

# France Télécom Orange

résultats du S1 2012

**Stéphane Richard**

Président-Directeur Général

**Gervais Pellissier**

Directeur Général Délégué et Directeur  
Financier

26 juillet 2012



## avertissement

Cette présentation contient des indications prospectives concernant France Télécom-Orange. Bien que nous estimions que ses objectifs reposent sur des hypothèses raisonnables, ces indications sont soumises à de nombreux risques et incertitudes, y compris des risques que nous pouvons actuellement ignorer ou considérer comme non significatifs, et il n'existe pas de certitude que les événements attendus auront lieu ou que les objectifs énoncés seront effectivement atteints. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner des différences significatives entre les objectifs énoncés et les réalisations effectives comprennent notamment : les fluctuations du niveau d'activité économique général comme celles du niveau d'activité propre à chacun des marchés sur lesquels intervient France Télécom-Orange ; l'efficacité de la stratégie incarnée dans le plan stratégique « Conquêtes 2015 » comme des autres initiatives stratégiques, opérationnelles et financières de France Télécom, et le niveau d'investissement nécessaire que devra faire le Groupe pour poursuivre cette stratégie et adapter ses réseaux ; notre capacité à faire face à la vive concurrence dans notre secteur et à nous adapter à la transformation continue du secteur des télécommunications, notamment en France avec l'arrivée d'un quatrième opérateur mobile ; les contraintes fiscales et réglementaires notamment sur la fixation des tarifs de gros ; le résultat des litiges en cours, notamment le litige avec la Commission européenne portant sur la réforme du mode de financement des retraites des fonctionnaires rattachés à France Télécom-Orange ; les risques et incertitudes liés spécifiquement aux opérations internationales ; les risques liés à la dépréciation des actifs ; les fluctuations des taux de change ; et les conditions d'accès aux marchés de capitaux (notamment les risques liés à la liquidité des marchés financiers et à la notation financière) et les risques de contrepartie. Des informations plus détaillées sur les risques potentiels qui pourraient affecter nos résultats financiers sont disponibles dans le Document de référence déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 29 mars 2012 et dans le rapport annuel sur formulaire 20-F enregistré auprès de la U.S. *Securities and Exchange Commission* le 13 avril 2012. France Télécom ne s'engage nullement à mettre à jour les informations prospectives, sous réserve de la réglementation applicable, notamment les articles 223-1 et suivants du Règlement général de l'AMF.

## ordre du jour

- 1 faits marquants et point d'avancement de Conquêtes 2015
- 2 performances financières
- 3 analyse de l'activité

1

# faits marquants & point d'avancement de Conquêtes 2015

Stéphane Richard

Président-Directeur Général



# la performance du S1 12 est en ligne avec l'objectif annuel

- en France, la part de marché des clients mobiles s'est stabilisée à 38,1 %, avec une perte des clients mobile divisée par 4 au cours du T2 (-155k) par rapport au T1 (- 615k)
  - retour à des gains nets de clients contrats en juin (+27k) grâce au succès des offres **Sosh** (367k clients), **Open** (2,1 millions de clients) et une nouvelle gamme simplifiée d'offres **Origami**
  - gains nets de clients sur le marché Entreprises, grâce à l'apport significatif de contrats **M2M**
  - recul limité du chiffre d'affaires au S1 à -4,5 % (-2,0 % hors impact régl.), grâce notamment à **l'accord d'itinérance**
  - ARPU du mobile en baisse de -6,1 % (-1,8% hors impact régl.)
- **chiffre d'affaires du Groupe stable sur le S1, hors impact régl., avec une solide performance dans les marchés émergents** (+6,2 % hors impact régl.) et en **Espagne** (+4,8 % hors impact régl.)
- recul limité de la marge d'**EBITDA** retraitée du S1 à -1,6 points grâce à :
  - **une gestion active des coûts commerciaux** sans pénaliser la dynamique commerciale
  - un contrôle rigoureux des coûts d'exploitation grâce au programme **Chrysalid**
- ratio **dette nette/EBITDA** contenu à 2,11x au 30 Juin
- les résultats du S1 12 sont cohérents avec un objectif de **cash flow opérationnel proche de 8 milliards d'euros\*** en 2012

# progression continue dans la mise en œuvre de notre plan Conquêtes 2015 (1/2)

## nos réseaux

investir dans  
l'avenir

- poursuite de la progression des dépenses d'investissement dans les réseaux (+6,0 %)
- récent lancement de **tests de la 4G à Marseille**, avec des tests prévus dans 3 autres villes au cours du S2, suivis d'un lancement commercial début 2013
- la **3G** est désormais lancée commercialement dans **14 des 20 pays émergents** où nous opérons
- **poursuite** du déploiement du **FTTH** en **France** (avec 1,3 million de foyers raccordables et 123k clients, soit +69 % sur 1 an) et lancement d'un nouveau plan de déploiement du FTTH en **Espagne** d'un montant de 300 millions d'euros sur 4 ans
- ouverture prévue au cours du S2 d'un centre de données hautement sécurisé (niveau 4) pour les **services de cloud computing**
- **panne réseau** en France gérée efficacement, avec un retour à la normale en l'espace de 12 heures

## les femmes et les hommes

s'adapter en  
renforçant  
l'engagement  
du personnel

- **label Top Employers 2012** reçu en France, en Belgique, en Pologne et en République Dominicaine
- **amélioration continue du climat social** avec 87 % des employés français estimant que leur environnement professionnel est comparable à celui existant dans d'autres entreprises ou même meilleur
- augmentation modérée **des salaires en France de + 2,2 % en moyenne** en 2012
- **Temps Partiel Senior en France** : 6,2% des employés en France ont déjà choisi ce programme, la nouvelle règle sur les retraites en France élargit l'éligibilité à 1,300 employés supplémentaires

# progression continue à travers la mise en œuvre de notre plan Conquêtes 2015 (2/2)

## nos clients

priorité à la satisfaction de nos clients

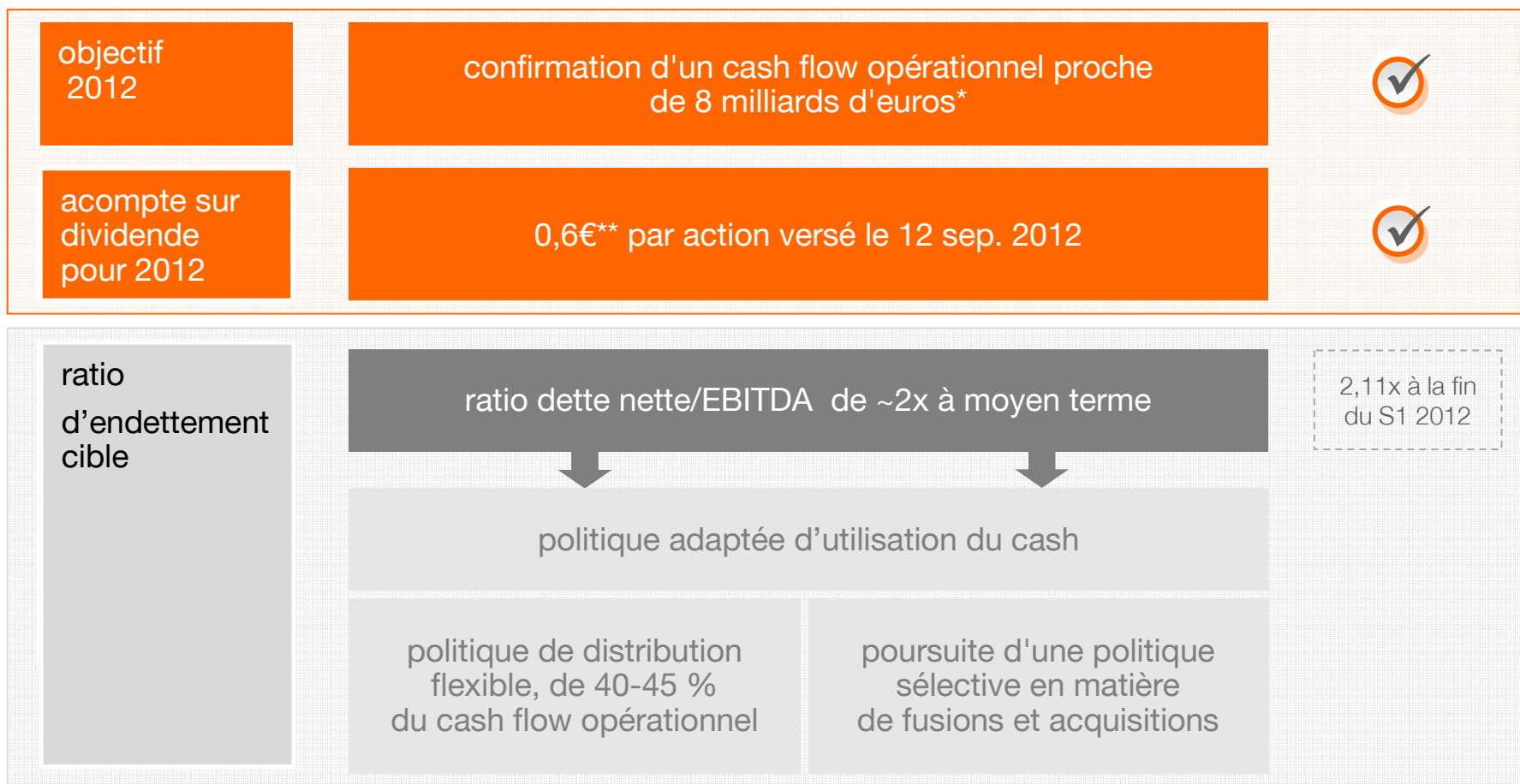
- **Open** (2,1 millions de clients), **Sosh** (367k clients) et les nouvelles offres **Origami** ont permis un **retour à la conquête nette de nouveaux clients mobile** au mois de juin en France
- lancement en Espagne d'**amena.com**, une nouvelle marque s'adressant au marché du *sim-only* et du *web-only*
- en Pologne, refonte de la marque de l'activité fixe en **Orange Polska** et accompagnement réussi de l'**EURO UEFA 2012** en tant que prestataire télécoms
- **Orange Money** poursuit sa forte croissance avec plus de 4 millions de clients, soit une augmentation de 27 % en 6 mois, contribuant ainsi à renforcer la fidélité des clients
- 224 millions de clients, en progression annuelle de **+3,6%** soutenue par la croissance dans les pays émergents
- des **coûts commerciaux et de contenus** en recul annuel de -1,4 %, tout en maintenant notre compétitivité sur nos marchés

