

France Télécom

résultats du 1^{er} semestre 2010

Stéphane Richard, Directeur général
Gervais Pellissier, Directeur général adjoint
et Directeur financier

29 juillet 2010



avertissement

cette présentation contient des informations prospectives concernant l'activité de France Télécom, notamment pour 2010 et 2011. Bien que France Télécom estime que ces informations reposent sur des hypothèses raisonnables, ces informations prospectives sont soumises à de nombreux risques et incertitudes, y compris des risques que nous pouvons actuellement ignorer ou considérer comme non significatifs, et il n'existe pas de certitude que les événements attendus auront lieu ou que les objectifs énoncés seront effectivement atteints. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner des différences importantes entre les objectifs énoncés et les réalisations effectives comprennent notamment l'évolution globale de l'activité économique et des marchés de France Télécom, l'efficacité du plan d'action « conquête 2015 » et des autres initiatives stratégiques, opérationnelles et financières, la capacité de France Télécom à s'adapter à la transformation continue du secteur des télécommunications, l'évolution et les contraintes réglementaires ainsi que le résultat des litiges, les risques et incertitudes concernant les opérations internationales et les fluctuations des taux de change.

des informations plus détaillées sur les risques potentiels qui pourraient affecter les résultats financiers de France Télécom sont disponibles dans le Document de Référence déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers en France et dans le rapport 20-F déposé auprès de la *U.S. Securities and Exchange Commission*. Sauf obligation légale, France Télécom ne prend aucun engagement de mettre à jour les informations prospectives.

faits marquants du 1^{er} semestre 2010

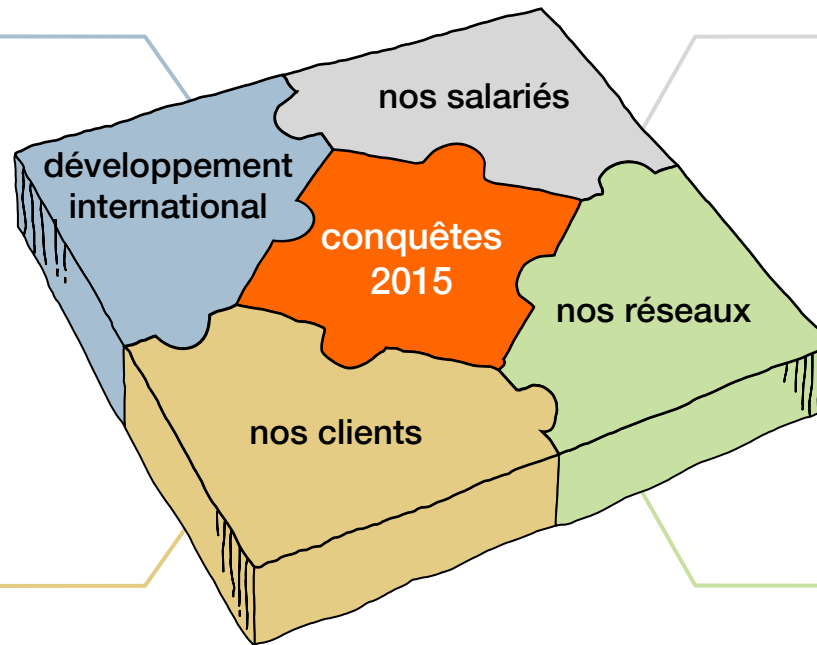
Stéphane Richard, Directeur général

S1 2010 robuste contribuant à conquêtes 2015

- résultats du 1^{er} semestre 2010 **en ligne** avec les attentes FY du Groupe
- **amélioration** sous-jacente de la tendance du chiffre d'affaires
- érosion **limitée** de la marge
- **solide** performance commerciale à travers le Groupe
- objectif d'OCF de 8 Mds€ **confirmé** pour 2010 et 2011
- politique financière **inchangée**
- engagement du Conseil d'Administration sur une **politique de rémunération des actionnaires à 3 ans** : 1,40 € de dividende par action sur la période 2010-2012

les premières démonstrations du plan conquêtes 2015

- nouveau pacte d'actionnaires en Egypte, +17 millions de nouveaux clients à compter du T3 2010
- lancement réussi en Tunisie* = 300k clients
- contrat social en France
- Orange campus



