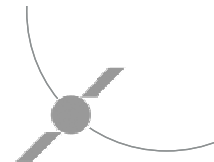


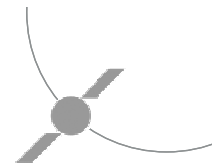
Résultats annuels exercice 2011-2012

31 juillet 2012

Agenda



- **Principaux résultats 2011-2012**
- Bonne tenue des performances opérationnelles
- Point sur KA-SAT
- Présentation de la situation financière
- Perspectives favorables : croissance & profitabilité



Chiffres clés de l'exercice 2011-2012

**Chiffre
d'affaires**

**1 222,2 M€, en hausse de 4,6%
+5,4% à taux de change constant**

EBITDA

**Rentabilité élevée : EBITDA à 957 M€
Marge : 78,3% (au plus haut niveau des principaux
opérateurs)**

Résultat net

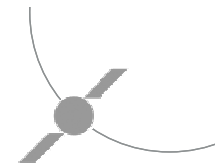
**Résultat net attribuable au Groupe : 326 M€
Marge nette : 27%**

**Structure
financière**

**Structure financière solide
Ratio dette nette/ EBITDA : 2,48x**

Distribution

**Proposition de versement d'un dividende de 1,00 € à l'AG
en novembre 2012 (taux de distribution : 67%)**



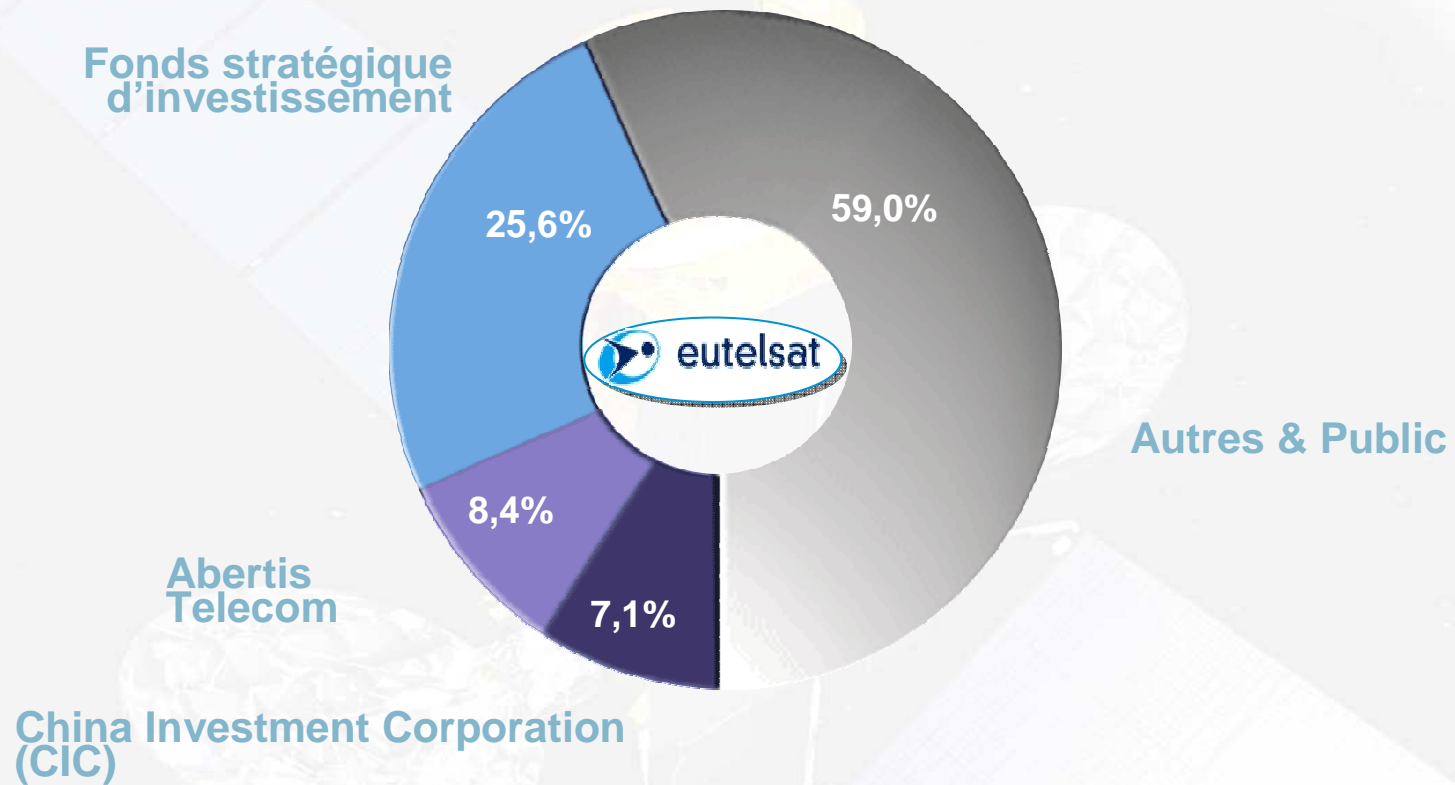
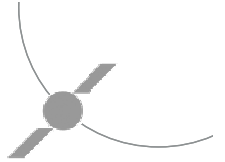
- **Succès du lancement des satellites EUTELSAT 7 West A et EUTELSAT 16A**
 - EUTELSAT 7 West A et EUTELSAT 16A sont entrés en service au T2 2011-2012, respectivement aux positions 7° Ouest et 16° Est

- **Acquisition de GE-23 contre 228 M\$ en numéraire**
 - Un actif de haute qualité
 - Elargissement du champ d'action et de l'offre commerciale d'Eutelsat en Asie-Pacifique
 - S'inscrit dans la logique de création de valeur privilégiée par Eutelsat

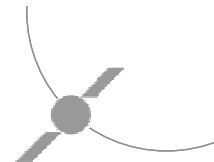
- **Forte visibilité renforcée par le niveau sans précédent du carnet de commandes**
 - Le montant total des commandes s'établit à 5,2 Md€ au 30 juin 2012, soit l'équivalent de 4,3 années de chiffre d'affaires

- **Refinancement de la dette *in fine* d'Eutelsat Communications au 1^{er} semestre**
 - **Refinancement finalisé en décembre 2011, comprenant :**
 - Un nouvel emprunt *in fine* de 800 M€ et un nouveau crédit renouvelable de 200 M€, tous deux conclus pour une période de 5 ans au niveau d'Eutelsat Communications
 - Une émission obligataire de 800 M€ ayant une maturité de 7 ans au niveau d'Eutelsat S.A.
 - **Allongement de la maturité moyenne de la dette et poursuite de la diversification des sources de financement**

