

- **Free : des recrutements record avec une part de marché de 35% en 2011**
- **Accélération de la croissance du Groupe grâce au succès de la Freebox Révolution : un chiffre d'affaires en croissance de plus de 6% au 4^{ème} trimestre 2011**
- **Renforcement de la structure financière du Groupe : Hausse de plus de 400 millions d'euros de fonds propres et émission obligataire de 500 millions d'euros**
- **Obtention de fréquences 4G en octobre 2011**
- **Succès commercial de l'activité mobile début 2012**

ELEMENTS CLES DE L'ANNEE 2011

L'année 2011 a été marquée par (i) le succès commercial de l'offre Freebox Révolution permettant au Groupe d'afficher une part de marché record sur l'année 2011 avec plus de 27%* des nouveaux abonnés (ii) le changement du régime de TVA sur les offres triple-play (iii) le maintien d'une structure financière solide et (iv) la préparation du lancement des activités mobile.

Une accélération de la croissance du Groupe portée par le succès de l'offre Freebox Révolution

Dans ce contexte de changement fiscal et de lancement d'une nouvelle offre, le Groupe a réussi à réaccélérer sa croissance tout en maintenant un niveau élevé de rentabilité. Le chiffre d'affaires du Groupe progresse ainsi de 4,1% sur l'ensemble de l'exercice 2011, et de plus de 6% sur le seul quatrième trimestre 2011, pour s'établir à 2 122 millions d'euros.

La base d'abonnés Haut Débit Free progresse de 407 000 abonnés sur la période (net de résiliations et hors migrations Alice). Ces importants recrutements témoignent de la très forte attractivité de l'offre Freebox Révolution et de la capacité du Groupe à se différencier et à innover. Sur l'année 2011, la marque Free affiche une part de marché record dans les recrutements nets à 35%*.

Maintien d'un fort niveau de rentabilité dans un contexte de changement tarifaire et fiscal

Au cours de l'année 2011, le Groupe a réussi à maintenir un fort niveau de rentabilité, ceci malgré l'effet dilutif des consommations mobiles et vers l'Algérie intégrées dans l'offre Freebox Révolution, le

*Sur la base d'un total de marché de 1 147 000 recrutements nets ADSL (source : Arcep)

changement de taux de TVA et les pertes liées à l'activité mobile. La poursuite du modèle vertueux du dégroupage et les optimisations de coûts sur les différents postes de charges du Groupe, ont permis de maintenir le niveau de marge d'EBITDA record atteint en 2010 à 39,3%.

Le résultat opérationnel courant s'élève à 498 millions d'euros au 31 décembre 2011, contre 478 millions d'euros au 31 décembre 2010, soit une progression de plus de 4% sur la période. Cette évolution s'explique par l'amélioration de la rentabilité présentée précédemment, et par la stabilité du ratio des dotations aux amortissements sur le chiffre d'affaires.

Le résultat net du Groupe hors éléments exceptionnels est en repli de 7% entre le 31 décembre 2010 et le 31 décembre 2011 pour s'établir à 255 millions d'euros. Pour mémoire, le Groupe avait bénéficié sur l'année 2010, d'un produit exceptionnel dont la contribution au résultat net était de plus de 39 millions d'euros.

Une structure financière extrêmement solide permettant d'accompagner le développement de l'activité mobile

La Capacité d'Auto Financement du Groupe progresse de plus de 6% sur l'année 2011 grâce à l'amélioration de sa rentabilité.

Les investissements relatifs à l'activité ADSL (incluant les investissements de réseau liés à l'augmentation du dégroupage et les investissements abonnés liés aux modems et autres frais de raccordement) se sont établis à 570 millions d'euros au 31 décembre 2011, contre 326 millions d'euros au 31 décembre 2010. Cette progression résulte directement du succès commercial de l'offre Freebox Révolution lancée en décembre 2010. Ainsi, le FCF ADSL s'établit à 307 millions d'euros au 31 décembre 2011, en retrait par rapport à la même période en 2010 (436 millions d'euros).

Au 31 décembre 2011, et malgré un plan d'investissement volontariste, le Groupe affiche une structure financière extrêmement solide :

- ratio d'endettement à 1,16x, soit un des plus faibles de l'industrie des télécoms en Europe,
- renforcement des fonds propres du Groupe de près de 200 millions d'euros, en raison de la conversion des deux-tiers des OCEANE émises en 2006,
- succès de l'émission obligataire inaugurale de 500 millions d'euros.

Une organisation efficace permettant le succès du lancement commercial des offres mobile

La mise en place d'une organisation spécifique et efficace pour le déploiement de son réseau mobile a permis au Groupe d'atteindre une couverture en propre de plus de 27% de la population française. Le 13 décembre 2011, après avoir procédé à la vérification de la couverture de Free Mobile, l'ARCEP a validé le respect de l'engagement de couverture du Groupe. Cet engagement a été de nouveau validé le 28 février 2012 par l'ARCEP.

A la lumière des 1.000 sites déjà installés, et en s'appuyant notamment sur son plan de déploiement de 6 000 sites, le Groupe confirme les engagements de couverture pris par Free Mobile vis-à-vis de l'ARCEP (i) 75% de la population en 2015 et (ii) de 90% de la population en 2018.

Par ailleurs, le Groupe a acquis en octobre 2011 une licence 4G (20 MHz dans la bande 2,6 GHz) pour 274,5 millions d'euros. Grâce à ces fréquences, Free Mobile va être à même de proposer ses services de téléphonie mobile à un plus grand nombre d'abonnés et de développer rapidement une

offre d'internet mobile en 4G. Ces capacités permettront à Free Mobile de répondre à la demande grandissante de débit et de renforcer à terme sa dynamique d'innovations techniques et tarifaires. Free Mobile sera également à même de proposer les débits les plus élevés du marché. Le réseau en cours de déploiement par Free Mobile est d'ores et déjà compatible 4G.

