

LA LETTRE AUX ACTIONNAIRES

ÉDITO



**Madame, Monsieur,
Chers actionnaires,**

L'exercice a été marqué par le lancement réussi de cinq satellites. Nous avons continué de progresser dans notre cœur de métier, la Vidéo, avec un nombre de chaînes qui a franchi le seuil des 6 000 unités au cours de l'exercice, une poursuite de la montée en puissance de la Haute Définition et le lancement des premières chaînes en Ultra-Haute Définition. Enfin, dans le

domaine financier, nous avons pris des mesures pour optimiser notre structure de bilan avec, en juin 2016, une émission obligataire dans des conditions très favorables.

Si nous nous projetons dans l'avenir, il est devenu évident que notre secteur est entré dans une phase de ralentissement pour certaines applications et certaines régions. La Vidéo connaît une forte croissance dans les marchés émergents et une quasi-stabilité en Europe, ce qui devrait se traduire par une légère croissance au total. Dans les Services de Données, la demande globale va continuer de croître en volume, mais la surcapacité existante va être aggravée par l'arrivée de systèmes HTS¹, avec, pour conséquence, une pression accrue sur les prix et une contraction de nos revenus. Dans les Services aux gouvernements, la demande de l'administration américaine est en cours de stabilisation, bien qu'à un niveau de prix plus faible qu'auparavant.

Néanmoins, notre secteur offre des opportunités de croissance ciblées. Dans la Vidéo, il est possible de renforcer la proposition de valeur du satellite en offrant une expérience comparable à l'IP² aux téléspectateurs. Par ailleurs, la Connectivité représente une opportunité très significative concernant à la fois l'Internet Haut Débit Fixe et la Mobilité, dans les avions et les bateaux, d'une part, et dans les automobiles, d'autre part.

Sur cette base, nous avons adapté notre stratégie autour de deux axes : dans un premier temps, maximiser la génération de *cash flow* et donc la création de valeur pour l'actionnaire ; dans un second temps, préparer le retour à la croissance en poursuivant le développement de notre activité de base, la Vidéo, et en nous positionnant pour saisir les opportunités de croissance de long terme dans la Connectivité.

Cette stratégie doit notamment nous permettre, tout en nous positionnant pour l'avenir, de verser un dividende stable ou progressif. Un dividende par action de 1,10 euro, entièrement en numéraire, est ainsi proposé à l'Assemblée générale du 4 novembre. Il est en hausse par rapport à l'an dernier (1,09 euro par action) et représente un rendement de plus de 6 %.

Rodolphe Belmer
Directeur général

1. High Throughput Satellite : satellite ou charge utile qui délivre un débit plus important qu'un satellite ordinaire pour la même quantité de spectre grâce à la réutilisation des fréquences, donc avec un coût par Mégabit plus faible.
2. Internet Protocol.

EN BREF

- L'un des premiers opérateurs mondiaux de satellites
- Plus de 30 ans d'existence
- Une flotte de 38 satellites
- 26 positions orbitales sur l'orbite géostationnaire entre 116,8° Ouest et 172° Est, en couverture de l'Europe, du Moyen-Orient, de l'Afrique, de l'Asie-Pacifique et du continent américain



- 6 342 chaînes (dont 863 en HD)
- Une audience de 274 millions de foyers TV pour les positions orbitales phares d'Eutelsat en Europe, en Afrique du Nord et au Moyen-Orient
- Près de 1 000 collaborateurs originaires de 37 pays

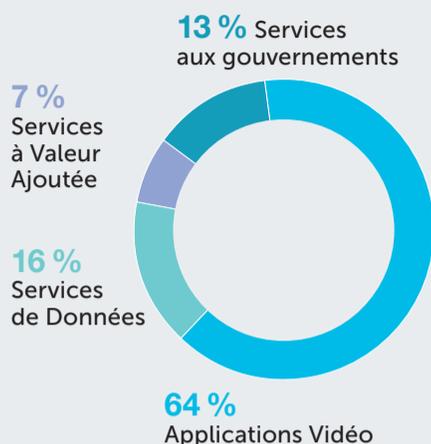
SOMMAIRE

- 2_ Résultats annuels 2015-2016 : une génération de *cash flow* élevée
- 3_ • Rodolphe Belmer, nouveau Directeur général d'Eutelsat
 - Adaptation de la stratégie à de nouvelles dynamiques de marché
- 4_ • Connectivité en vol : un marché porteur et plusieurs succès commerciaux pour Eutelsat
 - Commande d'un satellite pour accompagner l'essor de la télévision en Afrique et au Moyen-Orient



RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Au 30 juin 2016



CHIFFRES CLÉS

Au 30 juin 2016

(Progressions indiquées par rapport au 30 juin 2015)

+0,2 %*

+3,6 %**

Chiffre d'affaires : 1 529 M€

+2,9 %

EBITDA*** : 1 164,6 M€

Marge d'EBITDA : 76,2 %

348,5 M€

de résultat net attribuable au Groupe : - 1,9 %

5,6 Mds€

Carnet de commandes

* À taux de change et périmètre constants et hors revenus non récurrents.