Hausse du flottant suite aux cessions d'Abertis Telecom

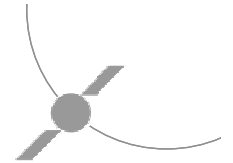


Agenda

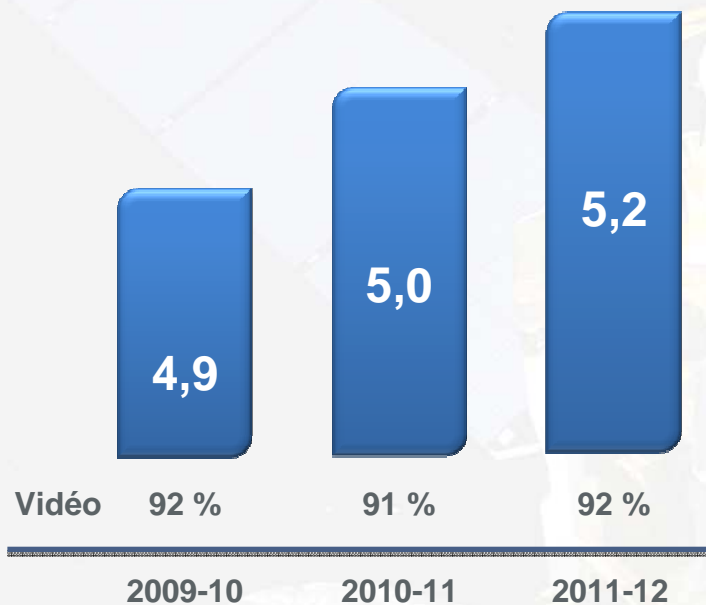


- Principaux résultats 2011-2012
- **Bonne tenue des performances opérationnelles**
- Point sur KA-SAT
- Présentation de la situation financière
- Perspectives favorables : croissance & profitabilité

Un carnet de commandes record offrant une visibilité élevée



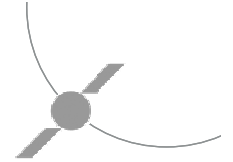
Carnet de commandes (Md€)



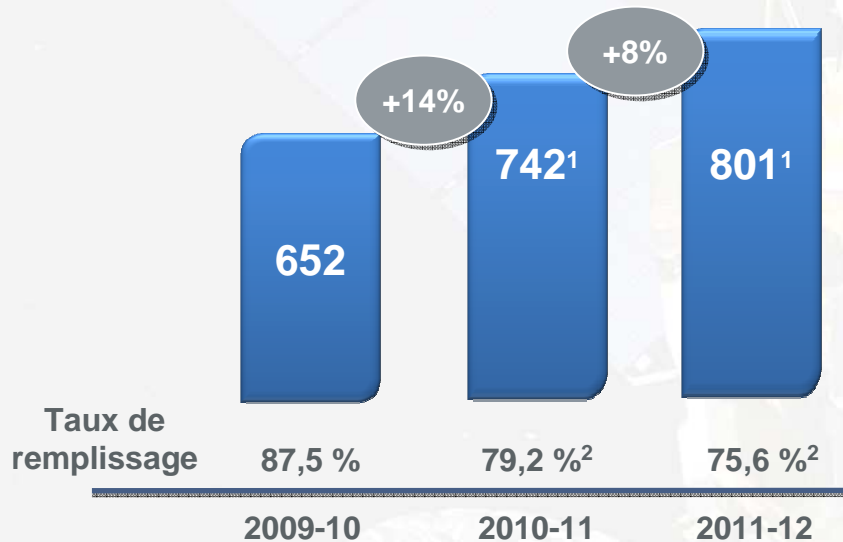
- **+ 285 M€ depuis le 30 juin 2011 avec l'entrée en service d'EUTELSAT 7 West A et d'EUTELSAT 16A**
- **Durée moyenne pondérée des contrats : 6,9 ans**
- **Environ 4,3 années de chiffre d'affaires de l'exercice 2011-2012**

Le carnet de commandes représente le chiffre d'affaires futur correspondant aux contrats d'attribution de capacité (y compris les contrats pour les satellites en cours d'approvisionnement). Ces contrats d'attribution de capacité peuvent porter sur la durée totale d'exploitation des satellites.

L'accroissement des capacités renforce le potentiel d'expansion



Nombre de répéteurs opérationnels

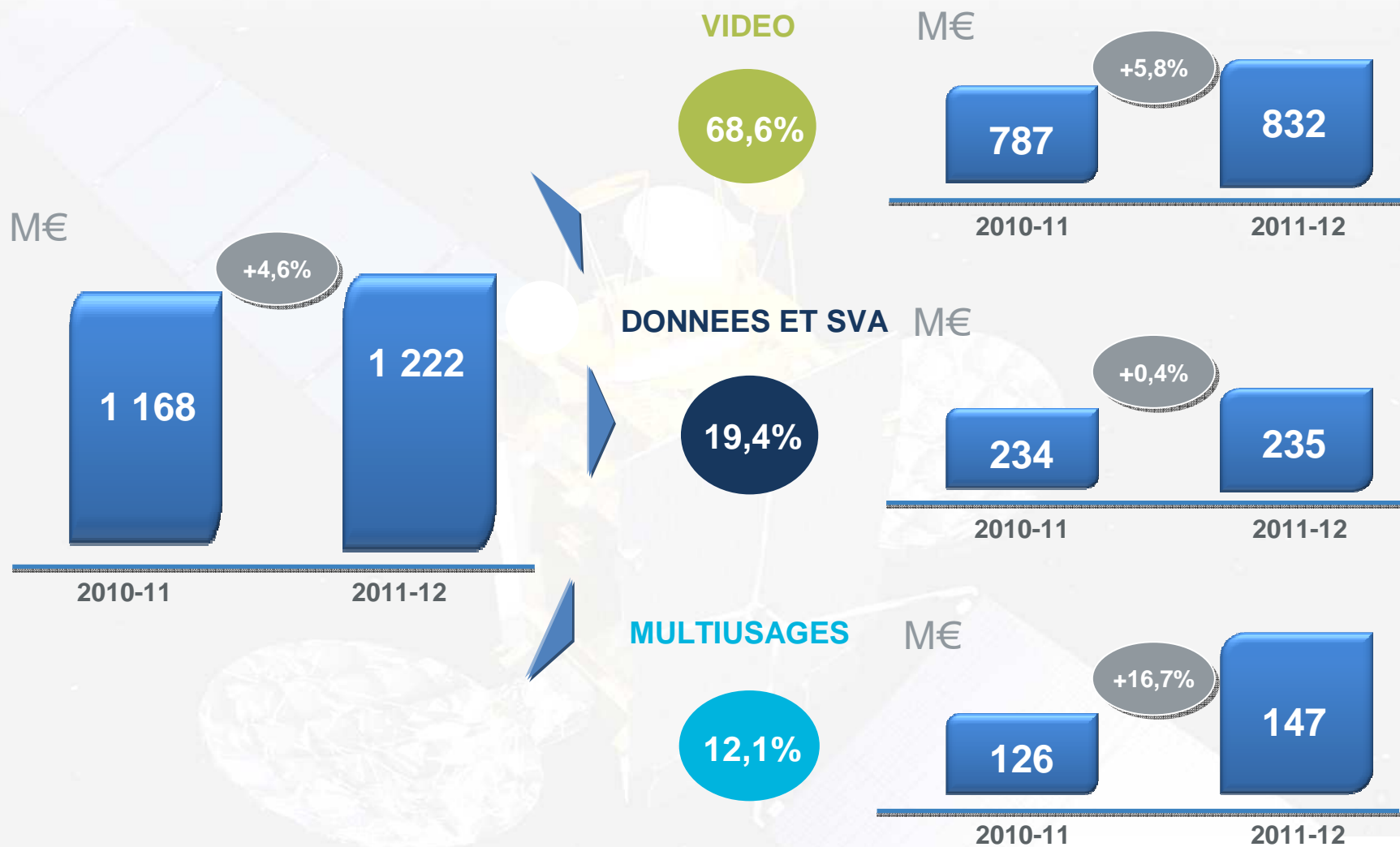
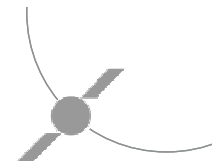


- Taux de remplissage en baisse à 75,6%
- Capacité additionnelle en bande Ku affectée en priorité à la nouvelle position orbitale 3° Est
- Nouvelles ressources allouées aux marchés les plus dynamiques
- Accroissement des capacités louées à la position 7° Ouest (lancement d'EUTELSAT 7 West A)