## notre développement international

tirant plus de 50 % du chiffre d'affaires du Groupe

- un actionariat simplifié en **Égypte** avec une participation d'environ 94 % dans le capital de Mobinil, tout en évitant un débours de 272 millions d'euros
- **focus sur l'intégration de nouvelles opérations** (Korek, CCT)
- OBS voit son chiffre d'affaires **croître de 11 % dans les pays émergents**

# politique financière centrée sur le ratio dette nette/EBITDA



les perspectives pour 2013 seront communiquées à l'occasion de la publication des résultats du T3



2

# performances financières du S1 12

Gervais Pellissier

Directeur Général Délégué et Directeur Financier









## principaux indicateurs financiers

en m€	S1 11	S1 12 réalisé	var.	points clés
<b>CA bc</b>	22 275	<b>21 843</b>	<b>-1,9 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>impacts réglementaires : - 403 m€</li> <li>S1 hors impacts régl. : -0,1 %</li> </ul>
<b>EBITDA retraité* bc</b>	7 509	<b>7 004</b>	<b>-6,7 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>impacts réglementaires : -109 m€</li> </ul>
en % du CA	33,7 %	<b>32,1 %</b>	<b>-1,6 pts</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>provision de 60 m€ comptabilisée sur le T2 relative à la décision de la Commission Européenne concernant les retraites des fonctionnaires, impact de 0,3 point de marge d'EBITDA</li> </ul>
<b>résultat net**</b>	2 095	<b>1 909</b>	<b>-8,9 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>dépréciation de l'écart d'acquisition en Roumanie</li> </ul>
<b>investissements bc</b>	2 435	<b>2 460</b>	<b>+1,0 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>projets stratégiques sur le très haut débit en France</li> </ul>
en % du CA	10,9 %	<b>11,3 %</b>	<b>+0,3 pt</b>	
<b>cash flow opérationnel (EBITDA retraité – investissements) bc</b>	5 074	<b>4 544</b>	<b>-10,4 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>en ligne avec l'objectif de cash flow opérationnel proche de 8 milliards d'euros pour l'exercice</li> </ul>
<b>dette nette (dette nette/EBITDA)***</b>	30 285 1,91 x	<b>31 177 2,11 x</b>		

\*voir diapositive 32 pour les retraitements, \*\* voir diapositive 30 pour les données détaillées sur le résultat net;  
\*\*\* voir diapositive 17 pour les données détaillées sur le calcul du ratio d'endettement\*

## stabilité du CA hors impact régl. malgré certaines régions sous pression

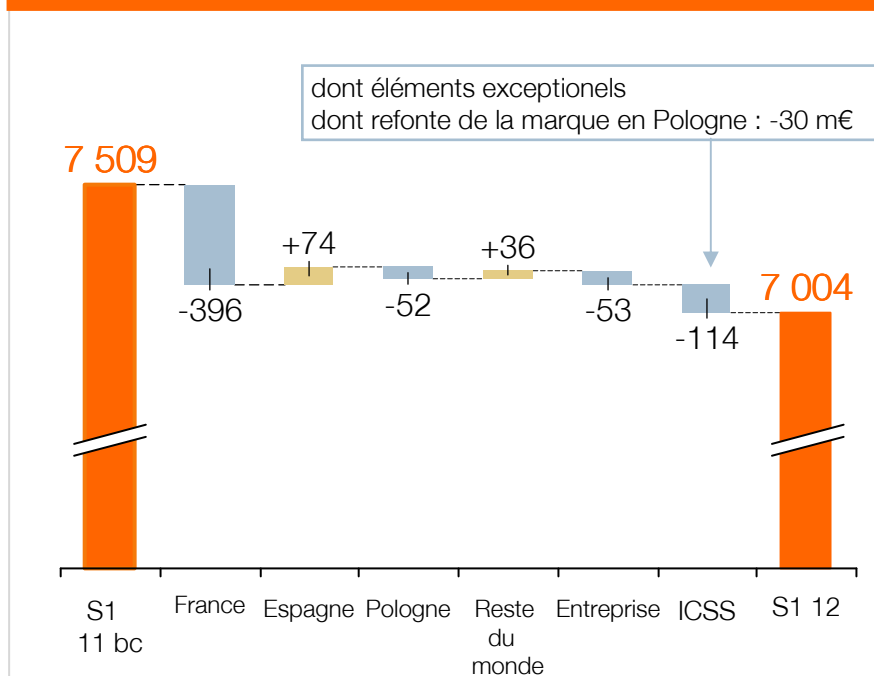
tendance similaire au S2 11 en France, retour à la croissance de « Reste du monde »

en m€	S1 12 réalisé	var. / S1 11*	var.* hors régl.	tendance / S2 11	contribution par segment, à la variation annuelle* du CA du Groupe, hors impact régl., en m€		% CA du Groupe**
France	10 826	-4,5 %	-2,0 %	=		-217	47,5 %
Espagne	1 988	+2,4 %	+4,8 %	↘		+91	9,0 %
Pologne	1 694	-2,3 %	-1,1 %	↗		-19	7,7 %
Reste du monde	4 144	+1,6 %	+2,8 %	↗		+115	18,2 %
						dont + 118 m€ en Afrique et au Moyen-Orient	
Entreprise	3 489	-2,6 %	-2,6 %	↘		-94	15,0 %
ICSS (services aux opérateurs internationaux)	817	+6,9 %	+6,9 %	↗	IC&SS	+53	2,6 %
éliminations	-1 115	-3,7 %	-3,7 %		éliminations	+42	
<b>Groupe</b>	<b>21 843</b>	<b>-1,9 %</b>	<b>-0,1 %</b>	<b>=</b>		<b>-29</b>	

# EBITDA sous pression en France, Pologne et Entreprise, tandis que Espagne et « Reste du monde » s'améliorent

en millions d'euros	S1 11 **	S1 12		var. / S1 11**
		réalisé	marge	
<b>EBITDA retraité*</b>	7 509	<b>7 004</b>	<b>32,1 %</b>	<b>-1,6 pts</b>
<b>France</b>	4 416	<b>4 020</b>	<b>37,1 %</b>	<b>-1,8 pts</b>
<b>Espagne</b>	381	<b>455</b>	<b>22,9 %</b>	<b>+3,3 pts</b>
<b>Pologne</b>	643	<b>591</b>	<b>34,9 %</b>	<b>-2,2 pts</b>
<b>Reste du monde</b>	1 418	<b>1 453</b>	<b>35,1 %</b>	<b>+0,3 pt</b>
<b>Entreprise</b>	649	<b>596</b>	<b>17,1 %</b>	<b>-1,0 pt</b>