** Sur la base des chiffres publiés.

*** L'EBITDA est défini comme le résultat opérationnel avant dotation aux amortissements, dépréciation d'actifs et autres produits/charges opérationnels.

DIVIDENDE PAR ACTION

Le Groupe proposera au vote des actionnaires, lors de l'Assemblée générale du 4 novembre 2016, un **dividende de 1,10 euro par action**, soit un taux de distribution de 73 %.



Une génération de cash flow élevée

Le chiffre d'affaires total du Groupe pour l'exercice 2015-2016 ressort à 1 529 millions d'euros, soit une croissance proforma de 0,2 % à taux de change et périmètre constants et hors revenus non récurrents. Compte tenu de l'appréciation du dollar par rapport à l'euro et des effets de périmètre, le chiffre d'affaires est en croissance de 3,6 % au total.

Activités

● Sur l'exercice 2015-2016, le chiffre d'affaires des **APPLICATIONS VIDÉO** ressort à 943,6 millions d'euros, en hausse de 2,3 % sur une base comparable. Cette évolution reflète principalement la forte croissance au Moyen-Orient et en Afrique compte tenu de l'entrée en service de nouvelles capacités avec EUTELSAT 8 West B en octobre 2015 et EUTELSAT 36C en février 2016, et la progression des revenus aux positions orbitales 16° Est (Afrique subsaharienne et Europe centrale) et 7° Est (Moyen-Orient et Afrique de l'Est). Ces éléments favorables viennent plus que compenser des revenus moins élevés à la position orbitale HOTBIRD, à la suite du non-renouvellement de contrats avec des distributeurs ces derniers mois, et une baisse du chiffre d'affaires de la vidéo professionnelle.

● Sur l'exercice 2015-2016, le chiffre d'affaires des **SERVICES DE DONNÉES** ressort à 230,0 millions d'euros, en baisse de 6,1 % sur une base comparable. Si l'on exclut les effets des reclassements de certains contrats vers les Services aux gouvernements ainsi que la fin anticipée du contrat pour la charge utile en bande Ka du satellite EUTELSAT 3B en décembre 2015, le chiffre d'affaires est quasiment stable. Des volumes plus élevés, principalement aux Amériques sur les satellites EUTELSAT 65 West A et EUTELSAT 115 West B, viennent en effet compenser l'impact d'un environnement fortement concurrentiel dans cette application dans toutes les zones géographiques.

● Sur l'exercice 2015-2016, le chiffre d'affaires des **SERVICES À VALEUR AJOUTÉE** ressort à 107,8 millions d'euros, en croissance de 4,8 % sur une base comparable. Au 30 juin 2016, 181 000 terminaux étaient activés sur KA-SAT (contre 185 000 à fin mars 2016 et à fin juin 2015), une évolution qui continue de refléter la congestion de certains faisceaux dans des zones qui auparavant contribuaient fortement à la croissance,

notamment en France et au Royaume-Uni, ainsi que la rationalisation de leur base clients par certains distributeurs. L'ARPU¹ est toutefois bien orienté, notamment grâce à un *yield management* proactif qui soutient le chiffre d'affaires.

● Sur l'exercice 2015-2016, le chiffre d'affaires des **SERVICES AUX GOUVERNEMENTS** ressort à 199,9 millions d'euros, en baisse de 7,5 % sur une base comparable. Si l'on excluait les reclassements depuis les Services de Données mentionnés ci-dessus, le chiffre d'affaires serait en baisse d'environ 12 % à taux de change constant. Cette évolution reflète la résiliation anticipée d'un contrat avec un distributeur au premier trimestre ainsi que l'effet report défavorable des renouvellements de contrats sur les douze derniers mois avec le Département de la Défense américain.

