

OPÉRATEUR MOBILE, FIXE, TV ET INTERNET

TROISIÈME OPÉRATEUR SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS DES COMMUNICATIONS ÉLECTRONIQUES, BOUYGUES TELECOM CONTINUE D'INNOVER POUR FACILITER LA VIE NUMÉRIQUE DE SES 13,1 MILLIONS DE CLIENTS.

Mobile : une année de rupture

L'année 2012 a été une année de rupture marquée par l'arrivée d'un quatrième opérateur sur le marché français de la téléphonie mobile avec des offres à bas prix, vendues sur internet, sans engagement et sans terminal.

La montée en puissance progressive de ce marché, en parallèle des offres traditionnelles, est venue bouleverser la segmentation du marché Mobile. Dans ce contexte de concurrence accrue, Bouygues Telecom a démontré sa capacité à rebondir et à poursuivre les innovations.

Après un premier semestre marqué par des pertes significatives de clients Mobile, Bouygues Telecom a réagi, en particulier à travers les offres B&YOU, sa marque de téléphonie mobile 100 % "en ligne", sans terminal subventionné et sans engagement. Bouygues Telecom peut ainsi afficher une croissance annuelle de **318 000 nouveaux clients Forfait** en 2012.

Haut Débit Fixe : poursuite de la croissance

Sur le marché du haut débit fixe, Bouygues Telecom a poursuivi sa croissance en recrutant 605 000 nouveaux clients et affiche un parc de 1 846 000 clients Haut Débit Fixe. L'année 2012 a vu le lancement de **Bbox Sensation** qui intègre des technologies innovantes au service du foyer et la progression du nombre de clients Très Haut Débit (dont réseau Numericable) qui atteint 289 000 clients.

Évolution du modèle économique

En dépit de la forte croissance du chiffre d'affaires Fixe (+ 51 %), la diffusion progressive dans la base des offres à

COLLABORATEURS

9 659

CHIFFRE D'AFFAIRES 2012

5 226 M€ (- 9 %)

MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE

2,3 % (- 7,5 points)

RÉSULTAT NET PART DU GROUPE

- 16 M€

OBJECTIF

CHIFFRE D'AFFAIRES 2013

4 850 M€ (- 7 %)

FAITS MARQUANTS 2012

Janvier : nouvelle offre de B&YOU à 19,99 euros par mois avec appels, SMS/MMS illimités et 3 Go de data. **Mars** : simplification de la gamme de forfaits eden • Début du déploiement du réseau 4G.

Juin : lancement de Bbox Sensation intégrant les technologies les plus innovantes du marché.

Août : commercialisation des offres de Bouygues Telecom dans les 226 magasins Darty • Acquisition de Darty Telecom. **Novembre** : B&YOU lance la première offre avec appels, SMS/MMS illimités, pour 9,99 euros par mois

prix réduits, conjuguée à une nouvelle baisse réglementaire des terminaisons d'appels, a entraîné une baisse du **chiffre d'affaires** de 9 % par rapport à 2011 et un **EBITDA**¹ en recul de 364 millions d'euros.

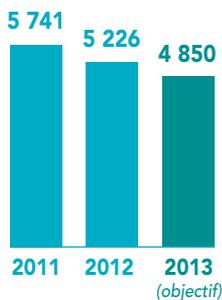
Dans ce contexte, Bouygues Telecom a mis en œuvre un **plan de transformation** de son activité Mobile incluant le repositionnement et la simplification de ses offres, des cessions d'actifs et un plan d'économies de coûts de 300 millions d'euros d'ici fin 2013. Après prise en compte de charges non courantes pour 118 millions d'euros, le résultat opérationnel est de 4 millions d'euros et le résultat net part du Groupe est une perte de 16 millions d'euros.