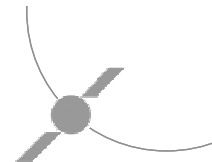
¹ Y compris les 82 faisceaux de KA-SAT

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

Un chiffre d'affaires en croissance de 4,6% à 1 222 M€



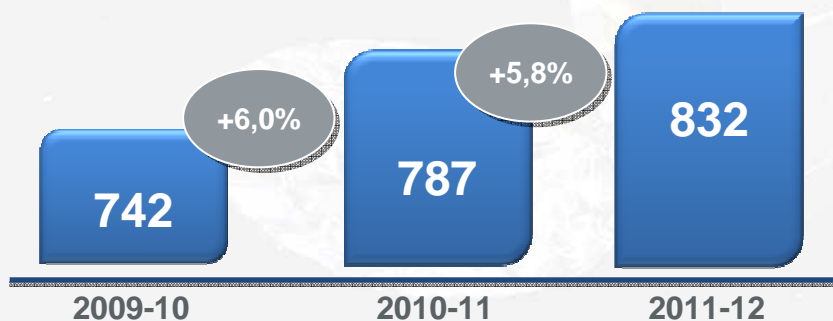
Vidéo : forte exposition aux marchés en croissance



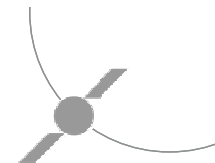
- Consolidation de positions clés de télévision directe avec EUTELSAT 7 West A et EUTELSAT 16A
- Hausse de 10% du nombre de chaînes TV (+381) par rapport à l'exercice 2010-11
 - 4 261 chaînes de TV (dont 346 HD, taux de pénétration 8,1%)
 - L'expansion des chaînes de TV (dont la HD) est principalement tirée par les marchés en forte croissance, qui représentent désormais plus de 50% du nombre total de chaînes de la flotte



Chiffre d'affaires Vidéo (M€)



Services de Données et à Valeur Ajoutée : une année de transition



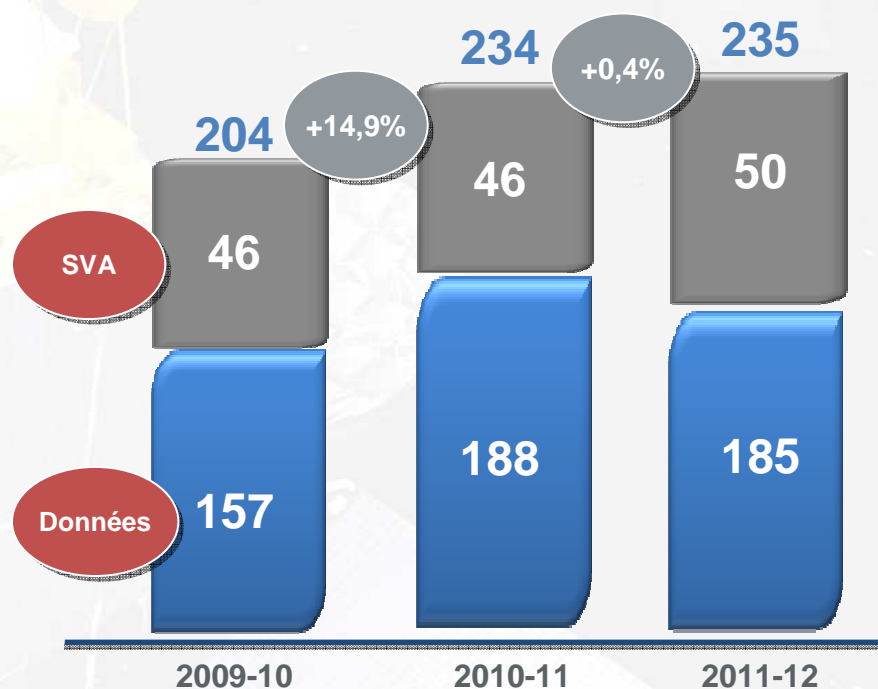
● Services de Données

- Performances exceptionnelles de l'exercice précédent
- Contexte plus concurrentiel en Afrique sub-saharienne
- Ressources disponibles limitées sur la flotte existante pour répondre aux demandes des clients
- Pourra bénéficier des nouvelles capacités offertes par EUTELSAT 21B et EUTELSAT 70B

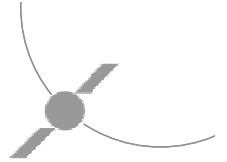
● Services à Valeur Ajoutée

- Déclin de l'activité D-Star, induit par la phase de transition vers de nouveaux équipements
- Recul compensé par le déploiement des terminaux et services Tooway™

Chiffre d'affaires des Services de Données & SVA (M€)

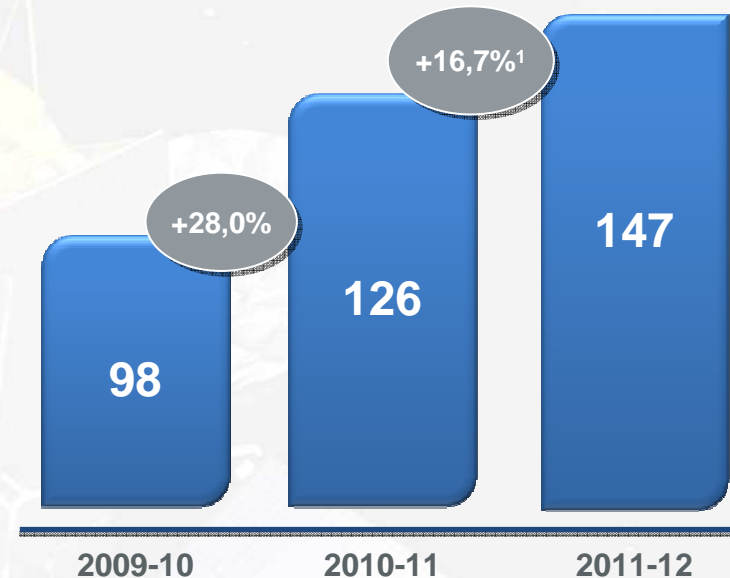


Multiusages : croissance plus limitée après une période de forte activité



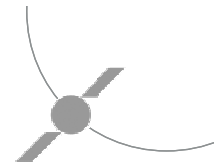
- **Performance annuelle du segment Multiusages toujours portée par la dynamique commerciale et les renouvellements au cours du précédent exercice**
- **Campagne de renouvellement de février-mars 2012 plus difficile**
- **Capacités additionnelles futures alignées au plus près des besoins de nos clients**

Chiffre d'affaires Multiusages (M€)



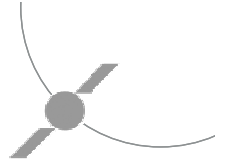
¹ +14,3% à taux de change constant

Agenda

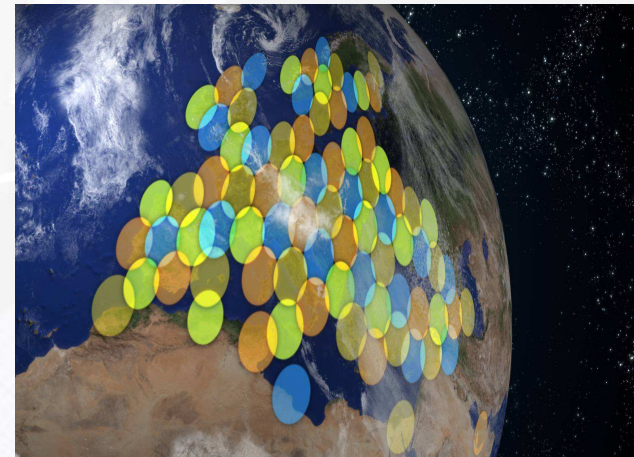


- Principaux résultats 2011-2012
- Bonne tenue des performances opérationnelles
- **Point sur KA-SAT**
- Présentation de la situation financière
- Perspectives favorables : croissance & profitabilité

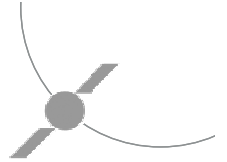
Première année d'exploitation pour KA-SAT ...



