

# #T3\_2017

## Résultats financiers d'Orange

**Ramon Fernandez**

Directeur Général Délégué, Directeur Finances et Stratégie

26 octobre 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**



# T3 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 25 pour les ajustements de l'EBITDA

Chiffre  
d'Affaires

€ **10,3** Mds

T3 2017*	9m 2017*
+0,9%	+1,0%
+€95m	+€317m

EBITDA  
ajusté\*\*

€ **3,6** Mds

T3 2017*	9m 2017*
+2,1%	+2,2%
+73€m	+203€m

Capex

€ **1,6** Mds

T3 2017*	9m 2017*
+2,5%	+2,8%
+39€m	+134€m

Clients  
Groupe

**269m**

YOY*
2,4%

\* yoy bc

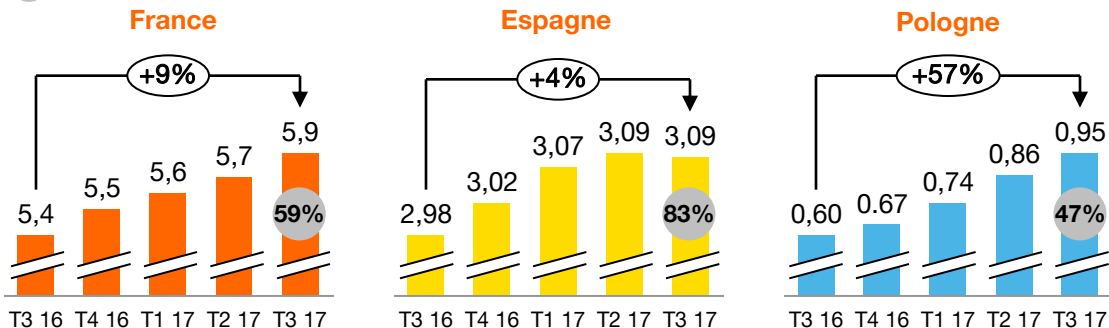
# La convergence est au cœur de nos performances commerciales

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\*

-4pts

-9pts

-2pts

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

**€62,5**  
+0.0% yoy

**€58,7**  
+7% yoy

**€24**  
-16% yoy\*\*

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

**+9%**

**+12%**

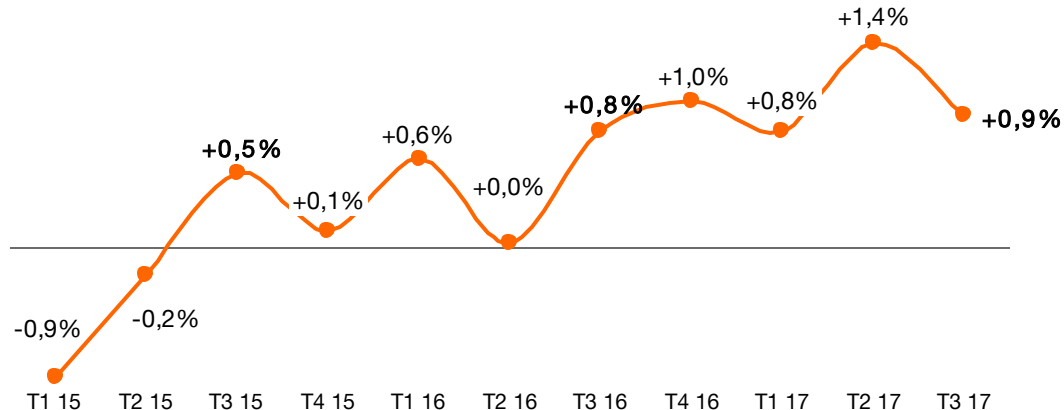
**+31%**

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

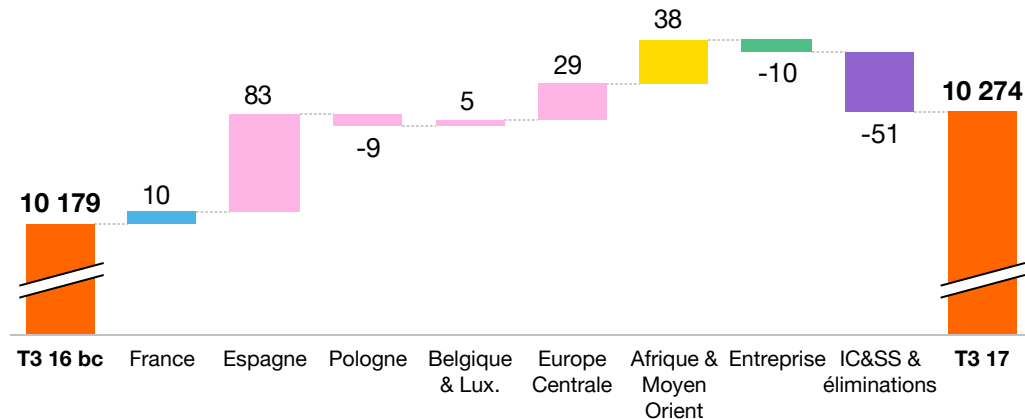
\*\* Evolution yoy calculé en devise locale

