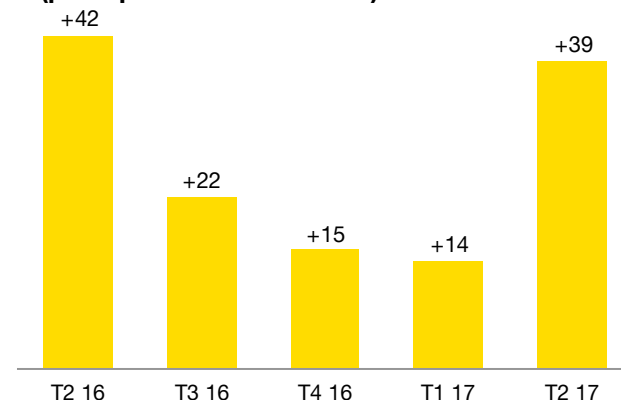


### Cloud

croissance du CA sur le T2

**+15%** yoy

### Mobile : ventes nettes contrats sans M2M (principalement en France)



# Section trois

## objectifs 2017





# Objectifs 2017 confirmés

\* sous réserve de l'approbation des actionnaires.

\*\*date de détachement le 5 décembre, date d'enregistrement le 6 décembre, et date de paiement le 7 décembre.



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**



7 Décembre 2017 \*\*  
acompte de €0,25



**Sélective avec priorité  
aux zones existantes**

# Annexes

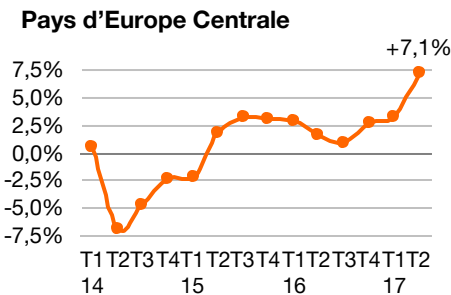
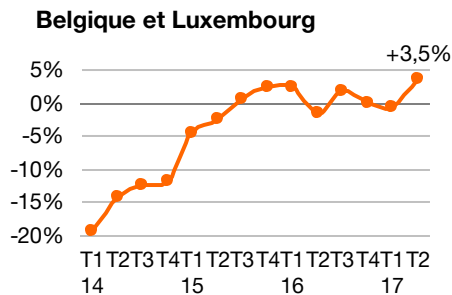
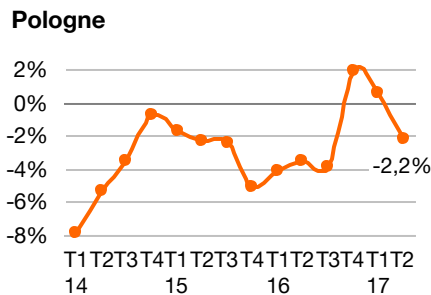
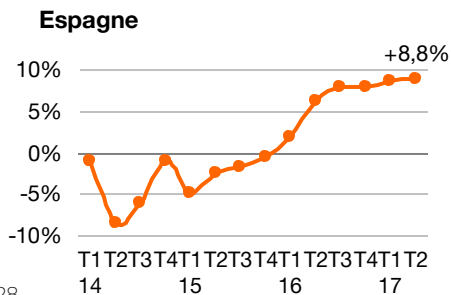
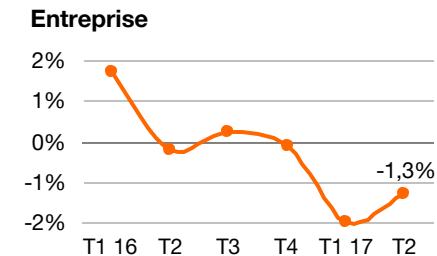
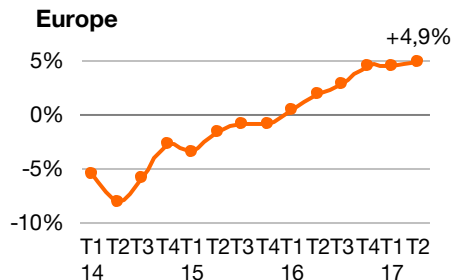
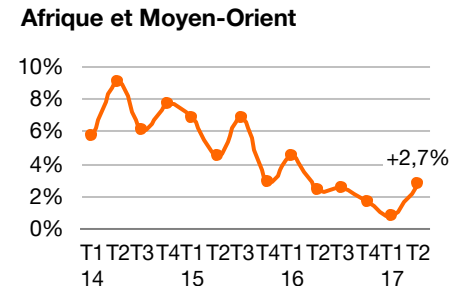
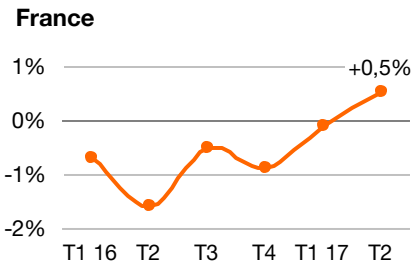
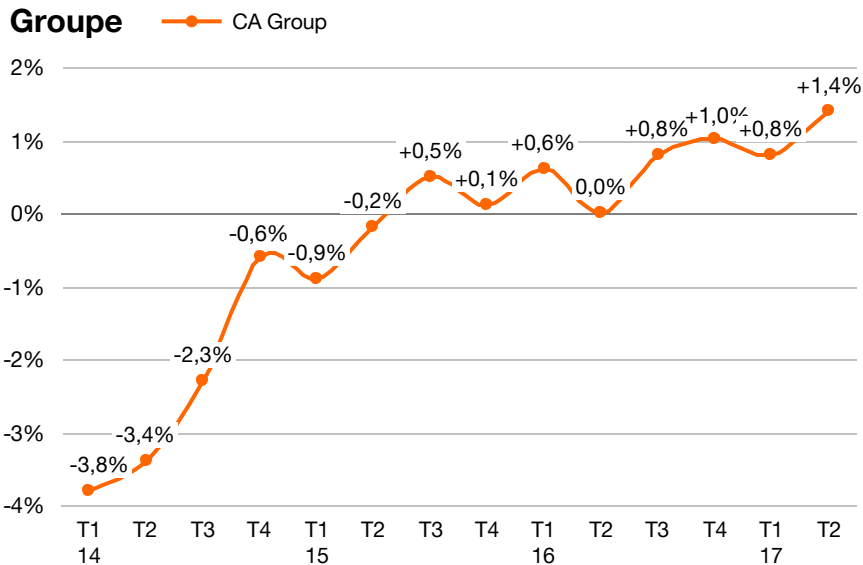
# Clients Orange B2C + B2B en France