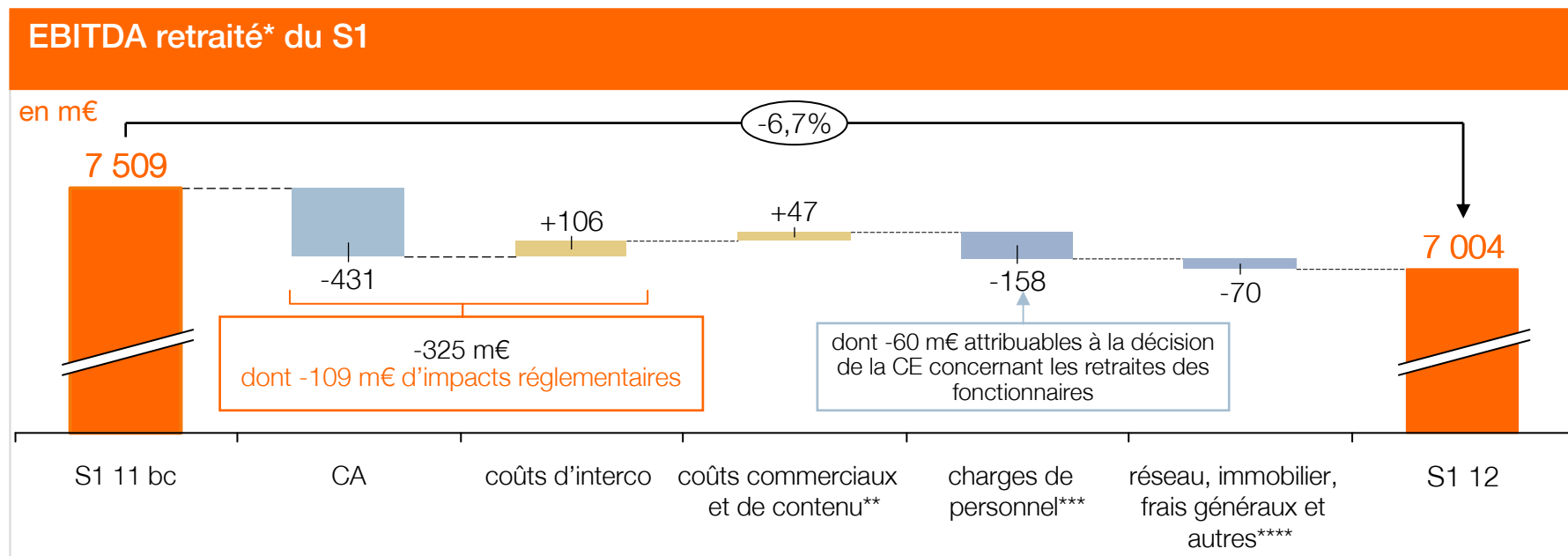
évolution de l'EBITDA\* retraité au S1 12



## points clés

- 22 % de la baisse d'EBITDA\* du Groupe provient des effets réglementaires
- EBITDA\* de la France sous pression en raison du déclin des activités RTC
- croissance de +19,4 % (+3,3 pts) de l'EBITDA\* de l'Espagne grâce au succès de notre stratégie de convergence et au mouvement du marché vers une baisse des subventions sur les terminaux mobiles

# une gestion rigoureuse des coûts commerciaux mais baisse du CA affectant l'EBITDA



## points clés

- 85 % de la baisse de l'EBITDA imputable à la baisse du chiffre d'affaires
- économies sur les coûts commerciaux et les coûts liés au contenu, en France et dans l'ensemble des autres pays d'Europe (sauf en Pologne, en raison de la refonte de la marque)
  - rationalisation des subventions sur les terminaux mobiles & optimisation des politiques de distribution
- gestion des charges de personnel :
  - +3,5 % d'augmentation au S1; +2,2 % en retraitant l'impact de la décision de la CE concernant les retraites des fonctionnaires
- l'augmentation des autres charges s'explique par :
  - une augmentation de +17 % des charges d'énergie
  - les dépenses liées au SI (+3 %) pour renforcer la gestion de la relation client et les processus internes
  - les charges liées à l'utilisation du réseau (+2,5 %) du fait de l'augmentation de la couverture et du nombre de sites

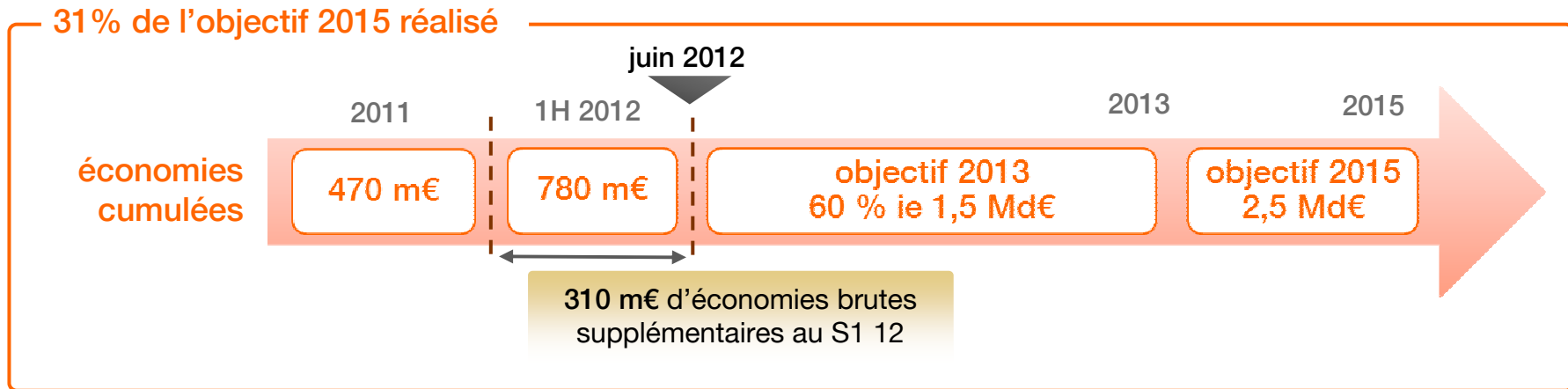
\*voir diapositive 32 pour les retraitements \*\*dont 98 m€ d'utilisation de la provision contenu au S1 12 contre 96 m€ au S1 11

\*\*\* dont 79 m€ d'utilisation de la provision TPS au S1 12 contre 42 m€ au S1 11

\*\*\*\* dont 25 m€ d'utilisation de la provision contenu au S1 12 contre 34 m€ au S1 11

# 310 m€ d'économies sur le S1 grâce au plan Chrysalid

780 m€ d'économies cumulées depuis 2011, conformément à notre objectif



## résultats du plan d'efficacité : 310 m€ d'économies brutes par domaine au S1 12

Relation Client 68 m€	Distribution & Ventes 47 m€	Réseau 138 m€
SI 10 m€	<b>économies cumulées S1 310 m€</b> charges: 252 m€ investissements: 58 m€	Marketing & Publicité 36 m€
Frais Généraux 1 m€	Immobilier 7 m€	Autres 3 m€

- Chrysalid, lancé il y a un an pour regrouper les efforts en matière d'efficacité opérationnelle sur l'ensemble de nos géographies...
- ... et progressivement compenser la plupart des effets mécaniques affectant notre industrie :
  - volumes
  - mix client plus exigeant (clients contrat, TV, data mobile)
  - inflation des coûts (immobilier, électricité, salaires)

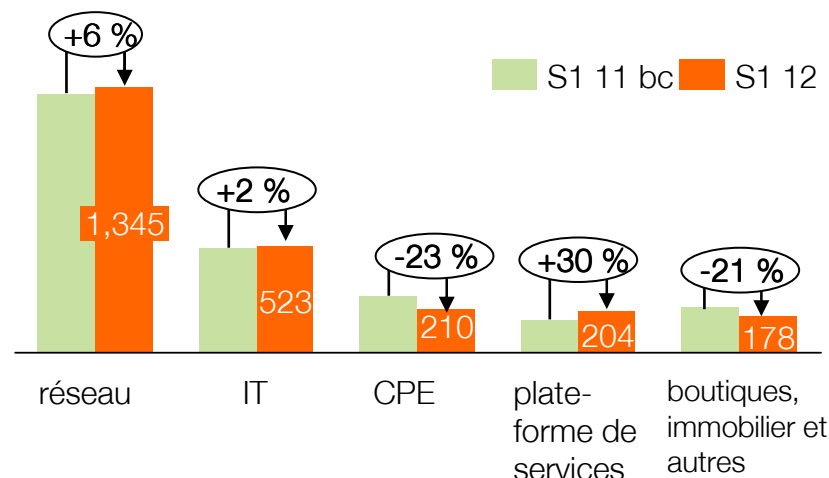
# Chrysalid : des économies qui reflètent une meilleure efficacité opérationnelle

illustrations	initiatives	réalisations		
		2011	S1 2012	2012 attendu
<p>partage du réseau d'accès radio en Pologne </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>réduction du nombre de sites grâce au partage de sites tout en augmentant la couverture (de 6.2k à 5.0k sites)</li> <li>optimisation de la gestion du réseau (co-entreprise)</li> </ul>			<p>26 % de sites partagés</p> <p><b>&gt; 125 m€* économies d'investissements</b></p>
<p>optimisation des coûts de transmission en Espagne </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>internalisation de <b>lignes préalablement louées à des prestataires externes</b></li> <li>introduction de lignes louées Ethernet <b>decorrélant le coût &amp; le trafic</b></li> <li>renégociation des prix</li> </ul>	<p>1.1k lignes louées résiliées</p> <p><b>20m€ économies sur les charges</b></p>	<p>1.4k lignes louées résiliées</p> <p><b>4 m€ économies supplémentaires sur les charges</b></p>	<p>2.1k lignes louées résiliées</p> <p><b>10 m€ économies supplémentaires sur les charges</b></p>
<p>gestion clients Grand Public en France </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>prévention des appels</b></li> <li>développement du <i>self-service</i></li> <li><b>réduction des horaires des centres d'appel</b> sans détériorer la qualité de service</li> </ul>	<p>baisse du taux moyen d'appels : <b>-2pts</b></p> <p><b>58 m€ économies sur les charges</b></p>	<p>baisse du taux moyen d'appels : <b>-4 pts</b></p> <p><b>35 m€ économies supplémentaires sur les charges</b></p>	<p>baisse du taux moyen d'appels : <b>-3 pts</b></p> <p><b>72 m€ économies supplémentaires sur les charges</b></p>

