

France Télécom Orange

résultats 2011

Stéphane Richard
Président-Directeur Général

Gervais Pellissier
Directeur Général Délégué
et Directeur Financier

22 février 2012



notes

avertissement

Cette présentation contient des énoncés prospectifs concernant France Télécom, notamment pour 2012. Bien que France Télécom estime que ces énoncés reposent sur des hypothèses raisonnables, la survenance effective des événements envisagés est soumise à de nombreux risques et incertitudes, y compris des risques que France Télécom peut actuellement ignorer ou considérer comme non significatifs. Il n'existe ainsi aucune 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 l'évolution globale de l'activité économique et des marchés de France Télécom, l'efficacité du plan stratégique « Conquêtes 2015 » et des autres initiatives stratégiques, opérationnelles et financières, la capacité de France Télécom à s'adapter à la transformation continue du secteur des télécommunications, notamment en France avec l'arrivée du quatrième opérateur mobile, les contraintes fiscales et réglementaires notamment sur la fixation des tarifs de gros, ainsi que le résultat des litiges, les risques et incertitudes concernant les opérations internationales et les fluctuations des taux de change. Des informations plus détaillées sur les risques potentiels qui pourraient affecter les résultats financiers de France Télécom sont disponibles dans le Document de référence déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers et dans le rapport annuel sur formulaire 20-F enregistré auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission. France Télécom ne prend aucun engagement de mettre à jour les informations prospectives, sous réserve de la réglementation applicable, notamment les articles 223-1 et suivants du Règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

2



notes

ordre du jour

- 1 faits marquants de 2011
et point d'avancement de Conquêtes 2015
- 2 performances financières
- 3 analyse de l'activité
- 4 perspectives

notes


1 faits marquants de 2011 et point d'avancement de Conquêtes 2015

Stéphane Richard
Président-Directeur Général



notes

succès du plan Conquêtes 2015 pour sa première année



1^{er}	réseau mobile en France, selon l'ARCEP
226	millions de clients
38,4 %	de part de conquête ADSL au T4 en France – meilleur niveau depuis 3 ans
4G	enchères sur l'attribution du spectre en France – plus de spectre, de meilleure qualité et en payant la plus faible prime
57 %	d'augmentation en volume des smartphones sur nos marchés en Europe
6,5x	multiple de sortie EV/EBITDA 2011 d'Orange Suisse
7 %	de croissance, hors réglementation en Espagne en 2011, malgré un contexte macroéconomique difficile
88 %	des collaborateurs français estiment que les conditions de travail chez FT-Orange sont comparables ou supérieures à celles d'autres sociétés françaises
9,3 Md€	de cash flow opérationnel
1,000 000+	Open, Deezer, Orange Money : des produits millionnaires

5



notes

2011 : tendances atteintes, objectif dépassé...

	tendances	2011 réalisé
CA	<ul style="list-style-type: none"> tendance stable à légèrement positive sur l'année pleine, hors impacts réglementaires 	+0,0 % hors régl.* ✓
marge d'EBITDA retraité	<ul style="list-style-type: none"> érosion limitée à environ -1 pt de la marge d'EBITDA 	-1,1 pt* ✓
investissements en % du CA	<ul style="list-style-type: none"> environ 13 % du CA, en ligne avec l'objectif de moyen terme 	12,7 % ✓
dette nette / EBITDA	<ul style="list-style-type: none"> ratio dette nette/EBITDA à environ 2.0x à moyen terme 	2,09x** ✓
objectif		
cash flow opérationnel (EBITDA retraité - investissements) en M€	<ul style="list-style-type: none"> légèrement plus de 9 Md€ en 2011 (objectif revu à la hausse au Q3) 	9 313 M€ ✓

6

*sur un an, à bc ; **en tenant compte du paiement en Janvier 2012 de la licence mobile 4G dans la bande 800 MHz en France et du règlement relatif au litige opposant la société DPTG à TPSA en Pologne



notes

...malgré la dégradation du contexte extérieur

environnement concurrentiel

- l'environnement concurrentiel a été renforcé par la hausse de la TVA sur les mobiles au S1
- augmentation au S1 de la volatilité et des coûts commerciaux
- la progression des MVNO sur le marché mobile en France se poursuit (11,3 % de part de marché en déc. 2011)**

CA	EBITDA
-129 m€	-154 m€

impact sur le CA

-1 md€

réglementation et fiscalité

- maintien de la pression réglementaire, mais conforme à nos prévisions pour 2011
- pression fiscale croissante en France au S2 (modification du taux de l'impôt sur les sociétés et limitation de l'utilisation des reports déficitaires)

CA	EBITDA
-748 m€	-227 m€

décaissement d'impôts en France -332 m€

impact sur l'EBITDA

-0,5 md€

Egypte et Côte d'Ivoire

- la crise politique a débuté en janvier 2011 en Egypte et s'est aggravée avec un boycott au cours de l'été
- la guerre civile en Côte d'Ivoire a fortement pénalisé les résultats du T2
- nette détérioration du PIB en 2011 par rapport aux premières prévisions (Egypte à +1,2 % contre +5,5 % ; Côte d'Ivoire à -5,8 % contre +4 %)*

CA	EBITDA
-125 m€	-134 m€

2/3

de la baisse de l'EBITDA

un climat social qui s'améliore

Groupe

l'ambition de devenir un employeur de choix

- Orange classé parmi les « top employers » en 2011 en Espagne, en Pologne et en France
- lancement d'**Orange People Charter**
- lancement du **baromètre international** de mesure des progrès de performance sociale
 - 1^{ère} mesure en décembre 2011
 - sera intégré dans la prime S2 12 dans le réseau des leaders

► mise en place d'un environnement destiné à accroître l'implication des salariés

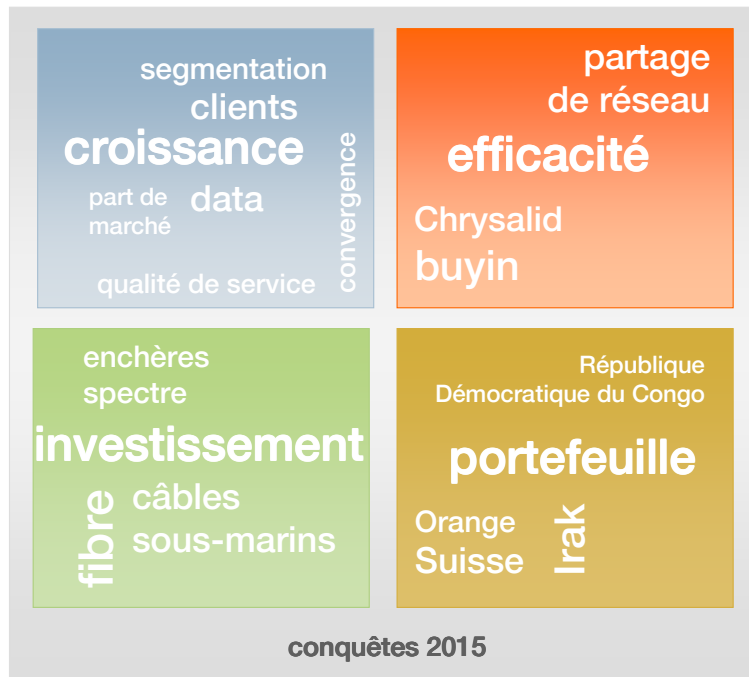
France

premiers résultats des principaux engagements pris à l'issue des négociations avec les syndicats en 2010

- plus de 150 initiatives lancées dans le cadre du **contrat social**, 80 % sont déjà opérationnelles
- la perception du changement continue de s'améliorer sur 2011 :
 - l'ICPS* du S2 11 s'élève à +1,5 témoignant d'une amélioration et d'un progrès collectif
 - amélioration sur le taux de féminisation, la formation, la RSE et la stratégie, la reconnaissance et le développement professionnel
- objectif de recrutement de **10 000 collaborateurs à l'horizon 2010-2012** déjà atteint à ~80 %
- 5 % des effectifs en France ont adhéré au **temps partiel senior**

► amélioration du climat social

nous avons activé les 4 leviers de notre plan stratégique



9



notes

une stratégie commerciale centrée sur la segmentation et la fidélisation

segmentation

fixe

Livebox Zen  

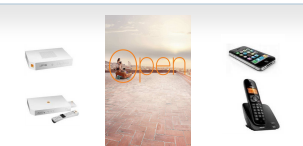
offre premium: Livebox Star 

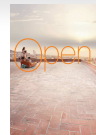
mobile



Mobile 

quadruple play



Open 

une large gamme d'offres segmentées...

fidélisation

univers de services

DEEZER 

Wallo à la demande 

distribution

très grandes boutiques 

35000 employés face aux clients 

1200 boutiques

terminaux



...au service d'un large éventail de clients aux besoins variés

croissance

efficacité

investissement

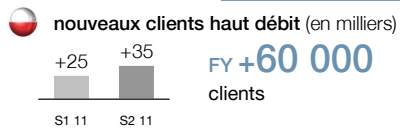
portefeuille

orange

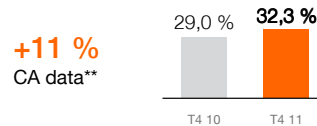
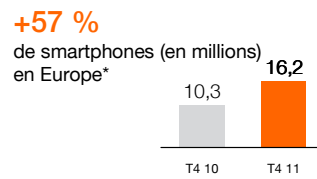
notes

... qui donne de solides résultats en 2011

volume



valeur



Orange Money

- 50 % de résiliations
- x4 nombre de transactions
- x7 montant mensuel des transactions

11

* France, Espagne, Pologne, Belgique, Roumanie, Slovaquie, Suisse et Moldavie, ** CA data en % du CA services mobiles sur une moyenne pondérée en France, Espagne, Pologne, Belgique, Roumanie, Slovaquie et Suisse

croissance

efficacité

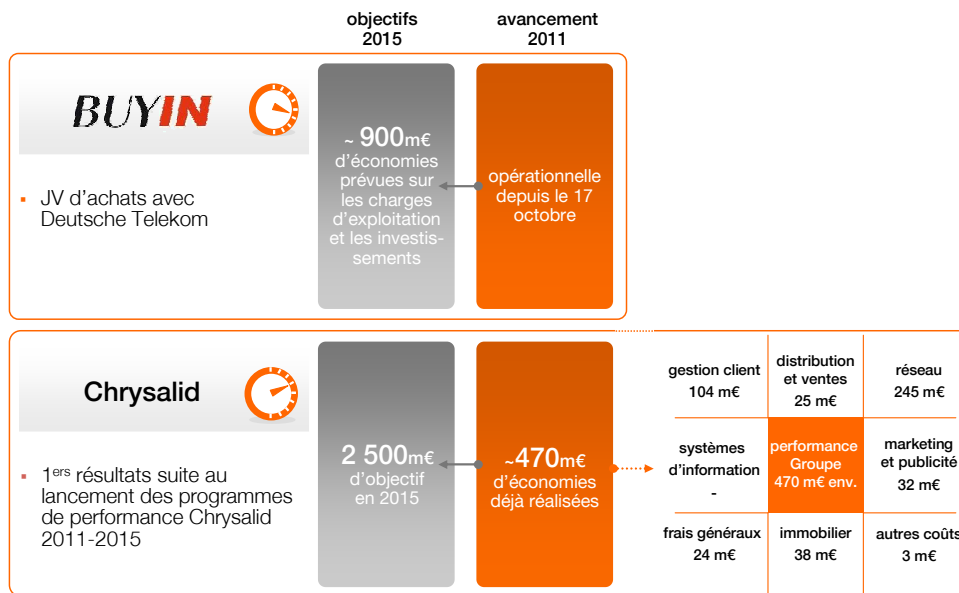
investissement

portefeuille

orange

notes

BUYIN and Chrysalid, déjà opérationnels et premiers résultats obtenus



12

croissance

efficacité

investissement

portefeuille

orange

notes

des investissements pour soutenir la croissance et répondre aux besoins de nos clients