# Croissance soutenue du chiffre d'affaires, dans la plupart de nos segments

Croissance du CA en % sur un an



Evolution du CA au T3, activités télécom (en m€)



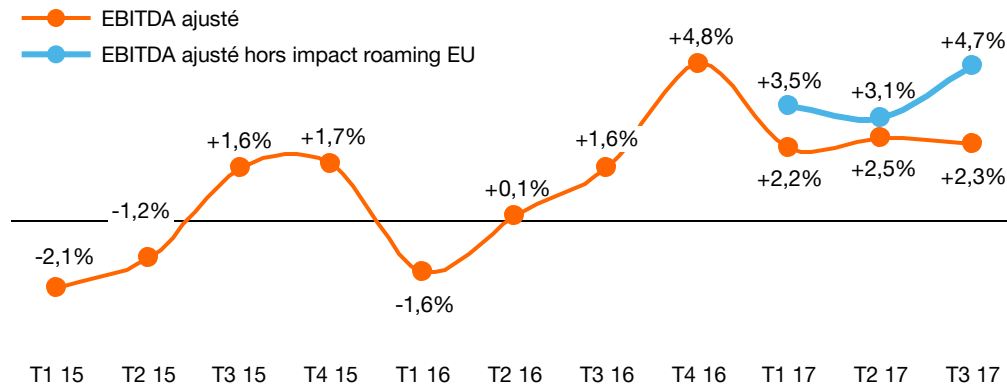
T3 2017  
Chiffre d'Affaires\*  
**10,3Mds€**

	T3 2017	9m 2017
Croissance	+0,9%	+1,0%
Revenu	+95m€	+317m€

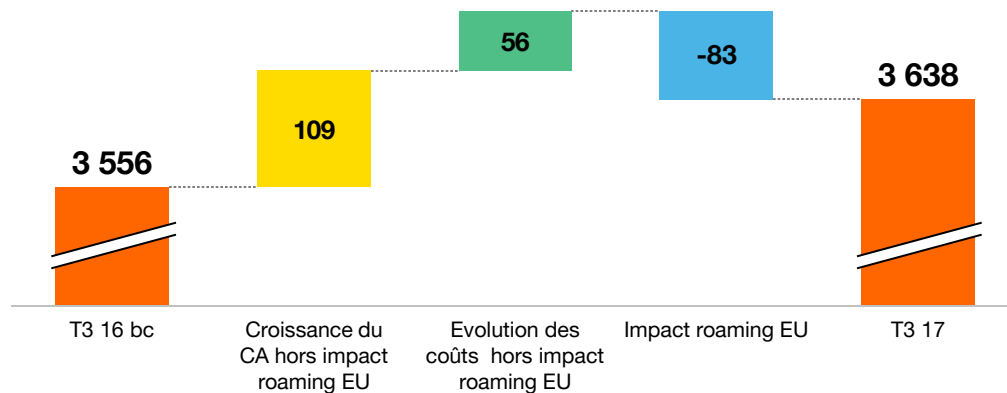
\* Les revenus nets bancaires d'Orange Bank ne sont pas inclus dans les revenus du Groupe mais dans les autres produits d'exploitation du Groupe

# Croissance soutenue de l'EBITDA ajusté, la performance opérationnelle compense l'effet du roaming EU

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

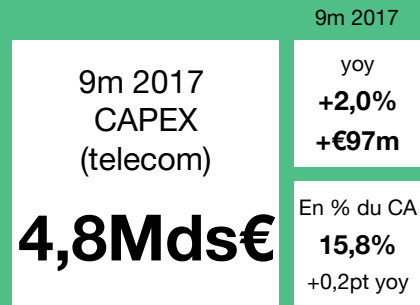


Evolution de l'EBITDA ajusté (activités télécom, en m€)

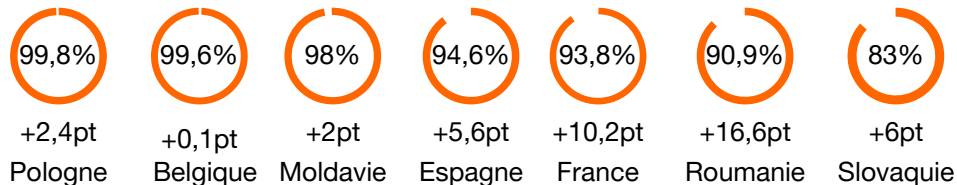


	T3 2017	9m 2017
EBITDA ajusté Q3 2017 (télécom)	yoy <b>+2,3%</b> <b>+82m€</b>	yoy <b>+2,4%</b> <b>+222m€</b>
<b>3,6Mds€</b>	En % du CA <b>35,4%</b> +0,5pt yoy	En % du CA <b>31,6%</b> +0,4pt yoy

