



EUTELSAT COMMUNICATIONS

Etendre l'espace de vos communications

Résultats annuels 2010-11

28 juillet 2011

- **2010-2011: Une nouvelle excellente année**
- Croissance dans toutes nos zones géographiques et toutes nos activités
- Une performance financière solide
- Des perspectives favorables: croissance et profitabilité

Solide performance opérationnelle

- Confirmation de la force du business model d'Eutelsat
 - » Croissance du chiffre d'affaires supérieure aux estimations de marchés
 - » Profitabilité au plus haut niveau des principaux opérateurs de satellites
 - » Résilience face à des conditions de marchés difficiles
- Croissance soutenue des ressources en orbite les plus récentes
 - » Taux de remplissage supérieur à 90% sur la plus grande partie de l'année
 - » Forte demande sur le satellite W7, qui couvre la Russie et l'Afrique
- Croissance à deux chiffres du Chiffre d'affaires, tiré par toutes les activités
 - » Croissance de la vidéo malgré la perte de W3B
 - » Croissance soutenue des Services de Données – forte demande notamment en Afrique et au Moyen-Orient
 - » Multiusages: Une demande supérieure à nos attentes
- Lancement et entrée en service réussis de KA-SAT

Générateur d'excellents résultats

Chiffre d'affaires

En hausse de 11,5% à 1,168 M€

EBITDA

En hausse de 11,9% à 926 M€

Marge d'EBITDA

79,3%, par rapport à 79,0%
(au plus haut niveau des principaux
opérateurs de satellites)

Résultat Net Attribuable au Groupe

En hausse de 25,6% à 338 M€
(marge nette de 29,0%)

Trésorerie provenant des opérations d'exploitation¹

817 M€ (70% du Chiffre d'affaires)

Distribution

Augmentation de 18,4% du dividende par action
proposée à l'Assemblée Générale

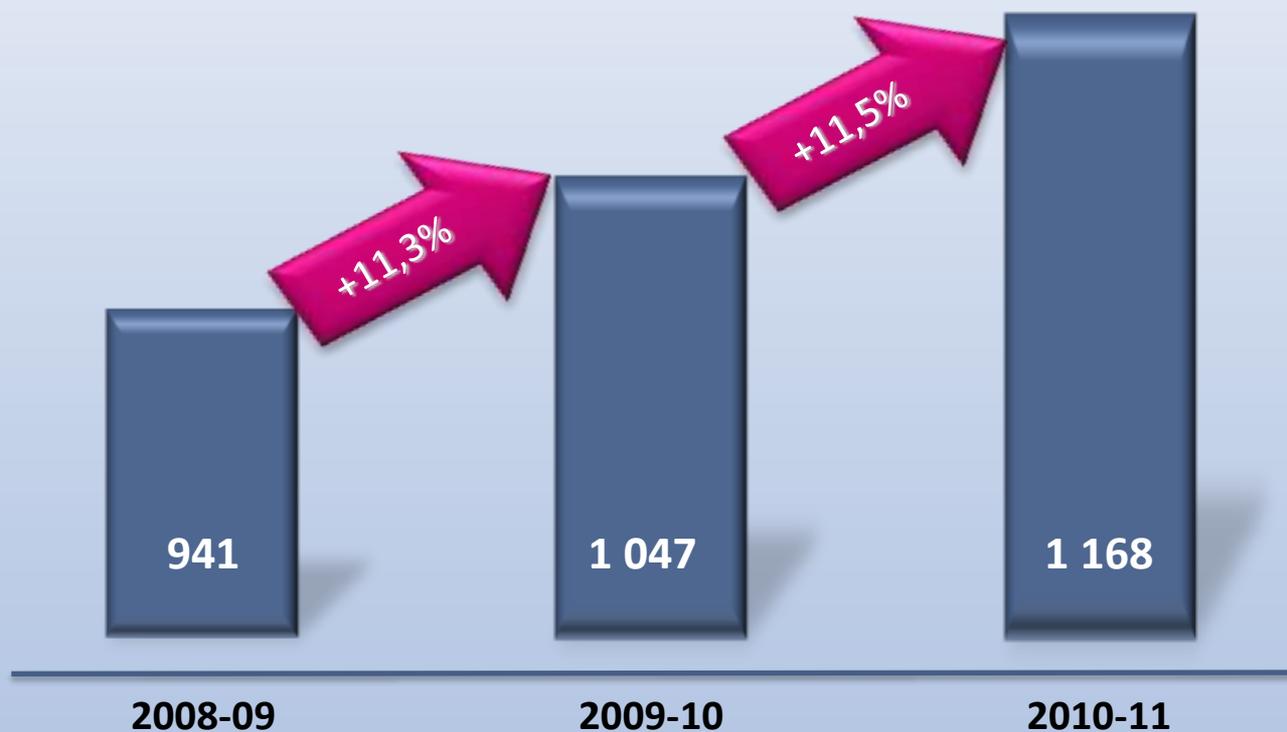
¹ Calculée avant investissements

Agenda

- 2010-2011: Une nouvelle excellente année
- **Croissance dans toutes nos zones géographiques et toutes nos activités**
- Une performance financière solide
- Des perspectives favorables: croissance et profitabilité