# accélération des investissements pour les projets stratégiques en France (FTTH et LTE) et en Espagne

en m€	S1 12		
	réalisé	var. / S1 11 bc	% du CA
<b>Groupe</b>	<b>2 460</b>	<b>+1,0 %</b>	<b>11,3 %</b>
France	1 246	+0,5 %	11,5 %
Espagne	210	+23,7 %	10,6 %
Pologne	208	+1,5 %	12,3 %
Reste du monde	493	+4,4 %	11,9 %
Entreprise	172	-0,2 %	4,9 %
IC&SS	131	-25,6 %	S/O

réseaux : + de 50 % des investissements du Groupe, en hausse de +6,0 %



## points clés



accélération des investissements dans le très haut débit :

- investissements dans le FTTH en progression de +38 m€ à 109 m€
- LTE : Marseille, première ville à être couverte par le LTE. Augmentation des investissements dans les capacités pour mobiles.

optimisation des investissements dans les *box*, grâce au recyclage et à la mise en place de nouvelles règles commerciales pour les clients désirant renouveler leur *box*



forte augmentation des investissements liés au renouvellement des réseaux d'accès pour mobile et à la migration complète vers l'IP, avec un effet de séquençage au S1 par rapport au S2



lancement d'une nouvelle plate-forme TV pour mobiles et fixes



livraison du câble sous-marin LION2, le 12 avril 2012

augmentation des investissements dans les plates-formes de réseaux intelligents, au Cameroun et en Côte d'Ivoire



# baisse de la dette nette ajustée par rapport à fin 2011 permettant de stabiliser le ratio de dette nette/EBITDA

in €m	S1 11 réalisé	2011 réalisé	S1 12
<b>cash flow opérationnel S1 12</b>			
<b>EBITDA* retraité – investissements</b>	5 144	9 313	4 544
licences et fréquences	-136	-767	-220
charges financières nettes	-832	-1 078	-920
impôt sur les sociétés	-296	-1 021	-748
variation du besoin en fonds de roulement	-100	+234	-618
autres éléments d'exploitation	-268	-400	-195
dividendes versés aux actionnaires de la société mère	-2 118	-3 703	-2 104
dividendes versés aux minoritaires	-391	-683	-316
rachats d'actions	-63	-275	-71
acquisitions et cessions	344	29	1 635
autres éléments financiers	271	-698	167
<b>variation de la dette nette</b>	<b>+1 555</b>	<b>+950</b>	<b>+1 154</b>
dette nette		-30 890	
license 4G en France		-891	
règlement du litige DPTG		-550	
<b>dette nette ajustée</b>	<b>-30 285</b>	<b>-32 331</b>	<b>-31 177</b>
<b>dette nette ajustée / EBITDA **</b>	<b>1,91x</b>	<b>2,09x</b>	<b>2,11x</b>

1 gestion prudente du risque de liquidité se traduisant par un coût de portage de la dette

2 dont effet de séquençage sur l'impôt sur les sociétés payé en France : 359m€

3 effet de séquençage des investissements par rapport à la fin d'année

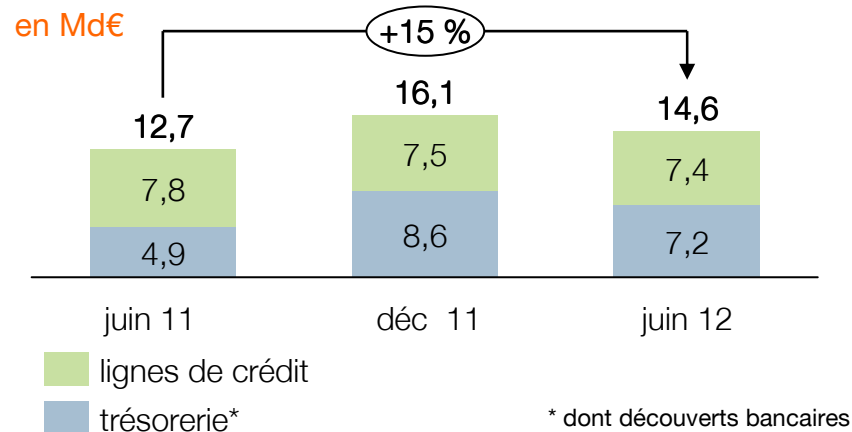
4 inclut la cession d'Orange Suisse & l'acquisition d'ECMS

5 inclut des éléments non monétaires sur la dette nette pour un montant de 216m€  
inclut des éléments monétaires pour un montant de -51m€ dont -58m€ placés sur un compte séquestre, au titre de la décision de la CE sur les retraites des fonctionnaires

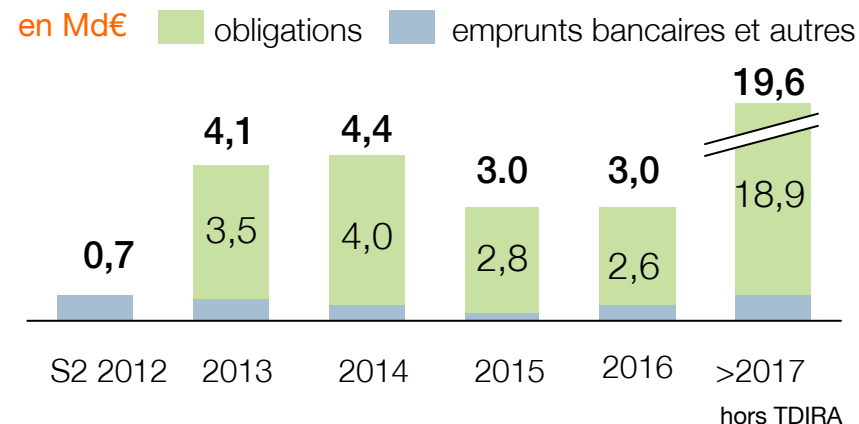
\*voir diapositive 32 pour les retraitements \*\* calculé à partir de l'EBITDA retraité incluant 50 % de l'EBITDA de Everything Everywhere; dette nette retraitée en ajoutant 50 % de la dette nette de Everything Everywhere

# France Télécom Orange continue de se refinancer aux meilleures conditions du secteur et de bénéficier d'une très bonne liquidité

## position de liquidité du Groupe



## échancier de la dette à fin juin 2012



## structure de la dette

note attribuée par Moody's / S&P / Fitch	A3 stable/A-nég/A-nég
% de la dette nette à taux fixe	113 %
% de dette obligataire en €* (*après produits dérivés)	92 %
% de dette brute en obligations	87 %
échéance moyenne de la dette nette au 30 juin 2012	9,5 ans
échéance moyenne de la dette nette au 30 juin 2011	8,2 ans
coût moyen pondéré de la dette obligataire **	
- au 30 juin 2012	5.29%
- au 30 juin 2011	5.48%

## points clés

- solide position de liquidité de 14,6 Md€ avec de faibles montants arrivant très prochainement à échéance (seulement 0,7 m€ d'échéance bancaire au S2 et 3,1 Md€ d'échéance obligataire en janvier 2013)
- le Groupe a continué de réinvestir sa qualité de crédit dans le renforcement de son bilan :
  - en janvier, émission d'obligations à 30 ans pour un montant de 900 m\$ au taux de 4,86 %<sup>(1)</sup>
  - en juin, taux record pour l'émission de 1 Md€ à 10 ans au taux de 3,0%
- nouvelle extension de la maturité moyenne à 9,5 années<sup>(2)</sup> (contre 9,0 années à la fin de 2011), soit la plus longue maturité moyenne parmi ses pairs en Europe
 

(1) après retour en € ; (2) en excluant le TDIRA ; 11,8 années sur l'hypothèse d'une attribution d'une maturité de 50 ans à cette dette perpétuelle convertible

3

# analyse de l'activité

# résultats financiers France au S1 12

## érosion de la marge d'EBITDA sous contrôle dans un marché difficile

### principaux indicateurs financiers du S1 12 (CA : -2.0 % hors impacts régl.)

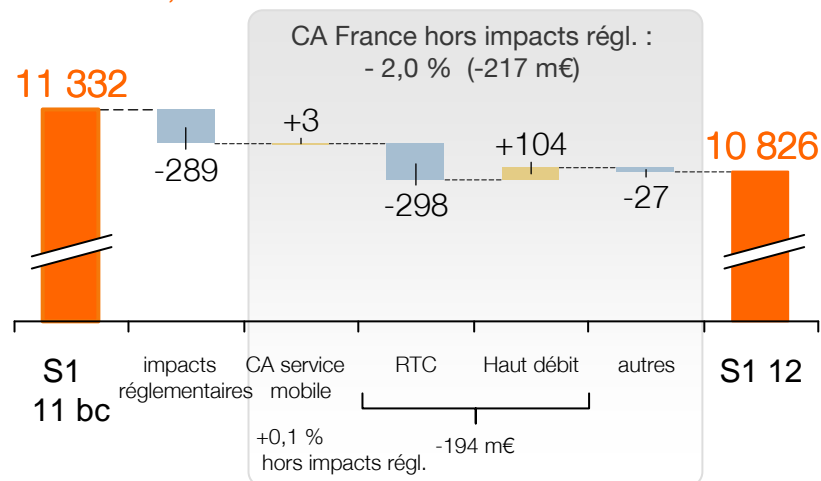
en m€	T2 12	var. bc	S1 12	var. bc
<b>CA</b>	<b>5 425</b>	<b>-4,8 %</b>	<b>10 826</b>	<b>-4,5 %</b>
mobile	2 737	-1,2 %	5 385	-1,1 %
CA services		-5,8 %		-5,3 %
résidentiel	3 083	-4,7 %	6 194	-4,5 %
<b>EBITDA retraité*</b>			<b>4 020</b>	<b>-9,0 %</b>
mobile			1 832	-5,6 %
résidentiel			2 188	-11,6 %
<b>marge d'EBITDA*</b>			<b>37,1 %</b>	<b>-1,8 pts</b>