- Orange, le meilleur réseau mobile selon l'ARCEP
- nouvelles offres mobiles segmentées en Espagne et en Pologne
- ACE : 17 000 km, 23 pays desservis

*49% de la base clients

solide performance commerciale au S1 2010 à travers le Groupe

182 millions de clients
 123 m clients mobile
 59 m clients résidentiels

environ **30 millions**
 clients mobile 3G

13 millions
 clients haut débit
 résidentiel

3,6 millions
 clients IP TV

21*
 places de 1^{er} ou 2^{ème}
 dans le "Reste du Monde"

% sur 1 an

+4 %
 clients
 +7% mobile,
 +17% Afrique & Moyen Orient
 déjà 300k en Tunisie**

+30 %
 clients mobile 3G
 32% de la base
 en France

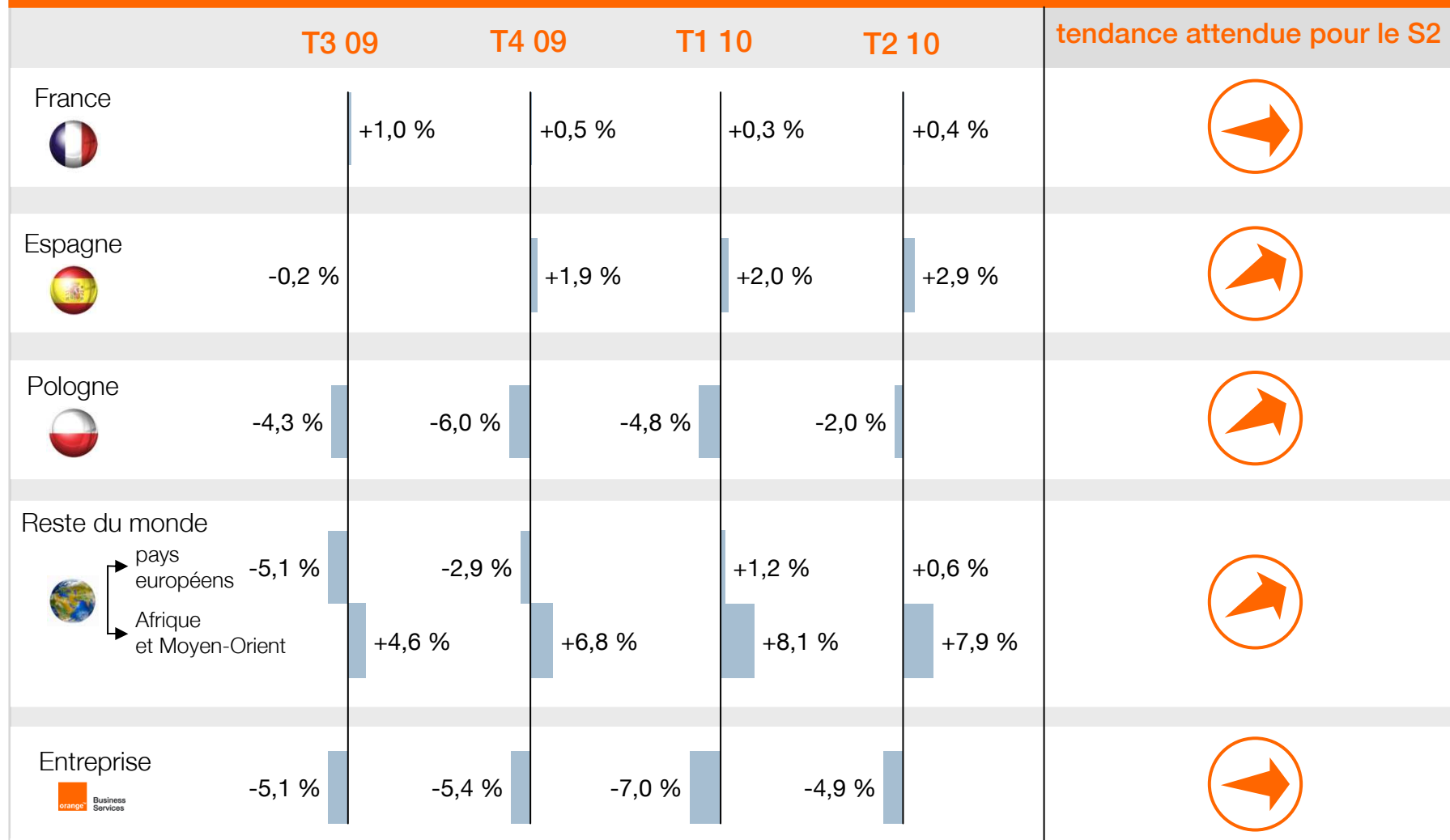
+2 %
 clients haut débit
 résidentiel

+34 %
 clients IP TV

+2
 places de 1^{er} ou 2^{ème}
 dans le "Reste du Monde"
 à nouveau leader
 en PDM valeur
 sur le mobile
 en Pologne

amélioration de la tendance du chiffre d'affaires dans les pays clés

croissance organique du chiffre d'affaires hors impact réglementaire (12 mois glissants, en %)



S1 10 en ligne pour réaliser les objectifs de l'exercice

en M€	S1 10 réel	S1 09 base comp.	var. base comp.	faits marquants