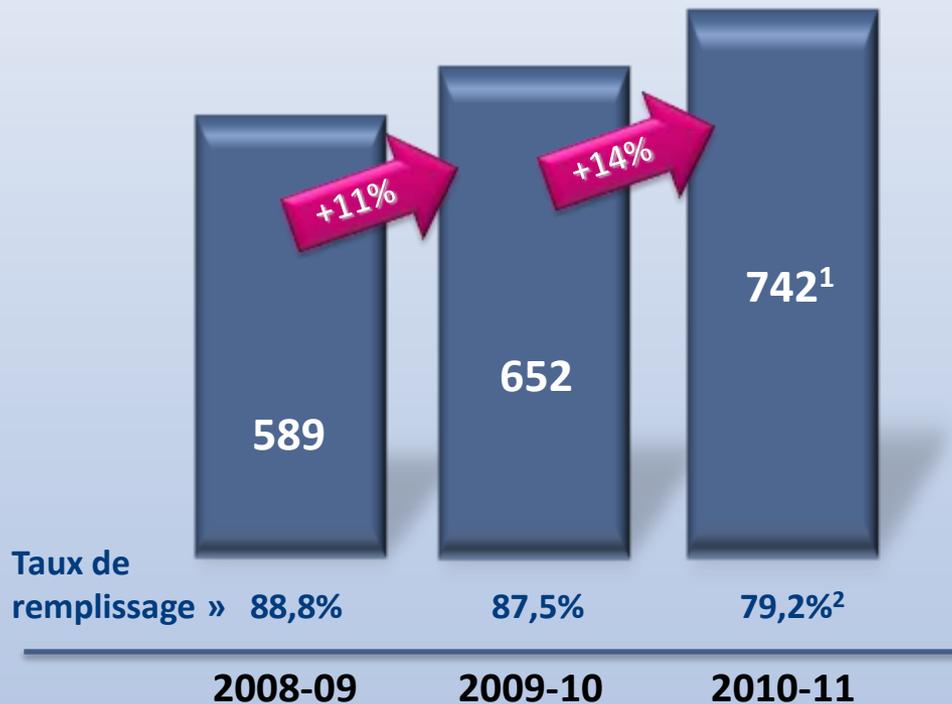
Croissance récente forte grâce aux investissements des années précédentes

Chiffre d'affaires (M€)



Excellente performance opérationnelle malgré un taux de remplissage élevé sur l'exercice

Nombre de répéteurs opérationnels



- **Nombre de répéteurs et taux de remplissage de fin d'exercice renforcés par l'arrivée de KA-SAT au 31 mai**
- **Un taux de remplissage supérieur à 90% pendant une bonne partie de l'exercice du fait de l'indisponibilité de ressources additionnelles en bande Ku (W3B)**
- **De nouvelles ressources à venir pour le prochain exercice (ATLANTIC BIRD™ 7 et W3C)**

¹ Y compris les 82 faisceaux de KA-SAT, équivalent à 82 répéteurs

² Calcul du taux de remplissage spécifique à KA-SAT: le taux de remplissage est considéré à 100% quand 70% de la capacité est vendue

Carnet de commandes élevé pour une forte visibilité

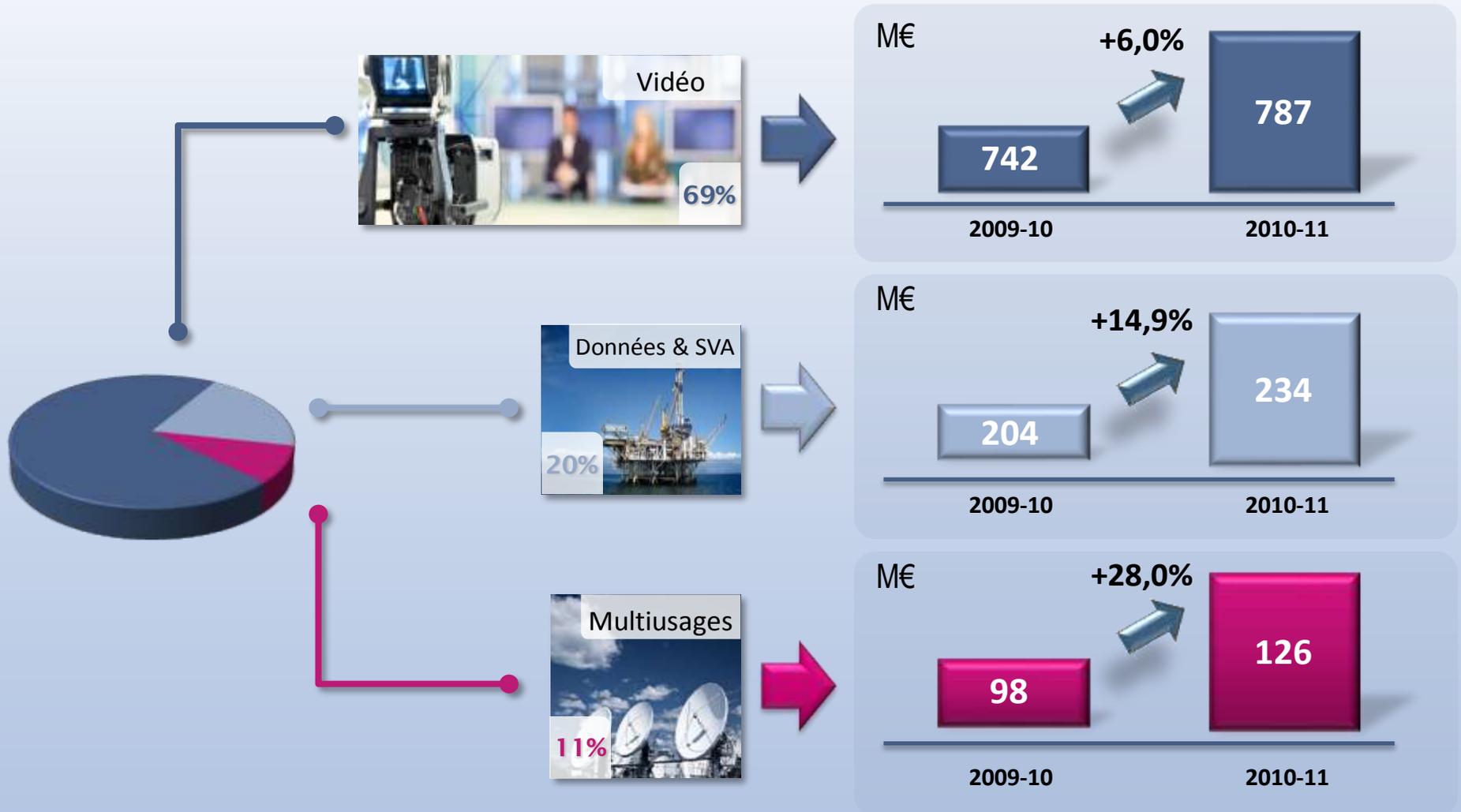
Carnet de commandes (Mds€)