- **Une réussite technologique avérée**
 - KA-SAT est un “écosystème” formé d'un satellite et d'un réseau de 10 passerelles
 - Débit total porté à 90 Gbit/s
- **Un potentiel de marché prometteur**
 - 30 millions de foyers non ou mal desservis sont couverts par KA-SAT
- **Un niveau élevé de satisfaction des utilisateurs du service aux particuliers**
- **Un décalage dans la mise en œuvre de la stratégie d'accès au marché**



... Principalement animée par l'offre Internet Tooway™ destinée aux particuliers



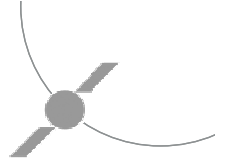
tooway™
Fast internet for everyone

- 52 450⁽¹⁾ terminaux Tooway activés, accélération au second semestre
- Présent principalement sur l'Europe occidentale : France, Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Espagne
- Poursuite de l'expansion géographique du réseau de distributeurs
- Accords de distribution avec de grands opérateurs de télécommunications et distributeurs de taille plus limitée

Solutions B2B

- Emergence de services d'accès haut débit B2B, prioritairement destinés aux PME
- Développement du marché de la télédiffusion et des services professionnels de reportage
- Offre de produits B2B adaptés aux besoins spécifiques de la clientèle concernée
- Déploiement prochain de nouvelles solutions de mobilité

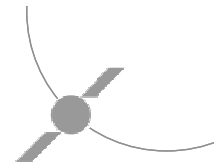
¹ Y compris ceux antérieurs à KA-SAT



Trois grandes initiatives destinées à stimuler les ventes

- **Amélioration de l'offre**
 - **Tooway™ : augmentation du débit et du volume, baisse du coût des équipements**
 - **Services B2B : mise en adéquation de notre offre avec les nouveaux marchés et les besoins des clients**
- **Renforcement de la gestion du réseau de distribution et développement dans la zone de couverture de KA-SAT**
- **Consolidation de l'organisation**
 - **Renforcement de l'équipe de direction**
 - **Développement des forces de vente et des équipes de développement produit**

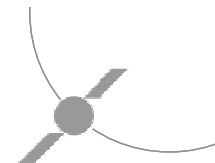
Eutelsat met tout en œuvre pour faire de KA-SAT un succès



Agenda

- Principaux résultats 2011-2012
- Bonne tenue des performances opérationnelles
- Point sur KA-SAT
- **Présentation de la situation financière**
- Perspectives favorables : croissance & profitabilité

Une marge nette élevée malgré des charges financières non récurrentes

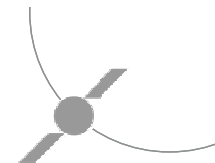


Extrait du compte de résultat consolidé en €M ¹	2010-11	2011-12	Variation	
Chiffre d'affaires	1 168	1 222	+4,6%	○ +5,4% à taux de change constant
EBITDA ²	926	957	+3,3%	
Marge d'EBITDA	79,3%	78,3%		○ Marge d'EBITDA élevée malgré la hausse des charges opérationnelles
Résultat opérationnel	645	641	-0,6%	○ Hausse des amortissements (KA-SAT, E7WA, E16A)
Résultat financier	(109)	(130)	+18,7%	○ Impact non-récurrent de la déqualification et du dénouement partiel des contrats de couverture (refinancement)
Mises en équivalence	18	11	Ns	○ Non-réurrence des crédits d'impôt Hispasat 2010-2011
Impôts sur les sociétés	(199)	(182)	-8,5%	○ Reconnaissance d'actifs d'impôt différé
Intérêts minoritaires	(16)	(15)	Ns	
Résultat net attribuable au Groupe	338	326	-3,7%	○ Marge nette : 27% du chiffre d'affaires

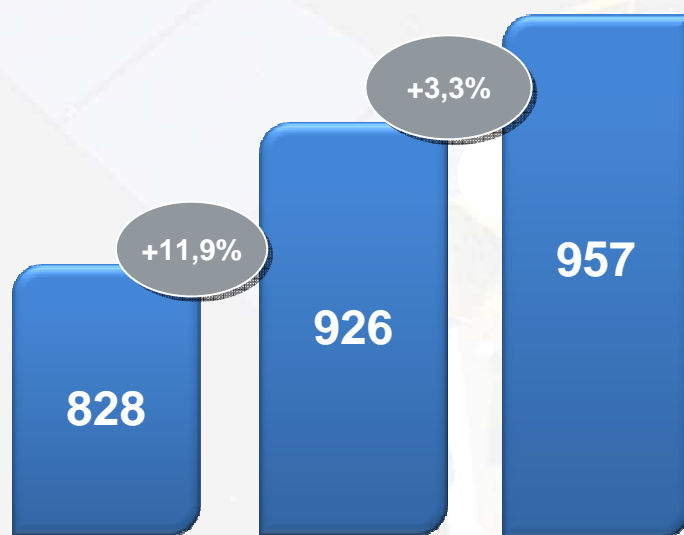
¹ Montants arrondis au million d'euros

² L'EBITDA se définit comme le résultat opérationnel avant dotation aux amortissements, dépréciation d'actifs et autres produits / (charges) opérationnels