chiffre d'affaires	22 144	22 645	-2,2 %	<ul style="list-style-type: none"> S1 stable hors réglementation, meilleure tendance au T2 avec +0,3 %, confirmant la tendance attendue en fin d'année France toujours résistante, amélioration en Espagne et Entreprise
EBITDA	7 745	8 115	-4,6 %	<ul style="list-style-type: none"> amélioration de la tendance de la marge d'EBITDA au T2 (-0,7 pt), confirmant la tendance attendue pour la fin d'année
en % du CA	35,0 %	35,8 %	-0,9 pt	
investissements	2 114	2 285	-7,5 %	<ul style="list-style-type: none"> rattrapage des investissements au T2 (+0,8 pt sur 12 mois glissants à 11,1 %) après un retard au T1 lié aux contraintes météorologiques
en % du CA	9,5 %	10,1 %	-0,6 pt	
cash flow organique ajusté	3 989	4 069	-2,0 %	<ul style="list-style-type: none"> cash flow du S1 10 conforme à l'objectif de l'année

les programmes de performance du S1 ont généré 300 m€ d'économie par rapport à 2009

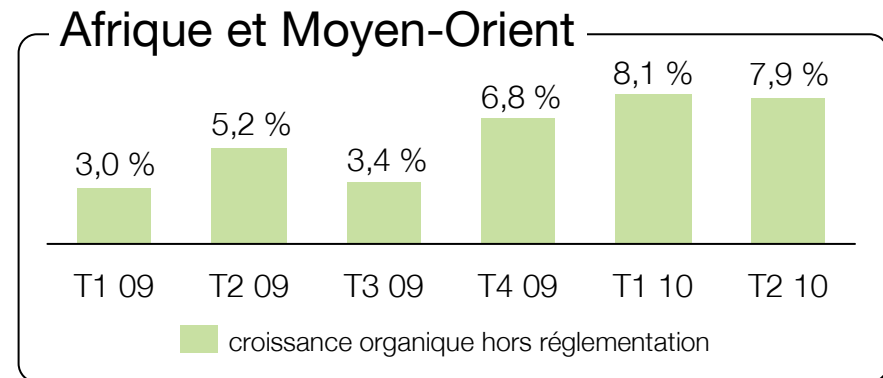
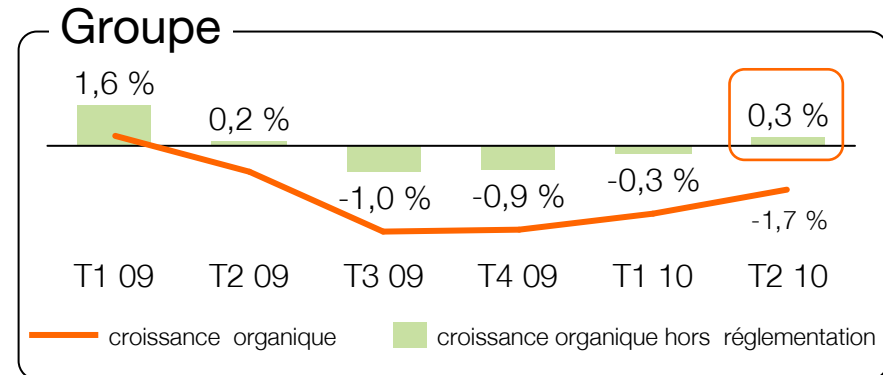
optimisation des process 76 m€	ventes et distribution 46 m€	marketing & publicité 7 m€
frais généraux et autres 32 m€	programmes de performance 300 m€ dont OPEX : 270 m€ dont CAPEX : 30 m€	assistance client 20 m€
immobilier 14 m€	TI 31 m€	réseau 74 m€