### points clés

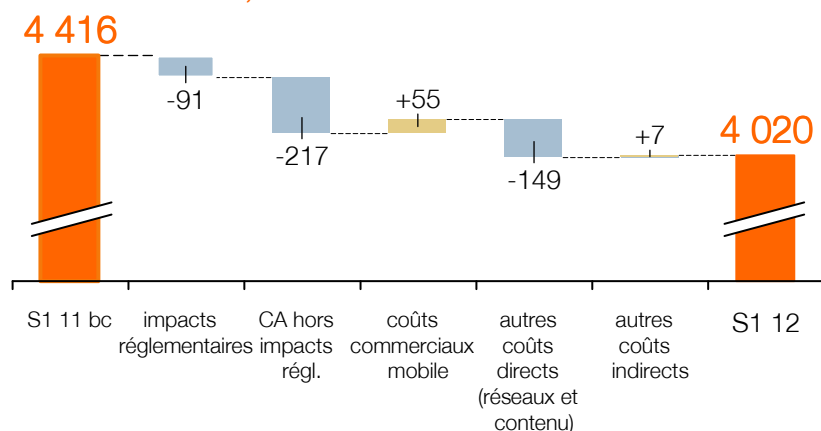
- amélioration de la tendance du CA résidentiel hors impacts reg. (-194 m€ sur un an) en progrès de 84 m€ par rapport à la variation du S1 11
- CA services mobiles hors impacts régl. soutenus par la stratégie de valorisation du réseau mobile
- érosion de la marge en France étroitement contrôlée :
  - baisse des coûts commerciaux dans le mobile (-45 m€), malgré l'augmentation des volumes bruts (+ 3,2 %), grâce à des actions de fidélisation plus ciblées
  - stabilisation des coûts indirects à leur niveau de 2011
  - augmentation des coûts directs avec la hausse du trafic d'interconnexion (SMS MMS) et des usages de contenus plus importants (Deezer et VOD)

### CA & marge du S1 préservés grâce à la valorisation du réseau et la gestion des coûts

#### CA France, en m€



#### EBITDA France, en m€

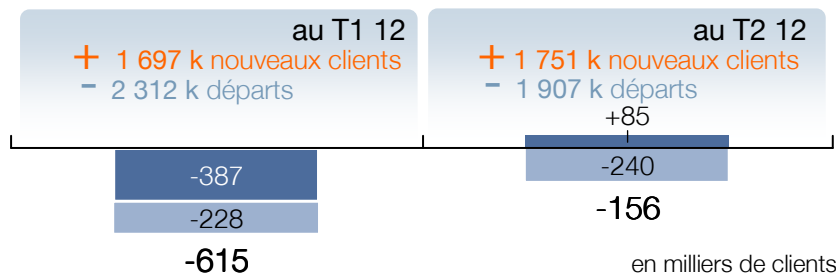


# indicateurs clés de performance mobile France au S1 12

## retour à un gain net de clients contrats grand public en juin

**volume : passage à des gains nets de nouveaux clients**

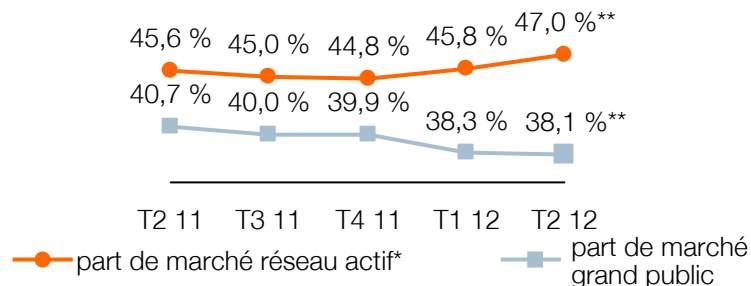
**retour à des gains de clients contrats au T2 ...**



**.. grâce au dynamisme de nos nouvelles offres ...**

- nouvelle gamme d'offres visant à préserver les volumes et la valeur :
  - proposition de valeur renforcée, qualité de service et renouvellement des terminaux avec les nouvelles offres Origami et Open
  - Offres Sosh et licence M6

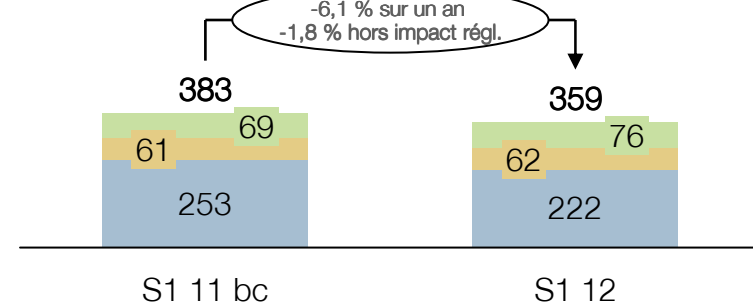
**qui nous permettent de préserver notre part de marché grand public...**



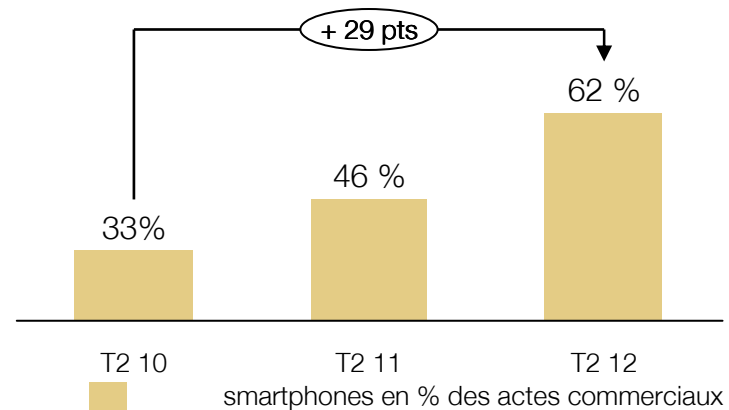
**évolution de l'ARPU (-6,1%) en ligne avec nos anticipations**

**ARPU affecté par la réglementation et la pression concurrentielle**

ARPU sur 12 mois glissants, en €



**poursuite de la hausse de la pénétration des smartphones sur le marché**

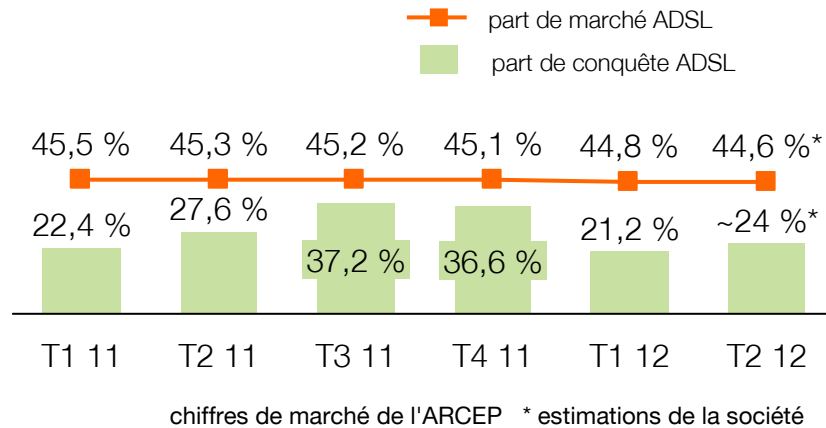


# indicateurs clés de performance résidentiel France au S1 12

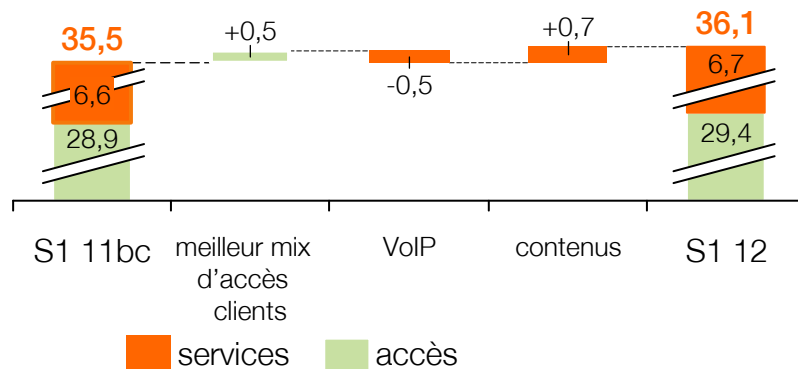
## amélioration de la performance commerciale séquentielle