Maintien de la marge d'EBITDA au meilleur niveau de l'industrie



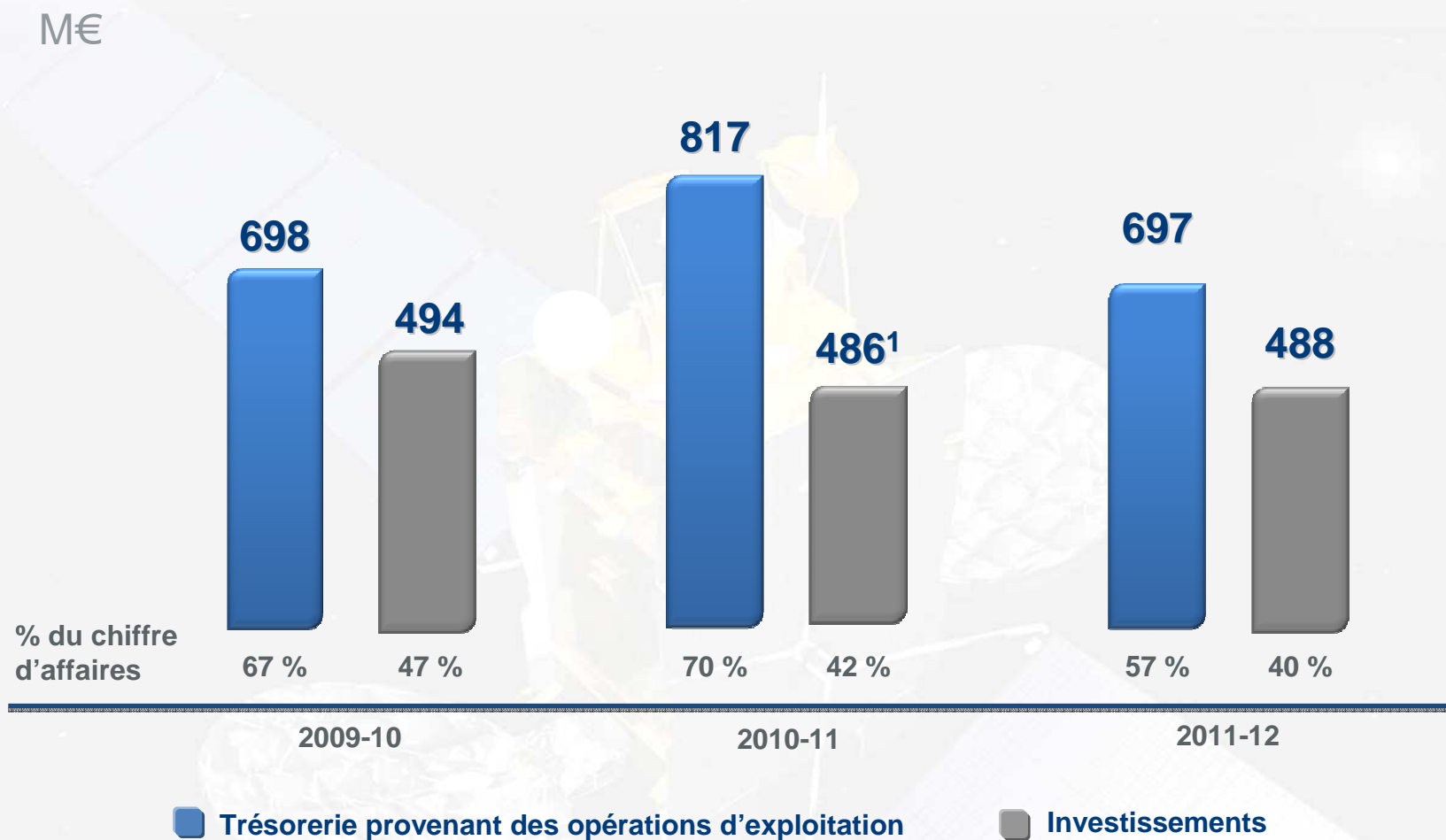
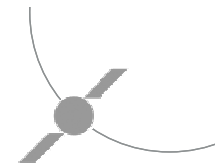
EBITDA (M€)



Marge d'EBITDA ¹	2009-10	2010-11	2011-12
	79,0 %	79,3 %	78,3 %

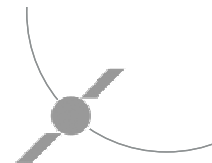
- Marge d'EBITDA de 78,3%, au plus haut niveau des grands opérateurs de satellites
- Poursuite de la politique de stricte maîtrise des coûts d'exploitation
- Hausse de 9,6% des charges opérationnelles, liée à l'élargissement des ressources visant à renforcer l'activité commerciale du Groupe, celle notamment de Tooway™

Trésorerie des opérations d'exploitation élevée

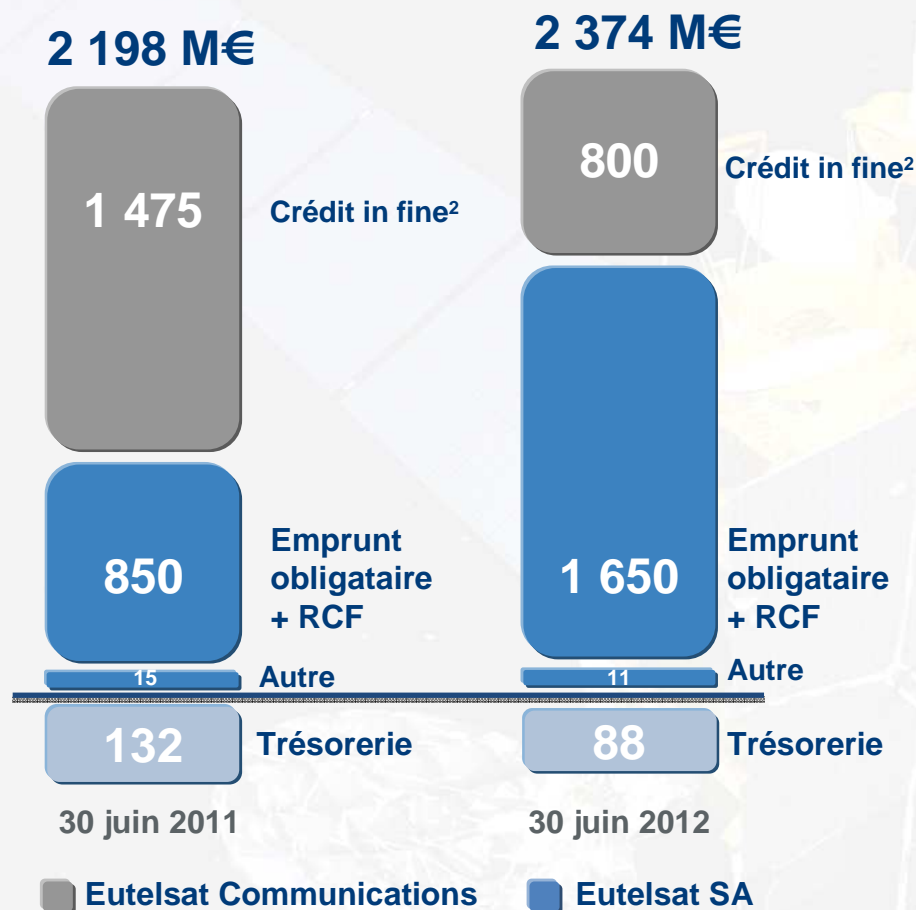


¹ Montant net de 60 M€ au titre de la réduction de capital de la co-entreprise Solaris

Renforcement de la structure financière du Groupe



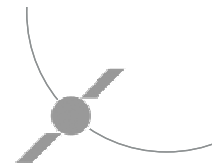
Dette nette¹ (M€)



- Ratio dette nette / EBITDA : 2,48 (en hausse : 2,37 au 30 juin 2011)
- Maturité moyenne en progression (5,2 ans) à la suite du refinancement
- Coût moyen de la dette après impact des couvertures de taux : 4,87% (3,70% avant impact)
- Refinancement du crédit in fine d'Eutelsat Communications souscrit en 2006, avec amélioration de la notation
S&P : BBB/Stable (décembre 2010)
Moody's : Baa2/Stable (octobre 2011)
- Lignes de crédit renouvelables de 650 M€ au 30 juin 2012

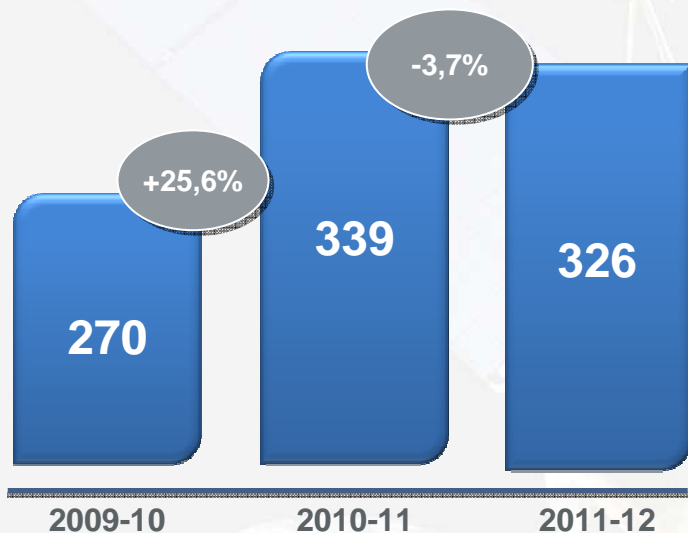
¹ Dette financière incluant les dettes liées aux contrats de location longue durée, le découvert et nette des excédents de trésorerie