performance financière du 1^{er} semestre 2010

Gervais Pellissier, Directeur général adjoint et Directeur financier

stabilisation du CA générée par la croissance en Afrique et Moyen-Orient

en M€	S1 10		
	% 12 mois réel	% 12 mois glissants bc	% 12 mois glissants bc hors rég.
CA Groupe	22 144	-2,2 %	+0,0 %
France	11 590	-2,0 %	+0,3 %
Espagne	1 867	-2,3 %	+2,5 %
Pologne	1 963	-7,5 %	-3,4 %
Reste du monde	3 663	+1,9 %	+3,6 %
Afrique et Moyen-Orient	1 201	+6,8 %	+8,0 %
Pays européens	2 184	-1,2 %	+0,9 %
Autres	283	+4,3 %	+4,7 %
Enterprise	3 576	-6,0 %	-6,0 %



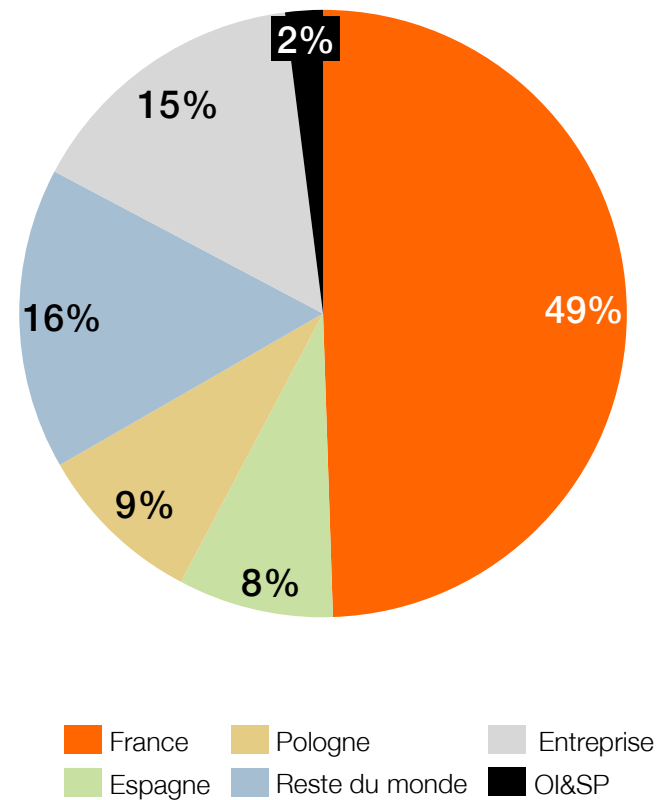
points clés

- la croissance organique hors réglementation est devenue positive au T2, à +0,3 %
- la France a confirmé sa résilience, l'Espagne et la Pologne s'améliorent
- l'Afrique et le Moyen-Orient ont continué à manifester une dynamique forte et positive, avec une croissance soutenue à +8 % au S1 hors effets réglementaires
- la croissance du CA entreprise s'est améliorée au T2 à -4,9 % contre -7 % au T1