PRINCIPAUX INDICATEURS

	31 décembre 2011	31 décembre 2010	31 décembre 2009
Nombre total d'abonnés haut débit	4 849 000	4 534 000	4 456 000
- Free	4 461 000	3 969 000	3 778 000
<i>dont migrations Alice vers Free</i>	85 000	-	-
- Alice	388 000	565 000	678 000
Abonnés dégroupés en % du total	92,2%	89,2%	85,4%

<i>En millions d'euros</i>	31 décembre 2011	31 décembre 2010	Variation (%)
Chiffre d'affaires consolidé	2 122	2 038	4%
Ebitda	833	798	4%
% CA	39,3%	39,2%	
Résultat opérationnel courant	498	478	4%
Résultat net consolidé	252	313	-20%
Résultat net hors exceptionnels	255	273	-7%
FCF ADSL	307	436	-30%
Ratio d'endettement	1,16x	0,87x	

OBJECTIFS DU GROUPE

Fort de ses résultats, le Groupe réaffirme ses objectifs à court et moyen terme :

(a) Objectifs opérationnels :

■ Fixe :

- Part de marché Haut Débit fixe de 25% à long terme ;

■ FTTH :

- Intensification des raccordements abonnés ;
- Poursuite des déploiements horizontaux.

■ Mobile

- Intensification du déploiement, afin de disposer de 2.500 sites équipés à fin 2012.

(b) Objectifs financiers :

■ Fixe :

- Croissance du chiffre d'affaires de plus de 5% en 2012 ;
- Free Cash Flow ADSL cumulé de plus de 1,1 milliard d'euros entre 2010 et 2012.

■ Groupe :

- Forte augmentation du chiffre d'affaires en 2012 ;
- Chiffre d'affaires de plus de 4 milliards d'euros à horizon 2015.

COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

<i>En millions d'euros</i>	31 décembre 2011	31 décembre 2010	Variation %
Chiffre d'affaires	2 122,1	2 038,3	4,1%
Achats consommés	-951,7	-899,5	5,8%
Marge brute	1 170,4	1 138,8	2,8%
% CA	55,2%	55,9%	
Charges de personnel	-129,0	-104,4	23,6%
Charges externes	-147,3	-144,1	2,2%
Impôts et taxes	-17,3	-37,3	-53,6%
Dotations aux provisions	-29,6	-29,0	2,1%
Autres produits et charges d'exploitation	-13,8	-25,9	-46,7%
Ebitda	833,4	798,1	4,4%
% CA	39,3%	39,2%	
Charges sur avantages de personnel	-10,0	-8,1	23,5%
Dotations aux amortissements	-325,2	-312,1	4,2%
Résultat opérationnel courant	498,2	477,9	4,2%
Autres produits et charges opérationnels	-4,6	61,0	-
RESULTAT OPERATIONNEL	493,6	538,9	-8,4%
Résultat financier	-46,8	-41,7	12,2%
Autres produits et charges financiers	-34,0	-7,8	-
Charges d'impôt	-161,0	-176,3	-8,7%
Résultat net de l'ensemble consolidé	251,8	313,1	-19,6%
RESULTAT NET HORS EXCEPTIONNELS	254,8	273,2	-6,7%

Chiffre d'affaires

Entre le 31 décembre 2010 et le 31 décembre 2011, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe a augmenté de 83,8 millions d'euros, soit une hausse de 4,1%. Le chiffre d'affaires continue sa progression au delà du seuil de 2 milliards en raison de la croissance ininterrompue de l'activité du secteur Haut Débit. Les principales variations sur la période ont été les suivantes :

- **excellente performance commerciale liée notamment au succès de l'offre Freebox Révolution.** La base d'abonnés Free progresse de 407 000 abonnés sur la période (net de résiliations et hors migrations Alice). Ces importants recrutements témoignent de la très forte attractivité de l'offre Freebox Révolution et de la capacité du Groupe à se différencier et à innover. Sur l'année 2011, la marque Free affiche une part de marché record dans les recrutements nets à 35% ;
- **poursuite du programme de fidélisation et de rétention des abonnés Alice.** Ouvert en début d'année 2011 par le Groupe et offrant la possibilité pour les abonnés Alice de migrer vers les offres Free (notamment l'offre Freebox Révolution), ce programme a permis à près de 85 000 abonnés Alice de rejoindre une offre Free au cours de l'année 2011 ;
- **baisse de la contribution de la Téléphonie dans les services à valeur ajoutée** en raison (i) de la baisse des tarifs de la terminaison d'appel fixes de près de 31 % sur la période, (ii) de l'intégration de nouvelles destinations internationales dans le forfait de base et (iii) de l'intégration des appels vers les mobiles de tous les opérateurs nationaux en France Métropolitaine dans les offres Freebox Révolution et Freebox en zone non dégroupée.

En raison des éléments présentés précédemment, l'ARPU Groupe (fin de période) se stabilise à 35,5 euros. Conformément aux attentes du Groupe, l'ARPU des abonnés Freebox Révolution se maintient à plus de 38 euros.