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

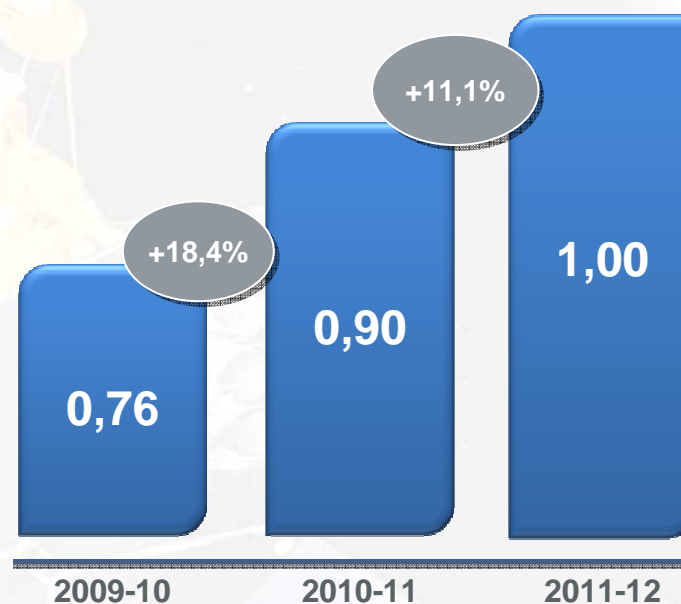


Proposition d'augmentation du dividende de 11%

Résultat net (M€)



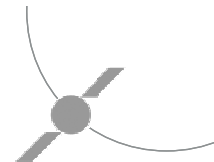
Dividende par action (€)



Assemblée générale annuelle des actionnaires

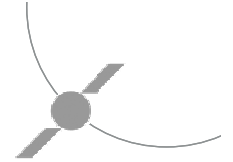
8 novembre 2012

Agenda

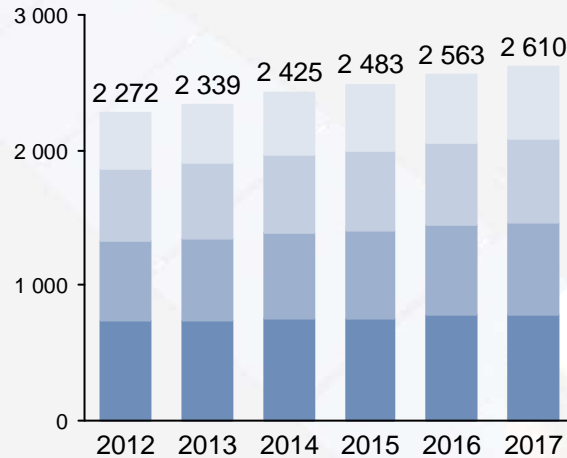


- Principaux résultats 2011-2012
- Bonne tenue des performances opérationnelles
- Point sur KA-SAT
- Présentation de la situation financière
- **Perspectives positives : croissance & profitabilité**

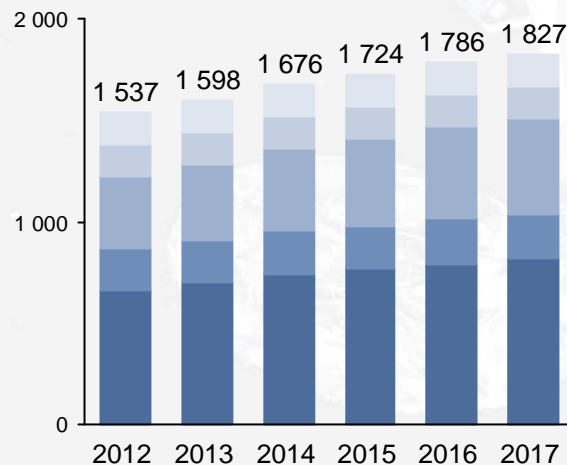
Eutelsat continue de cibler les marchés et applications les plus dynamiques



Demande de répéteurs



Demande de répéteurs



Demande de répéteurs en EMEA

	TCAM 12-17	TCAM 12-15
TOTAL	2,8%	3,0%
Afrique sub-saharienne	5,1%	5,6%
Moyen-Orient et Afrique du Nord	3,0%	3,4%
Europe centrale¹	2,9%	3,2%
Europe occidentale	1,3%	1,1%

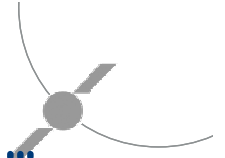
Applications dans les zones couvertes par Eutelsat

	TCAM 12-17	TCAM 12-15
TOTAL	3,5%	3,9%
Services gouvernementaux	1,0%	1,2%
Opérateur téléphonique historique / accès haut débit capacités courantes	0,0%	-0,1%
Services de données	5,7%	6,1%
Contribution vidéo	1,3%	1,3%
Distribution vidéo*	4,3%	5,0%

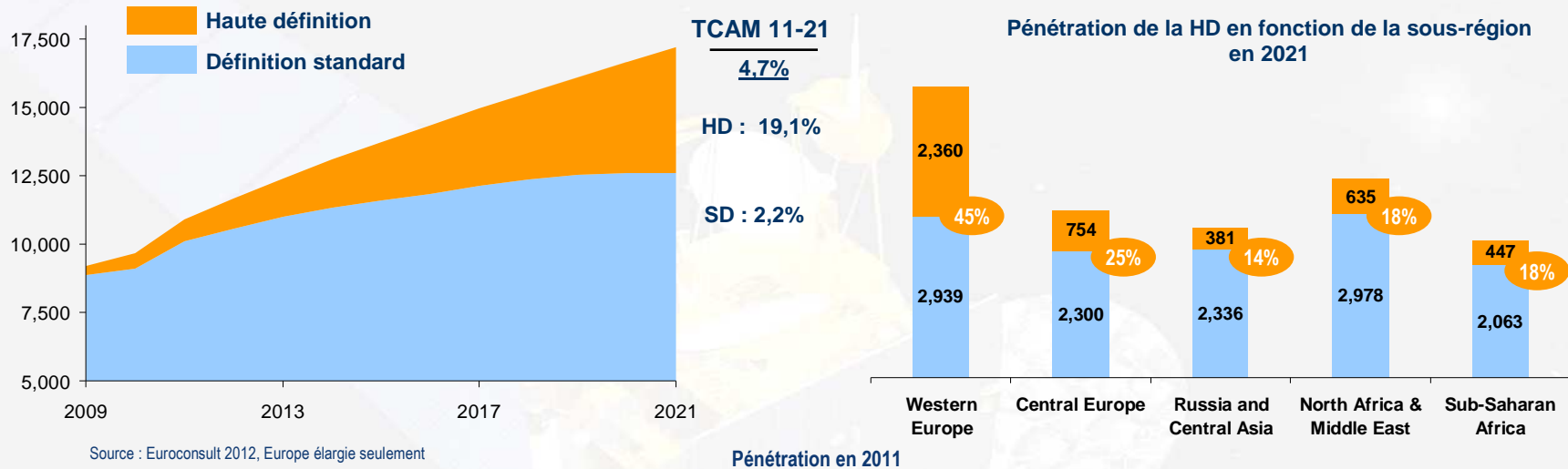
* Directe (DTH) et indirecte

¹ Inclut l'Europe centrale et orientale, la Russie, la Turquie et le Caucase

Vidéo : d'importants gisements de croissance potentielle ...