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 en très haut débit fixe





**Section deux**

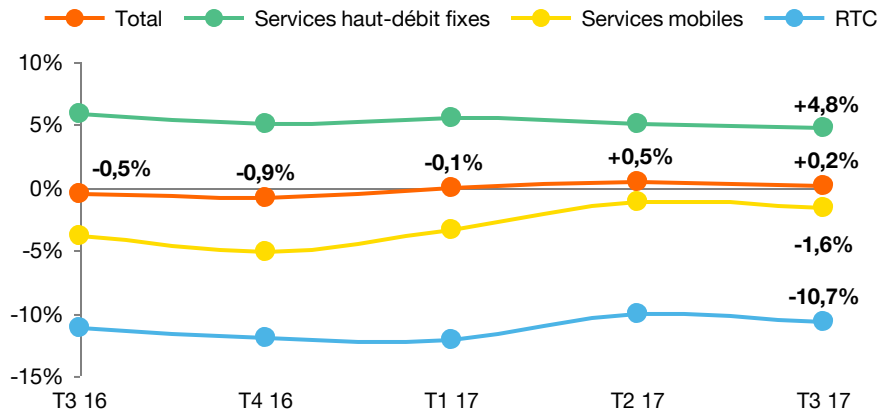
**Revue opérationnelle**

# T3 2017 France

Confirmation de la croissance du CA total, la croissance dans le fixe compensant la pression dans le mobile

en m€	T3 17	yoy bc	9m 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>4,529</b>	<b>+0,2%</b>	<b>13.408</b>	<b>+0,2%</b>
services mobiles	1,635	-1,6%	4.800	-2,0%
vente d'équip. mobile	175	-0,8%	478	+4,4%
services fixes	2,581	+1,9%	7.718	+1,5%
autres	138	-6,7%	412	-2,4%

## Evolution du CA (yoy en %)

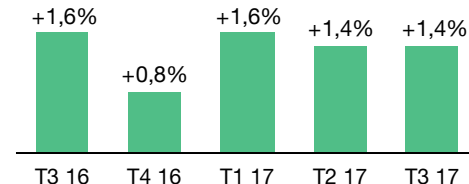


## ARPU Haut Débit Fixe

ARPU trimestriel en €/mois et croissance yoy



**33,9€**

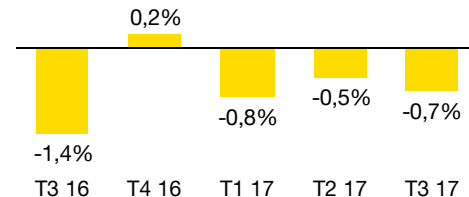


## ARPU Mobile

ARPU trimestriel en €/mois et croissance yoy



**22,3€**



## Convergence (grand public)



ARPCO trimestriel facturé, €/mois

**€62,5** +0,0% yoy

dont Open : **€65,0** ; +€0,5% yoy



Chiffre d'affaires

**+9% yoy**



Nombre de lignes mobiles par offre convergente

**1,53** +0,04 yoy

dont Open : 1,58 ; +0,05 pt



Ecart de taux de résiliation\*

**-3,8 pts**

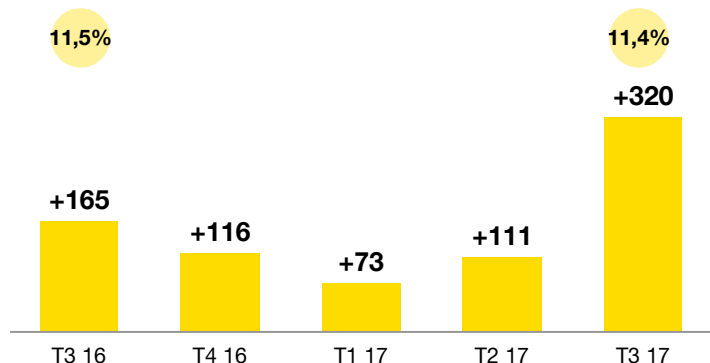
\* Ecart du taux de résiliation entre les contrats convergents grand-public et le total des contrats haut-débit grand public

# T3 2017 France : performances commerciales

Un niveau exceptionnel de ventes nettes mobile, surtout sur les offres de haut de marché



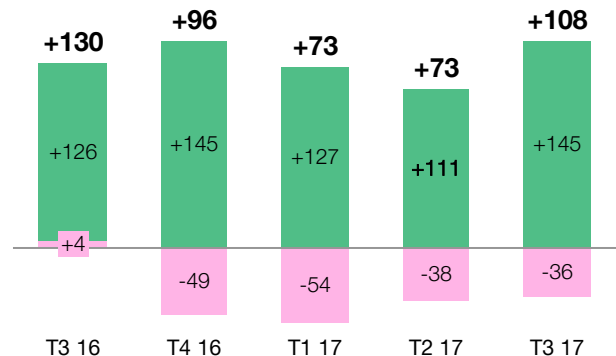
Ventes nettes de contrats mobiles et taux de résiliation