- **1er** réseau mobile en France



- **leader** en France et en Espagne sur la vente en gros

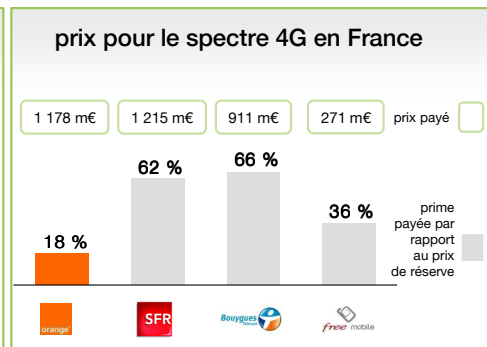
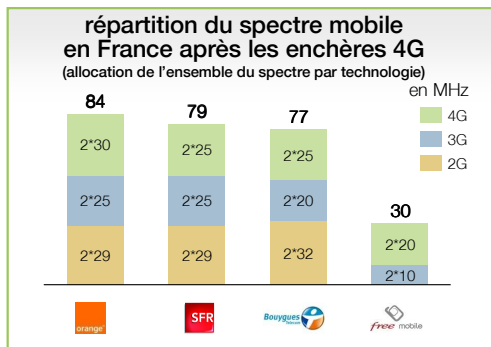


- **déploiement** sur AMEA dans **13 pays** dont **4 nouveaux pays** en 2011 : Niger, Sénégal, Kenya, Guinée
- **extension de couverture** : **98 %** en France, plus de **90 %** en Espagne, Belgique et Moldavie, plus de **80 %** en Roumanie
- **meilleure Qualité de Service** dans **18 pays** sur 26 (là où les benchmarks sont disponibles)



- réseau de câbles sous-marins: **Déploiement de ACE et LION2**

enchères 4G en France pour soutenir notre leadership dans le très haut débit



la meilleure qualité

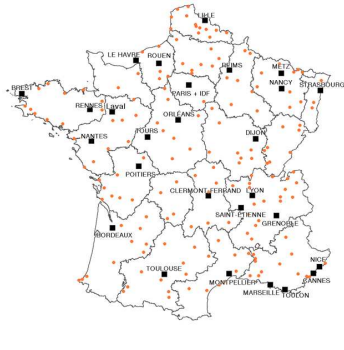
- largeur de spectre détenue en France la plus grande et bande obtenue sur la 4G la plus large... ce qui renforce notre position de leader
- bloc de 2 x 20 MHz de la 4G à 2,6 GHz, ce qui permet au Groupe d'offrir les **vitesse maximales disponibles**
- meilleure qualité de spectre du dividende numérique (2 x 10 MHz) obtenu sans **obligation de partage avec d'autres opérateurs mobiles**

le meilleur prix

- **prime payée la plus faible** ... 18 % au-dessus du prix de réserve et nettement moins que nos pairs
- **meilleur rapport qualité / prix** en termes de spectre du dividende numérique
- **prix compétitif** payé lorsqu'on le compare à nos pairs européens

une approche pragmatiques pour le FTTH en France

zones qui seront ouverts d'ici 2015

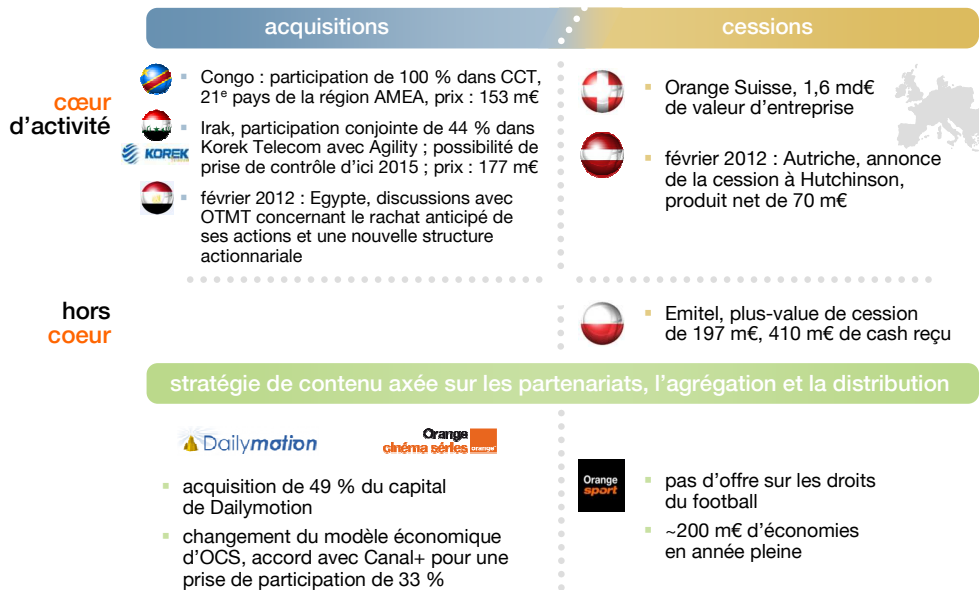


- zones inaugurées en 2011 et avant
- zones qui seront inaugurées de 2012 à 2015

2011 : mutualisation FTTH en France

- **contrats FTTH signés avec chacun des principaux acteurs en France**, avec une priorité sur les zones **non très denses**
 - avec Iliad en juillet 2011
 - avec SFR en novembre 2011
 - avec Bouygues Télécom en janvier 2012
- **ce qui nous permet de mutualiser et d'optimiser** les dépenses et le déploiement du **FTTH**
- 95 k clients FTTH pour **866 k** logements éligibles au FTTH

une bonne exécution dans la gestion de portefeuille



arrivée du 4^{ème} entrant mobile en France : premiers chiffres

chiffres commerciaux d'Orange entre le 1^{er} janvier et le 15 février 2012

+ 837k
nouveaux clients
(ventes brutes)

-1 038k départs

soit une perte nette
de **-201k** clients,
représentant **0,7 %**
de la base client

demandes de RIO* : pic de 150k sur une journée dans les 48h suivant le lancement
actuellement **10 fois moins de demandes**



notes

arrivée du 4^e entrant mobile en France : une réaction pragmatique visant à préserver la valeur

grand public : une réponse progressive et ciblée

1. anticipation :

- Open lancé en août 2010 : 1,2m de clients à fin décembre 2011
- Sosh lancé en octobre 2011
28,000 clients atteints en fin d'année



2. réaction :

- Sosh:
 - premier opérateur à répondre : 48 heures pour répondre avec 2 offres ajustées et une nouvelle offre segmentée
 - ~90,000 clients au 15 février 2012
- Open:
 - décembre 2011, nouvelle déclinaison d'Open: plusieurs mobiles pour couvrir les besoins de tout le foyer
 - janvier 2012, ajustement du prix d'Open 24/7 en édition limitée
 - +219,000 clients en 2012 pour un parc de 1,4m au 15 février
- offres Origami : accent mis sur la rétention et la préservation de valeur



vente en gros : accord d'itinérance 2G/3G

- signé en mars 2011
- une **décision financière et stratégique pragmatique** : ce contrat couvre partiellement l'impact de Free mobile sur le marché grand public
- le contrat est entré en vigueur depuis la **décision de l'ARCEP** du 23 décembre 2011
- le contrat couvre la voix et la data et intègre un **mécanisme de plafonnement**. Orange garantit la qualité de service des réseaux
- estimation de revenu initiale: **1md€ sur 6 ans**
- trafic généré par les abonnés de Free mobile **pourrait être substantiellement plus élevé que prévu, sans que cela ne nuise à la qualité de service des clients d'Orange**



2 | 2011 performances financières

Gervais Pellissier
Directeur Général Délégué et Directeur Financier



notes

principaux indicateurs financiers

en m€	2010 bc	2011 réalisé	var. bc	points clés
CA	46 020	45 277	-1,6 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ impact de la réglementation : -748 m€ ▪ 2011 hors régl. : +0,0 % sur l'exercice
EBITDA retraité*	15 846	15 083	-4,8 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ impact de la réglementation -227 m€ ▪ impacts de la TVA en France et des crises en Égypte et en Côte d'Ivoire -288 m€ ▪ érosion limitée grâce au contrôle des coûts commerciaux au S2
en % du CA	34,4 %	33,3 %	-1,1 pt	
investissements	5 584	5 770	+3,3 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ montée en puissance du taux d'investissements sur 2011, conforme aux tendances sur 2011-2013
en % du CA	12,1 %	12,7 %	+0,6 pt	
cash flow opérationnel (EBITDA retraité – investissements)	10 261	9 313	-9,2 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ double effet négatif par rapport à 2010 : baisse de l'EBITDA et hausse des investissements
dette nette (dette nette/EBITDA)	31 840 1,95x	32 331** 2,09x**		<ul style="list-style-type: none"> ▪ ratio d'endettement à moyen terme à environ 2x

²⁰ **en tenant compte des enchères de spectre 800 MHz en France et du règlement relatif au litige opposant la société DPTG à TPSA en Pologne en janvier 2012

*EBITDA retraité – voir transparent 64



notes

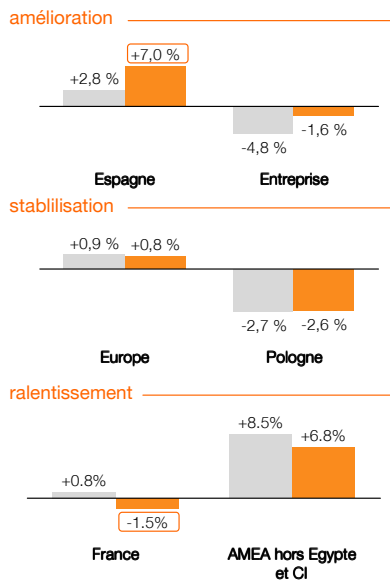
CA hors réglementation stable en 2011, comme prévu

en m€	2011		
	réalisé	% sur 12 mois glissants bc	% sur 12 mois glissants bc, hors régl.
CA Groupe	45 277	-1,6 %	+0,0 %
France	22 534	-3,3 %	-1,5 %
Espagne	3 993	+4,5 %	+7,0 %
Pologne	3 625	-4,1 %	-2,6 %
Reste du monde	8 795	-0,9 %	+0,9 %
pays européens	4 498	-2,3 %	+0,8 %
Afrique et Moyen-Orient	3 746	-0,1 %	+0,4 %
autres	563	+5,0 %	+5,0 %
Entreprise	7 101	-1,6 %	-1,6 %

points clés

- 3 tendances distinctes sur l'exercice hors réglementation :
 - forte amélioration tant en Espagne que sur le segment Entreprise
 - performances stables en Pologne et « Europe »
 - ralentissement des tendances en France et dans la région AMEA
- Le CA Groupe a été affecté par des événements externes en Côte d'Ivoire et en Egypte. Sans l'impact de ces crises, la croissance du CA Groupe hors régl. aurait été de +0,6 %, soit un niveau comparable à celui observé en 2010

tendances du CA de 2011 hors réglementation



CA : un ralentissement au S2

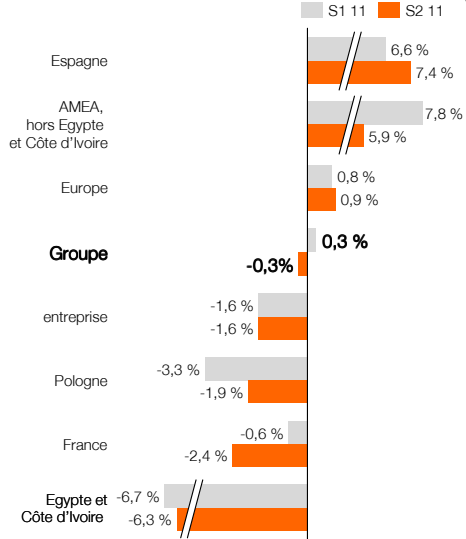
S2 2011

en m€	réalisé	% sur 12 mois glissants bc	% sur 12 mois glissants bc hors régl.
CA Groupe	22,708	-1,9 %	-0,3 %
France	11 230	-4,3 %	-2,4 %
Espagne	2 049	+4,9 %	+7,4 %
Pologne	1 722	-3,9 %	-1,9 %
Reste du monde	4 514	-0,7 %	+0,6 %
Afrique et Moyen-Orient	1 926	-0,5 %	-0,0 %
pays européens	2 313	-1,2 %	+0,9 %
autres	282	+2,6 %	+2,6 %
Entreprise	3 552	-1,6 %	-1,6 %

points clés

- ralentissement du CA du Groupe au S2, principalement en France, mais également dans la région AMEA hors Egypte et Côte d'Ivoire. Cependant, amélioration de la croissance au T4 (-0,2%) par rapport au T3 (-0,5%)
- en France, l'environnement concurrentiel dans le mobile a impacté la tendance au S2
- dans la région AMEA, hors Egypte et Côte d'Ivoire, la croissance reste à un niveau élevé bien qu'en baisse du fait d'une croissance plus normalisée sur les opérations récentes

CA Groupe au S1 / S2*



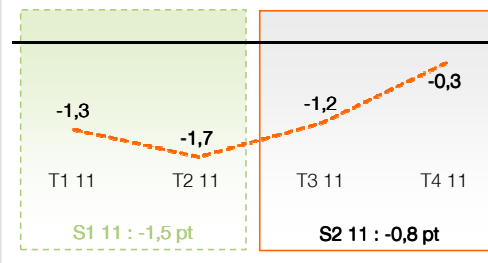
*sur 12 mois glissant, à bc hors régl.