tendances de chiffre d'affaires 2010 positive hors régulation

en M€	T2 10		
	réel	% 12 mois glissants*	% 12 mois glissants* hors rég.
CA Groupe	11 185	-1,7 %	+0,3 %
France	5 816	-1,8 %	+0,4 %
mobile	2,691	-1,5 %	+3,9 %
résidentiel	3,399	-2,4 %	-1,9 %
éliminations	(274)		
Espagne	945	-1,8 %	+2,9 %
mobile	777	-1,8 %	+4,0 %
résidentiel	168	-1,7 %	-1,7 %
Pologne	993	-4,7 %	-2,0 %
mobile	486	-0,2 %	+4,4 %
résidentiel	570	-8,7 %	-7,2 %
éliminations	(63)		
Reste du monde	1 885	+1,6 %	+3,5 %
Entreprise	1 806	-4,9 %	-4,9 %
Opérateurs internationaux et SP	394	+2,3 %	
éliminations	(655)		

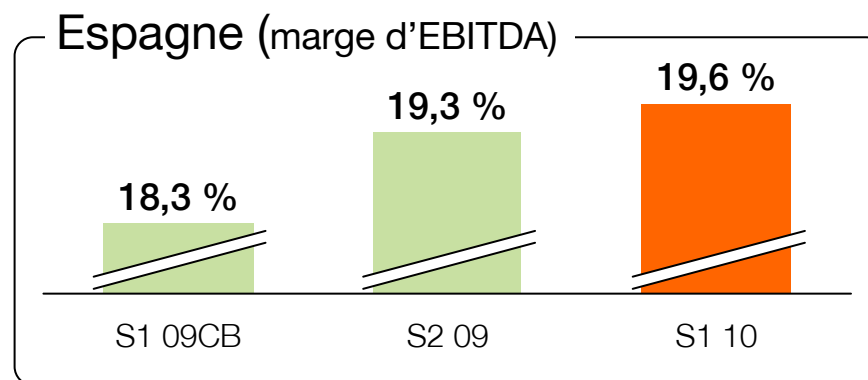
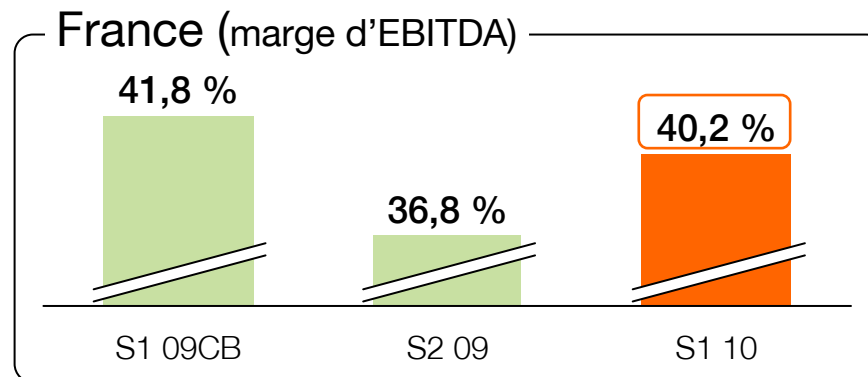
répartition du CA au T2 10