● Expansion du nombre total de chaînes et pénétration de la HD

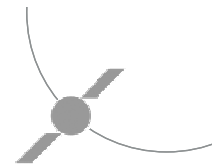


● Percée des formats consommateurs de bande passante malgré l'amélioration de la compression

Nombre de chaînes par répéteur (36Mhz)

Période de lancement	Format	Mode de diffusion	MPEG-2	MPEG-4	HEVC (milieu années 2010)
Années 1990-2000	SD	DVB-S	10	20	40
		DVB-S2	13	26	52
Années 2000-2010	HD	DVB-S	~2,5	5	10
		DVB-S2	3 à 4	6 à 7	12 à 13
Années 2020	Ultra HD (4k 50fps)	DVB-S		s/o	-1,5
		DVB-S2		1	2

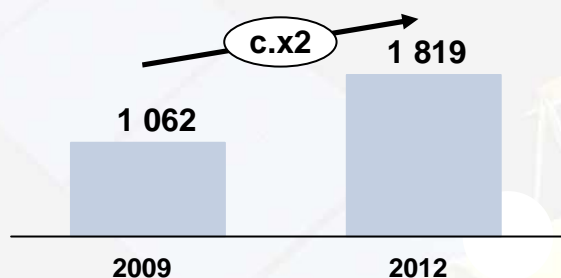
Source : Eutelsat



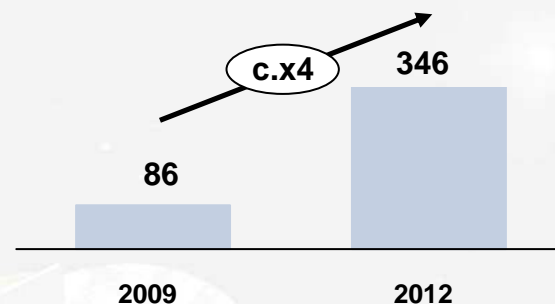
... exploités par Eutelsat

- Les principales positions vidéo soutiennent une croissance robuste

Nombre de chaînes aux positions d'Eutelsat servant les marchés en forte croissance¹

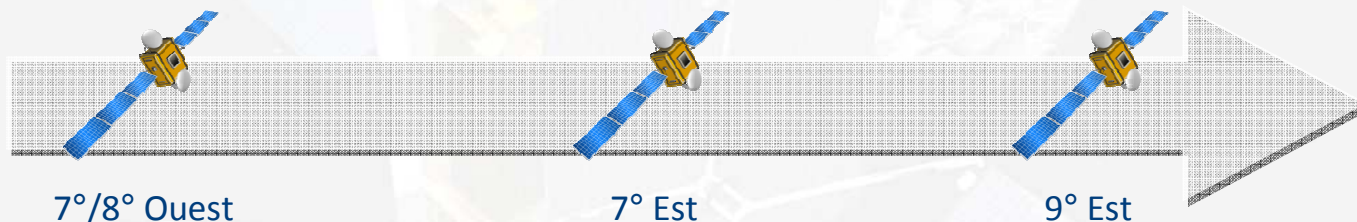


Nombre de chaînes HD diffusées par Eutelsat



Source: Eutelsat
1 7°/8°W, 16°E, 36°E

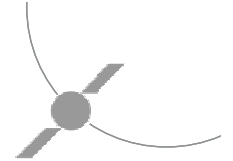
- Répondre à la demande croissante en télédiffusion



- Enrichir l'expérience visuelle

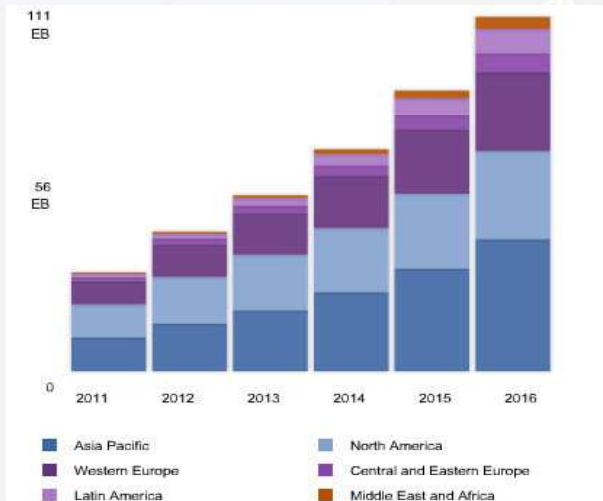


Données & SVA : des besoins d'interconnexion en forte croissance



- Forte augmentation mondiale des besoins de connectivité pour les particuliers comme pour les entreprises

Croissance du trafic Internet (en exabytes)



Source : Cisco VNI 2012

- Moyen-Orient et Afrique : multiplication de la demande par 10 d'ici 2016
- Europe centrale et orientale : multiplication de la demande par 5 d'ici 2016
- Asie-Pacifique : multiplication par 4 d'ici 2016

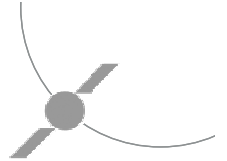
Demande de répéteurs en bande Ku pour réseaux d'entreprise & accès au haut débit sur les marchés en forte croissance

	TCAM 11-16	TCAM 12-15
Marchés en forte croissance	9,0%	8,8%
Russie & Asie centrale	7,3%	5,5%
Moyen-Orient / Afrique du Nord	6,0%	4,9%
Afrique sub-saharienne	14,5%	14,3%
Asie-Pacifique	10,5%	11,2%

Source : Euroconsult 2012

- Un TCAM de la demande voisin de 10% sur les marchés les plus dynamiques d'Eutelsat
- Une croissance à deux chiffres en Afrique sub-saharienne et en Asie-Pacifique

Eutelsat relève le défi des Services de Données & SVA



- **Futurs satellites optimisés pour les Services de Données**



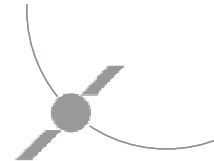
- **KA-SAT est amené à jour un rôle déterminant face aux besoins en haut débit en Europe et dans le Bassin méditerranéen**

- Plusieurs initiatives majeures en cours pour doper son succès commercial

- **Expansion sur les nouveaux marchés en forte croissance**

- L'acquisition de GE-23 permet de saisir les opportunités offertes par l'Asie-Pacifique

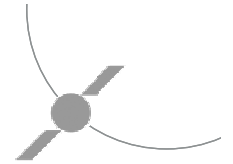
Multiusages : croissance, mais à moindre rythme



La demande de services Multiusages va continuer à augmenter

- **Un marché plus volatile mais qui continuera à croître à long terme**
- **Demande**
 - Essor des communications centrées sur le réseau, impliquant la fiabilité et la sécurisation de la transmission des données
 - Croissance des applications fortement consommatrices de bande passante (UAV)
- **Offre**
 - La réduction des dépenses gouvernementales pourrait affecter les investissements réalisés pour les satellites propriétaires
 - Probabilité élevée d'un recours à long-terme aux satellites commerciaux par les gouvernements

L'offre d'Eutelsat pour répondre aux besoins des marchés en forte croissance



Les 7 satellites lancés d'ici 2015 augmenteront notre capacité de 28% pour soutenir nos anticipations de développement sur les marchés en forte croissance

Période visée : 3 ans (juin 2012 – juin 2015)

2012

2013

2014

2015

EUTELSAT 21B (T4 2012)