érosion de la marge d'EBITDA* limitée à -1,1 pt sur l'exercice

en m€	FY10bc		FY11		Δ sur 12 mois glissants bc
		réalisé	marge		
EBITDA* retraité	15 846	15 083	33,3 %	-1,1 pt	
France	9 298	8 654	38,4 %	-1,5 pt	
Espagne	764	839	21,0 %	+1,0 pt	
Pologne	1 397	1 274	35,1 %	-1,8 pt	
Reste du monde	3 190	2 994	34,0 %	-1,9 pt	
Entreprise	1 256	1 283	18,1 %	+0,7 pt	

érosion de la marge d'EBITDA presque divisée par 2 au S2

- variation de la marge d'EBITDA du groupe* (sur 12 mois glissants, en nb de pts)



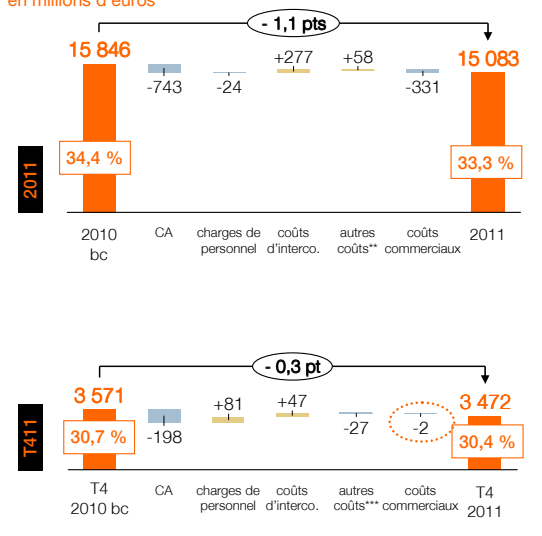
points clés

- inversion de la tendance d'érosion de la marge d'EBITDA* au S2 avec -1,2 pt au T3 et -0,3 pt au T4 après -1,3 pt au T1 et -1,7 pt au T2
- croissance de +1,0 pt de la marge d'EBITDA* en 2011 en Espagne, après +1,1 pt en 2010
- en Pologne, la marge* a été essentiellement pénalisée par l'activité fixe malgré une progression de +0,6 pt sur un an de la marge mobile
- dans le Reste du monde, le recul de la marge s'explique principalement par les événements politiques en Egypte et la guerre civile en Côte d'Ivoire
- la stratégie de protection de valeur sur le segment Entreprise porte ses fruits avec une marge d'EBITDA en hausse de +0,7 pt

une érosion très limitée de la marge d'EBITDA au T4

évolution de l'EBITDA*

en millions d'euros



points clés

2011

- érosion de la marge d'EBITDA* limitée à -1,1 pt
- la réglementation et l'épisode de la TVA pèsent sur l'EBITDA à hauteur de -380 m€
- hausse contenue des charges de personnel à +0,3% yoy
- coûts d'interconnexion réduits : la baisse des terminaisons d'appels est supérieure à l'effet lié à la hausse de l'utilisation des usages et du trafic « off-net »
- maîtrise des coûts commerciaux au S211

T411

- érosion de la marge limitée à -0,3 pt
- baisse des charges de personnel au T4 vs les 9 premiers mois de l'année en raison de l'ajustement sur la participation et l'intéressement
- après 2 semestres de hausse des coûts commerciaux, stabilisation au S211 (-19 m€) notamment avec la baisse de ces dépenses en France

24

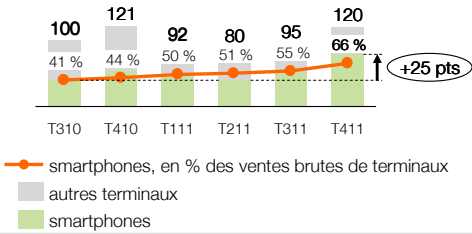
*EBITDA retraité – voir transparent 64 ** dont +248 m€ d'utilisation de la provision contenus en 2011 et +96 m€ d'utilisation de la provision TPS *** dont +63 m€ d'utilisation de la provision contenus au T411



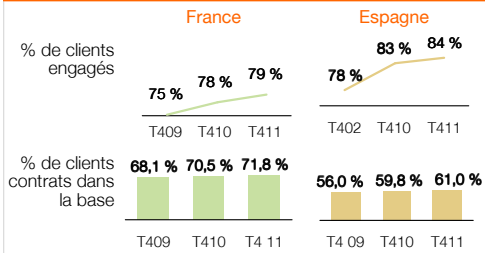
notes

dépenses commerciales du Groupe stabilisées au T4 tout en renforçant la valeur du portefeuille clients

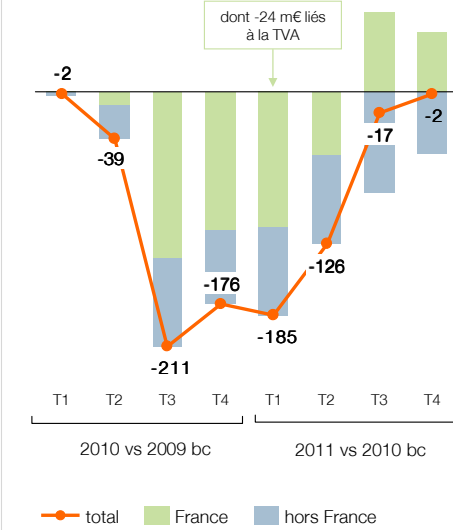
forte hausse des smartphones au sein des contrats en France (rebasé à 100)



taux d'engagement et mix des contrats mobiles



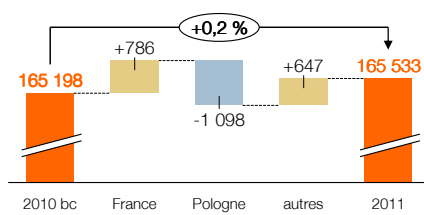
strict contrôle des coûts commerciaux au second semestre



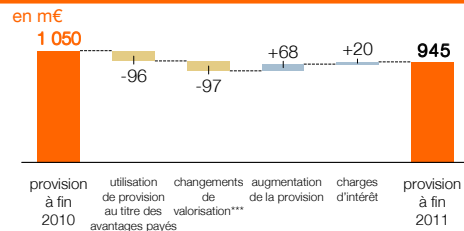
notes

évolution des effectifs et charges de personnel

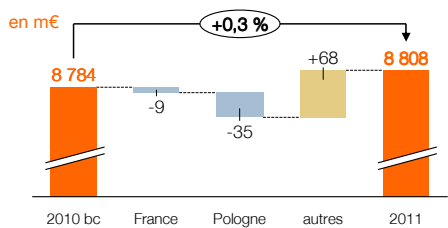
évolution des effectifs du Groupe (ETP*)



évolution de la provision temps partiel senior (TPS)



2011 – charges de personnel Groupe**



points clés

- évolution des effectifs du Groupe à +0,2 % :
 - poursuite des 10 000 recrutements en France sur la période 2010-2012, dont 3 800 réalisés en 2011
 - baisse en Pologne relative à l'accord social sur 3 ans 2009-2011
 - soutien à la stratégie de croissance du segment Entreprise dans les services IT
 - développement de la distribution en Belgique
- 5 300 salariés ont adhéré aux dispositifs de temps partiel sénior depuis début 2010, libérant l'équivalent de 3 500 ETP à fin 2011
- baisse des charges de personnel en France en raison d'une baisse de l'intéressement et de la participation et en Pologne (effet volume) compensées par une hausse de ces charges dans les autres pays (effets volume et prix)

26 *équivalent temps plein (moyenne sur l'année) **après ajustement au titre des provisions pour le TPS (-29 m€ en 2011 et +492 m€ en 2010) et plan d'attribution d'actions gratuites (+37 m€) ***changements entre les hypothèses 2010 et 2011 et changements entre les projections de 2010 et les chiffres réalisés en 2011

notes

suivi des plans d'actions et des résultats des programmes d'efficacité opérationnelle

principales initiatives et ambitions

réalisations

Chrysalid 2011-2015

prévisions d'économies en 2015 par rapport à la base de coûts de 2010, en Md€

% d'objectif moyen de réalisation en 2015

France	0,9-1,1	14 %	
Europe*	0,9-1,1	25 %	
AMEA	0,1-0,2	-	
OBS	0,2-0,3	18 %	
ICSS	0,1-0,2	26 %	
Groupe	2,5 Md€, dont plus de 60 % d'ici à 2013	18 %	

- ~470 m€ d'économies en 2011 représentant ~30 % de l'objectif 2013 et ~18% de l'objectif 2015
- les économies sont réalisées en majorité sur les charges opérationnelles
- ~80 % des économies ont été réalisées en France, en Pologne et en Espagne
- principaux postes d'économies :
 - réseau : ~250 m€ d'économies, notamment dans les interventions clients et l'optimisation des opérations, l'internalisation des lignes louées, le partage de réseau et l'efficacité énergétique
 - gestion client : ~100 m€ d'économies, notamment dans la refonte des processus, le self-care, la facturation électronique et l'amélioration du taux d'appels

Buyin, JV d'achats avec DT



- 1^{ères} actions ciblées sur les terminaux mobiles :
 - convergence des processus de sélection des produits entre DT et FT
 - 35 références communes ciblées afin de concentrer les volumes (sur un total de 70 terminaux)
 - représentant 80 % de la valeur des achats

27

*dont l'Espagne et la Pologne



notes

stabilité du résultat net des activités poursuivies

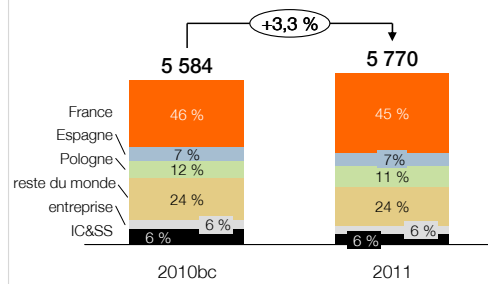
en m€	2010 historique	2011 réalisé
EBITDA publié	14 337	15 129
dépréciations et amortissements	-6 461	-6 735
réévaluation liée aux prises de contrôle	336	0
reprise des réserves de conversion des entités liquidées	0	642
perte de valeur des écarts d'acquisition et d'immobilisations	-636	-991
résultat des entités mises en équivalence	-14	-97
résultat d'exploitation	7 562	7 948
résultat financier	-2 000	-2 033
impôt sur les sociétés	-1 755	-2 087
résultat net des activités poursuivies	3 807	3 828
résultat net des activités cédées	1 070	0
résultat net	4 877	3 828
intérêts minoritaires	-3	-67
résultat net part du Groupe	4 880	3 895