**59%**  
des clients HD fixe GP sur des offres convergentes (+3pt yoy)



FTTH ADSL et autres



► **59%** des acqu. nettes sont nouveaux clients

**4G 94%** couverture de la population 4G (+10pts yoy)  
position de #1 sur le marché

**69%** des clients contrat voix GP disposent d'un contrat 4G (+12pts yoy)

**73%** des contrats voix GP sont des offres SIM-only (+11pts yoy)



**8,4m** foyers raccordables FTTH (+33% yoy)



**1,8m** clients FTTH (+40% yoy)



**42%** des clients Haut Débit possèdent une offre premium\* (+3pts yoy)

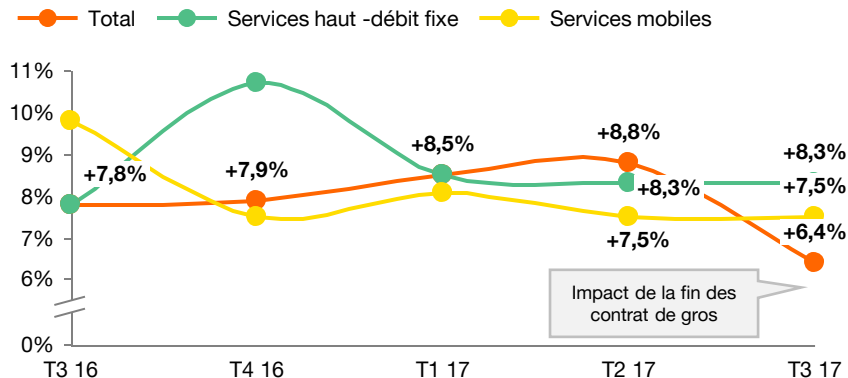
\* Play et Jet

# T3 2017 Espagne

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

en m€	T3 17	yoy bc	9m 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>1 371</b>	<b>+6,4%</b>	<b>3 999</b>	<b>+7,9%</b>
services mobiles	734	+7,5%	2 070	+7,7%
vente d'équip. mobile	136	+7,2%	407	+11,0%
services fixes	501	+4,8%	1 519	+7,2%
autres	0	-	2	-

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



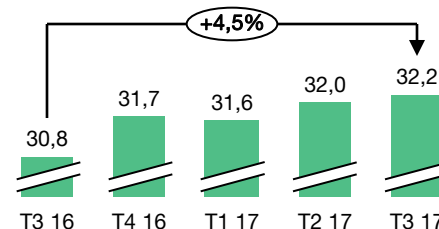
\*\* A partir du T1 2017, la 4G fixe est reportée dans le haut-débit fixe

## ARPU Haut Débit Fixe

ARPU trimestriel, en €/mois



**32,2€**

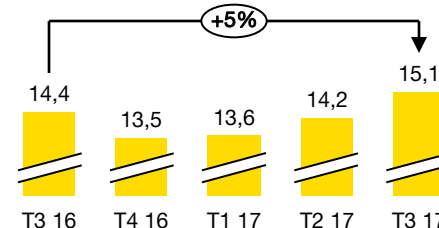


## ARPU Mobile

ARPU trimestriel, en €/mois



**15,1€**



## Convergence (grand public)



ARPCO trimestriel facturé, €/mois

**€58,7** +7% yoy



Chiffre d'affaires T3

**+12%** yoy



Nombre de lignes mobiles par offre convergente

**1,9** +0,03 yoy




Ecart de taux de résiliation\*

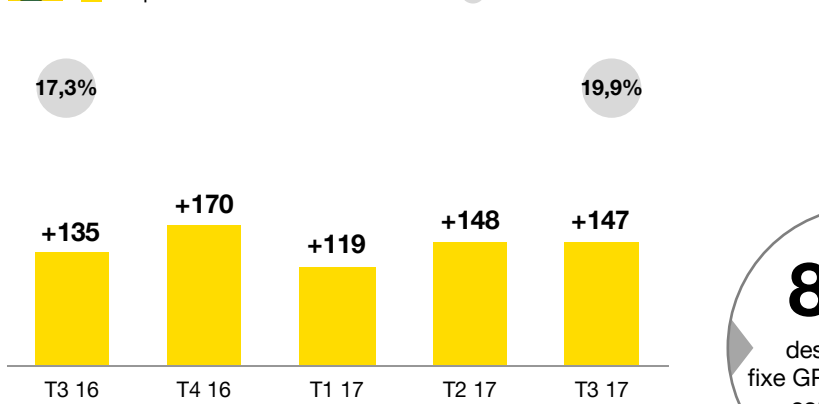
**-8,6 pts**

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

# T3 2017 Espagne : performances commerciales

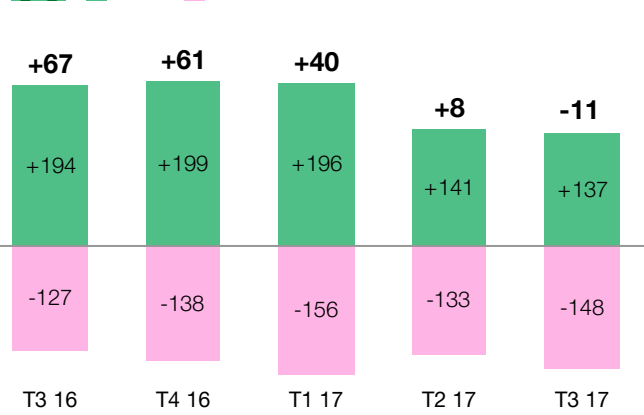
## Une approche équilibrée valeur vs volume dans un marché très compétitif

 Ventes nettes de contrats mobiles et taux de résiliation





**83%**  
des clients HD fixe GP sur des offres convergentes (2pt yoy)


 Ventes nettes HD fixe (en '000s)