### ARPU haut débit tiré par un meilleur mix accès clients et les contenus

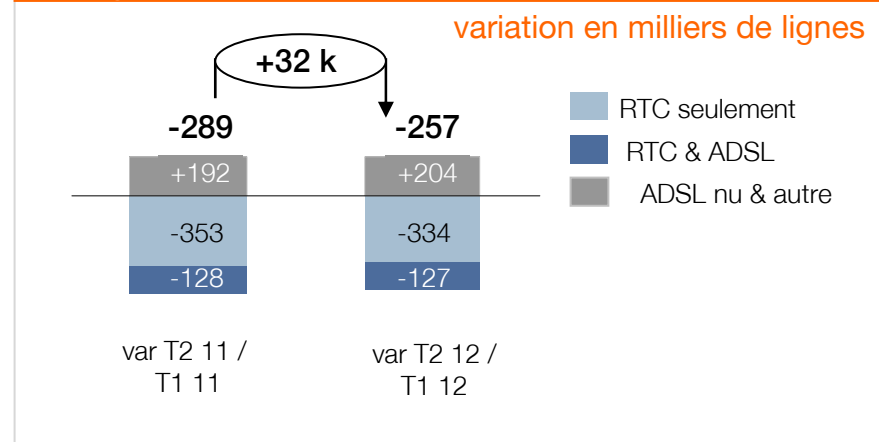
- part de marché ADSL et acquisition de nouveaux clients ADSL



- ARPU haut débit trimestriel, en €/mois



### ralentissement de la diminution du parc de lignes RTC



### points clés

- amélioration de la performance commerciale séquentielle avec une part de conquête ADSL d'environ 24 % (+65 k nouveaux clients internet, +5 k par rapport au T2 11) dans un marché haut débit très concurrentiel : offres promotionnelles agressives durant tout le semestre
- hausse de 0,5 € de l'ARPU haut débit, à 36,1 € tirée par un mix accès favorable et les contenus
- tendance confirmée au ralentissement de la diminution du parc de lignes RTC grâce à des actions marketing sur les offres (offres Optimale)

# résultats financiers Espagne au S1 12

forte progression de l'EBITDA tirée par des dépenses commerciales optimisées dans le mobile et la croissance du fixe haut débit

## principaux indicateurs financiers du S1 12 (CA : +4.8% hors impacts régl.)

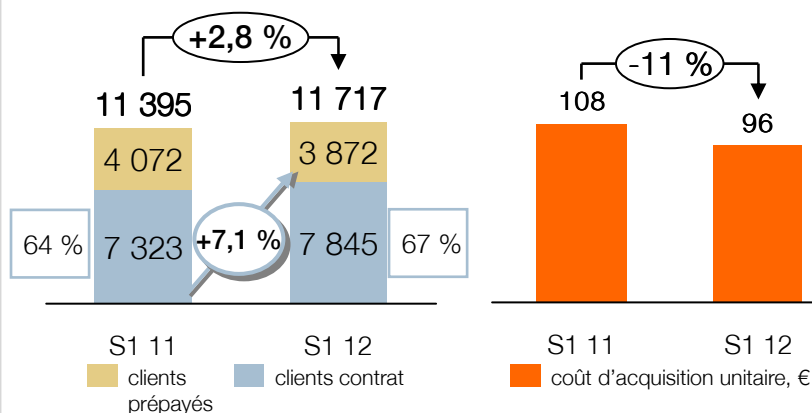
en m€	T2 12	var. bc	S1 12	var. bc
<b>CA</b>	<b>1 007</b>	<b>+2,5 %</b>	<b>1 988</b>	<b>+2,4 %</b>
mobile	821	+1,0 %	1 618	+1,0 %
résidentiel	187	+9,5 %	371	+9,1 %
<b>EBITDA retraité</b>			<b>455</b>	<b>+19 %</b>
mobile			433	+17 %
résidentiel			22	+120 %
<b>marge d'EBITDA</b>			<b>22,9 %</b>	<b>+3,3 pts</b>

## points clés

- CA du T2 dans le mobile en progression de +1,0 % (comme au T1), grâce à la data mobile et aux ventes de terminaux, malgré un ralentissement de la consommation et la détérioration de la situation macroéconomique
- Orange Espagne numéro 1 en portabilité au T2, à +94 k (+110 k au T1) avec un biais favorable vers les contrats, alimenté par le succès des offres data pour mobiles
- CA du fixe en progression de +9,5 % au T2, alimenté par la base clients haut débit et la croissance de l'ARPU tiré par la voix sur IP
- EBITDA en progression de +19 %, tirée par la baisse des subventions sur les terminaux (avec une baisse du coût d'acquisition unitaire de -11 % sur un an) et la meilleure performance du marché fixe

## forte croissance de la base clients sous contrat tirée par le succès des offres data pour mobiles

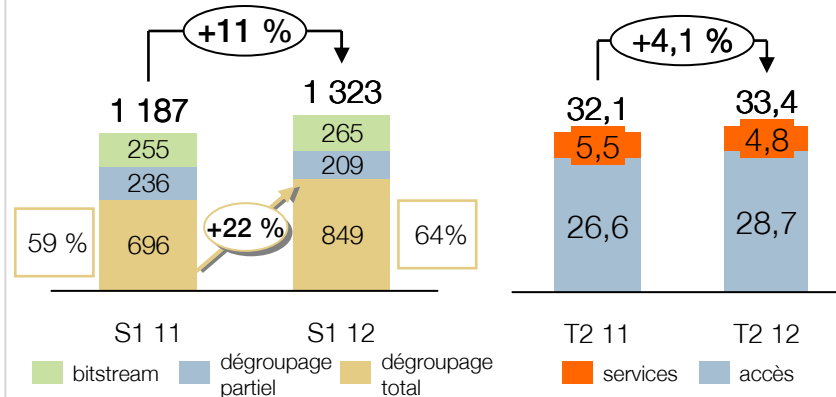
clients mobile en milliers



## amélioration de la base clients ADSL, du mix accès et de l'ARPU

clients haut débit en milliers

ARPU haut débit en €



# résultats financiers Pologne au S1 12

## amélioration de la tendance du CA et des indicateurs de performance commerciale au T2

### principaux indicateurs financiers du S1 12 (CA : -1,1 % hors impacts régl.)

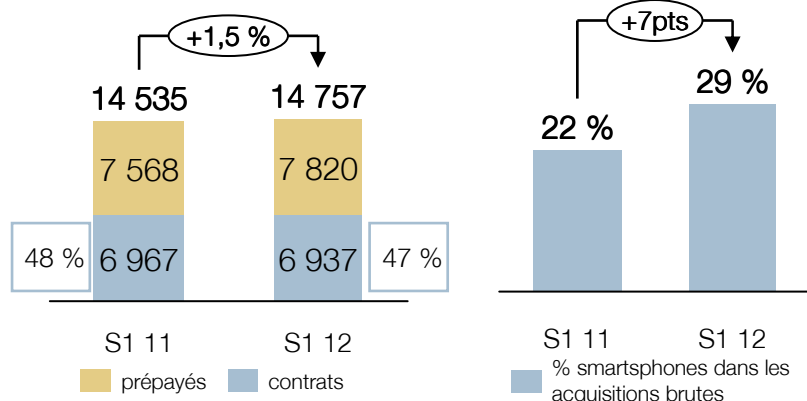
en m€	T2 12	var. bc	S1 12	var. bc
<b>CA</b>	<b>862</b>	<b>-1,2 %</b>	<b>1 694</b>	<b>-2,3 %</b>
mobile	458	-0,9 %	<b>898</b>	-0,3 %
résidentiel	470	-0,3 %	<b>926</b>	-2,9 %
<b>EBITDA retraité*</b>			<b>591</b>	<b>-8,0 %</b>
mobile			<b>254</b>	-3,4 %
résidentiel			<b>337</b>	-11,3 %
<b>marge d'EBITDA*</b>			<b>34,9 %</b>	<b>-2,2 pts</b>

### points clés

- performance du CA du T2 dopée par le CA des services TIC dont le partenariat technique avec l'UEFA pour l'Euro 2012
- maintien de la première place sur le marché du mobile avec environ 30 % de part de marché en valeur, avec un focus sur la valeur et la fidélisation des clients
- performance commerciale satisfaisante sur le marché du mobile et du RTC
- augmentation des offres multiplay avec plus de 151 k clients 3P, soutenant l'augmentation séquentielle d'un trimestre à l'autre de l'ARPU de +2.3%
- EBITDA: affecté par le changement du mix en CA fixe et une augmentation des coûts commerciaux mobile