Performance financière

La **marge d'EBITDA** s'établit à 76,2 % contre 76,7 % l'an dernier, du fait d'un niveau plus élevé de provisions pour dépréciations de créances, compte tenu, notamment, de la fin du contrat pour la bande Ka sur le satellite EUTELSAT 3B en décembre 2015. Le **résultat net attribuable au Groupe** ressort à 348,5 millions d'euros, comparé à 355,2 millions d'euros un an plus tôt, soit une décroissance de 1,9 %. Il représente une marge nette de 22,8 %. Son évolution reflète principalement une augmentation des **dotations aux amortissements** du fait de l'entrée en service de nouvelles capacités. Le **cash flow libre discrétionnaire**² ressort ainsi à 247 millions d'euros pour l'exercice clos le 30 juin 2016. Enfin, la structure financière du Groupe est solide avec un ratio d'endettement net rapporté à l'EBITDA stable à 3,4 x, une importante liquidité et un coût de la dette en amélioration.

1. Average Revenue Per User.

2. Flux de trésorerie provenant des opérations d'exploitation – Investissements "cash" – Intérêts et autres frais financiers payés nets des produits d'intérêts reçus.

Perspectives

L'évolution du chiffre d'affaires (à taux de change et périmètre constants et hors revenus non récurrents) est attendue dans une fourchette comprise entre - 3 % et - 1 % pour l'exercice 2016-2017. L'objectif est de revenir à une quasi-stabilité des revenus pour l'exercice 2017-2018. Pour l'exercice 2018-2019, le Groupe attend un retour à une légère croissance.

Pour chacun des exercices 2016-2017, 2017-2018 et 2018-2019, la marge d'EBITDA sera maintenue au-dessus de 75 %. Les investissements "cash" s'établiront à un montant de 420 millions d'euros en moyenne par an entre juillet 2016 et juin 2019. Le taux de croissance annuel moyen sur trois ans du *cash flow* libre discrétionnaire est attendu supérieur

à 10 % par rapport au montant pour l'exercice 2015-2016. Le Groupe entend maintenir une solide structure financière pour étayer sa note de crédit de qualité "investissement". Le Groupe vise un ratio d'endettement net sur EBITDA inférieur à 3,3 x. Dans le même temps, le Groupe confirme sa politique de dividende stable ou progressif.

Rodolphe Belmer, nouveau Directeur général d'Eutelsat

Le Conseil d'administration d'Eutelsat a nommé Rodolphe Belmer en qualité de Directeur général de l'entreprise, à compter du 1^{er} mars 2016.

Rodolphe Belmer succède ainsi à Michel de Rosen, qui reste Président non exécutif du Conseil d'administration. Né en 1969, diplômé d'HEC, Rodolphe Belmer a commencé sa carrière chez Procter & Gamble en France, au département marketing, avant de rejoindre McKinsey en 1998. En 2001, il rejoint le groupe Canal, où il est nommé Directeur du Marketing et de la Stratégie en 2002. À partir de 2003, il refonde la ligne éditoriale du groupe, tout d'abord en tant que Directeur général de Canal+, puis, à partir de 2006, en prenant la tête de l'ensemble des chaînes de télévision payantes de l'entreprise.

Il a conduit, en 2011, la diversification du groupe dans le domaine de la télévision gratuite, notamment grâce à l'acquisition et à la relance des chaînes D8 et D17.

En 2012, il a été nommé Directeur général du groupe Canal et, à ce titre, a dirigé la refonte du modèle commercial et technologique de l'entreprise pour lui permettre de relever le défi de l'arrivée de la télévision Over-The-Top (OTT).

La nomination de Rodolphe Belmer en qualité de membre du Conseil d'administration est proposée lors de l'Assemblée générale du 4 novembre 2016.



Adaptation de la stratégie à de nouvelles dynamiques de marché

Dans un contexte de ralentissement de la croissance de l'industrie (voir l'édito en page 1), le Groupe a revu ses priorités stratégiques.

La première priorité sera de maximiser la génération de *cash flow* libre des activités de base du Groupe grâce à une série de mesures : des économies en matière d'investissement de 80 millions d'euros par an sans impacter le plan de déploiement, grâce notamment à la mise en place d'une approche de conception par les coûts, une optimisation du coût de la dette qui générera à terme

des économies cumulées de l'ordre de 50 millions d'euros, une optimisation du portefeuille d'actifs avec notamment le lancement du processus de cession de la participation dans Hispasat, le contrôle des charges d'exploitation, la rationalisation de l'organisation et l'adaptation des stratégies dans chacune des trois activités de base (Vidéo, Services de Données et Services aux gouvernements) afin d'optimiser le chiffre d'affaires.