*12 mois glissants sur une base comparable

objectif de marge d'EBITDA de l'exercice confirmé – érosion sous contrôle

	S1 10		
	réel	marge	Δ / S1 09
EBITDA du Groupe	7 745	35,0 %	-0,9 pt
France	4 660	40,2 %	-1,6 pt
Espagne	365	19,6 %	+1,3 pt
Pologne	723	36,8 %	-1,2 pt
Reste du monde	1 360	37,1 %	-2,4 pts
Entreprise	686	19,2 %	-0,2 pt



points clés

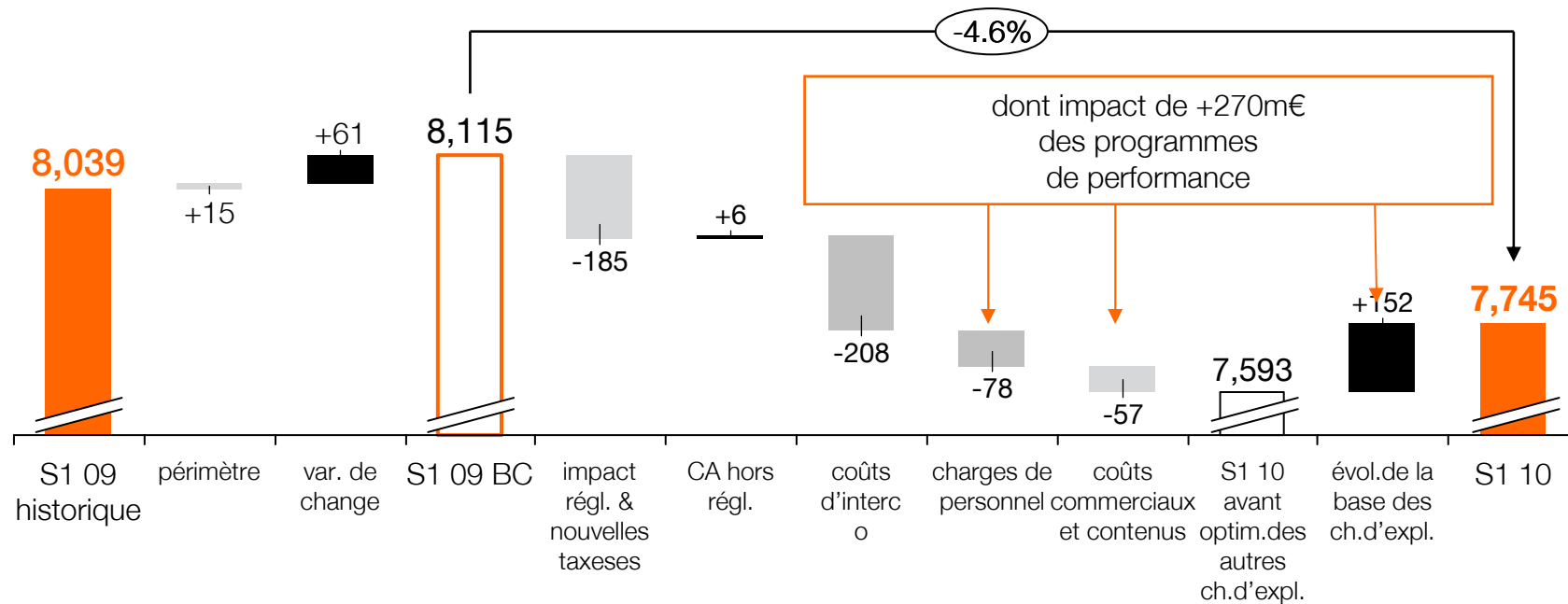
- la marge d'EBITDA de la France est supérieure à 40 %
- nette amélioration de la tendance pour l'Espagne et la Pologne
- impact limité sur la marge d'Entreprise malgré la pression sur le chiffre d'affaires
- la marge du reste du monde est restée globalement soutenue à 37,1 % malgré la pression sur les marges d'EBITDA de Roumanie et de Slovaquie

amélioration de l'EBITDA mobile dans les principaux pays impactés par la régulation