### croissance des clients tirée par le prépayé et focus sur la fidélisation des clients valeur

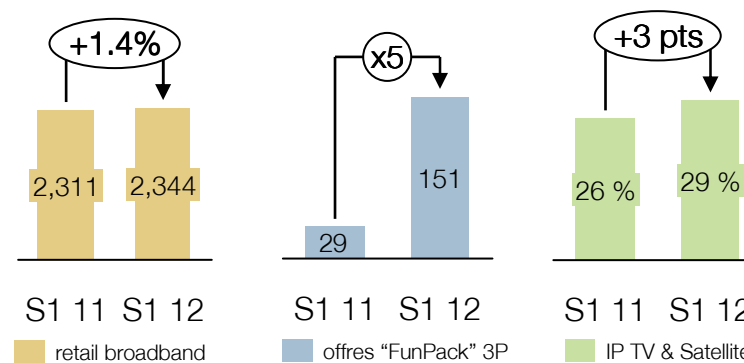
clients mobile en milliers



### augmentation des usages multiplay au sein de la base haut débit

clients en milliers

en % des clients dans le haut débit





# résultats financiers Reste du monde au S1 12

résultats contrastés en Europe, tandis que la croissance du segment est tirée par les marchés émergents

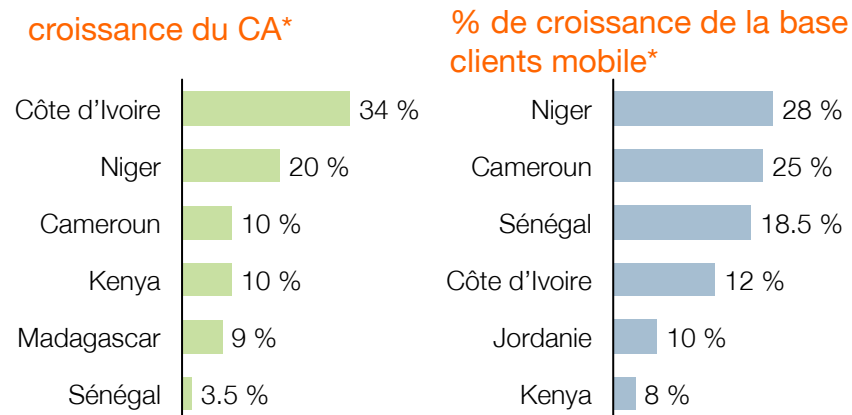
**CA du S1 12\* : +1,6 % (+2,8% hors impact régl.)**

en m€	T2 12	var. en bc	S1 12	var. en bc
<b>CA</b>	2 011	+1,2 %	<b>4 144</b>	<b>+1,6 %</b>
Afrique & Moyen-Orient	1 019	+5,4 %	<b>2 019</b>	+5,8 %
pays européens	849	-2,9 %	<b>1 843</b>	-2,2 %
autres pays	148	+0,5 %	<b>290</b>	-0,6 %
<b>EBITDA</b>			<b>1 453</b>	<b>+2,5 %</b>
<i>marge d'EBITDA</i>			<b>35,1 %</b>	<b>+0,3 pt</b>

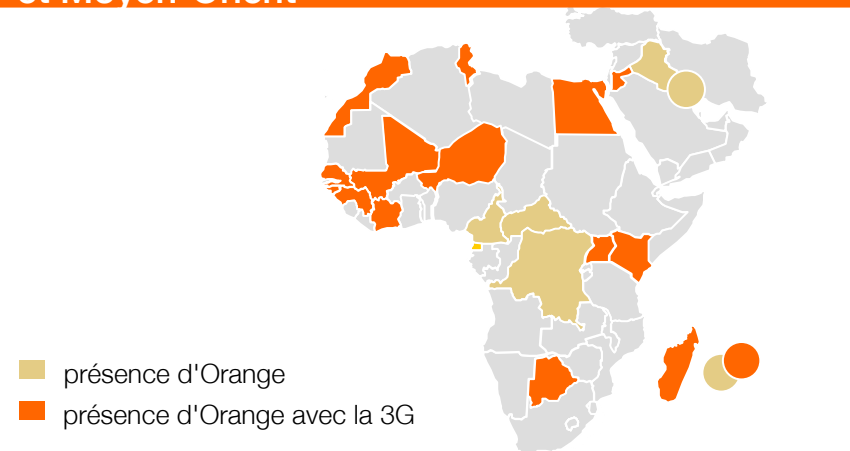
## points clés

- niveau d'acquisition de nouveaux clients et demandes de portabilité positifs depuis le mois de mai en Belgique, grâce au dynamisme des offres *Animals*
- retour de la croissance du CA (+0,2 % hors impact régl.) en Roumanie avec 4 millions de clients sous contrat (40 % de la base clients)
- croissance des revenus data en Europe avec une progression de +31 % du CA multimédia et une pénétration des *smartphones* dans la base clients contrat de 24,1 %
- croissance du CA dans les pays émergents, tirée principalement par la Côte d'Ivoire & le Sénégal
- Égypte : stabilisation des revenus au S1 2012 et érosion de la marge contenue, en dépit des conditions de marché instables et difficiles

## croissance provenant d'un large éventail de pays



## CA MBB\*\* en progression de +83 % en Afrique et Moyen-Orient



# résultats financiers Entreprise au S1 12

solide performance des réseaux et services matures, accélération du recul des solutions traditionnelles

## CA du S1 12\* : -2,6 %

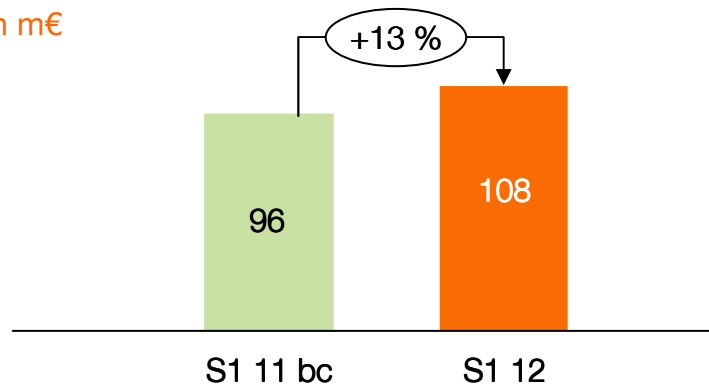
en m€	T2 12	var. bc	S1 12	var. bc
<b>CA</b>	<b>1 755</b>	<b>-2,1 %</b>	<b>3 489</b>	<b>-2,6 %</b>
réseaux traditionnels	472	-14,6 %	<b>969</b>	-14,2 %
réseaux matures	725	+2,0 %	<b>1 434</b>	+1,4 %
réseaux en croissance	100	+6,1 %	<b>197</b>	+8,4 %
services	458	+5,4 %	<b>889</b>	+3,8 %
<b>EBITDA retraité</b>			<b>596</b>	<b>-8,2 %</b>
<i>marge d'EBITDA retraitée</i>			<b>17,1 %</b>	<b>-1,0 pt</b>

## points clés

- **réseaux traditionnels** : accélération du recul des solutions RTC et fin de vie de certains produits data
- **réseaux matures** : solide croissance grâce aux IPVPN (+3,1 % sur un an)
- **réseaux en croissance** : performance tirée par la croissance à deux chiffres de la voix sur IP et des accès par satellite
- **services** : croissance tirée par les marchés à l'international et les services d'intégration
- **EBITDA** : affecté par le changement de mix revenus, positivement compensé pour partie par l'optimisation des coûts réseau

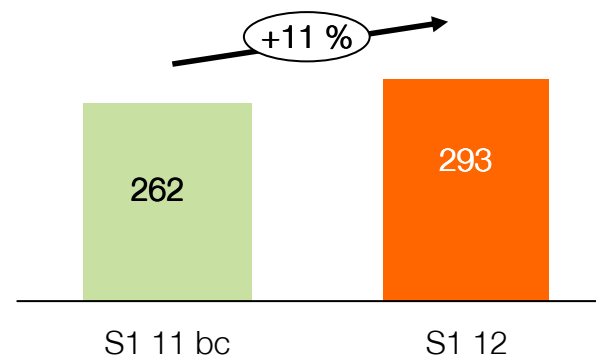
## CA généré par la VoIP alimenté par la migration des lignes RTC