- 1 • échange de technologies en Espagne et en Pologne conduisant à un amortissement accéléré des anciens équipements à hauteur de -131 m€ en 2011
• effet périmètre de l'Egypte - 242 m€
- 2 • réévaluation à la juste valeur de l'Egypte en 2010 suite au nouveau pacte d'actionnaires
- 3 • ajustement de change de 642 m€ relatif à la livre sterling
- 4 • principalement dépréciation de l'Egypte -449 m€, de la Roumanie - 156m€, du Kenya -93 m€, de l'Arménie -84 m€
- 5 • dont -60 m€ EE et ajustement à la valeur de marché de Sonaecom -47 m€
- 6 • résultat financier stable : baisse du coût de la dette brute compensée par la réévaluation de la partie flottante de l'option de vente sur Mobinil
- 7 • pour l'essentiel, hausse des impôts en France en 2011
- 8 • principalement résultat net de l'établissement de la JV au Royaume-Uni en 2010

investissements en hausse en 2011 pour soutenir la croissance future et améliorer la productivité

en m€	2011		
	réalisé	investissement / CA	var. par rapport à 2010bc
Groupe	5 770	12,7 %	+3,3 %
France	2 619	11,6 %	+1,7 %
Espagne	405	10,1 %	+2,0 %
Pologne	627	17,3 %	-2,8 %
Reste du monde	1 409	16,0 %	+5,1 %
Entreprise	343	4,8 %	+7,8 %
IC&SS (Services aux opérateurs internationaux)	367	22,8%	+18,4%

hausse des investissements de +3,3 %



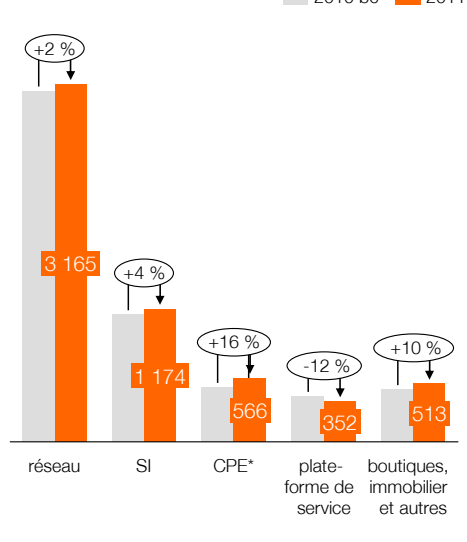
points clés

- en France, les investissements dans les réseaux mobiles ont permis au Groupe d'être nommé, une nouvelle fois, meilleur réseau mobile par l'ARCEP. Hausse des investissements liés au FTTH, qui atteignent 151 m€ (soit +92 m€ sur un an)
- en Espagne, investissements importants dans la transformation du réseau : renouvellement du réseau d'accès radio (RAN), évolution du réseau de collecte du trafic mobile
- en Pologne, les investissements dans le SI se normalisent après le pic de 2010. programme de haut débit fixe conforme à l'accord avec UKE (859 000 lignes livrées contre 853 000 lignes prévues)
- dans « Reste du monde », hausse des investissements liés au programme de renouvellement du réseau d'accès radio (RAN) au sein des entités européennes. Reconstruction du réseau en Côte d'Ivoire. Augmentation des investissements dans les câbles sous-marins en Afrique, notamment ACE et LION2
- dans le segment Entreprise, hausse des investissements liés au Cloud Computing

investissements principalement ciblés sur les réseaux et les CPE* afin d'anticiper et de satisfaire les besoins clients

les investissements dans le réseau ont représenté 55 % des investissements du Groupe

en millions d'euros



points clés

- 3,2 Md€ d'investissements dans les **réseaux**, en hausse de +2 % et qui représentent 55 % des investissements du Groupe
 - hausse des investissements dans le mobile dans la plupart des pays européens en lien avec les programmes de renouvellement du réseau d'accès radio (RAN)
 - accélération du déploiement de la 3G en Afrique
 - investissements plus importants dans les câbles sous-marins
 - montée en puissance du programme FTTH en France
- investissements **dans les systèmes d'information** en hausse de +4 %, essentiellement en lien avec des projets de transformation visant à améliorer la qualité de service et à soutenir les nouvelles offres
- les investissements dans les **CPE*** ont progressé de +16 % sur 1 an, principalement en lien avec le succès des offres 4Play et au programme de renouvellement des « box » en France pour améliorer la qualité de service
- investissements dans les **plates-formes de services** en recul de -12 % grâce à un effort de mutualisation
- boutiques, immobilier et autres** : investissements en hausse de +10 %, principalement en France et en Espagne, afin de soutenir la stratégie de distribution du Groupe

dettes nettes impactées par le règlement du litige DPTG et le spectre en France

en m€	2010 historique	2011 réalisé
EBITDA - investissements	8 884	9 360
licences et fréquences	-473	-767
charges financières nettes	-1 422	-1 078
impôts sur les sociétés	-535	-1 021
variation du besoin en fonds de roulement, dont variation des fournisseurs d'immobilisations	-535	234
autres	781	-447
cash flow organique	6 700	6 280
cash flow organique retraité**	8 110	7 380
dividendes versés aux propriétaires de la société mère	-3 706	-3 703
dividendes versés aux propriétaires des participations ne donnant pas le contrôle	-612	-683
achat d'actions propres	11	-275
acquisitions et cession	-1 130	-16
autres	-569	-653
<i>spectre 2012 en France et règlement du litige DPTG</i>	0	-1 441
réduction de la dette nette*	+694	-491

1 • en 2011, licences en Espagne (900 MHz, 2,6 GHz et 800 MHz) pour -384 m€ ; en France (2,6 GHz) pour -287 m€

2 • en 2011, dividendes reçus de EE 494 m€ et produits financiers supplémentaires

3 • dont impôts sur les sociétés payés en France (impact des modifications fiscales en France, effet phasing) : -332 m€

4 • amélioration due à un meilleur recouvrement et à l'optimisation des stocks

5 • comprend la variation des provisions non monétaires : temps partiel senior, contenus, DPTG en 2010 et amende TP, temps partiel senior et contenus en 2011

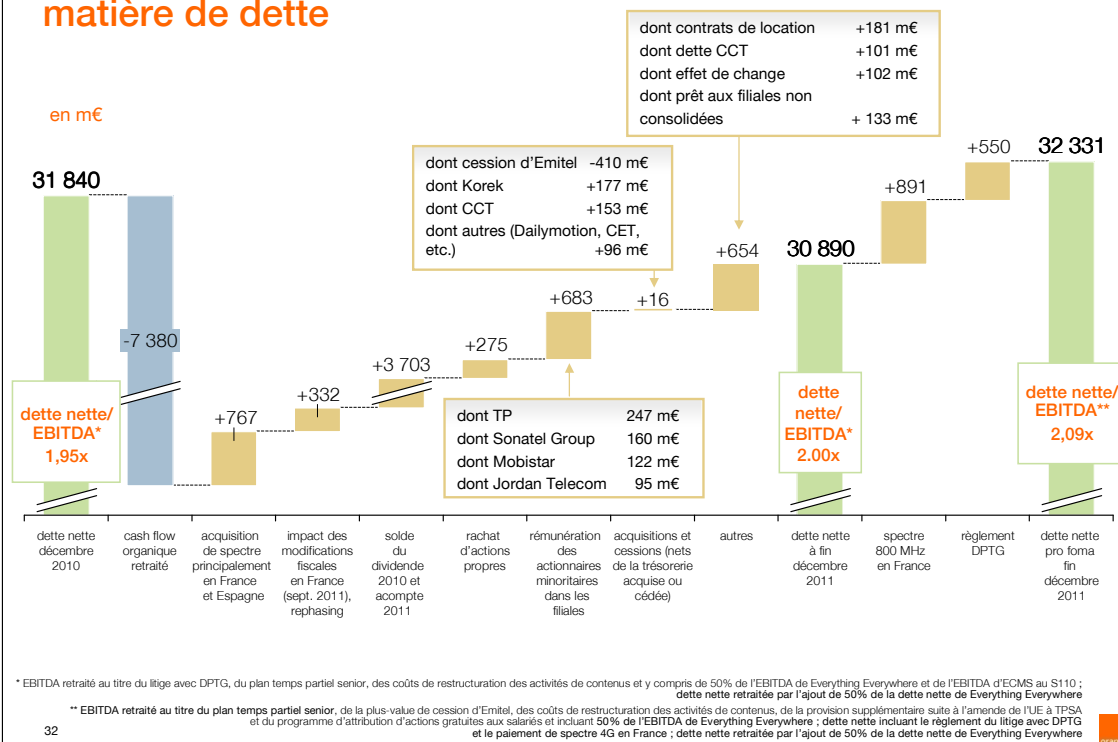
6 • achat d'actions propres (Groupe et filiales) dont actions rachetées pour couvrir les programmes d'attribution d'actions gratuites aux salariés

7 • en 2011, principalement acquisitions de Korek, CCT et cession d'Eritel

8 • comprend les variations monétaires et non monétaires sur la dette nette

9 • comprend -891 m€ pour le spectre 800 MHz en France et -550 m€ pour le règlement du litige avec DPTG

ratio dette nette/EBITDA** en ligne avec l'objectif à moyen terme, confirmant la politique financière du Groupe en matière de dette



notes

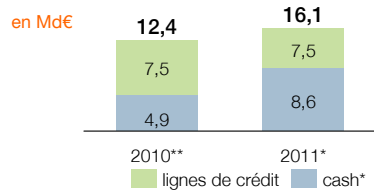
une solide position de liquidité maintenue à des conditions très attractives

points clés

- 6,1 Md€ de dette levée depuis janvier 2011(1) avec une diversification large et réussie : 10 marchés différents ont été sollicités
- coût de financement très attractif, à 3,82 %
- 96 % de la ligne de crédit syndiqué de 6 Md€ a été prolongée avec succès d'un an, jusqu'en janvier 2017, attestant du soutien de 29 principales banques partenaires
- forte position de liquidité d'environ **16 Md€**
- faible dépendance au financement bancaire avec 88 % de la dette levée auprès des marchés de capitaux

(1) dont 900 MUSD + 7,5 MdJPY en janvier 2012

position de liquidité du Groupe



* dont découverts bancaires ; ** avec la nouvelle facilité de garantie de 6 Md€ contre 14,4 Md€ au 31 décembre 2010 avec la précédente facilité de 8 Md€

principales opérations de levée de dette en 2011 et début 2012



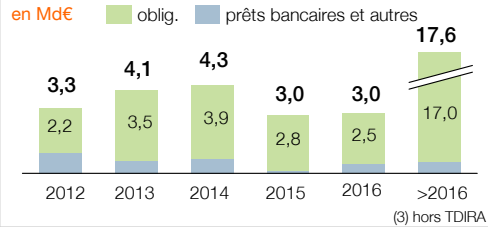
préparation du futur en réinvestissant la qualité de crédit dans l'extension de la maturité moyenne et la réduction du coût de la dette

points clés

- maturité moyenne de 11,7 ans pour la dette levée depuis janvier 2011
- série emblématique de 3 transactions depuis novembre 2010 pour 1,3 Md€, à échéance 30 à 40 ans à un taux moyen de 4,75 %⁽¹⁾
- une maturité moyenne à 9,0 ans (et 11,3 ans avec les TDIRA⁽²⁾) se comparant favorablement vs. nos pairs

(1) rendement reconverti en €
(2) lorsqu'on attribue une échéance hypothétique de 50 ans à cette dette convertible perpétuelle

obligations⁽³⁾/prêts bancaires/remboursement de contrats de location (fin 2011)