**4G 9,0m** Clients **4G** (+25% yoy)

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

 **3,1m** clients GP **Haut Débit convergents** (+106k yoy)

 **11,3m** Foyers raccordables **FTTH** (+2,3m yoy)

 **2,1m** Clients **FTTH** (x1,5 yoy)  
50% de taux de pénétration de la base haut débit fixe

 **593k** Clients **TV**  
14% de taux de pénétration de la base haut débit fixe

# T3 2017 Pologne

La performance du fixe HD traduit le succès de la stratégie très haut débit et des offres convergentes

en m€	T3 17	yoy bc	9m 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>661</b>	<b>-1,3%</b>	<b>1 986</b>	<b>-1,0%</b>
services mobiles	288	-7,1%	873	-6,6%
vente d'équip. mobile	65	+13,3%	211	+28,7%
services fixes	271	-1,7%	802	-3,8%
autres	37	+39,0%	99	+35,3%



**2,2m**

Foyers raccordables  
FTTH

yoy  
**+83%**



**2,4m**

Clients Haut Débit fixes

**+10%**



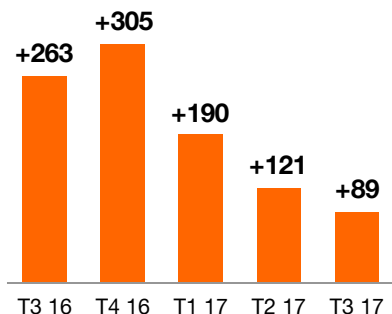
**47%**

Clients HD fixe GP sur  
des offres convergentes

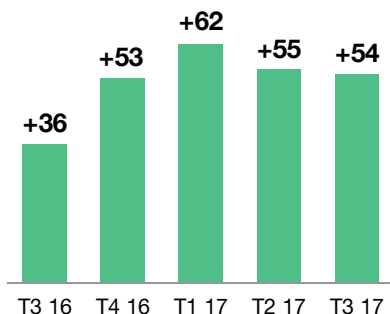
**+15pt**



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



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



## Convergence (Grand-public)



ARPCO facturé trimestriel ,  
€/mois  
**€24,0** -16% yoy\*\*\*



Chiffre d'affaires T3  
**+31%** yoy\*\*\*



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



Ecart de taux  
de résiliation\*\*  
**-2,4 pts**

\* Hors impact des revisions de bases clients au T3 2016

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

\*\*\* Evolution yoy calculé en devise locale

# T3 2017 Belgique & Luxembourg

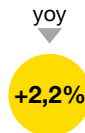
Fortes ventes nettes de contrats mobiles grâce à la stratégie convergente et à l'enrichissement des offres

en m€	T3 17	yoy bc	9m 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>316</b>	<b>+1,7%</b>	<b>934</b>	<b>+1,5%</b>
services mobiles	259	+0,6%	771	+1,2%
vente d'équip. mobile	29	+4,4%	82	-1,9%
services fixes	23	+27,7%	64	+19,2%
autres	5	-31,3%	16	-20,8%



**2,3m**

Clients **mobile contrat** en Belgique (hors M2M)

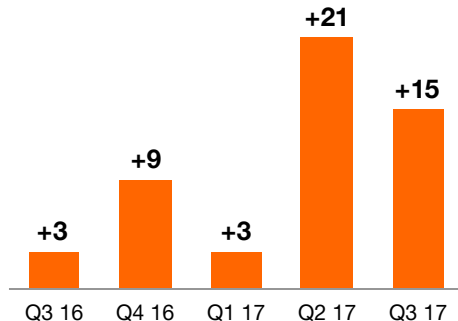


**56%**

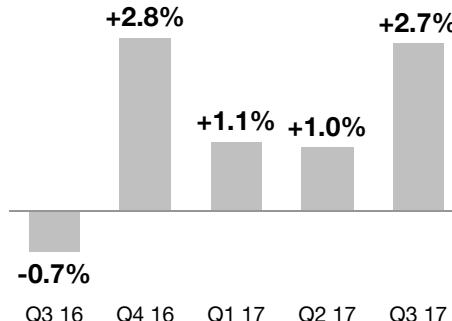
% de pénétration des smartphones



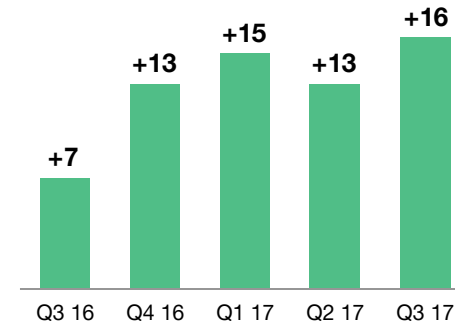
**Ventes nettes de contrats mobiles hors M2M**  
en '000s