EBITDA

L'*EBITDA* du Groupe progresse de 4,4% à 833,4 millions d'euros au 31 décembre 2011 par rapport au 31 décembre 2010. Le ratio *EBITDA* / chiffre d'affaires progresse légèrement en s'établissant à 39,3% au 31 décembre 2011. Cette évolution s'explique par :

- **l'impact positif de la baisse des coûts opérationnels et de l'augmentation du taux de dégroupage ;**
- **la gestion active de la base des coûts fixes ;**
- **l'effet dilutif sur la marge brute des appels mobiles et appels vers l'Algérie intégrés dans l'offre Freebox Révolution.** Conformément aux attentes du Groupe, le succès de l'offre Freebox Révolution et la forte consommation des appels vers les mobiles ont légèrement pesé sur le taux de marge brute du Groupe. Cet effet devrait progressivement s'estomper avec les baisses annoncées des terminaisons d'appel ;
- **l'impact négatif du changement de régime de la TVA sur les offres triple-play** (applicable au 1^{er} janvier 2011), alors que les premières facturations des abonnés avec la nouvelle grille tarifaire n'ont été appliquées qu'à partir du mois de février 2011 ;
- **l'impact négatif des pertes liées au lancement de l'activité mobile**, principalement sur le second semestre 2011.

Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant s'élève à 498,2 millions d'euros au 31 décembre 2011, contre 477,9 millions d'euros au 31 décembre 2010. Le résultat opérationnel courant du Groupe affiche ainsi une croissance de 4,2% entre le 31 décembre 2010 et le 31 décembre 2011, et ce en raison (i) de l'amélioration de l'EBITDA détaillée précédemment, et (ii) de la stabilité du ratio des dotations aux amortissements sur le chiffre d'affaires (15,3% au 31 décembre 2011 contre 15,3 % au 31 décembre 2010).

Flux de trésorerie et Investissements

<i>En millions d'euros</i>	31 décembre 2011	31 décembre 2010	Variation %
CAF Groupe	828,9	778,6	6,5%
Variation de BFR	47,9	-17,1	-
Investissements ADSL	-569,7	-326,0	74,8%
FCF ADSL	307,1	435,5	-29,5%
Investissements FTTH	-156,1	-193,7	-19,4%
Investissements mobile	-416,9	-262,3	58,9%
Investissements hébergement	-11,8	-	-
Autres	-135,2	53,5	-
FCF Groupe	-412,9	33,0	-
Flux net de trésorerie lié au financement	425,9	-326,0	-
Variation de trésorerie	13,0	-292,9	-
Trésorerie de clôture	350,5	337,5	3,8%

FCF ADSL :

La Capacité d'Auto Financement du Groupe progresse de plus de 6% sur l'année 2011, grâce à l'amélioration de sa rentabilité.

Les investissements relatifs à l'activité ADSL (incluant les investissements de réseau liés à l'augmentation du dégroupage et les investissements abonnés liés aux modems et autres frais de raccordement) se sont établis à 570 millions d'euros au 31 décembre 2011, contre 326 millions d'euros au 31 décembre 2010. Cette progression résulte directement du succès commercial de l'offre Freebox Révolution lancée en décembre 2010. Ainsi, le FCF ADSL s'établit à 307 millions d'euros au 31 décembre 2011, en retrait par rapport à la même période en 2010 (436 millions d'euros).

FCF Groupe :

Conformément à ses attentes, le FCF Groupe est négatif de 413 millions d'euros sur l'exercice 2011, en raison des évolutions suivantes sur la période :

- **du succès commercial de l'offre Freebox Révolution** (détaillé précédemment) ;

- **la poursuite des investissements liés aux déploiements du projet FTTH.** Au cours de l'année 2011, le Groupe a investi 156 millions dans ce projet. Ce montant est en retrait par rapport à l'année 2010 compte tenu (i) de la mise en place tardive de la mutualisation des raccordements « verticaux » (ii) des cessions d'actifs immobiliers destinés à être cédés et non utilisés pour le déploiement ;
- **forte progression des investissements mobiles.** Compte tenu d'une part de l'acquisition de fréquences 4G pour 274,5 millions et d'autre part de l'accélération du déploiement du réseau mobile (142,4 millions d'euros en 2011 contre 20 millions d'euros en 2010) ;
- **le paiement de la charge d'impôts pour 97 millions d'euros.**

Variation nette de la trésorerie :

La variation nette de trésorerie sur l'année 2011 est de 13,0 millions d'euros. Cette évolution s'explique principalement par le succès de la mise en place d'un financement obligataire de 500 millions d'euros au cours de l'exercice 2011.

BILAN

Au 31 décembre 2011, l'endettement brut du Groupe s'établissait à 1 326,9 millions d'euros, et l'endettement net à 969,4 millions d'euros. Malgré un plan d'investissements volontariste (lancement de la Freebox Révolution, déploiement FTTH et mobile) sur la période, le Groupe a maintenu une structure financière solide :

- **le ratio d'endettement du Groupe se situe à 1,2x au 31 décembre 2011** (contre 0,9x un an auparavant) permettant à ce dernier d'être un des opérateurs télécoms les moins endettés en Europe ;
- **renforcement des fonds propres du Groupe de près de 200 millions**, en raison de la conversion partielle des OCEANE.

GLOSSAIRE

Abonnés dégroupés : abonnés qui ont souscrit à l'offre ADSL ou FTTH du Groupe dans un central dégroupé par Free.

Abonnés Haut Débit (ou Broadband) : abonnés ayant souscrit une offre ADSL ou FTTH du Groupe.

ARPU Haut Débit (Revenu Moyen par Abonné Haut Débit) : inclut le chiffre d'affaires généré par le forfait et les services à valeur ajoutée, mais exclut le chiffre d'affaires non récurrent (par exemple les frais de migration d'une offre à une autre ou les frais de mise en service et de résiliation), divisé par le nombre total d'abonnés Haut Débit facturés sur la période.

Free Cash Flow ADSL : Ebitda plus ou moins les variations de besoin en fonds de roulement, moins les investissements réalisés dans le cadre d'acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles liées à l'activité ADSL.