- **Durée moyenne pondérée des contrats: 7,5 ans**

- **Près de 4,2 ans de chiffre d'affaires**

Croissance forte du Chiffre d'affaires: +11,5% à 1 168 M€



Exprimé en % du chiffre d'affaires 2010-2011 hors "revenus non récurrents" et "autres revenus"

Vidéo: forte exposition aux marchés en croissance

- Augmentation de 6% du nombre de chaînes diffusées (+218)
- 3 880 chaînes diffusées dont 220 en HD
- L'augmentation des chaînes de TV est principalement tirée par les marchés en forte croissance¹ avec 1 970 chaînes
- Renouvellements et nouveaux contrats, avec notamment l'effet année pleine de W7 à 36°Est



¹ Europe centrale et orientale, Russie, Afrique, Moyen-Orient, Asie centrale

Vidéo: une année de succès commerciaux

Exemples d'extensions, de renouvellements et de nouveaux contrats



Hot Bird™

13°Est
Europe &
Bassin Méditerranéen



1 153 Chaînes
92 HD

Positions orbitales en forte croissance

7°Ouest
Afrique du Nord
& Moyen-Orient



368 Chaînes
12 HD

16°Est
Europe centrale &
Iles de l'Océan Indien



462 Chaînes
12 HD

36°Est
Russie &
Afrique



663 Chaînes
31 HD

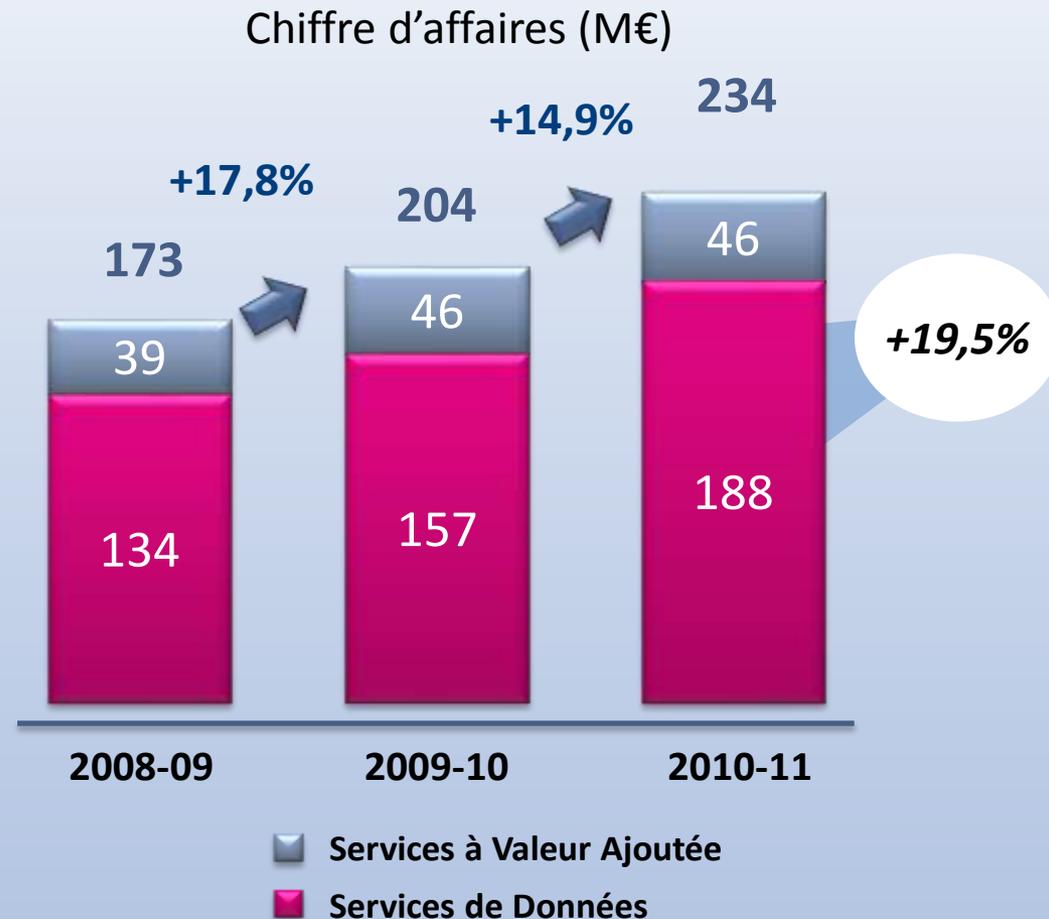
Fort dynamisme des Services de Données et à Valeur Ajoutée

Services de Données

- » Forte demande en provenance d'Afrique, d'Asie centrale et du Moyen-Orient
 - Interconnexion des réseaux GSM et d'entreprises (dorsale internet)
- » Effet année pleine de W7 sur la Russie et l'Afrique

Services à Valeur Ajoutée

- » Poursuite du marketing de Tooway™ marketing via un réseau de distributeurs
- » Contrats D-Star pour la SNCF et les réseaux d'administrations