**ARPU contrats en Belgique**  
croissance yoy



**Acquisitions nettes convergentes grand public**  
en '000s



# T3 2017 Pays d'Europe Centrale

Solide croissance des revenus de service stimulée par la monétisation des données et la vente d'équipements

en m€	T3 17	yoy bc	9m 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>447</b>	<b>+6,9%</b>	<b>1 290</b>	<b>+5,8%</b>
services mobiles	353	+2,6%	1 026	+2,0%
vente d'équip. mobile	41	+44,8%	113	+40,7%
services fixes	38	+17,1%	112	+12,4%
autres	14	+12,5%	38	+14,1%



4,2m

clients 4G

yoy

+48%

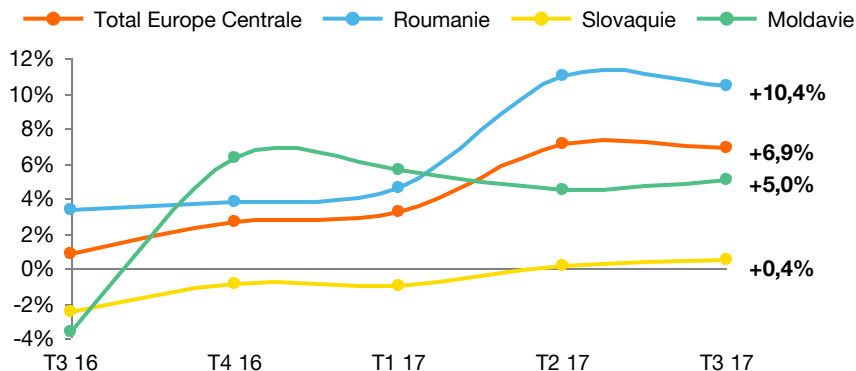


357k

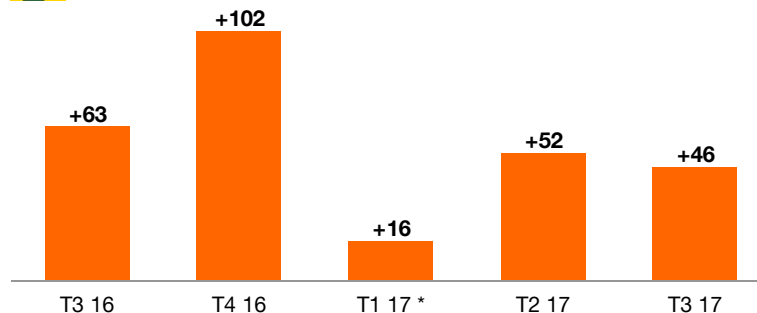
Clients Haut Débit fixes

+25%\*

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



## 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



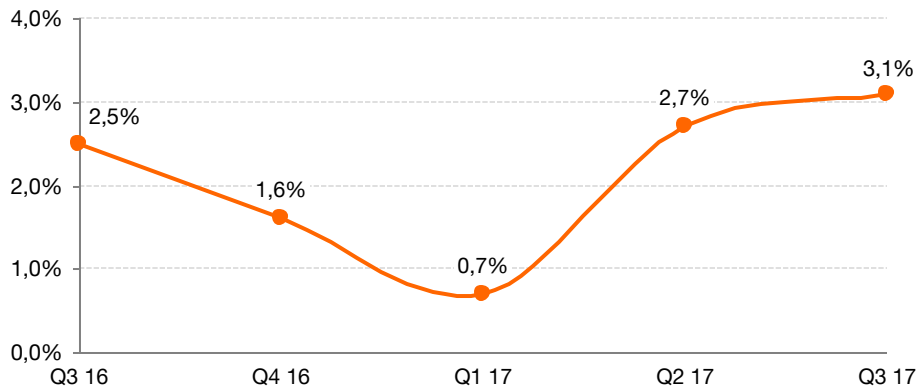
# T3 2017 Afrique & Moyen-Orient

Amélioration continue du chiffre d'affaires tirée par la data mobile et Orange Money

en m€	T3 17	yoy bc	9m 17	yoy bc
<b>CA</b>	<b>1 264</b>	<b>+3,1%</b>	<b>3 756</b>	<b>+2,2%</b>
services mobiles	1 062	+4,7%	3 151	+4,0%
vente d'équip. mobile	17	+36,1%	53	+16,5%
services fixes	167	-7,4%	499	-9,4%
autres	17	-6,8%	52	+8,4%



Croissance yoy du CA en %



Les nouvelles activités continuent à soutenir la croissance


 **+38%**

Croissance yoy du CA **données mobiles** au T3

**4G 11**

Nombre de pays\* avec la **4G disponible**

  10m clients

 **+60%**

Croissance yoy du CA **Orange Money** au T3

  34,6m clients

10,7m clients actifs les 30 derniers jours

# T3 2017 Entreprise

Le CA presque stabilisé, soutenu par la croissance des revenus d'équipement mobile

en m€	T3 17	yoy bc	9m 17	yoy bc
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 778</b>	<b>-0,5%</b>	<b>5 393</b>	<b>-1,3%</b>
voice	362	-3,4%	1 090	-4,5%
data	666	-3,8%	2 040	-3,3%
IT&S	488	+0,8%	1 515	+2,3%
mobile	263	+10,7%	748	+2,5%