FTTH : « *Fiber To The Home* » : est une solution de desserte fibre optique de bout en bout entre le central de raccordement (NRO) et l'utilisateur.

Nombre total d'abonnés Haut Débit : représente, à la fin de la période mentionnée, le nombre total d'abonnés identifiés par leur ligne téléphonique qui ont souscrit à l'offre Haut Débit de Free ou d'Alice après élimination de ceux pour lesquels une résiliation a été enregistrée.

Recrutement : correspond à la différence entre le nombre total d'abonnés Haut Débit à la fin de deux périodes différentes.

Ratio d'endettement (ou Leverage) : correspond au rapport entre la dette nette (passif financier court et long terme moins la trésorerie et équivalents de trésorerie) et l'Ebitda

Le Groupe Iliad est un acteur majeur sur le marché français de l'accès à Internet et des télécommunications avec Free et Alice (4 849 000 abonnés haut débit au 31/12/2011), Onetel (opérateur de téléphonie fixe) ainsi que Free Mobile. Le Groupe Iliad est coté sur l'Eurolist d'Euronext Paris sous le symbole ILD.

Place de cotation : **Euronext Paris**

Lieu d'échange : **Eurolist A d'Euronext Paris (SRD)**

Code valeur : **ILD**

Code ISIN : **FR0004035913**

Classification FTSE : **974 Internet**

Membre du **Euro stoxx, SBF 120, Next 150, CAC mid 100**

FY 2011 Strategy & Results Presentation

March 8th, 2012

This document has been prepared by ILIAD S.A. (the "Company") and is being furnished to you solely for your information and personal use.

This presentation includes only summary information and does not purport to be comprehensive.

The information contained in this presentation has not been subject to independent verification.

No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or opinions contained herein.

None of ILIAD S.A., its affiliates or its advisors, nor any representatives of such persons, shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss arising from any use of this document or its contents or otherwise arising in connection with this document or any other information or material discussed.

This presentation contains forward-looking statements relating to the business, financial performance and results of ILIAD S.A. . These statements are based on current beliefs, expectations or assumptions and involve unknown risks and uncertainties that could cause actual results, performance or events to differ materially from those described in such statements. Factors that could cause such differences in actual results, performance or events include changes in demand and technology, as well as the ability of ILIAD S.A. to effectively implement its strategy.

Any forward-looking statements contained in this presentation speak only as of the date of this presentation. ILIAD S.A. expressly disclaims any obligation or undertaking to update or revise any forward-looking statements contained in this presentation to reflect any change in events, conditions, assumptions or circumstances on which any such statements are based unless so required by applicable law.

Operational highlights

- Successful launch of the Freebox Revolution offer
- Best year ever for Free market share : 35%*
- Group subscriber base increased by 315,000 subscribers vs 2011

Financial results

- Total revenues exceeding €2.1bn
- Acceleration of growth: +6.1% in 4Q 2011
- EBITDA margin of 39.3% despite losses in Mobile business

New developments

- Mobile: Outstanding launch on January 10th
- Mobile will drive growth over the coming years
- Advantages of being a fixed and mobile player

Group KPIs



	2009	2010	2011
Broadband Subscribers	4,456,000	4,534,000	4,849,000
- <i>free</i>	3,778,000	3,969,000	4,461,000
Of which migrations from Alice to Free	-	-	85,000
- 	678,000	565,000	388,000
Unbundling rate	85.4%	89.2%	92.2%
ARPU Group (end of period)	€36.50	€36.10	€35.50
ARPU Revolution	-	-	> €38

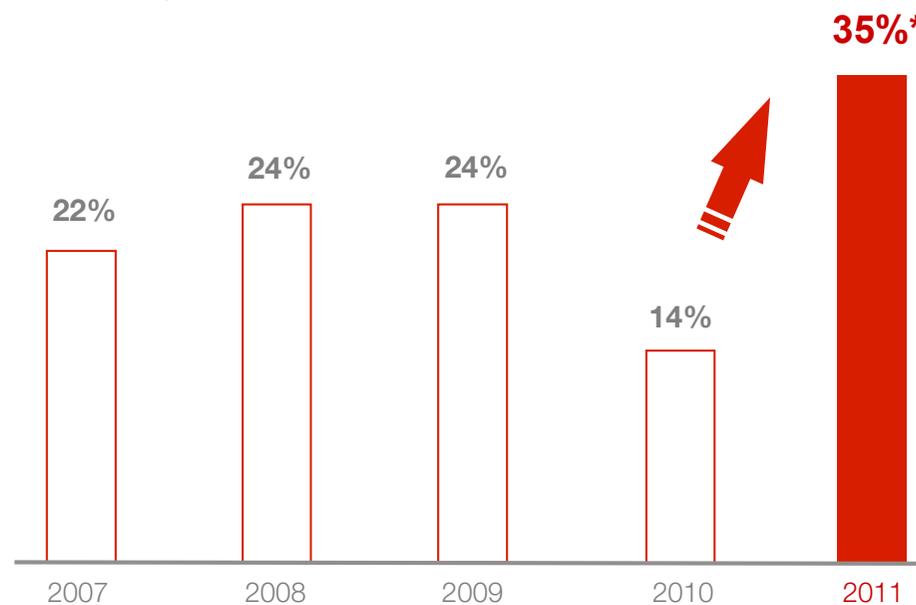
Net Adds Hit Record High

free share of net adds

■ 2011: Best year ever for Free market share

■ Broadband KPIs benefiting from wireless:

- Increased subscriber stickiness
- Improved global satisfaction
- Ability to strike against 4P offers