KPIs mobile (en '000)	T1 16	T2 16	T3 16	T4 16	T1 17	T2 17
<b>Clients Mobile (excl. MVNOs)</b>	<b>28 612</b>	<b>28 966</b>	<b>29 508</b>	<b>30 033</b>	<b>30 489</b>	<b>31 150</b>
Contrats	24 581	25 069	25 759	26 486	27 090	27 842
M2M	4 277	4 611	5 115	5 711	6 228	6 829
excl. M2M	20 305	20 457	20 644	20 775	20 862	21 012
Prépayés	4 030	3 897	3 748	3 547	3 398	3 308
Part de marché Mobile (en %)*	35,1%	35,3%	35,4%	35,5%	35,7%	35,9%

KPIs fixe (en '000)	T1 16	T2 16	T3 16	T4 16	T1 17	T2 17
<b>Clients haut débit</b>	<b>10 830</b>	<b>10 923</b>	<b>11 056</b>	<b>11 151</b>	<b>11 220</b>	<b>11 290</b>
dont xDSL	9 698	9 686	9 693	9 643	9 587	9 548
dont clients FTTH	1 075	1 181	1 308	1 452	1 579	1 690
Part de marché haut débit (en %)*	40,0%	40,1%	40,3%	40,2%	40,2%	40,2%
Part de conquête haut débit (en %)*	45,3%	64,2%	58,1%	36,8%	37,0%	>40%