Par ailleurs, le Groupe préparera le retour de la croissance en poursuivant son développement dans son activité de base, la Vidéo, et en saisissant les opportunités de croissance de long terme dans la Connectivité. Dans la Vidéo, de nouvelles sources de demande seront générées par l'externalisation de certains services par les télédiffuseurs. Dans ce contexte, une intégration plus forte avec l'écosystème IP, en s'appuyant sur les technologies existantes, permettra au satellite d'améliorer l'expérience du téléspectateur et d'extraire plus de valeur de la capacité. Dans l'Internet Haut Débit Fixe et la Connectivité mobile, Eutelsat veillera à s'assurer des prérequis pour le passage à un marché de masse, notamment en matière de modèle commercial, de coût des terminaux, d'investissement dans une capacité appropriée ou encore de partenariats avec l'ensemble des parties prenantes.



EN BREF

Émission obligataire réussie

➔ En juin 2016, Eutelsat S.A. a émis 500 millions d'euros d'obligations d'échéance 2021 portant coupon à 1,125 %. Cette émission obligataire, combinée avec d'autres sources de trésorerie, permettra de refinancer les obligations d'échéance en mars 2017 pour un nominal de 850 millions d'euros et portant un coupon de 4,125 %. Cette opération permet l'allongement de la maturité de la dette et la diminution des charges financières d'environ 30 millions d'euros avant impôt sur une base annuelle.

Tricolor TV, premier opérateur à adopter SmartBeam



eutelsat  ➔ **Tricolor TV** – opérateur d'un bouquet de télévision leader en Russie – et Eutelsat coopèrent pour déployer en Russie un premier réseau exploitant SmartBeam, la nouvelle solution de diffusion vidéo multiécran d'Eutelsat. Alimenté par un satellite d'Eutelsat positionné à 36° Est, ce nouveau service permettra de regarder les chaînes du bouquet sur des terminaux mobiles dans les lieux publics (hôtels, centres commerciaux, aéroports, centres médicaux, etc.) avec une qualité d'image élevée et sans dépendre des réseaux terrestres.

Lancement du processus de cession de la participation dans Hispasat

➔ **Eutelsat** a initié le processus de cession de sa participation dans Hispasat, en exerçant l'option de vente accordée en 2008 par le groupe Abertis, actionnaire majoritaire d'Hispasat. Eutelsat détient une participation de 33,69 % dans Hispasat. Selon les termes de l'accord relatif à l'option de vente, la valeur de la participation dans Hispasat sera déterminée par un expert indépendant. La transaction aura lieu sous réserve de l'accord du gouvernement espagnol.

Connectivité en vol : un marché porteur et plusieurs succès commerciaux pour Eutelsat

À un horizon d'une dizaine d'années, la mobilité en vol a le potentiel pour évoluer d'un marché de niche vers un marché de masse, compte tenu de la forte croissance du nombre d'appareils connectés et de la montée en puissance d'usages plus gourmands en bande passante qui se traduisent par une progression exponentielle de la consommation de données par utilisateur.

Plusieurs contrats ont été remportés récemment par Eutelsat en partenariat avec ViaSat. Finnair équipera l'ensemble de sa flotte court-courrier d'Airbus A320 en Europe d'un service de connectivité en vol. Par ailleurs, SAS équipera également sa flotte de court et moyen-courriers pour offrir un accès Wi-Fi haut débit permettant des usages de streaming, avec une entrée en service du premier avion équipé attendue au deuxième semestre 2017. Enfin, EL AL Israel Airlines teste déjà son offre Internet auprès de ses clients pour un lancement commercial prévu d'ici à la fin de l'année 2016. Concernant la capacité satellitaire, la Connectivité sera à chaque fois fournie grâce au satellite HTS d'Eutelsat KA-SAT, qui dessert l'Europe et le bassin méditerranéen. Par ailleurs, le satellite EUTELSAT 172B, qui sera lancé au premier semestre 2017, comportera une charge utile HTS innovante en bande Ku, spécialement conçue pour les services de haut débit en vol afin de desservir les couloirs aériens les plus fréquentés en Asie et au-dessus du Pacifique. Cette charge utile a été sélectionnée par Panasonic comme une plateforme de croissance clé pour les services en vol de haut débit et de télévision en direct destinés aux compagnies aériennes desservant l'Asie-Pacifique.