Freebox Revolution offer is driving up Group market share

* Net of 85.000 migrations from Alice to Free

A Premium Media Box with Unrivaled Array of Services

- Top online video libraries



- New TV experiences with a 3D Blu-ray reader



- Replay TV covering more than 40 channels



- FreeStore turns your box into video games console



Freebox Revolution - access to new forms of digital entertainment for all the family

Freebox Revolution: Always Ahead of the Pack



- Internet with Flash
- Twitter



- Dailymotion / YouTube
- Facebook



Enjoy enhanced online communications through TV with simplicity, using only your remote control

Forging Efficient Relationships with Subscribers

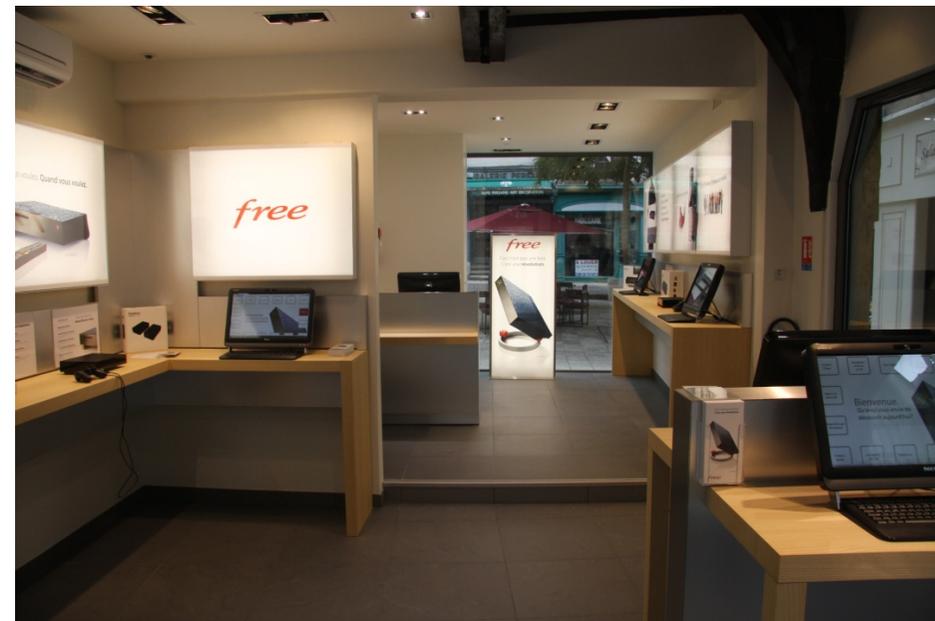


Continuous improvement in customer service

- 5 call centers in France, including 2 new call centers in the Greater Paris area
- More than 900 staffs members recruited at end-2011
- 5,300 staff members dedicated to customer service, equivalent to 87% of the Group's total number of employees
- Technical assistance provided free of charge at your home by Free's 800 itinerant engineers

Free Center

- A store concept highly popular with subscribers – in premium locations
- Rollout of 15 shops on track
- Decision to roll out a retail network of ~100 shops based on simple criteria: e.g. market share increase, subscribers retention improvements



Dense areas

Strong focus on in-building wiring

- In-building wiring through sharing stepped up in H2 2011
- Extensive horizontal coverage allowing vertical layout

Non dense areas

A clear investment framework

- Agreement signed with Orange for approximately 5m homes by 2020
- A simple and efficient investment model:
 - A unique point-to-point network shared from the point of interconnection to subscribers
 - Capex pro rata to addressable market share (per 5% portion)
- Initial Capex outlay expected in 2012 / 2013

2012: Year 1 for in-building wiring
Regulation in non dense areas securing Iliad's rollout capacity

2 offers serving 100% of needs

flat rate **2€**/month
no commitment

- 60 minutes of calls/month

+

- 60 SMS/month

€0/month

for Freebox subscribers

Free's unlimited flat rate

19.99€/month
no commitment

- **Unlimited** calls
Mainland France & overseas departments -
40 destinations including Europe, US...
- **Unlimited** SMS
- **Unlimited** MMS
- **Unlimited** Internet (fair use of 3Go)

€15.99/month

for Freebox subscribers

Clear positioning and strong values

- Sim-only
- Simplicity – *only 2 offers*
- Transparency – *no hidden prices*
- Freedom – *no commitment period*

Mobile: A Successful Launch !



Much more than just a commercial launch

- Gfk survey – January 2012
 - Almost the entire French population had heard about the Free Mobile launch
 - 78% of French subscribers intend to move to Free Mobile
- Extensive press coverage following the launch

Controversies and hurdles are overcome

- Free Mobile's own coverage > 27% of French population - validated twice by ARCEP
- Number portability increased by the Consortium
- Roaming – handover fully managed