Services de Données: un fort dynamisme commercial

Clients ayant contribué à la forte croissance des Services de Données



arqiva



HORIZON
SATELLITE SERVICES



TELESPAZIO
A Finmeccanica / Alitalia Company



HUGHES™
NETWORK SYSTEMS

Exemples d'extensions, de renouvellements et de nouveaux contrats



SpeedCast™



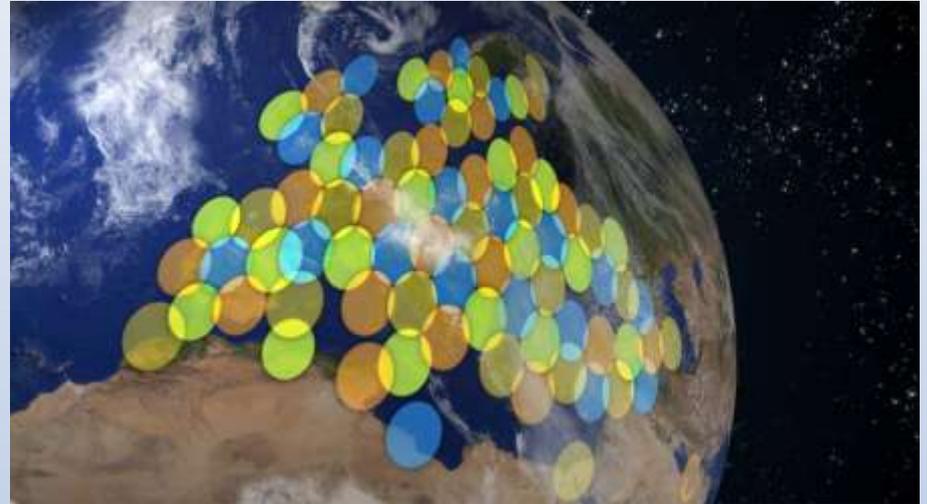
VIZADA
NETWORKS



RSCC

KA-SAT, un moteur de croissance supplémentaire pour les Services à Valeur Ajoutée

- Lancé le 26 décembre 2010 et entré en service le 31 mai 2011
- 82 faisceaux couvrant l'Europe Etendue et le Bassin méditerranéen
- Un marché potentiel de 30 millions de foyers
- 13 contrats signés avec des distributeurs



TeliaSonera



¹ Europe Etendue: Europe de l'Ouest, Europe centrale, Russie et Asie centrale, Moyen-Orient et Afrique du Nord, Afrique sub-saharienne

Multiusages: Une demande toujours forte

- Demande soutenue des services gouvernementaux
- Renouvellement des contrats venant à expiration pendant la période et signature de nouveaux contrats
- Une flotte idéalement positionnée



¹+27,2% à parité euro-dollar constante

Agenda

- 2010-2011: Une nouvelle excellente année
- Croissance dans toutes nos zones géographiques et toutes nos activités
- **Une performance financière solide**
- Des perspectives favorables: croissance et profitabilité

Augmentation de 11,9% de l'EBITDA¹

EBITDA (M€)

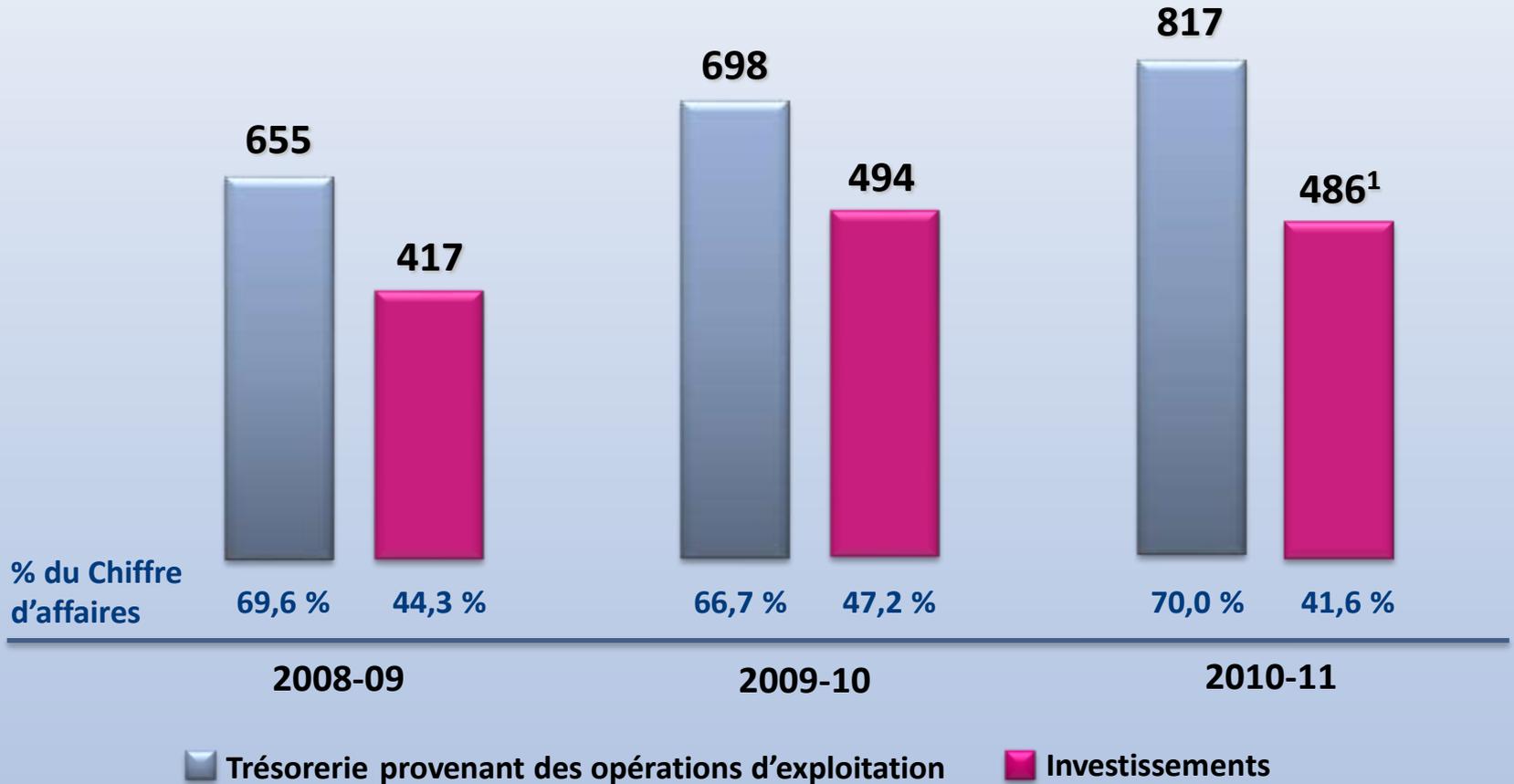


- Marge d'EBITDA à 79,3%, au plus haut niveau des principaux opérateurs de satellites
- Poursuite de la bonne maîtrise des coûts
- Les charges opérationnelles ont augmenté avec l'ajout de ressources pour renforcer l'activité commerciale du groupe