(1) résultat opérationnel courant majoré des dotations nettes aux amortissements et des dotations nettes aux provisions, moins les reprises de provisions non utilisées



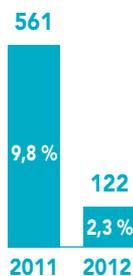
Bouygues Telecom comptait
13,1 millions de clients fin 2012

CHIFFRE D'AFFAIRES en millions d'euros



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT (en millions d'euros)

Marge opérationnelle courante en %



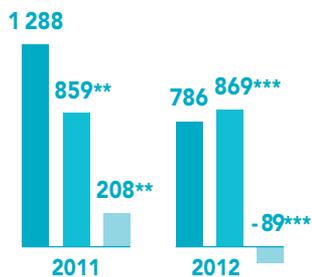
RÉSULTAT NET* en millions d'euros



(*) Part du Groupe

GÉNÉRATION DE CASH-FLOW (en millions d'euros)

- Capacité d'autofinancement
- Investissements d'exploitation nets
- Cash-flow libre*



CLIENTS HAUT DÉBIT FIXE en milliers



CLIENTS MOBILE en milliers



(*) avant variation du Besoin en fonds de roulement

(**) hors investissement dans les fréquences 2,6 GHz (228 M€)

(***) hors investissement dans les fréquences 800 MHz (696 M€)

et cessions exceptionnelles d'actifs (207 M€)



■ 4G : TOUJOURS PLUS VITE

Devant la croissance des usages "data", des smartphones et des tablettes, Bouygues Telecom a commencé le déploiement de son réseau 4G en mars 2012 et lancé à Lyon un test auprès de 400 clients. Avantage ? La rapidité, avec un accès aux données quasi instantané sur internet grâce à des débits (jusqu'à 115 Mbits/s) comparables au très haut débit fixe. En attendant l'ouverture commerciale de son réseau 4G, Bouygues Telecom fait évoluer son réseau et offre d'ores et déjà à ses clients (58 % de la population couverte) des débits près de six fois plus rapides qu'en 3G+ (HSPA)*.

(*) deuxième génération de l'UMTS

■ B&YOU, OPÉRATEUR MOBILE 100 % "EN LIGNE"

Lancé dès juillet 2011 sur une idée de Bouygues Telecom, B&YOU est un opérateur Mobile 100 % "en ligne" et sans engagement.

Dans un contexte de segmentation du marché Mobile renforcée par l'arrivée d'un quatrième opérateur, B&YOU a su trouver sa place sur le marché des offres sans subvention et à bas prix. L'opérateur Mobile comptait 1 078 000 clients fin 2012.

Avec ses forfaits et cartes prépayées à tarifs compétitifs, B&YOU fait régulièrement évoluer ses offres pour répondre aux besoins de ses clients qui bénéficient aussi de la performance du réseau de Bouygues Telecom.

En savoir plus : www.b-and-you.fr



Exclusivement sur
b-and-you.fr

B&YOU



■ BBOX SENSATION

Lancée en juin 2012, Bbox Sensation, la box dernière génération de Bouygues Telecom, est disponible sur toutes les technologies (ADSL, câble, fibre). Avec Bbox Sensation, Bouygues Telecom procure à ses clients une expérience numérique complète, fluide et simple d'usage. Bbox Sensation a reçu le prix *Best Broadband Experience*¹ le 17 octobre 2012 pour la qualité de son interface utilisateur. En parallèle, Bouygues Telecom a signé un accord de distribution de ses offres dans les 226 magasins Darty. Baptisées Bouygues Telecom Edition Darty, ces offres apportent aux clients des solutions complètes.

(1) Les Broadband Infovision Awards distinguent les meilleures offres et innovations de l'internet fixe dans le monde.

■ MOBILES D'OCCASION : NOUVEL ÉCOSYSTÈME

Depuis juillet 2012, les utilisateurs peuvent revendre leurs mobiles sur la boutique de B&YOU (www.revente-telephones.b-and-you.fr), lancée en partenariat avec Recommerce Solutions. Ce dispositif complète celui en vigueur depuis 2010 dans les Clubs et sur bouyguetelecom.fr. Depuis le lancement, plus de 10 millions d'euros ont ainsi été reversés aux clients. En 2011, Bouygues Telecom a été le premier opérateur français à ouvrir une boutique de mobiles d'occasion issus de sa filière de recyclage. Disponibles sur bouyguetelecom.fr et B&YOU.fr, ces produits garantis sont vendus "désimlockés" à prix réduit.