Key factors for success

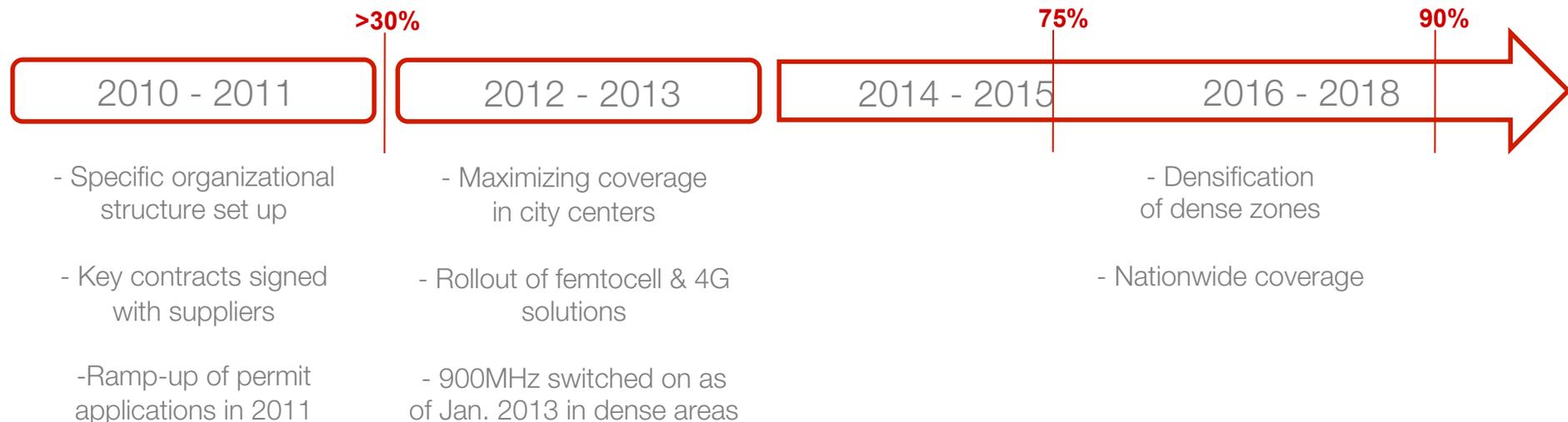
- Web only & Sim-only offers are meeting subscribers' expectations
- Strong success with existing Freebox subscriber base & newcomers
- A full service (dedicated call center,...)

Priority Given to Network Coverage

Rollout is our top priority

- Coverage commitments will be fulfilled: 75% population by 2015, 90% by 2018
- Proven backhauling solution: SDSL / Fiber / Micro-wave
- 4G is on the roadmap: 20Mhz in 2.6GHz spectrum acquired in Oct. 2011 – opening services 2013
- 1,000 sites already deployed and contracts signed for the rollout of 6,000 identified sites
- €400m already committed for the network rollout & €518m paid for spectrum acquisition

Clear path for network rollout



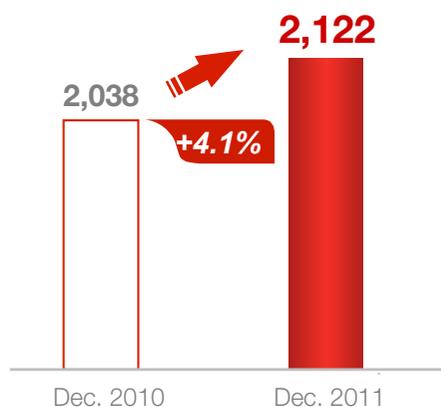
Financial Performance

Robust Financial KPIs

	2010	2011	% change
Revenues	2,038	2,122	+4.1%
EBITDA	798	833	+4.4%
EBITDA margin	39.2%	39.3%	+10bp
EBIT*	478	498	+4.2%
Net income*	273	255	-7.0%
ADSL FCF	436	307	-30%
Dividend / share	€0.40	€0.37	

Freebox Revolution Driving Growth Acceleration

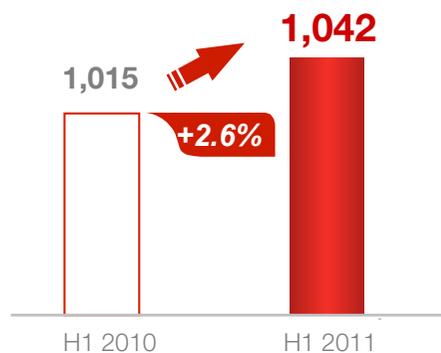
Group revenues



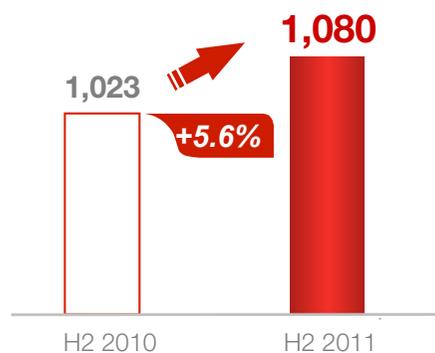
Accelerating growth

- + Continued success of the Freebox Revolution offer
- + Success of Alice subscriber retention program: 85k subs
- Decrease in regulated tariff
- VAT

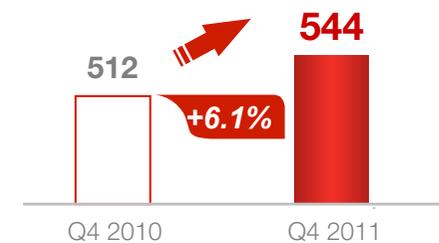
H1 revenues



H2 revenues



Q4 revenues



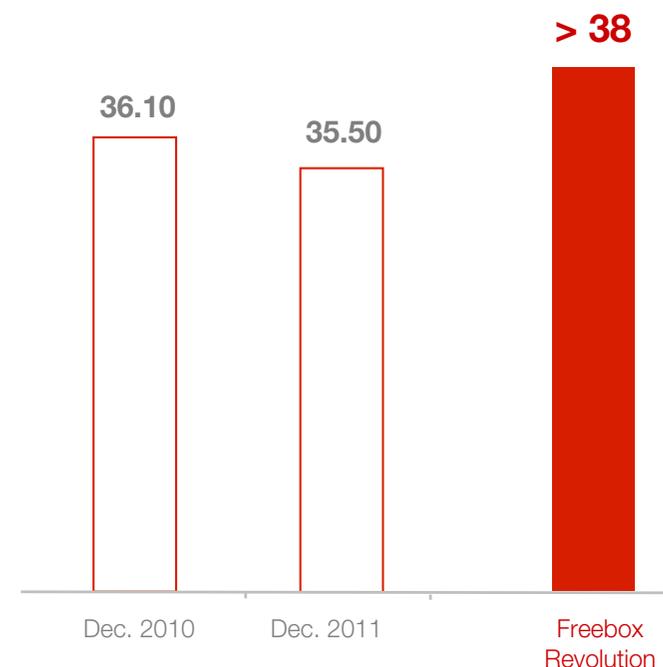
2011 Group ARPU Stabilizing at €35.50

External factors leading to ARPU erosion

- Tighter VAT regime for triple-play offers
- 31% cut in Fixed termination rate (yoy)
- Mobile and Algeria calls included in the Freebox Revolution package