21,5° Est
40 tpx Ku

- Vidéo professionnelle et données**
- Europe
 - Afrique
 - Moyen-Orient
 - Asie centrale

EUTELSAT 70B (T4 2012)

70,5° Est
48 tpx Ku

- Vidéo professionnelle et données**
- Europe
 - Moyen-Orient
 - Afrique
 - Asie centrale
 - Asie du Sud-est

EUTELSAT 25B (S1 2013)

25,5° Est
16 tpx Ku, 7Ka'

- Vidéo et données**
- Moyen-Orient
 - Afrique du Nord
 - Asie centrale
- Partenariat avec QSC

Eutelsat Txp

EUTELSAT 3D (T1 2013)

3° Est
37 Ku

- DTH, vidéo professionnelle et données**
- Europe
 - Afrique

EUTELSAT 3B (S1 2014)

3° Est
30 tpx Ku, 9 Ka et 12 C

- DTH, nouvelle couverture de l'Afrique**
- Europe centrale
 - Iles de l'océan Indien
 - Afrique

EUTELSAT 9B (S2 2014)

9° Est
Jusqu'à 60 tpx Ku

- DTH et radio**
- DTH Europe occidentale
 - Soutien au développement de la HD et de KabelKiosk pour l'Europe

Embarque la charge utile hébergée

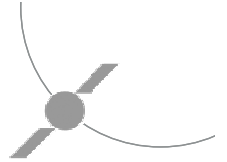
EUTELSAT 8WB (S1 2015)

8° Ouest
50 tpx Ku

- DTH et radio**
- Moyen-Orient
 - Afrique du Nord



Objectifs à trois ans : croissance & profitabilité



Chiffre
d'affaires

Exercice 2012-2013 : croissance comprise entre 3 et 4%
2012-2015 : TCAM compris entre 5 et 6%

EBITDA

2012-2015 : marge d'EBITDA autour de 77% chaque année

CAPEX

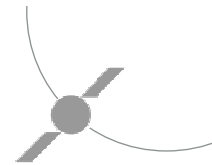
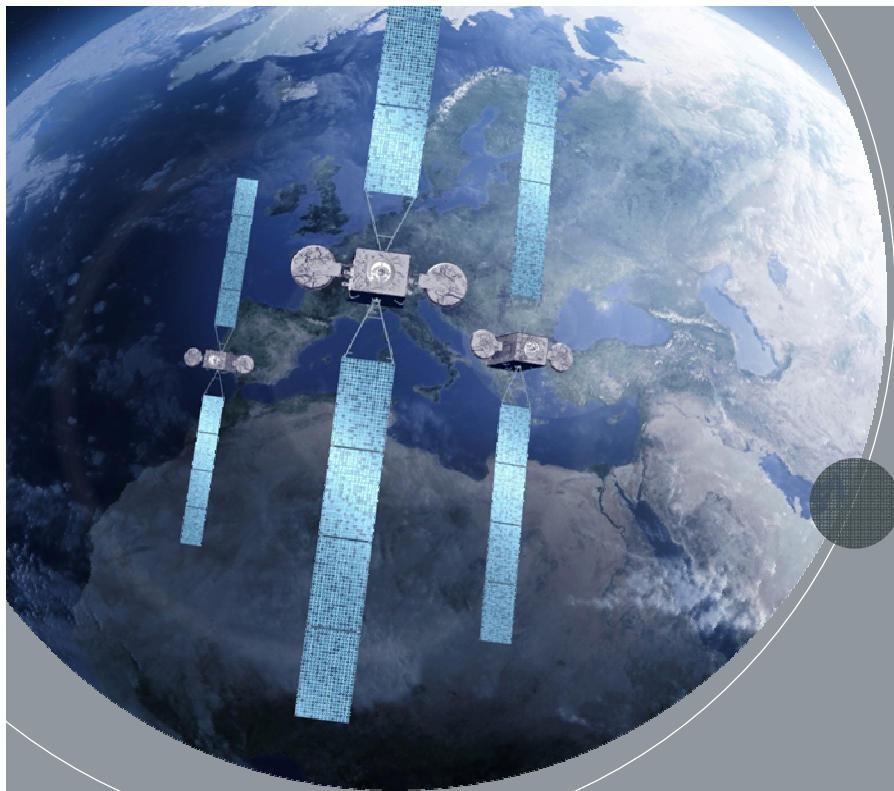
2012-2015 : 500 M€ par an en moyenne

Distribution

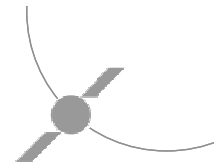
65% à 75% du Résultat net attribuable au Groupe

Dette nette ÷
EBITDA

Ratio inférieur à 3,3x
Objectif de notation de crédit "Investissement Grade"
solide



Questions-réponses



Avertissement

Cette présentation ne constitue ni ne fait partie d'aucune offre de vente ou sollicitation d'offre d'achat ou de souscription de titres d'Eutelsat Communications, ni ne doit être interprétée comme telle. Le présent document ne peut, ni en totalité ni en partie, servir de fondement ni être invoqué en rapport avec un quelconque contrat ou engagement concernant les actifs, les activités ou les parts d'Eutelsat Communications.

Cette présentation comprend uniquement une synthèse des informations se rapportant aux comptes et aux activités de l'exercice 2011-2012 d'Eutelsat Communications et à sa stratégie, et ne peut par conséquent prétendre être exhaustif. Vous trouverez des informations complémentaires dans les comptes consolidés d'Eutelsat Communications pour l'exercice 2011-2012, disponibles sur le site web d'Eutelsat Communications à l'adresse www.eutelsat.com.

Toute déclaration autre que celles énonçant des faits historiques contenue dans cette présentation, y compris, mais de façon non limitative, celles se rapportant à la situation, à la stratégie, aux plans et aux objectifs d'Eutelsat Communications, constitue une déclaration prospective.

Les déclarations prospectives figurant dans le présent document sont uniquement données à titre d'illustration et reposent sur l'opinion et les hypothèses de la direction. Les risques en jeu, identifiés ou non, incluent, mais sans s'y limiter : le report d'investissements et de lancements au sol ou en orbite, y compris, mais de façon non limitative, le retard de lancement de satellites ; l'impact de la crise financière sur les clients et les fournisseurs ; les tendances des marchés de Services fixes par satellite ; le développement de la Télévision numérique terrestre et de la télévision Haute définition ; le développement des services haut débit par satellite ; la capacité d'Eutelsat Communications à développer et à commercialiser des services à valeur ajoutée et à répondre à la demande du marché ; les conséquences de la mise au point de technologies concurrentes et du contexte de concurrence forte devant prévaloir sur nos principaux marchés ; la profitabilité de notre stratégie d'expansion ; la perte partielle ou totale d'un satellite lors du lancement ou en orbite ; les conditions d'offre de satellites et de systèmes de lancement ; l'échec du lancement de satellites ou d'appareils tiers, affectant le calendrier de lancement des futurs satellites ; les litiges ; notre capacité à établir et à préserver des relations stratégiques dans nos branches majeures ; et l'effet des acquisitions et investissements futurs.

Eutelsat Communications décline expressément toute obligation ou engagement de réviser les projections, prévisions ou estimations contenues dans cette présentation aux fins de refléter l'évolution de la situation, des conditions, des hypothèses ou des circonstances sur lesquelles reposent lesdites déclarations, sauf dans le cas où la loi l'exige.

Ces supports vous sont remis exclusivement à titre d'information et ne peuvent être ni copiés ni distribués à une autre personne (qu'elle appartienne ou non à l'organisation), ni publiés, en tout ou partie, à quelque fin que ce soit.