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

# Evolution du chiffre d'affaires en glissement annuel



# Ajustements de l'EBITDA

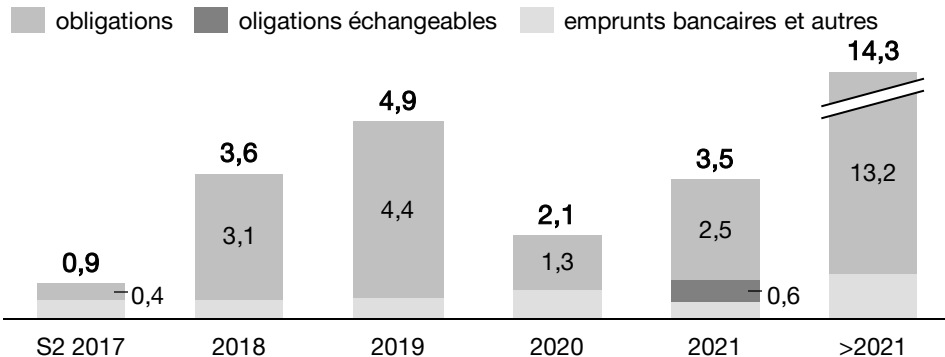
en m€	T2 16 bc	T2 17 réel	S1 16 bc	S1 17 réel
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>3 300</b>	<b>3 380</b>	<b>5 848</b>	<b>5 978</b>
Restructuration et intégration	-226	-71	-339	-76
Litiges	1	-75	40	-60
Charges de personnel	-50	-33	-80	-58
dont Temps Partiel Seniors	-50	-53	-80	-78
Revue de portefeuille et autres	-2	-	-8	-6
<b>EBITDA</b>	<b>3 023</b>	<b>3 201</b>	<b>5 461</b>	<b>5 778</b>

## En excluant les effets liés aux titres BT, le résultat net des activités poursuivies a augmenté de 105m€

en €m	S1 2016 hist.	S1 2016 bc	S1 2017 réalisé
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>5 913</b>	<b>5 848</b>	<b>5 978</b>
ajustements*	-321	-387	-200
<b>EBITDA</b>	<b>5 592</b>	<b>5 461</b>	<b>5 778</b>
dotations aux amortissements	-3 279		-3 351
perte de valeur des écarts d'acquisition et des actifs immobilisés	-172		4
participation aux bénéfices (ou pertes) des associés	0		3
<b>résultat d'exploitation</b>	<b>2 141</b>		<b>2 434</b>
titres BT			-349
résultat financier (hors BT)	-830		-679
impôts sur les sociétés	-237		-576
<b>résultat net des activités poursuivies</b>	<b>1 074</b>		<b>830</b>
résultat net des activités cédées	2 249		
<b>résultat net consolidé du Groupe</b>	<b>3 323</b>		<b>830</b>
participations minoritaires	155		148
<b>résultat net part du Groupe</b>	<b>3 168</b>		<b>682</b>

# La liquidité au 30 juin 2017 reste forte et le profil de remboursement de la dette demeure équilibré

## Echéancier de remboursement de la dette\* obligataire, bancaire et location-financement à fin juin 2017 (télécom, en Mds€)

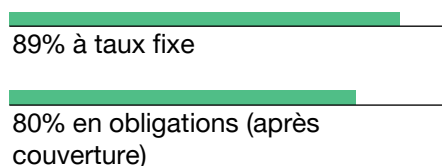


\* après couverture

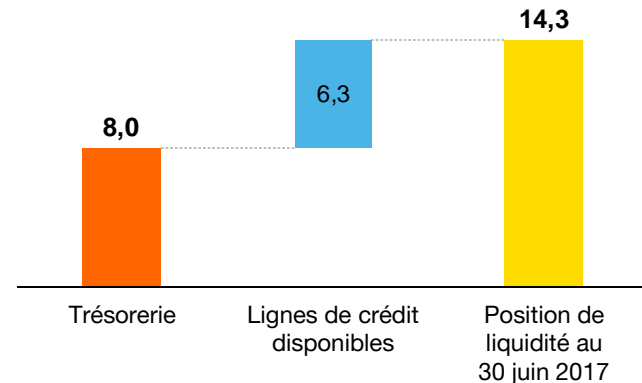
## Notation actuelle de la dette long terme

Moody's	<b>Baa1 stable</b>
S&P	<b>BBB+ stable</b>
Fitch ratings	<b>BBB+ stable</b>

## Structure de la dette brute



## Position de liquidité au 30 juin 2017 (télécom, en Mds€)



- Position de liquidité à 14,3 Mds€ au 30 juin 2017, incluant 8 Mds€ de trésorerie.
- Politique proactive et opportuniste:
  - En mars, émissions obligataires de 750m€ à 6,5 ans avec un coupon de 0,75% et de 500m€ à 10,5 ans avec un coupon de 1,5%
  - En juin, émission d'obligations échangeables en titres BT pour 517m GBP, avec une maturité en 2021 et un taux d'intérêt négatif après retour en euro