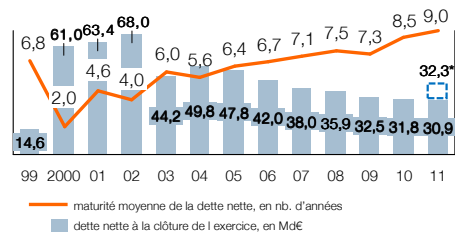


structure de la dette

note attribuée par Moody's / S&P / Fitch	A3/A-/A-
% de la dette nette à taux fixe	113 %
% de dette obligataire en €* (*après produits dérivés)	87 %
% de dette brute en obligations	88 %
échéance moyenne de la dette nette à fin 2011	9,0 ans
échéance moyenne de la dette nette à fin 2010	8,5 ans
coût moyen pondéré de la dette obligataire**	- à fin 2011 : 5,28% - à fin 2010 : 5,59%

** source Bloomberg

évolution de la maturité moyenne⁽⁴⁾ et de la dette nette



34

(4) TDIRA : 1,8 Md€ d'obligations convertibles perpétuelles, non comprises dans la maturité moyenne de la dette nette. Si on lui attribuait une maturité de 50 ans, la maturité moyenne de la dette nette avec TDIRA serait de 11,3 ans ; * Dette nette à la clôture de l'exercice 2011 y compris décaissement pour DPTG et spectre 800 MHz

notes

3 analyse de l'activité

- France
- Espagne
- Pologne
- Reste du monde
- Entreprise
- Everything Everywhere

Gervais Pellissier

Directeur Général Délégué et Directeur Financier



notes

2011 – résultats financiers France

marge sous contrôle rigoureux au S2

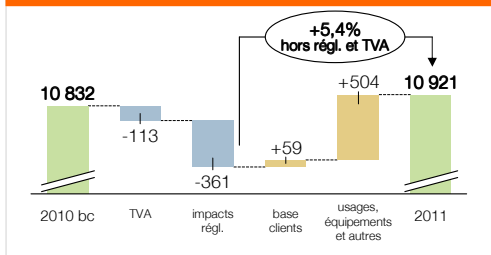
principaux indicateurs financiers 2011 (CA -1,5 % hors impacts régl.)

en m€	T4 11	var. bc	2011	var. bc
CA	5 661	-4,1 %	22 534	-3,3 %
mobile	2 781	+0,1 %	10 921	+0,8 %
résidentiel	3 220	-5,3 %	12 860	-5,0 %
EBITDA retraité*			8 654	-6,9 %
mobile			3 714	-4,4 %
résidentiel			4 940	-8,8 %
marge d'EBITDA retraité*			38,4 %	-1,5 pt

points clés

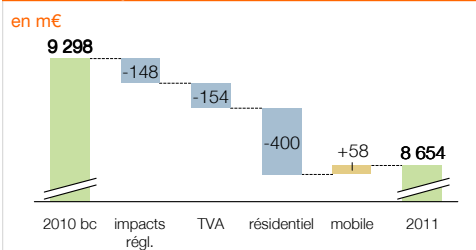
- bonne résistance du chiffre d'affaires mobile dans un contexte concurrentiel fort avec une croissance de 4,3% hors impacts régl. (3,3 % au T4)
- amélioration de la croissance du CA haut débit au S2 (+70m€) par rapport au S1 (+31 m€)
- contrôle strict de la marge d'EBITDA* au S2 (-1 pt) grâce à la gestion des dépenses commerciales malgré le lancement de l'iPhone 4S : la marge de l'exercice 2011 recule à -1,5 pt, contre -2 pts au S1

CA mobile résistant



36

les effets réglementaires, la TVA et le segment résidentiel pèsent sur l'EBITDA

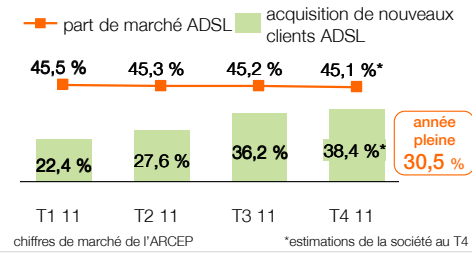


* EBITDA retraité – voir transparent 64

notes

2011 – indicateurs clés de performance résidentiel France plus haut niveau de nouveaux clients ADSL depuis 3 ans

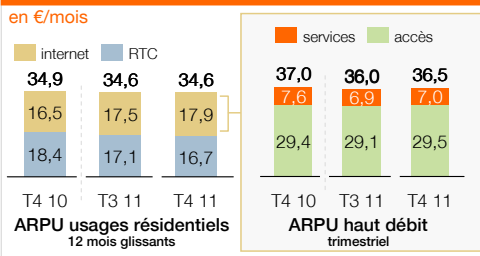
forte croissance de la part de conquête ADSL



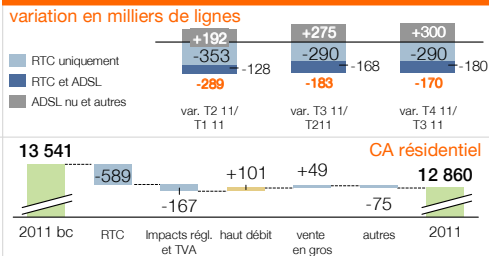
points clés

- part des acquisitions de nouveaux clients haut débit à 38,4 %, le plus haut niveau depuis le T1 2009. Objectif de 30 % sur l'exercice atteint.
- poursuite de la reprise de l'ARPU haut débit, avec progression de 0,5 € par rapport au T3 grâce au niveau élevé d'abonnements à Livebox Star. Le niveau actuel représente un objectif minimum pour 2012.
- amélioration continue de la diminution nette du parc de lignes grand public, avec une stabilisation des pertes de lignes RTC grâce aux nouvelles offres commerciales

hausse de 0,50 € de l'ARPU haut débit



amélioration continue des reconquêtes clients



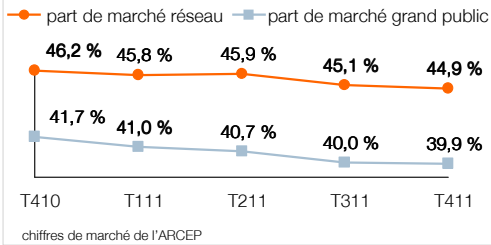
37



notes

2011 – indicateurs clés de performance mobile France performance commerciale soutenue et résistance de l'ARPU

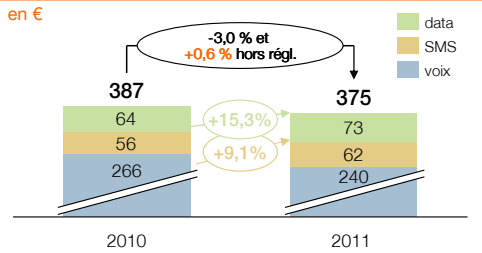
stabilisation de la part de marché



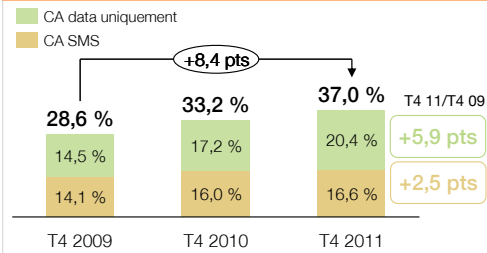
points clés

- stabilité de la part de marché après la forte poussée des MVNO au T3
- T4: niveau soutenu de conquête de nouveaux clients contrats à forte valeur :
 - 197 000 nouveaux clients contrats au total
 - 2/3 env. des acquisitions brutes avec un smartphone subventionné
 - >85 % sur des engagements de 24 mois
- forte poussée des usages data : la data représente à présent plus de 20 % du total du CA services mobiles. Le taux de pénétration des smartphones atteint 41%* (+15 pts par rapport à 2010)
- croissance de 0,6 % de l'ARPU hors régl. tirée par un mix favorable dans la base clients (clients contrats à 71,8 % de la base totale)

résistance de l'ARPU mobile sur 12 mois glissants



Le CA data et sms représente 37 % du CA des services mobiles



38

*de la base clients contrats hors M2M



notes

2011 – résultats financiers Espagne

forte progression du CA et de la rentabilité, malgré un contexte économique et concurrentiel plus difficile

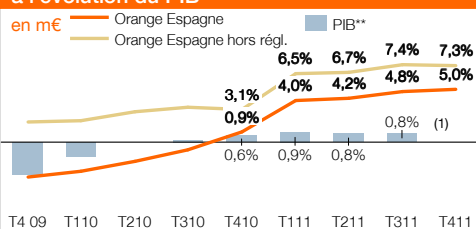
principaux indicateurs financiers 2011 (CA +7,0 % hors impacts régl.)*

en m€	T4 11	var. bc	2011	var. bc
CA	1 010	+5,0 %	3 993	+4,5 %
mobile	822	+3,2 %	3 286	+4,1 %
résidentiel	188	+13,7 %	707	+6,6 %
EBITDA			839	+9,8 %
mobile			796	+6,4 %
résidentiel			43	+167%
marge d'EBITDA			21,0 %	+1,0 pt

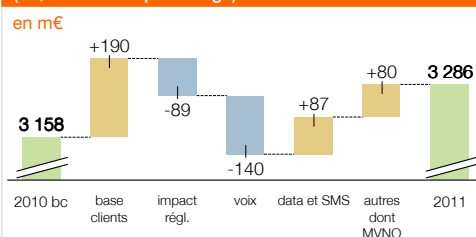
points clés

- croissance pour le cinquième trimestre consécutif : forte progression de +5,0 % du CA au T4 (+7,3 % hors impact régl.)
- hausse de +7,1 % du CA mobile sur l'exercice, hors impact régl., tirée par la progression de la base de clients contrats, la pénétration data et la hausse des MVNO
- marge d'EBITDA en hausse de 21% sur l'exercice (+1 pt) grâce à :
 - l'amélioration de la marge d'EBITDA mobile, en progression à 24,2 %
 - la croissance soutenue de l'EBITDA fixe

croissance continue du CA supérieure à l'évolution du PIB**



CA mobile* : +4,1 % (+7,1 % hors impacts régl.)



39

*base comparable **source eurostat (1) données non disponibles



notes

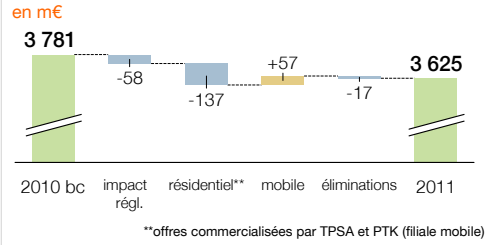
2011 – résultats financiers Pologne

érosion des marges contenue grâce à l'activité mobile et au programme d'optimisation des coûts

principaux indicateurs financiers 2011 (CA - 2,6 % hors impacts régl.)

en m€	T4 11	var. bc	2011	var. bc
CA	824	-4,1 %	3 625	-4,1 %
mobile	428	-3,7 %	1 871	-0,1 %
résidentiel	454	-3,0 %	2 013	-6,5 %
EBITDA retraité*			1 274	-8,8 %
mobile			558	+1,9 %
résidentiel			715	-15,7 %
marge d'EBITDA retraité*			35,1 %	-1,8pts

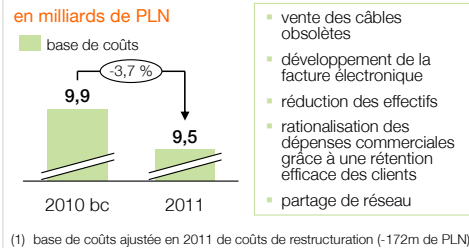
baisse du CA tirée par la voix fixe et l'impact régl.**



points clés

- le tendance du CA s'est améliorée au S2 (-3,9 %) contre -4,3 % au S1, soit une baisse sur l'exercice de -4,1 % (-2,6 % hors régl.) grâce à :
 - une croissance du CA mobile hors impacts régl. (+3,1 %)
 - au CA résidentiel affichant une tendance à l'amélioration en 2011 (-8,1 % au S1 et -4,6 % au S2)
 - au ralentissement de l'érosion de la voix fixe et à la stabilisation du CA haut débit depuis le T3 2011
- la marge d'EBITDA retraitée affiche un repli de -1,8 pt avec une contribution positive de la marge d'EBITDA mobile (+0,6 pt)
- impact négatif du change en raison de la faiblesse du PLN (pèse à hauteur de 90M de PLN sur l'EBITDA retraité de 2011)

l'optimisation se poursuit avec une baisse de 3,7 % de la base de coûts⁽¹⁾ vs. 2010