en m€

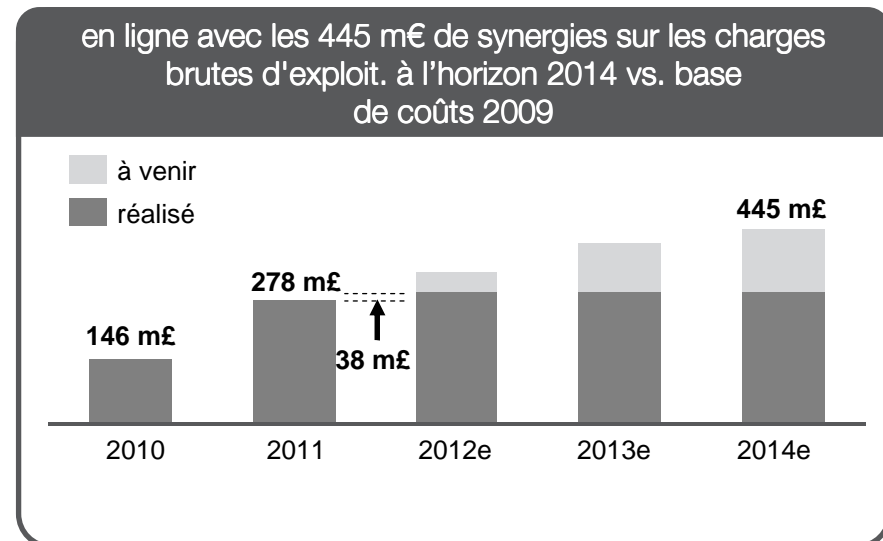
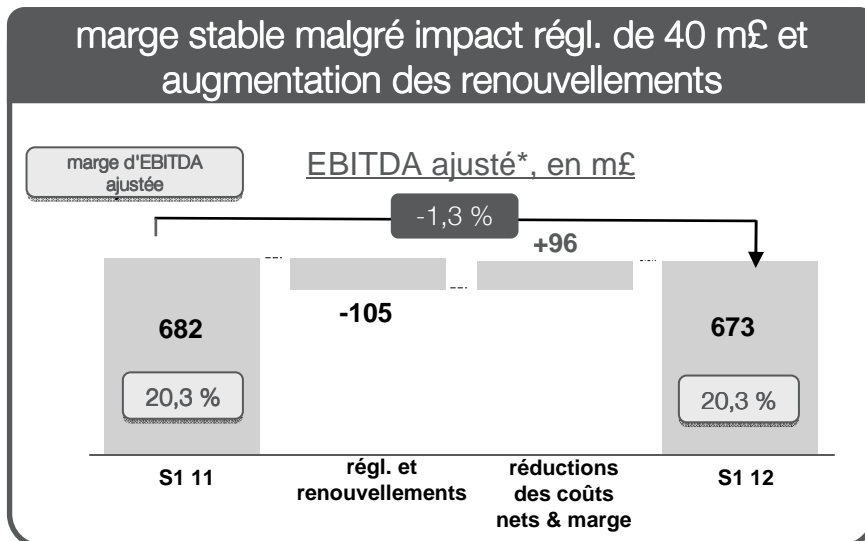
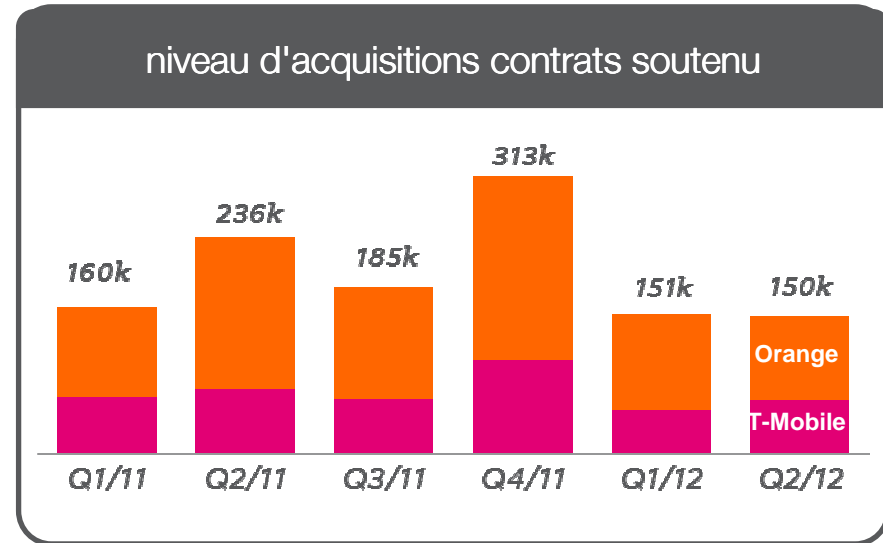
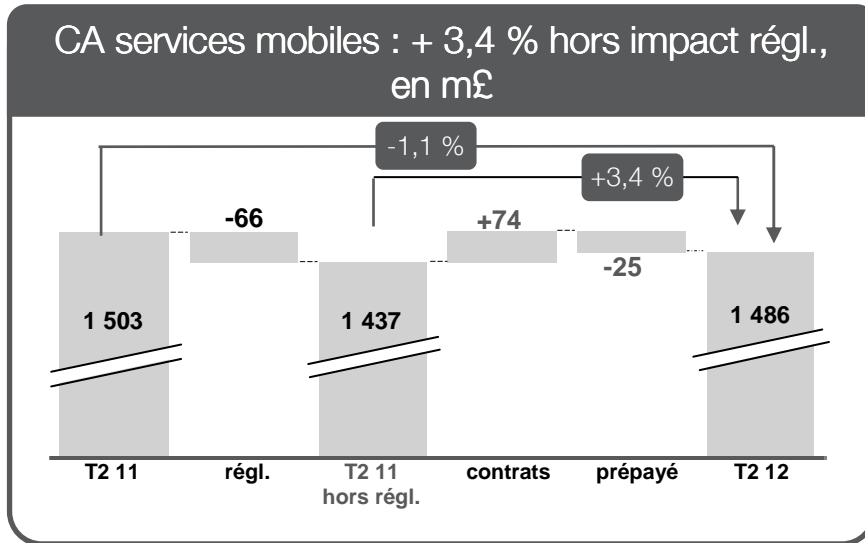


## croissance accélérée du CA dans les pays émergents

en m€



**EE : solides acquisitions contrats au T2 11 avec une stabilisation de la marge d'EBITDA au S1 12 suite à des actions de fidélisation renforcées**



---

# Q&R

annexe

## léger recul du résultat net, stabilisation en base comparable

en m€	S1 11 réalisé	S1 11 bc*	S1 12	
<b>EBITDA publié</b>	<b>7 681</b>	<b>7 381</b>	<b>6 820</b>	1
dépréciations & amortissements	-3 399	-3 309	-3 114	1
perte de valeur des écarts d'acquisition et d'immobilisations	- 47	-51	-161	2
résultats des entités mises en équivalence	-61	-59	-57	2
<b>résultat d'exploitation</b>	<b>4 174</b>	<b>3 962</b>	<b>3 488</b>	
résultat financier	-941	-941	-697	3
impôt	-1 138	-1 138	-882	4
<b>résultat net</b>	<b>2095</b>	<b>1 883</b>	<b>1 909</b>	3
intérêts minoritaires	150		171	
<b>résultat net part du groupe</b>	<b>1 945</b>		<b>1 738</b>	4

1

- décélération des amortissements suite à un changement de technologie en France, Pologne et Espagne (87 €)
- effet de périmètre avec la Suisse (82 m€)

2

- principalement perte de valeur des écarts d'acquisition de - 159 m€ en Roumanie reflétant la détérioration de la situation macroéconomique

3

- principalement gain sur la réévaluation de la juste valeur de l'engagement d'achat des participations minoritaires dans le capital de Mobinil

4

- principalement en raison d'une baisse du résultat avant impôts en France

# EBITDA par région et secteur d'activité

en m€	S1 2012			2011 bc	
	réalisé	% sur 12 mois glissants	% sur un an hors régl.	marge	marge
<b>EBITDA retraité* du Groupe</b>	<b>7 004</b>	<b>-6,7 %</b>	<b>-5,3 %</b>	<b>32,1 %</b>	<b>33,7 %</b>
<b>France</b>	<b>4 020</b>	<b>-9,0 %</b>	<b>-7,0 %</b>	<b>37,1 %</b>	<b>39,0 %</b>
mobile	1 832	-5,6 %	-2,2 %	34,0 %	35,7 %
résidentiel	2 188	-11,6 %	-10,7 %	35,3 %	38,2 %
<b>Espagne</b>	<b>455</b>	<b>+19,4 %</b>	<b>+21,6 %</b>	<b>22,9 %</b>	<b>19,6 %</b>
mobile	433	+16,7 %	+19,2 %	26,8 %	23,2 %
résidentiel	22	+120,5 %	+104 %	5,9 %	2,9 %
<b>Pologne</b>	<b>591</b>	<b>-8,0 %</b>	<b>-8,4 %</b>	<b>34,9 %</b>	<b>37,1 %</b>
mobile	254	-3,4 %	-3,6 %	28,3 %	29,2 %
résidentiel	337	-11,3 %	-11,7 %	36,4 %	39,9 %
<b>Reste du monde</b>	<b>1 453</b>	<b>+2,5 %</b>	<b>+3,5 %</b>	<b>35,1 %</b>	<b>34,8 %</b>
<b>Entreprise</b>	<b>596</b>	<b>-8,2 %</b>	<b>-8,2 %</b>	<b>17,1 %</b>	<b>18,1 %</b>
<b>ICSS (services aux opérateurs internationaux)</b>	<b>-111</b>	<b>S/O</b>	<b>S/O</b>	<b>-13,;6 %</b>	<b>0,4 %</b>

## retraitements de l'EBITDA

en m€	S1 11 bc	S1 12
<b>EBITDA retraité</b>	7 509	<b>7 004</b>
<b>litiges</b>		
litiges majeurs		44
amende de l'UE à TPSA	-115	-
<b>charges de personnel</b>		
plan d'attribution d'actions gratuites		-26
plan Temps Partiel Senior	-13	-178
<b>autres</b>		
cession d'Orange Suisse		+92
Indemnités OTMT		-116
<b>EBITDA publié</b>	7 381	<b>6 820</b>