¹ L'EBITDA est défini comme le résultat opérationnel avant dotation aux amortissements, dépréciations d'actifs et autres produits / (charges) opérationnels

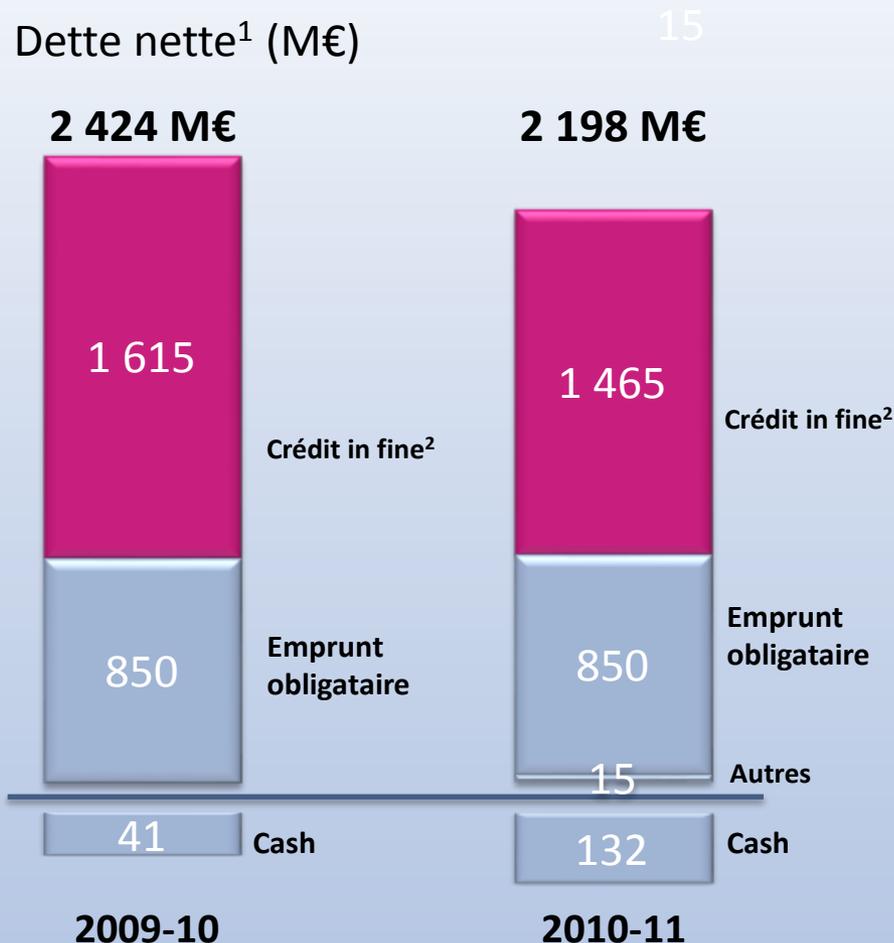
Trésorerie des opérations d'exploitation élevée à 817 M€

M€



¹ Montant net des 60M€ reçus au titre de la réduction de capital de la joint venture Solaris Mobile

Renforcement de la structure financière du Groupe



- Dette nette / EBITDA: 2,37x (2,93x au 30 juin 2010)
- Ratio de Dette nette / EBITDA impacté par le paiement non récurrent d'assurance sur W3B
- Maturité moyenne: 3,8 ans au 30 juin 2011
- Coût moyen de la dette après impact des couvertures de taux: 4,42%
- Optimisation par le remboursement anticipé de 150 M€ sur le crédit in fine Eutelsat Communications

■ Eutelsat Communications
 ■ Eutelsat SA

¹ Dette financière incluant les dettes liées aux contrats de location longue durée, le découvert et nette des excédents de trésorerie

² Swap à 3,85% (acheté en 2006 et actif de fin avril 2010 à début juin 2013) plus marge de 75 bp

Excellente performance consolidée

<i>Extraits du compte de résultat en M€¹</i>	2009-10	2010-11	Variation	
Chiffre d'affaires	1 047	1 168	+11,5 %	▶ +10.0 % à parité €/US\$ constante
EBITDA	828	926	+11,9 %	
Marge d'EBITDA	79,0%	79,3%		▶ Niveau le plus élevé parmi les principaux opérateurs de satellites
Résultat opérationnel	509	645	+26,9 %	▶ Baisse des dotations aux amortissements
Résultat financier	(101)	(109)	+8,5 %	▶ Effet année pleine des couvertures de taux sur le crédit in fine Eutelsat Communications
Mises en équivalence	18	18	Ns	
Impôt	(143)	(199)	+39,0 %	▶ Performance opérationnelle et élément non récurrent, non cash
Intérêts minoritaires	(13)	(16)	+25,1 %	
Résultat Net Attribuable au Groupe	270	338	+25,6 %	▶ Marge nette: 29,0%

¹ Montants arrondis au M€

Proposition d'augmenter le dividende de 18,4%

Résultat net attribuable au groupe (M€)

Dividende par action (€)



Taux de distribution

59 %

62 %

58 %

2008-09

2009-10

2010-11

2008-09

2009-10

2010-11

Assemblée Générale des actionnaires

8 novembre 2011

Agenda

- 2010-2011: Une nouvelle excellente année
- Croissance dans toutes nos zones géographiques et toutes nos activités
- Une performance financière solide
- **Des perspectives favorables: croissance et profitabilité**

Solides perspectives dans toutes nos applications



DE SOLIDES PERSPECTIVES DE CROISSANCE

Besoin d'images croissant, et de meilleure qualité

- > Augmentation du nombre de chaînes de télévision
- > Pénétration de la HD



Besoin toujours plus fort d'interconnexion

- > Internet haut débit partout et tout le temps
- > Pour les particuliers aussi bien que pour les entreprises