en M€	S1 10				S1 09
	réel	% 12 mois glissants	% 12mois glissants hors rég.	marge	BC marge
EBITDA du Groupe	7 745	-4,6%	-2,6%	35,0 %	35,8 %
France	4 660	-5,7 %	-4,0 %	40,2 %	41,8 %
mobile	2 069	-2,5 %	+2,6 %	38,9 %	39,5 %
résidentiel	2 591	-8,1 %	-8,6 %	38,1 %	40,3 %
Espagne	365	+4,3 %	+12,1 %	19,6 %	18,3 %
mobile	377	-1,4 %	+9,7 %	24,5 %	24,3 %
résidentiel	(12)	na	na	-3,5 %	-9,4 %
Pologne	723	-10,4 %	-7,8 %	36,8 %	38,0 %
mobile	278	-1,0 %	+2,8 %	29,5 %	27,8 %
résidentiel	445	-16,4 %	-13,4 %	38,7 %	41,9 %
Reste du monde	1 360	-4,2 %	-2,3 %	37,1 %	39,5 %
Entreprise	686	-7,0 %	-7,0 %	19,2 %	19,4 %
Opérateurs internationaux et SP	(49)	na	na	na	na

baisse des charges d'exploitation fixes au 1S grâce aux programmes de performance

évolution de l'EBITDA au S1 10



points clés

- impact significatif des programmes de maîtrise des coûts et de performance
- augmentation des frais commerciaux due à l'évolution du mix rétention/acquisition dans la plupart des pays et à la politique des contrats mobiles à valeur
- augmentation des charges de personnel sans aucun impact sur la trésorerie

augmentation du résultat net par rapport au S1 2009 avant résultat de cession du R.U.

en M€	S1 10 réalisé	S1 09 en données historiques
EBITDA	7 745	8 039
dépréciation et amortissement	-3 042	-3 092
dépréciation des écarts d'acquisition et autres immobilisations	-1	-14
quote-part du résultat (de la perte) des sociétés mises en équivalence	12	81
résultat d'exploitation	4 714	5 014
résultat financier	-968	-1 092
impôt sur les sociétés	-911	-1 256
résultat net des activités cédées	1 130	98
résultat net	3 965	2 764
intérêts minoritaires	-240	-203
résultat net part du Groupe	3 725	2 561

- les charges financières ont bénéficié de la baisse du niveau de la dette nette par rapport au S1 09
 - coût moyen de la dette brute ramené à 5,45 % contre 6,27 % au S1 09

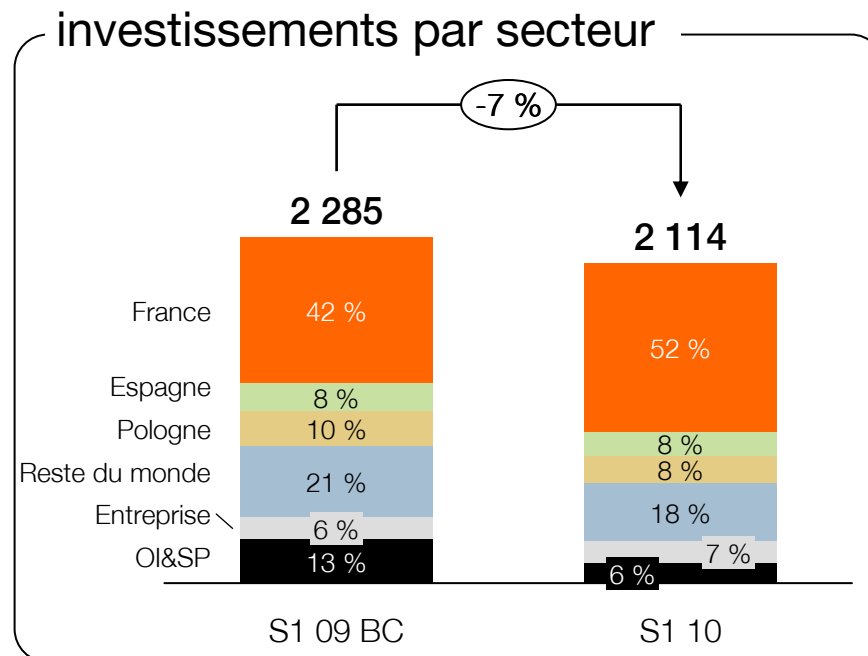
- chute de l'impôt sur les sociétés due à l'augmentation de l'actif d'impôt différé au S1 10

- résultat net provenant principalement de la cession d'actifs au R.U.