40

*L'EBITDA 2011 est retraitée de la cession d'EMITEL pour -197 M €, du litige avec DPTG pour +8 m€ sur le sous-segment Résidentiel et de la provision CE de +115 m€. EBITDA 2010 ajusté de la provision au titre du litige avec DPTG (+266 m€)

notes

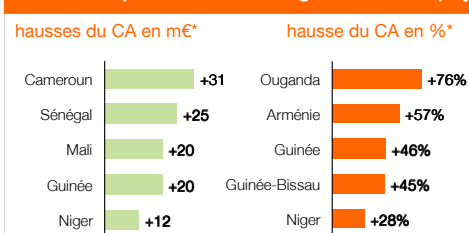
2011 – résultats financiers Reste du monde

croissance sous-jacente dans un contexte difficile, avec une amélioration de la tendance du CA au T4

CA 2011* : -0,9 % (+0,9 % hors régl.)

en m€	T4 2011	var.	2011	Var.
CA total				
reste du monde	2 292	-0,4 %	8 795	-0,9%
Afrique et Moyen-Orient	977	-0,8 %	3 746	-0,1%
pays Européens	1 175	0,0 %	4 498	-2,3%
autres pays	145	-0,4 %	563	+5,0%
EBITDA**			2 994	-6,1%
marge d'EBITDA**			34,0 %	-1,9 pt

croissance provenant d'un large éventail de pays



points clés

- **Afrique et Moyen-Orient** : solide croissance du CA en base comparable et sur 12 mois glissants à +6,1% lorsqu'on exclut l'Egypte (-5,9 %) et la Côte d'Ivoire (-9,0%). Cette croissance provient notamment de Cameroun (+12%), de Sonatel*** et des nouvelles activités telles que l'Ouganda et le Niger. La base clients mobile a progressé de +26% sur 12 mois.
- **pays européens** : baisse de -2,3 % du CA, mais croissance de +0,8 % lorsqu'on exclut les -143 m€ liés aux effets réglementaires.
 - en Roumanie, le CA a reculé de -3,7 % sur 12 mois, ce qui représente une nette amélioration par rapport à la baisse de -7,8 % en 2010. Dans un contexte économique en voie d'amélioration, bien qu'incertain, Orange Romania a réussi à renforcer son leadership sur le marché.
 - ailleurs, la croissance du CA sous-jacent (hors régl.) a été essentiellement tirée par Mobistar, la Moldavie et l'Arménie, avec une hausse de la base clients à l'appui.
- **la marge d'EBITDA****, à 34,0 %, cède -1,9 point, mais reste légèrement supérieure à celle du Groupe. Plus de la moitié de la baisse de 196 m€ de l'EBITDA provient de l'Egypte (-110 m€ sur 12 mois) et de la Côte d'Ivoire (-12 m€ sur 12 mois), et les effets réglementaires représentant 72 m€. L'impact « opérationnel » sous-jacent sur l'EBITDA n'a représenté que -2 m€.

41

* sur un an, à bc ** EBITDA retraité – voir transparent 64 *** Sénégal, Mali, Guinée et Guinée-Bissau



notes

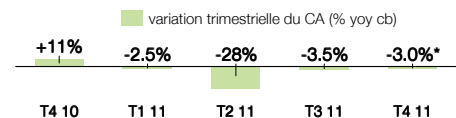
gros plan sur la Côte d'Ivoire et l'Egypte

si la Côte d'Ivoire se relève, l'incertitude pèse toujours l'Egypte

gros plan sur les indicateurs financiers

en m€	T4 11	var. cb	2011	var. cb
CA Egypte	314	-8.2 %	1 233	-5,9 %
EBITDA	97	-28 %	403	-21.5 %
marge d'EBITDA	30.9%	-8,5 pt	32,7 %	-6,5 pt
CA Côte d'Ivoire	135	-3,0 %	456	-9,0 %

Côte d'Ivoire



- le leadership sur le marché mobile a été conservé, grâce à l'énorme effort consenti sur la reconstruction du réseau, avec une base clients à la clôture de l'exercice de 5,9 millions de clients, soit +6,4 % sur 12 mois
- la priorité reste à la reconstruction du réseau afin d'améliorer la qualité du service, y compris le déploiement de la 3G et la poursuite de la croissance d'Orange Money

* avec une variation positive en décembre

Egypte

- 2011 a été une année très difficile, en raison de l'instabilité politique, sociale et économique, accentuée par l'effet « Twitter » au second semestre de l'année
- le niveau plus élevé de résiliation a été compensé par de nombreux efforts commerciaux, la base clients mobile de Mobinil clôturant l'exercice à 32,9 millions, soit +8,9 % sur 12 mois glissants, conservant ainsi une part de marché en volume aux environs de 34 %
- il est encore trop tôt pour pouvoir dire quel sera l'impact de la situation actuelle sur les activités en 2012, mais la nouvelle équipe de direction va se focaliser sur l'efficacité opérationnelle, sur la base clients existante et sur le maintien de la dynamique commerciale récemment constatée afin de rétablir la performance financière de Mobinil.

42



notes

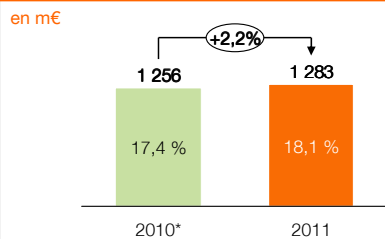
2011 – résultats financiers Entreprise

amélioration de l'EBITDA sur l'exercice, tant en valeur qu'en marge
 amélioration en 2011 de la tendance du CA, qui se situe à -2,0 % au T411

principaux indicateurs financiers de l'exercice

en m€	T4 11	var. à bc	2011	var. à bc
CA	1 818	-2,0 %	7 101	-1,6 %
réseaux traditionnels	523	-9,6 %	2 182	-11,2 %
réseaux matures	706	+0,4 %	2 782	+0,4 %
réseaux en croissance	104	+13,1 %	366	+14,2 %
services	486	+0,6 %	1 771	+6,4 %
EBITDA**			1 283	+2,2 %
marge d'EBITDA**			18,1 %	+0,7 pt

légère croissance de l'EBITDA** tant en termes de valeur que de marge



points clés

- Le CA baisse de -2,0 % au T411, contre -1,1 % au T311 :
 - réseaux traditionnels : ralentissement du recul de l'activité voix traditionnelle par rapport au T311, tandis que l'activité données traditionnelle continue à souffrir de la migration vers les nouvelles technologies
 - réseaux matures : légère progression des accès IPVPN, en partie compensée par le ralentissement des activités de télédiffusion et de mobilité
 - réseaux en croissance : croissance à deux chiffres tirée par la VoIP et l'accès par satellite
 - services : ralentissement au T411 essentiellement en France, après la livraison d'importants projets au T311. La croissance de l'exercice, à +6,4 %, reste supérieure à la tendance du marché
- L'EBITDA** 2011 s'est amélioré, tant en valeur que en marge, attestant de la capacité à gérer le recul du CA et l'évolution du mix, pour demeurer dans le haut de la fourchette du secteur

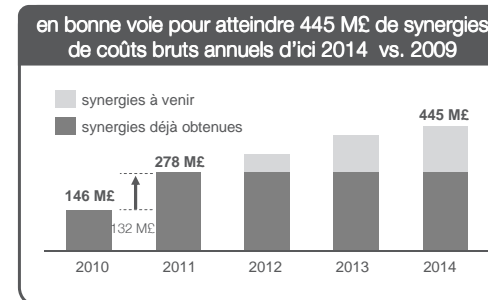
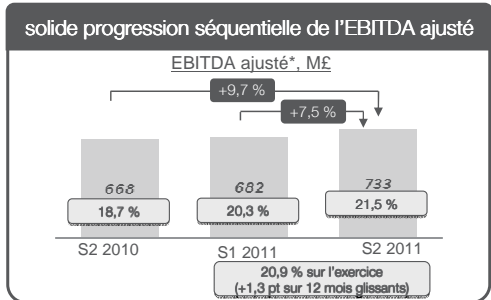
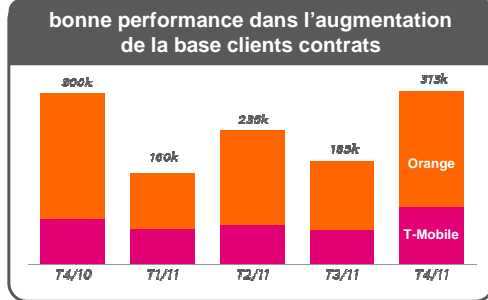
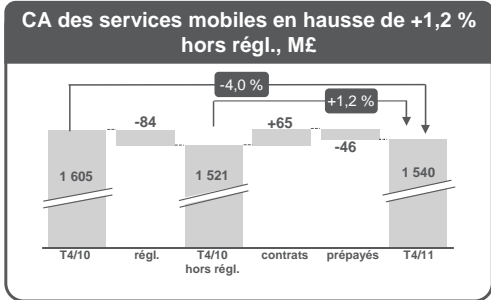
43

* base comparable ** EBITDA retraité – voir transparent 64



notes

EE⁽¹⁾ : forte progression de la base contrat au T4 et amélioration en 2011 de la marge d'EBITDA ajusté de +1,3 points



* EBITDA ajusté = EBITDA moins les coûts de restructuration, les frais liés à la marque et au soutien à la gestion
 44 (1) résultats préliminaires



notes

4 perspectives

Stéphane Richard
Président-Directeur Général

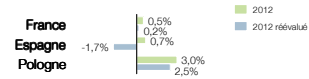


notes

une année 2012 plus difficile que prévu initialement...

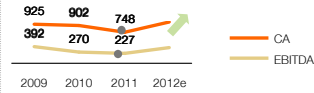
dégradation de l'environnement macro-économique

- dégradation des prévisions du FMI sur les principaux pays du groupe



poids de la réglementation

- la réglementation pèsera fortement sur le CA et l'EBITDA
- CA ~1Md€, EBITDA ~350m€



forte intensité concurrentielle

- entrée en 2012 sur le marché mobile français du 4^{ème} opérateur plus agressive que prévu

cadre fiscal incertain

- décision de la CE d'obliger FT-Orange à cotiser pour une assurance chômage pour les fonctionnaires
- une pression fiscale probablement accrue

international

- les incertitudes persistent quant à la dynamique de reprise en Egypte

... ce qui nous amène à accélérer la mise en œuvre de notre plan...

actions commerciales et objectifs en France

- accélérer à la fois Sosh et Open comme outils de défense
- accent mis sur la gestion de la valeur à travers la fidélisation et la rétention
- améliorer la croissance des revenus DSL/FTTH entraînée à la fois par les volumes et l'ARPU
- renforcer les actions de ventes croisées
- l'accent sera mis sur la qualité de service (réseaux, boutiques, centre d'appels, interventions sur le terrain) afin de se différencier et de justifier un prix plus élevé sur notre cœur d'offres

coûts commerciaux

- nous avons démontré notre capacité à gérer nos coûts commerciaux au S2 11 et nous allons continuer en 2012
 - dé-moyennisation des subventions en se concentrant sur les clients et les terminaux à haute valeur
 - optimisation du modèle de commissionnement
 - modèle de rétribution des canaux de distribution exclusifs et optimisation du mix de ces canaux
 - programmes d'optimisation des terminaux (mix terminaux)
- objectif de maintenir les coûts commerciaux du Groupe au même niveau en valeur absolue qu'en 2011