Demande toujours forte pour les services multiusages

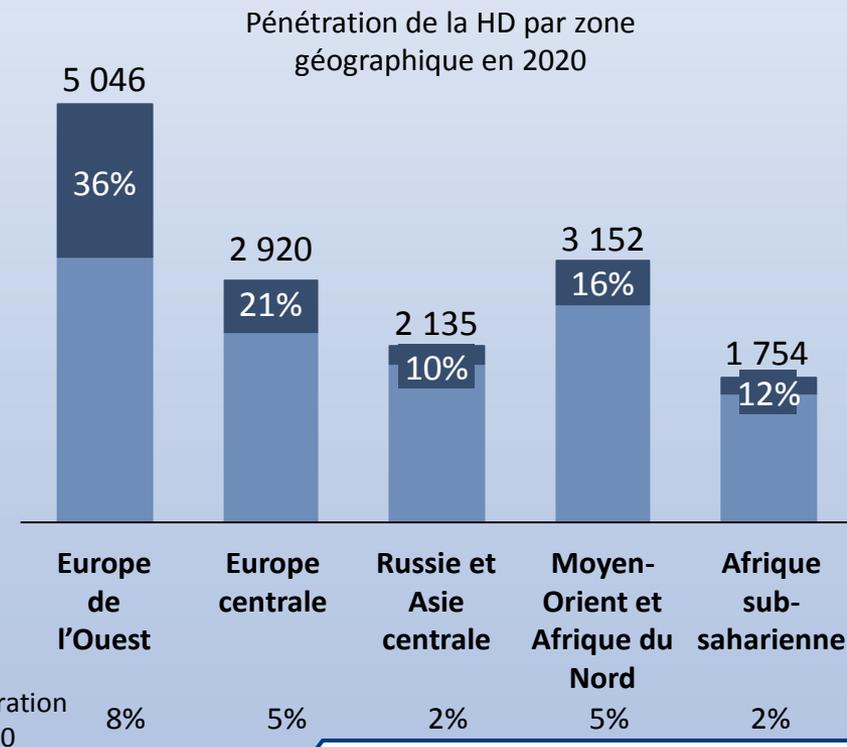
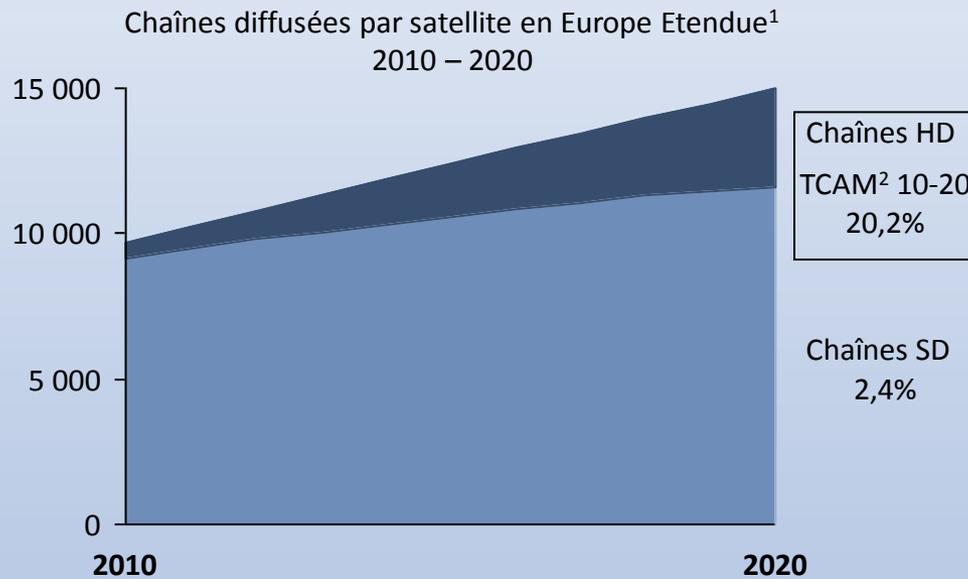
- > Les taux de croissance vont ralentir

Le nombre de chaînes et la HD, moteurs de l'activité Vidéo



DE SOLIDES PERSPECTIVES DE CROISSANCE

Besoin d'images croissant, et de meilleure qualité



¹ Europe Etendue: Europe de l'Ouest, Europe centrale, Russie et Asie centrale, Moyen-Orient et Afrique du Nord, Afrique sub-saharienne

² Taux de croissance annuel moyen pondéré
Source: Euroconsult 2011

L'Internet haut débit tire les Services de Données et les Services à Valeur Ajoutée



DE SOLIDES PERSPECTIVES DE CROISSANCE

Besoin toujours plus fort d'interconnexion

- > Internet haut débit partout et tout le temps
- > Pour les particuliers aussi bien que pour les entreprises

Demande de répéteurs Ku pour les réseaux d'entreprises et l'Internet haut débit¹ dans les marchés en forte croissance²
2010 - 2020

Demande en bande Ka pour les réseaux d'entreprise et l'Internet haut débit en Europe Etendue 2010 – 2020
(en Gbps, nouvelle génération de satellites multifaisceaux de très grande capacité)



¹ Capacité standard seulement, i.e. exclut la capacité des satellites multi faisceaux; trafic télécom exclu