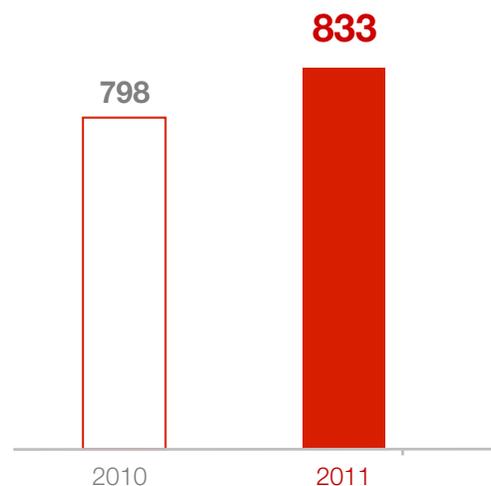
Freebox Revolution driving increase in ARPU

- + Strong adoption of Freebox Revolution offer
- + Enhanced subscriber experience through a wide range of new value-added services



EBITDA Margin > 39%

Group EBITDA

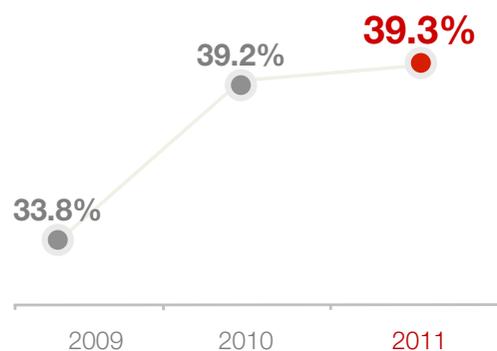


Gross margin under slight pressure

- Strong usage of unmetered calls to mobile and Algeria
- One-off effect VAT impact in January

⇒ **MTR cuts sustaining margin expansion**

Group EBITDA margin

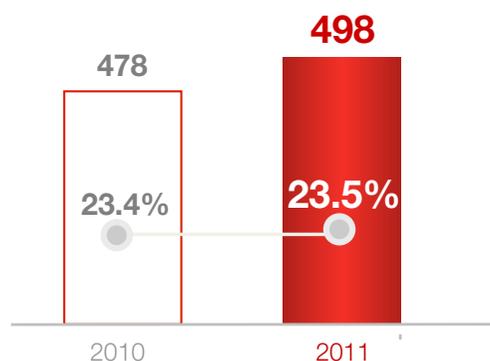


EBITDA margin leveling off at historic high

- + Efficient cost control measures
- + Virtuous business model on unbundling
- Mobile operating losses

A €20m Increase in Group EBIT

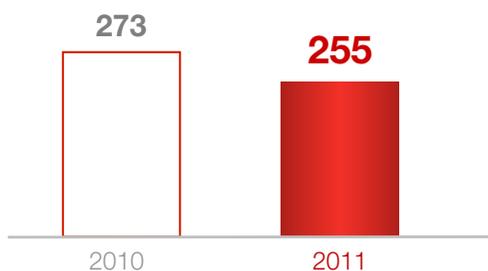
Group EBIT*



EBIT excl. non recurring income: +4.2%

- + Rise in profitability
- + Stable level of depreciation and amortization
- Increase in depreciation charges in 2012 linked to Freebox Revolution success