... tout en optimisant nos programmes d'efficacité opérationnelles et nos plans d'investissement

efficacité

- programmes d'efficacité opérationnelle, Chrysalid :
 - principaux axes :
 - service clients (e-facturation, réduction des appels entrants, productivité des processus de service client...)
 - réseaux (partage de réseau d'accès mobile en Pologne: premières économies attendus de la JV *Networks!*, nouveaux accords de partage de réseau/site, réduction de la consommation d'énergie)
 - économies de cash liées à la rationalisation de l'activité contenu* : ~100m€ en 2012, ~200m€ in 2013
- BUYIN : premiers résultats attendus en 2012, ~200m€ d'économie, principalement de charges (coûts des terminaux mobiles)
- réduction des coûts de structure / d'administration des services centraux
- mesures de contrôle des coûts salariaux

efficacité

investissement

- priorité donnée aux investissements de croissance, favorisant la différenciation et la capacité à augmenter les prix :
 - FTTH : doublement des investissements en 2012 par rapport à 2011
 - déploiements 4G
 - réduction des investissements ROW après le fort rattrapage 2010 et 2011 (déploiement 3G)

investissement

revue de portefeuille et acquisitions

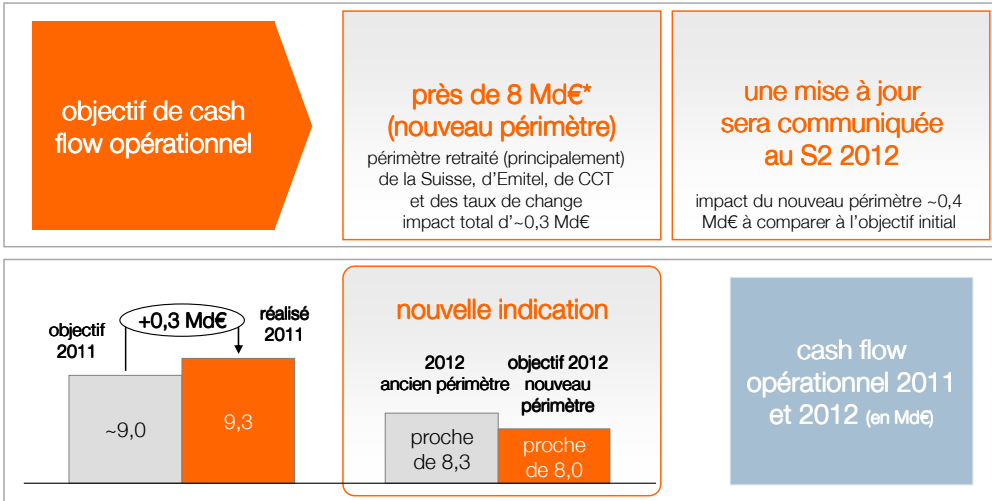
- priorité donnée à l'intégration des acquisitions récentes
- pas de fonds alloué à des investissements significatifs
- revue continue du portefeuille d'actif

portefeuille

notes

**l'articulation des 2 phases "s'adapter pour conquérir"
est confirmée : 2012 reste un point bas en termes
de cash flow opérationnel**

..... 2012 2013▶



..... 2011 2012▶



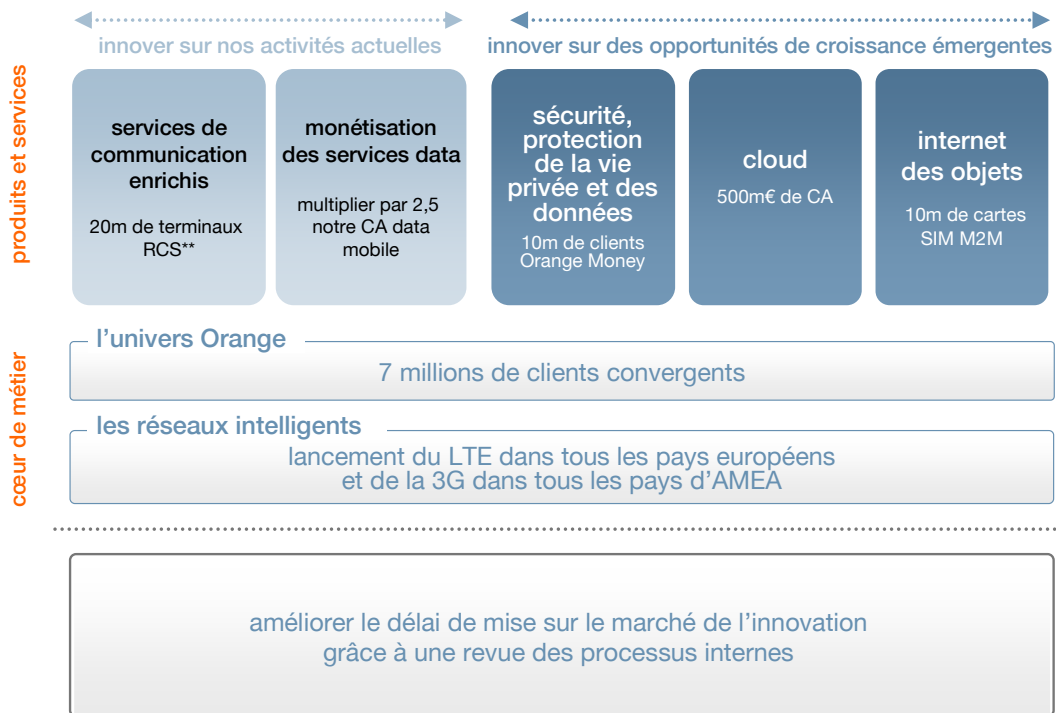
notes

une politique de rémunération de l'actionnaire attractive et désormais variable pour préserver une structure bilancielle solide



dans un environnement macro-économique et financier dégradé, notre priorité est de préserver un niveau d'endettement prudent, i.e. un ratio d'~2x la dette nette/EBITDA à moyen terme
le groupe ne prévoit pas de rachat d'actions en 2012

l'innovation est au cœur de notre plan Conquêtes 2015



51

*objectifs 2015 **rich communication suite



notes

Q&R



notes

annexes

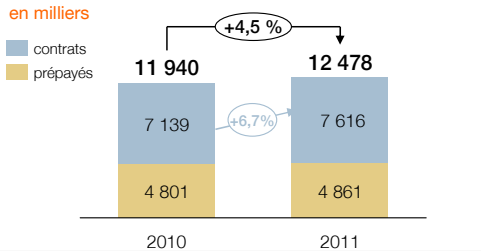


notes

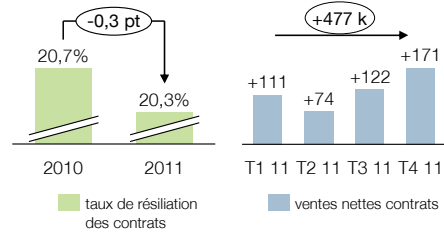
2011 – indicateurs clés de performance mobile Espagne

position renforcée sur le marché grâce à la satisfaction client et au succès des offres

base clients contrats en hausse de 6,7 %



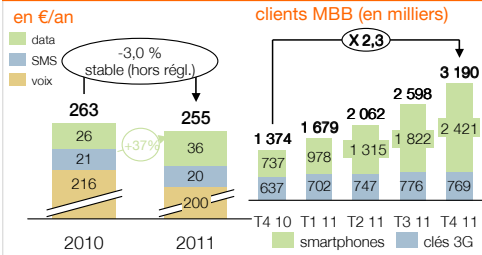
la baisse des résiliations contribue à la croissance des ventes nettes



points clés

- hausse de 6,7 % de la base clients contrats (477 000 ventes nettes) grâce au succès commercial des offres Animals et data mobile
- Orange en tête de la portabilité au T4 et au S2 (+216 000)
- amélioration continue du taux de résiliation des contrats
- les abonnés aux tarifs haut débit (smartphones et clés 3G) ont été multipliés par 2,3 sur 1 an, soutenant la hausse de l'ARPU data only (+37 %)
- le taux de pénétration des smartphones dans la base clients contrats atteint 32,3%* (+20,9 pts d'augmentation)

ARPU mobile annuel soutenu par la croissance de la data

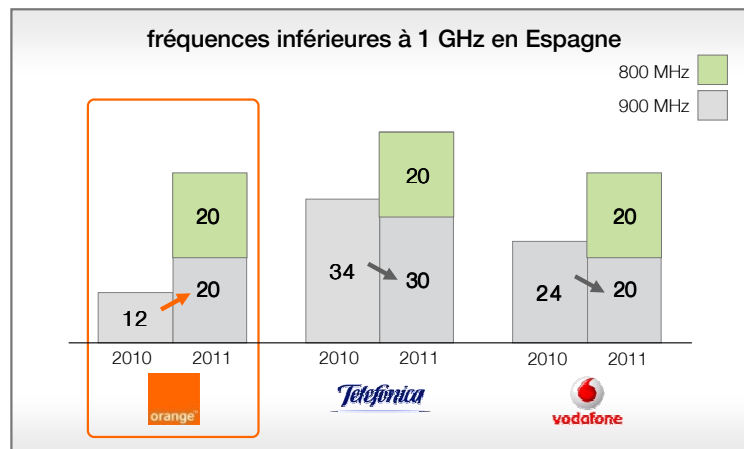


*incluant clients B2C et pour smartphones vendus avec un accès data

54

notes

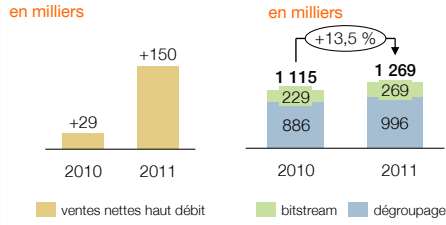
ratrapage réussi dans l'attribution des fréquences clés en Espagne



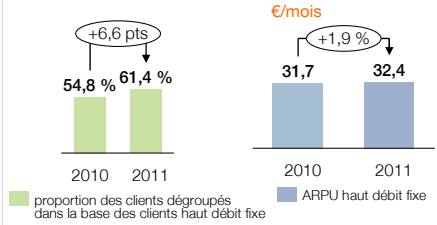
- succès dans les attributions de spectre à haute valeur (inférieures à 1 GHz) en Espagne
- Orange Espagne désormais au même niveau que Vodafone et plus proche de Telefonica
- ce qui permet à Orange Espagne de **jouer à armes égales avec ses concurrents**

2011 – indicateurs clés de performance résidentiel Espagne amélioration de l'EBITDA soutenue par la croissance de la base de clients, l'amélioration du mix ADSL et l'optimisation des coûts

la croissance de la base clients est alimentée par une forte augmentation des ventes nettes



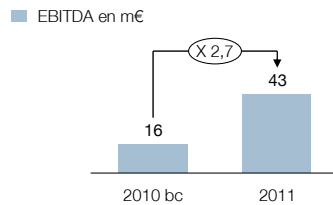
augmentation de la pénétration du dégroupage total et de l'ARPU



points clés

- la base clients ADSL progresse de 13,5 %. La tendance à la hausse des ventes nettes (+150k vs +29k en 2010) illustre la hausse des acquisitions brutes (+14,5 %) et la baisse du taux de résiliations (-7,5 pts)
- la hausse du taux de dégroupage à 61 %, et le service VoIP permettent une croissance de +1,9 % de l'ARPU haut débit fixe
- après avoir franchi le seuil de rentabilité en 2010, l'EBITDA est multipliée par 2,7, avec une amélioration de la marge de 3,7 pts grâce à la hausse de la base clients, à la pénétration du dégroupage total et à la maîtrise des coûts indirects

forte progression de l'EBITDA, positive depuis 2010



56

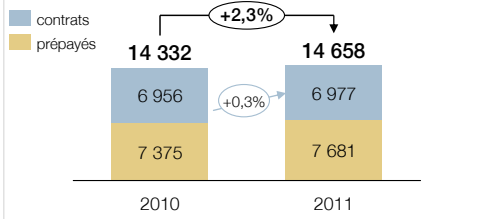


notes

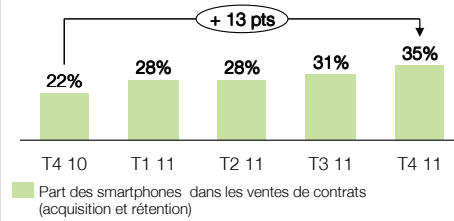
2011 – indicateurs clés de performance mobile Pologne numéro 1 du marché mobile en volume et en valeur

augmentation de la base clients mobiles

en milliers



part croissante des smartphones dans les ventes contrats dans les ventes contrats