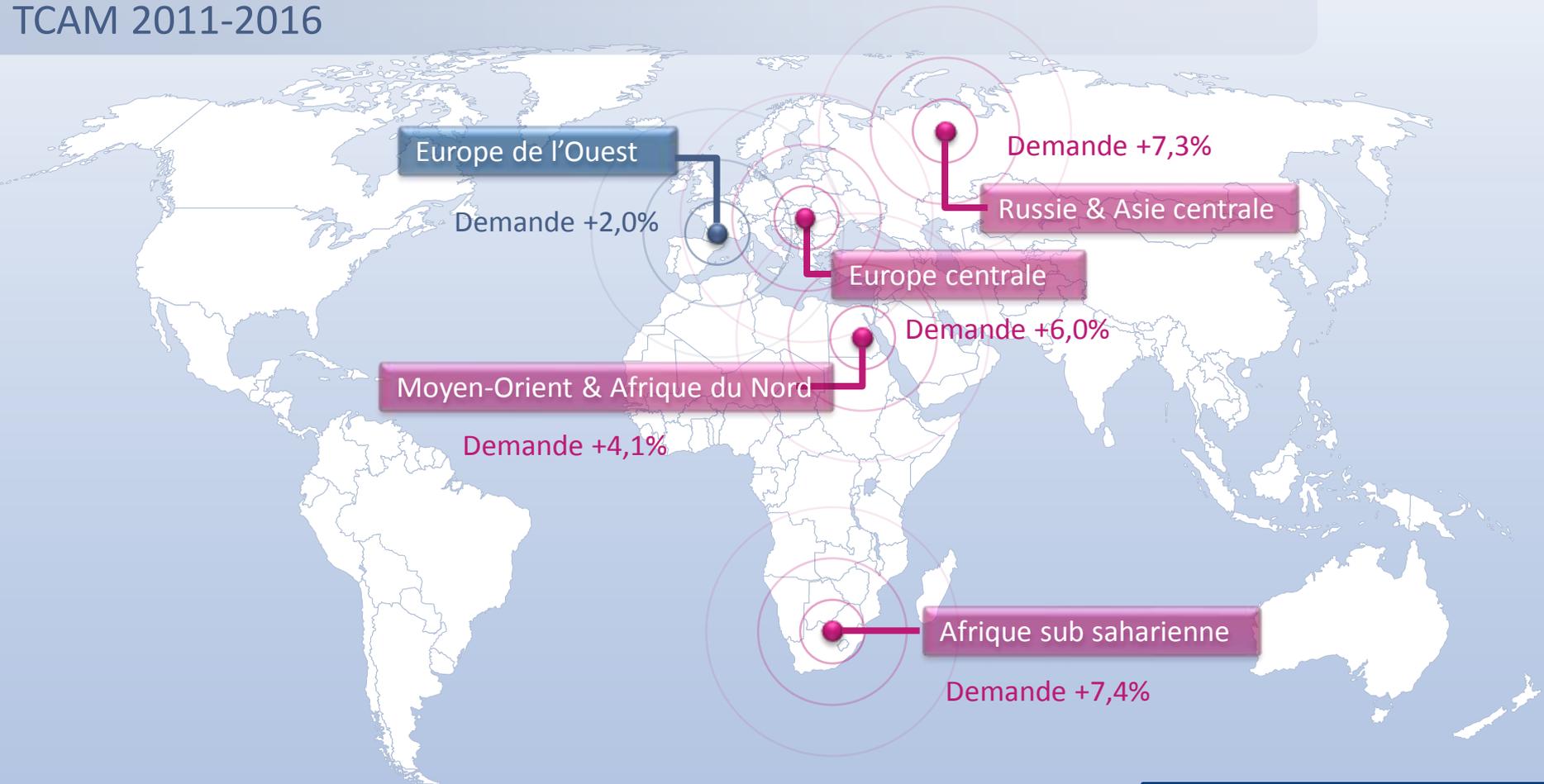
² Europe centrale, Russie et Asie centrale, Moyen-Orient et Afrique du Nord, Afrique sub-saharienne

³ Taux de croissance annuel moyen pondéré

Source: Euroconsult 2011

Les marchés en forte croissance, moteurs de notre développement

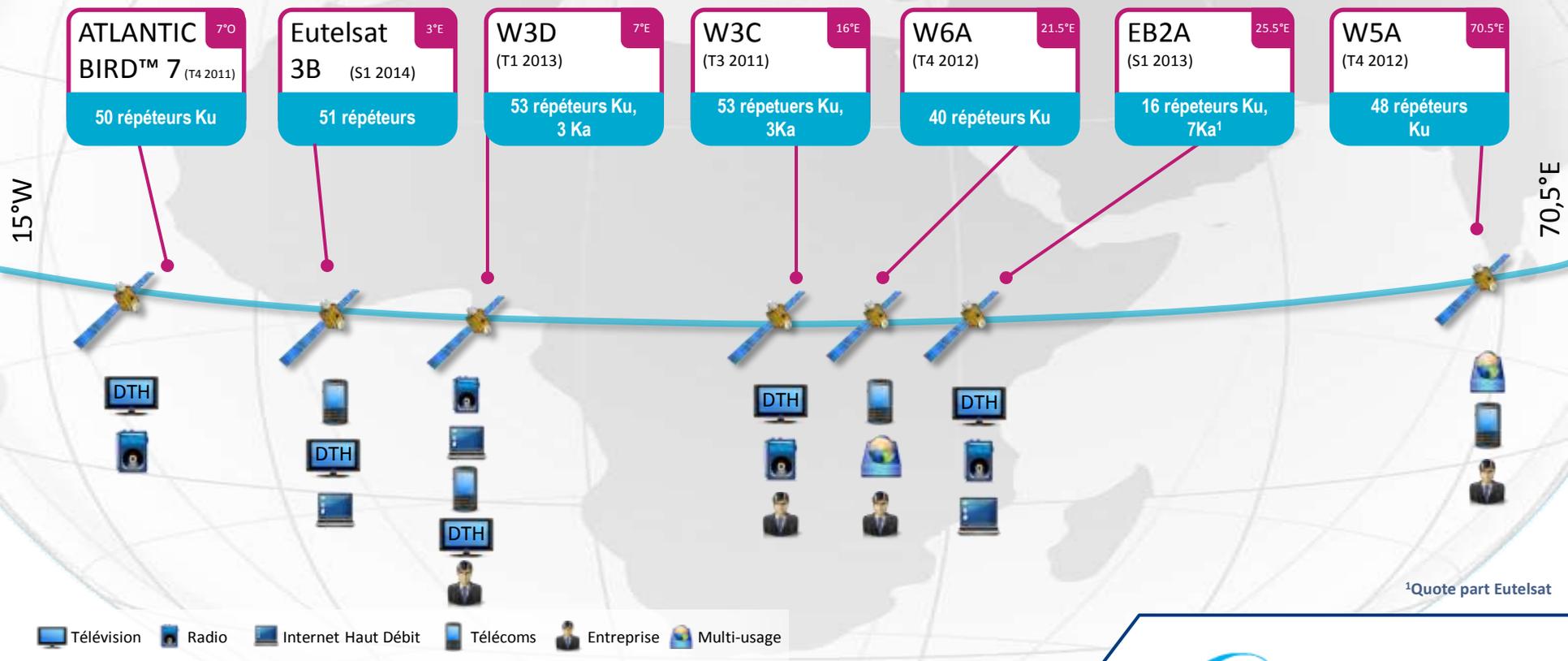
Demande de capacité en bande Ku par zone géographique
TCAM 2011-2016