« La Connectivité sera à chaque fois fournie grâce au satellite HTS d'Eutelsat KA-SAT. »

Dans le marché porteur de la Connectivité en vol, Eutelsat continuera à poursuivre les opportunités de croissance en s'appuyant en particulier sur ses fortes positions orbitales, notamment à 172° Est, 70° Est et 10° Est, ainsi qu'en développant la mobilité dans les avions sur KA-SAT.

Commande d'un satellite pour accompagner l'essor de la télévision en Afrique et au Moyen-Orient

Eutelsat a confié à Space Systems Loral (SSL) la fabrication d'un puissant satellite tout électrique destiné aux marchés de la vidéo en Afrique, en Europe, au Moyen-Orient ainsi qu'en Turquie. Baptisé EUTELSAT 7C, ce nouveau satellite, dont le lancement est prévu au troisième trimestre 2018, sera placé à la position 7° Est. Il diffuse déjà plus de 370 chaînes et constitue l'un des pôles audiovisuels les plus dynamiques au sein de la flotte d'Eutelsat. Ce pôle dessert déjà des clients majeurs de l'opérateur, notamment le premier bouquet de télévision payante en Turquie,

Digiturk, de même que plusieurs bouquets très actifs d'Afrique subsaharienne tels qu'Azam TV, Montage ou encore Muvi TV. L'arrivée d'EUTELSAT 7C, qui sera colocalisé avec EUTELSAT 7B, marquera un tournant dans l'évolution de ce pôle audiovisuel, puisque la capacité offerte en couverture de l'Afrique subsaharienne à cette position passera de 22 à 42 répéteurs : plusieurs centaines de chaînes numériques supplémentaires pourront être lancées à partir de cette constellation, venant accélérer l'essor du marché de la télévision dans cette région.

• CONTACTS

Services titres, inscriptions au nominatif
BNP Paribas
Securities Services
CTS Assemblée
Les Grands Moulins de Pantin
9, avenue du Débarcadère
93761 Pantin Cedex

Fax : 01 40 14 58 90
Tél. : 0826 109 119 (0,15 € TTC/min)

Relations actionnaires

Joanna Darlington, Cédric Pagni et Céline Lavenir
investors@eutelsat-communications.com
Tél. : +33 (0)1 53 98 35 30
www.eutelsat.fr > rubrique investisseurs

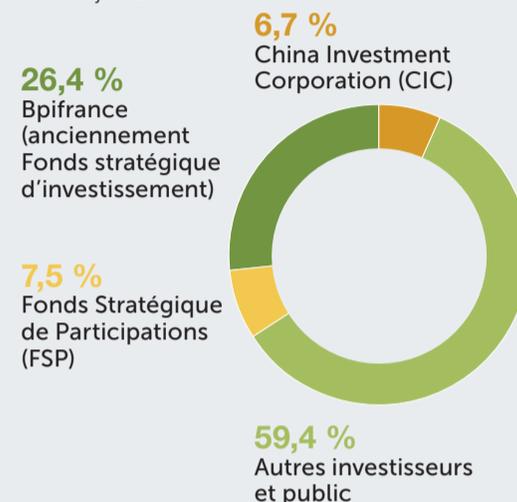
• FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ACTION

Au 30 septembre 2016

- Négociation en continu sur Euronext Paris (compartiment A)
- Code valeur ISIN : FR0010221234 – Mnémo : ETL
- Capital social : 232 774 635 €
- Valeur nominale : 1 €
- Nombre de titres : 232 774 635
- Cours de clôture : 18,43 €
- Capitalisation boursière : 4,3 Mds€

• RÉPARTITION DU CAPITAL

Au 30 juin 2016



• CALENDRIER FINANCIER INDICATIF

→ 27 octobre 2016

Publication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2016-2017

→ 4 novembre 2016

Assemblée générale des actionnaires

→ 9 février 2017

Publication de nos résultats semestriels 2016-2017

→ 11 mai 2017

Publication du chiffre d'affaires du 3^e trimestre 2016-2017

VOTRE LETTRE SUR INTERNET

Depuis début 2015, *La Lettre aux actionnaires* n'est plus envoyée par courrier systématiquement, mais mise en ligne sur notre site Internet. La possibilité de la recevoir imprimée reste ouverte à ceux qui le souhaitent en en faisant la demande à l'adresse investors@eutelsat-communications.com



RETROUVEZ L'INFORMATION à destination des actionnaires individuels sur notre site Web www.eutelsat.fr > rubrique investisseurs

PLUS D'INFOS PAR MAIL

Afin de recevoir des informations complémentaires, communiquez-nous votre adresse mail à investors@eutelsat-communications.com