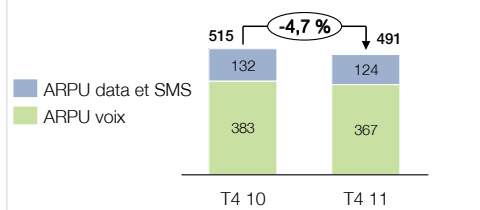


points clés

- maintien de la position de leader du marché (30,2 % en valeur) malgré de fortes pressions concurrentielles et les récentes consolidations
- ralentissement de la croissance de la base clients mobiles, la priorité étant donnée à la rétention
- pénétration des smartphones en progression dans les acquisitions et les rétentions, ce qui soutient le revenu data en 2011 (ARPU data contrats en progression de +20,8 % au T4 11)

ARPU mobile résilient face à la pression tarifaire mais impacté par les baisses de TA voix et SMS

en PLN sur 12 mois glissants



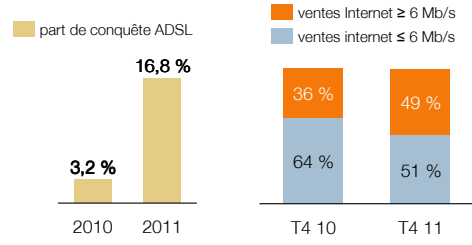
57



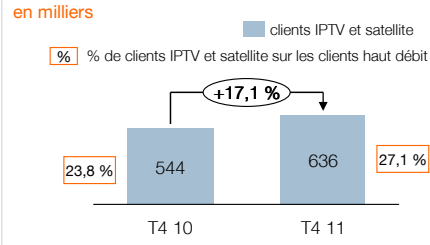
notes

2011 – indicateurs clés de performance résidentiel Pologne inversion progressive des tendances dans le haut débit

nouvelles offres haut débit affichant déjà des résultats positifs



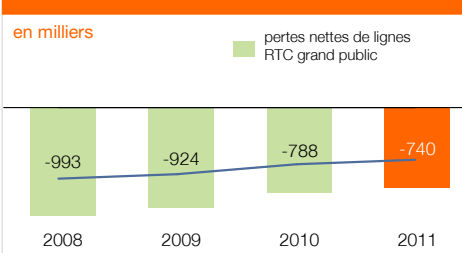
hausse de la pénétration de la TV sur IP et du satellite



points clés

- poursuite de la croissance de la base clients haut débit : + 2,6 % sur 12 mois glissants, avec + 60 000 ventes nettes
- avantages tirés de la coopération dans la TV : partenariat avec TVN, qui accroît l'attractivité de l'offre multi-play, le potentiel de ventes et les synergies de coûts (activités techniques, marketing et commerciales menées conjointement)
- lancement du VDSL, qui permet d'offrir des options à 40 et 80 mégabytes pour renforcer le positionnement dans les grandes villes
- lancement d'un programme d'excellence client à grande échelle (facteur de différenciation)
- ralentissement de l'érosion du RTC : les pertes de lignes ont été limitées à 740k en 2011, avec une baisse limitée à -11 %

ralentissement de l'érosion du RTC



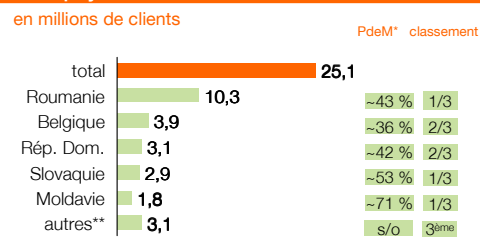
58



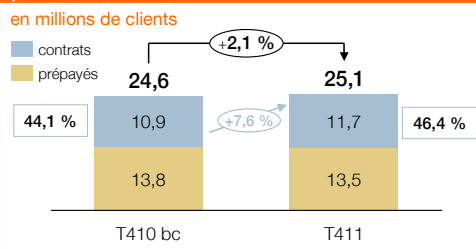
notes

solide performance des pays « européens » avec 97 % de clients « core » dans des opérations en position de leader

plus de 25 millions de clients mobiles répartis sur 9 pays



hausse du nombre de clients contrats, plus de valeur et de visibilité



points clés

- positions de leader (n°1 ou n°2) en termes de parts de marché valeur sur 5 des 7 pays constituant notre activité « core », correspondant à 97 % de la base clients et qui constitue un bon indicateur de la solidité de notre position pour l'avenir
- 46,4 % de la base clients est constituée de contrats, en hausse par rapport aux 44,1 % à fin 2010, ce qui permet de préserver la part de marché valeur
- les actes commerciaux sont en hausse en volume de +11 % sur 12 mois, avec environ 75 % de ces actes effectués par le biais de canaux contrôlés, permettant d'accroître la visibilité et l'efficacité des dépenses commerciales
- le CA des smartphones et dongles 3G (data uniquement) a progressé de plus de +20 % sur 12 mois glissants, à ~475 m€ (>10 % du CA global), sous l'effet notamment de l'usage croissant de la data sur les smartphones.

59

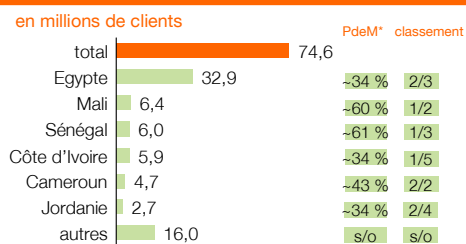
* estimations du Groupe; ** Autres = Luxembourg et Arménie (activité « core »), Suisse et Autriche (activité « non-core »).



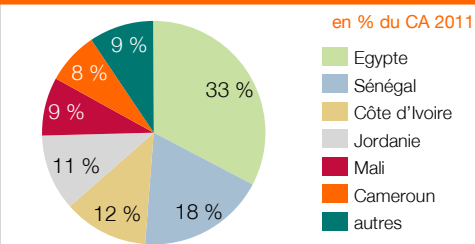
notes

>70 millions de clients mobiles sur les marchés émergents avec 95 % de clients sur nos opérations en n°1 ou n°2 en PdeM volume

base clients mobiles en hausse de 26 %




la diversification du CA limite le profil de risque



commentaire

- hausse de la base clients mobile de plus de 15 millions (+26 %) sur une base historique, avec lancement d'activités 3G dans 10 des 16 pays consolidés
- hausse de la base clients haut débit mobile à plus de 1,3 million (x2,2) et du CA à un peu plus de 100 m€ (x2,5)
- la performance opérationnelle et financière de 2011 a été considérablement pénalisée par des événements extérieurs dans 2 des 3 principaux pays de la région
- France Télécom-Orange exerce des activités dans la région depuis plus de 20 ans. Un tel niveau d'expérience a constitué un avantage notoire, comme l'a montré notre capacité à gérer les opérations pendant les périodes de crise
- Orange Money, désormais opérationnel dans 8 pays, est un levier majeur de la rétention client et compte actuellement plus de 3,2 millions d'utilisateurs inscrits
- Orange est le câblo-opérateur international dominant en Afrique, avec la mise en service, prévue en 2012, les câbles « Lower Indian Ocean Network 2 (LION 2) » et « African Coast to Europe (ACE) ».

60

* estimations du Groupe 

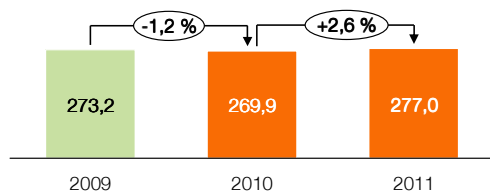
notes

2011 – indicateurs clés de performance Entreprise

résistance des produits matures et résultats positifs dans les domaines de croissance de Conquêtes 2015

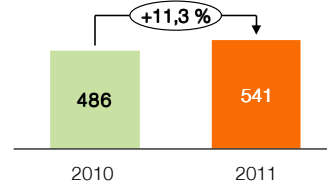
aux réseaux matures : les accès IPVPN en France bénéficient des efforts de rétention de la base clients

en milliers



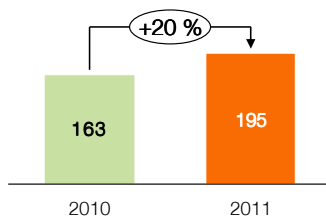
croissance du CA avec les marchés émergents

en m€



réseaux en croissance : solide progression du CA VoIP

en m€



cloud

- **notre ambition :**
générer plus de 500 m€ de CA en 2015
- **principales réalisations :**
 - croissance à deux chiffres du CA en 2011
 - succès du lancement de Flexible Computing Express et de Premium
 - déploiement en cours d'International Cloud Infrastructure
 - nouvelles offres sur la feuille de route : Communications unifiées sous forme de service, Business VPN Galerie Vidéo

61



notes

principaux chiffres du T4

en m€	T4 10 bc	T4 11	Var T4
chiffre d'affaires groupe	11 627	11 428	-1,7%
France	5 903	5 661	-4,1%
mobile	2 779	2 781	0,1%
résidentiel	3 401	3 220	-5,3%
Espagne	962	1 010	5,0%
mobile	797	822	3,2%
résidentiel	166	188	13,7%
Pologne	858	824	-4,1%
mobile	445	428	-3,7%
résidentiel	468	454	-3,0%
ROW	2 301	2 292	-0,4%
Entreprise	1 856	1 818	-2,0%
ICSS (services aux opérateurs internationaux)	403	423	5,0%
EBITDA Groupe retraité*	3 571	3 472	-2,8%
investissements Groupe	2 115	2 039	-3,6%
EBITDA retraité* – CAPEX du Groupe	1 456	1 433	-1,5%



notes

EBITDA par géographie et lignes de métiers

en m€	2011			2010 BC	
	réalisé	% sur 12 mois glissants	% sur un an, hors régt.	marge	marge
EBITDA retraité du Groupe*	15 083	-4,8 %	-3,4 %	33,3 %	34,3 %
France	8 654	-6,9 %	-5,4 %	38,4 %	39,9 %
mobile	3 714	-4,4 %	-2,0 %	34,0 %	35,9 %
résidentiel	4 940	-8,8 %	-7,7 %	38,4 %	40,0 %
Espagne	839	+9,8 %	+11,2 %	21,0 %	20,0 %
mobile	796	6,4 %	+7,9 %	24,2 %	23,7 %
résidentiel	43	167,0 %	+162,1 %	6,1 %	2,4 %
Pologne	1 274	-8,8 %	-9,0 %	35,1 %	36,9 %
mobile	558	+1,9 %	+1,7 %	29,8 %	29,3 %
résidentiel	715	-15,7 %	-15,9 %	35,5 %	39,4 %
reste du monde	2 994	-6,1 %	-4,0 %	34,0 %	35,9 %
Entreprise	1 283	+2,2 %	+2,2 %	18,1 %	17,4 %
ICSS (services aux opérateurs internationaux)	39	so	so	2,4 %	-3,7 %

63

*cf. transparent 64



notes

retraitements de l'EBITDA

en m€	9 mois 2010 BC	9 mois 2011	T410 BC	T411	2010 BC	2011
EBITDA retraité	12 275	11 611	3 571	3 472	15 846	15 083
litiges						
DPTG	266			8	266	8
amende de l'UE sur TPSA		115	13		13	115
liés au personnel						
plan d'attribution d'actions gratuites		23		14		37
plan temps partiel senior	70	32	422	(61)	492	(29)
autres						
éditeur de contenus			547	19	547	19
cession d'Emitel		(197)				(197)
EBITDA publié	11 939	11 637	2 589	3 492	14 528	15 129

notes