**Cyberdéfense**  
croissance du  
CA sur le T3

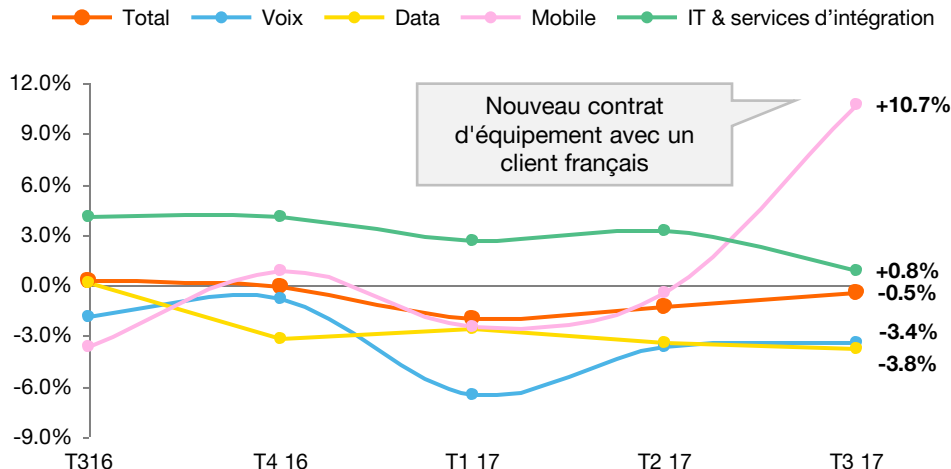
**+17%** yoy



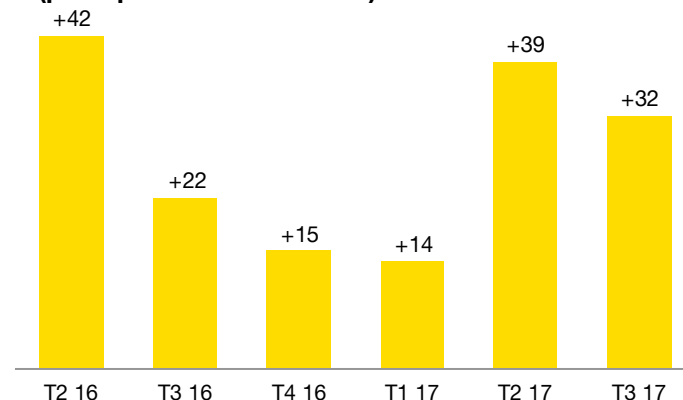
**Cloud**  
croissance du  
CA sur le T3