Group net income*



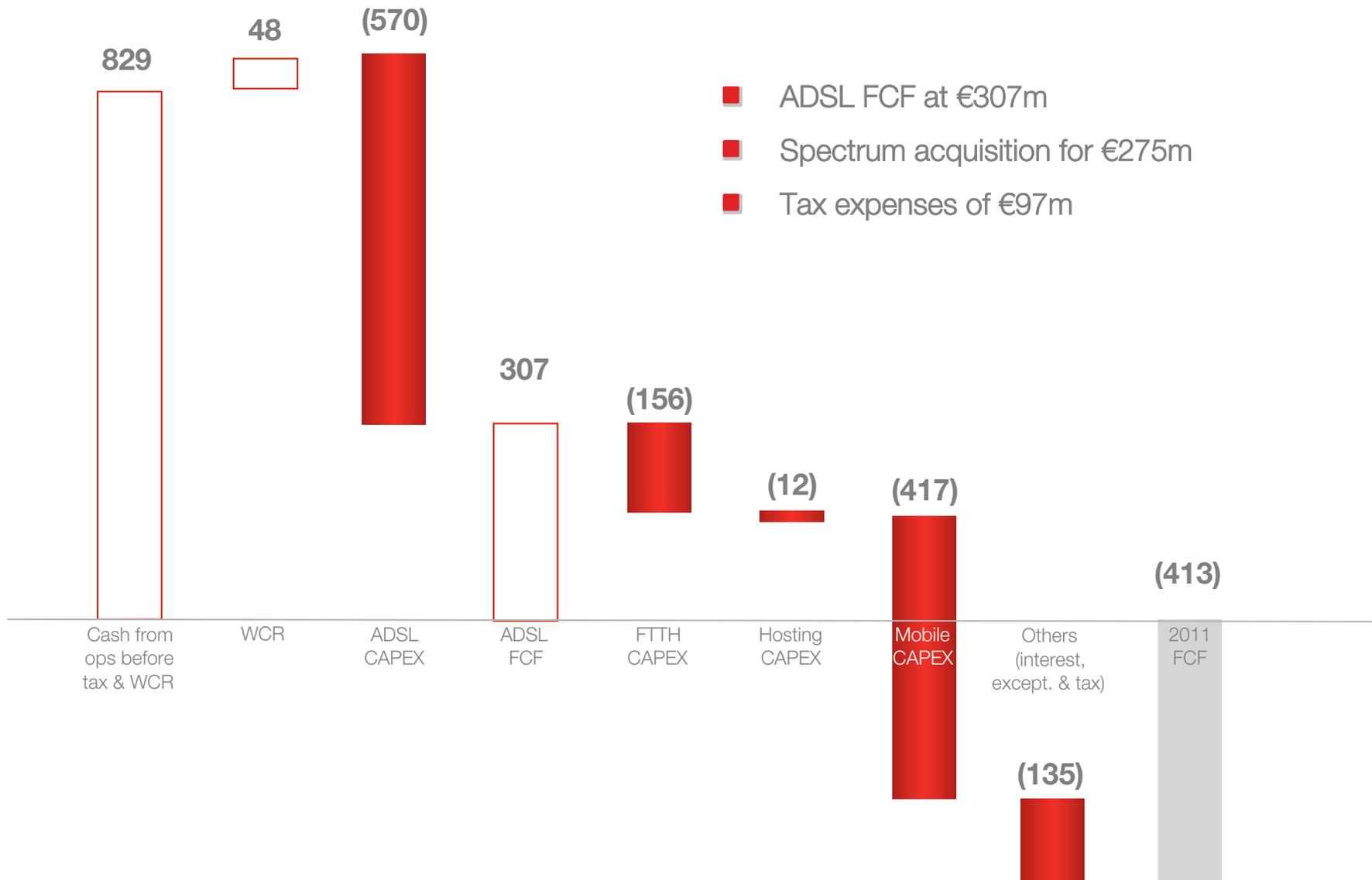
Group net income before exceptional items: -7%

- Increase in financial charges
- Increase in other financial expenses (non cash) linked to translation adjustments and discounting expense

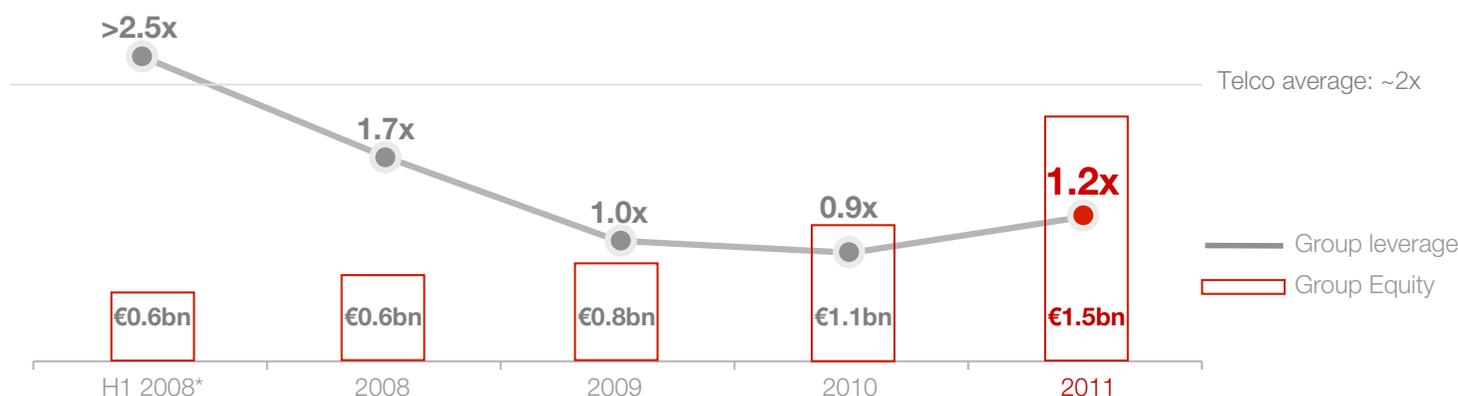
Investments Fueling Future Growth

	2010	2011	
Network	42	53	■ More than 550 new COs opened
Boxes & Cabling Fees	284	517	■ Capex-based success leading to market share increase
ADSL	326	570	
Hosting	-	12	■ Hosting business development plan
FTTH	194	156	
Mobile	262	417	■ Mobile: - Acquisition of a 4G license for €275m - Increase in rollout and other Capex
Total CAPEX	782	1,155	

Releveraging of the Group to Support Investment Growth



A Conservative Financial Profile



Solid business profile

- Recurring revenues thanks to a subscription-based model (~€2bn revenues)
- Critical size with 23% market share

Strong financials

- Successful conversion of OCEANE bond at end-2011
 - 61% of holders chose conversion option
 - €200m increase in Group equity
- Robust liquidity position: €1.5bn
 - Successful placement of 5Y €500m bond in 2011
 - Undrawn bank credit facilities
 - €300m ECP program set up in February 2012

Strong balance sheet to support Mobile business growth

* H1 2008 including Alice acquisition

Operational

Fixed:

- 25% share of the landline broadband market in the long term

FTTH:

- Step up in pace of subscriber connections
- Ongoing horizontal rollouts

Mobile:

- Intensified rollout in order to have 2,500 sites equipped by 2012

Financial

Fixed:

- Revenue growth of over 5% in 2012
- FCF from ADSL operations in excess of €1.1bn between 2010 and 2012

Group:

- Robust revenue growth in 2012
- Group revenues in excess of €4bn by 2015