Source: Euroconsult 2011

Notre offre pour répondre à la demande

- Les 7 satellites lancés d'ici le 1^{er} semestre 2014 augmenteront notre capacité de 20% pour soutenir nos anticipations de développement dans les marchés en forte croissance



Perspectives positives: Croissance, Profitabilité & Fiabilité

Chiffre d'affaires

2011–2012: Supérieur à 1 235 M€
2011–2014: TCAM supérieur à 7%

EBITDA

2011–2012: Supérieur à 955 M€
2011–2014: Marge d'EBITDA maintenue au-dessus de 77%

CAPEX

2011–2014: 550 M€ en moyenne par an

Distribution

50% à 75% du Résultat Net Attribuable au Groupe

Dette nette ÷ EBITDA

En-dessous de 3,5x
Objectif de rating « Investment Grade »

Comité exécutif d'Eutelsat

Michel de Rosen



Directeur Général
Président du Comité Exécutif

Jean Paul Brillaud



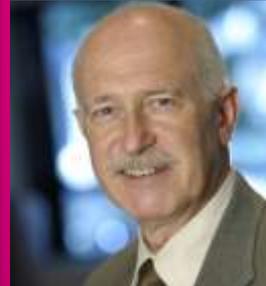
Dir. Général Délégué
Vice-président
du Comité Exécutif

Catherine Guillouard



Directrice Financière
Membre du Comité Exécutif

David Bair



Directeur Technique
Membre du Comité Exécutif

Jacques Dutronc



**Directeur Missions
et Programmes**
Secrétaire du Comité Exécutif

Andrew Wallace



Directeur Commercial
Membre du Comité Exécutif

Michel Azibert



Dir. Général Délégué
Vice-président
du Comité Exécutif

Engagements respectés

Croissance



Croissance tirée par la télévision numérique et les services haut débit dans les zones géographiques ayant le plus fort potentiel

Profitabilité

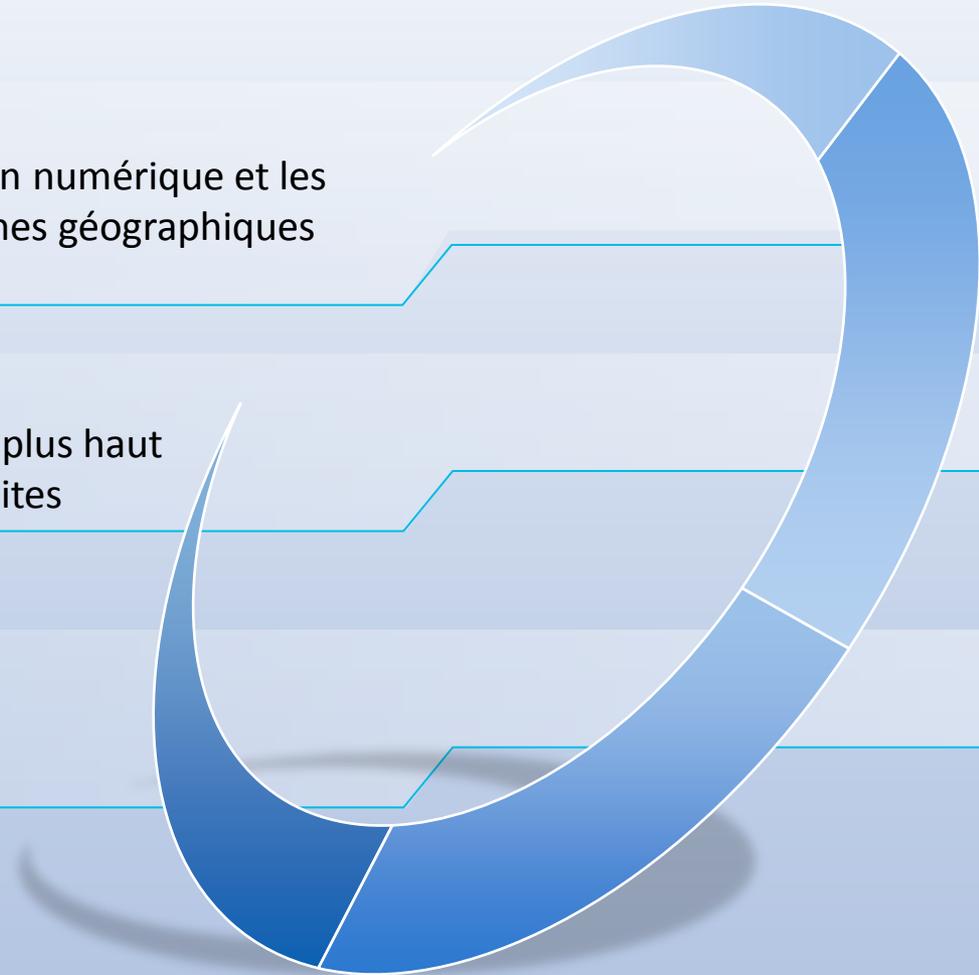


Rentabilité toujours élevée, au plus haut niveau des opérateurs de satellites

Fiabilité



Objectifs tenus ou dépassés



QUESTIONS / REPOSES