**+37%** yoy

## CA par segments (yoy en %)



## 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 \*

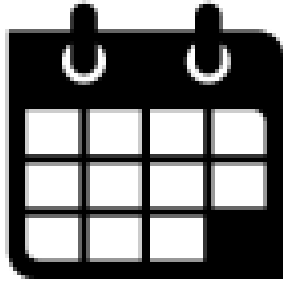
**€0,65**



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



**Sélective avec priorité  
aux zones existantes**



**Journée investisseurs**

**7 Decembre 2017**

# Annexes

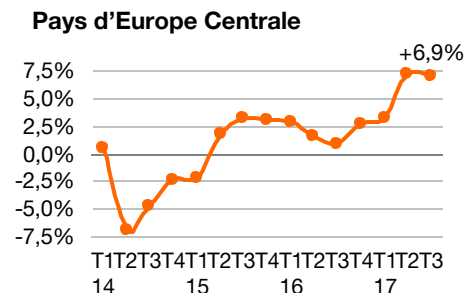
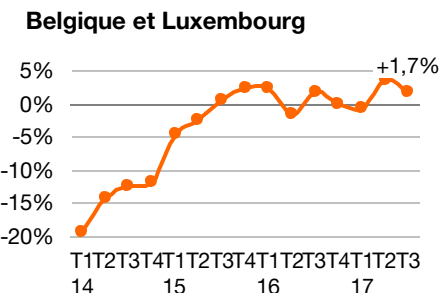
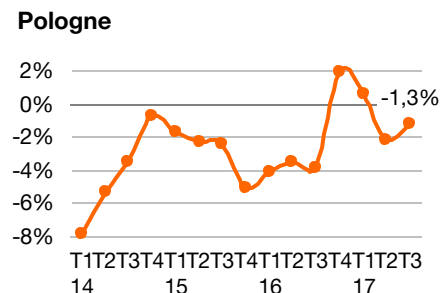
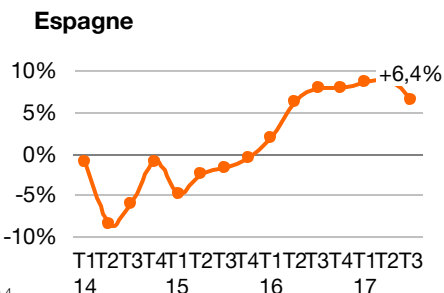
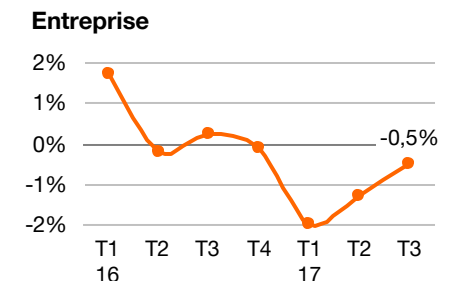
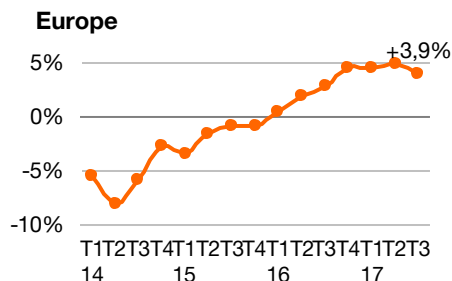
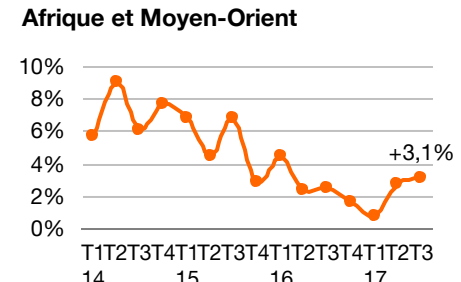
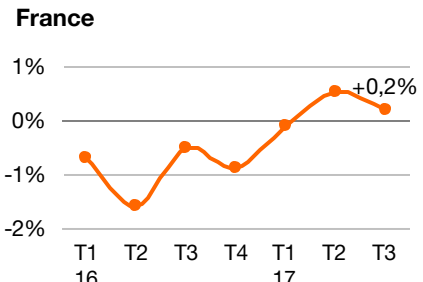
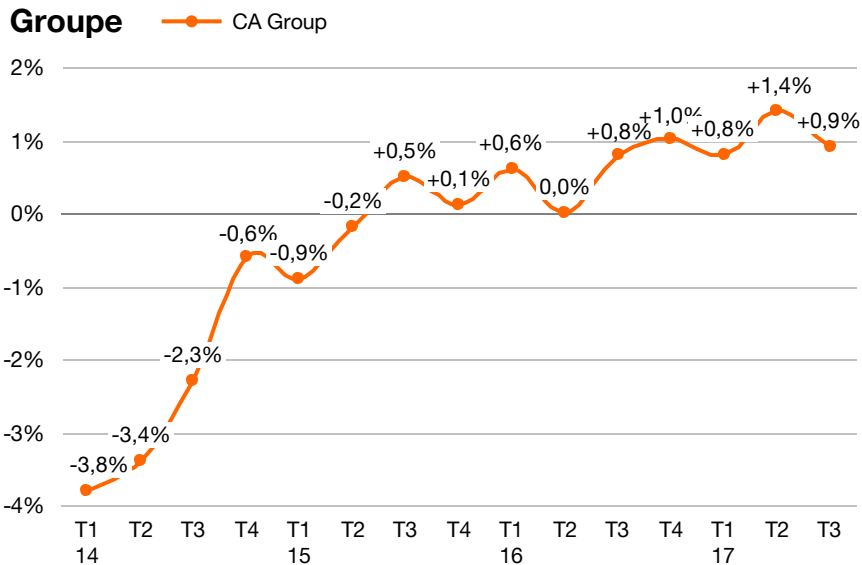
# Clients Orange B2C + B2B en France

KPIs mobile (en '000)	T1 16	T2 16	T3 16	T4 16	T1 17	T2 17	T3 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>	<b>31 624</b>
Contrats	24 581	25 069	25 759	26 486	27 090	27 842	28 433
M2M	4 277	4 611	5 115	5 711	6 228	6 829	7 068
excl. M2M	20 305	20 457	20 644	20 775	20 862	21 012	21 365
Prépayés	4 030	3 897	3 748	3 547	3 398	3 308	3 191
<b>Part de marché Mobile (en %)*</b>	<b>35,1%</b>	<b>35,3%</b>	<b>35,4%</b>	<b>35,5%</b>	<b>35,6%</b>	<b>35,8%</b>	<b>35,9%</b>

KPIs fixe (en '000)	T1 16	T2 16	T3 16	T4 16	T1 17	T2 17	T3 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>	<b>11 402</b>
dont xDSL	9 698	9 686	9 693	9 643	9 587	9 548	9 517
dont clients FTTH	1 075	1 181	1 308	1 452	1 579	1 690	1 835
<b>Part de marché haut débit (en %)*</b>	<b>40,0%</b>	<b>40,1%</b>	<b>40,3%</b>	<b>40,2%</b>	<b>40,2%</b>	<b>40,2%</b>	<b>40,3%</b>
Part de conquête haut débit (en %)*	45,3%	64,2%	58,1%	36,8%	30,3%	49,5%	50,0%

\* 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€	T3 16 bc	T3 17 réel	9m 16 bc	9m 17 réel
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>3 548</b>	<b>3 622</b>	<b>9 397</b>	<b>9 599</b>
Restructuration et intégration	-10	-	-350	-75
Litiges	-3	-	37	-61
Charges de personnel	-34	-29	-114	-87
dont Temps Partiel Seniors	-34	-29	-114	-106
Revue de portefeuille et autres	-	-	-8	-5
<b>EBITDA</b>	<b>3 501</b>	<b>3 593</b>	<b>8 962</b>	<b>9 371</b>