- pour mémoire : Egypte, Mauritius Telecom et Getesa en mise en équivalence depuis le 1^{er} janvier 2010. Au R.U. passage de résultat des activités cédées en T1 à mise en équivalence.

progression significative des investissements au T2 10 en France et en Pologne

en M€	S1 10			
	réalisé	T2 / T1	Invest. / CA	var. / S1 09
Groupe	2 114	+366	9,5 %	-0,6 pt
France	1 106	+84	9,5 %	+1,3 pt
Espagne	164	+37	8,8 %	-0,7 pt
Pologne	179	+79	9,1 %	-1,5 pt
Reste du monde	390	+66	10,6 %	-2,8 pts
Entreprise	143	+21	4,0 %	+0,4 pt
Opérateurs int. et SP	132	+80		n.a.



points clés

- en France, accélération des investissements 3G consacrés à l'extension de la couverture (91 % de couverture de la population, +13 pts par rapport à 2009 conforme à l'obligation Arcep) ; Orange 1^{er} opérateur en termes de qualité de service*
- augmentation des investissements informatiques liés à la transformation et au lancement de nouvelles offres (Quad Play) principalement en France et Entreprise
- en Pologne, important rattrapage après les conditions météorologique exceptionnelles du T1, programme de couverture DSL lié à la montée en puissance de l'accord avec UKE, dont l'état d'avancement est conforme aux prévisions
- baisse des investissements dans le reste du monde au S1 10 après des investissements massifs en 2009 dus aux nouvelles opérations

objectif de CAPEX d'environ 12% confirmé et adapté à la croissance de la data mobile

en M€	S1 10		points clés
	réalisé	Δ 12 mois glissants	
réseau d'accès sans fil	409	+3 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ accélération des investissements 3G dans la plupart des pays européens, surtout en France ▪ les investissements 2G ont reflété la maturité du réseau dans la plupart des pays, avec augmentation en Afrique
réseau d'accès filaire	404	-10 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ retard en Pologne liée à des contraintes météorologiques
réseau de base et de transmission	309	-27 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ déploiement soutenu des nouvelles opérations de 2009
CPE	180	-7 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investissements CPE en ligne avec l'activité
informatique	467	+6 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ programmes de transformation et lancement de nouvelles offres principalement en France, en Pologne et Entreprise
plate-forme de services	156	-7 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ répartition différente des investissements S1/S2 en 2010 par rapport à 2009 malgré des investissements significatifs dans l'agrégation de contenu et les plateformes de distribution sur une base annuelle
boutiques, immobilier et autres	190	-11 %	<ul style="list-style-type: none"> ▪ optimisation des investissements

cash flow en ligne avec l'objectif annuel

en M€	S1 10	S1 09*
EBITDA – investissements (dont R.-U. au T1)	5 698	6 117
décaissement net de charges financières	-1050	-638
décaissement de l'impôt sur les sociétés	-270	-255
variation du BFR	-592	-319
licences et spectre	-303	-4
variation des fournisseurs d'immobilisations	-372	-766
produit de la cession d'actifs	23	58
autres (éléments monétaires et non monétaires)	-394	-124
- dont décaissement au titre des congés de fin de carrière	-178	-265
Cash flow organique consolidé	2 740	4 069
- cash flow organique, part du Groupe	2 511	3 901
- cash flow organique, minoritaires	229	168
litige « taxe pro » et licence française	1 249	
Cash flow organique ajusté	3 989	4 069

1

- en 2009, rachat de TDIRA et débouclage du swap de devises : impact exceptionnel de 563 M€
- baisse des intérêts nets en 2010

2

- BFR amélioré par un meilleur recouvrement client et un niveau d'activité plus élevé, plus que compensé par le paiement de la taxe professionnelle de 964 M€

3

- dont 285 M€ de spectre 3G en France payé en juin 2010

4

- en 2009, impact de la réduction des investissements sur les fournisseurs d'immobilisations

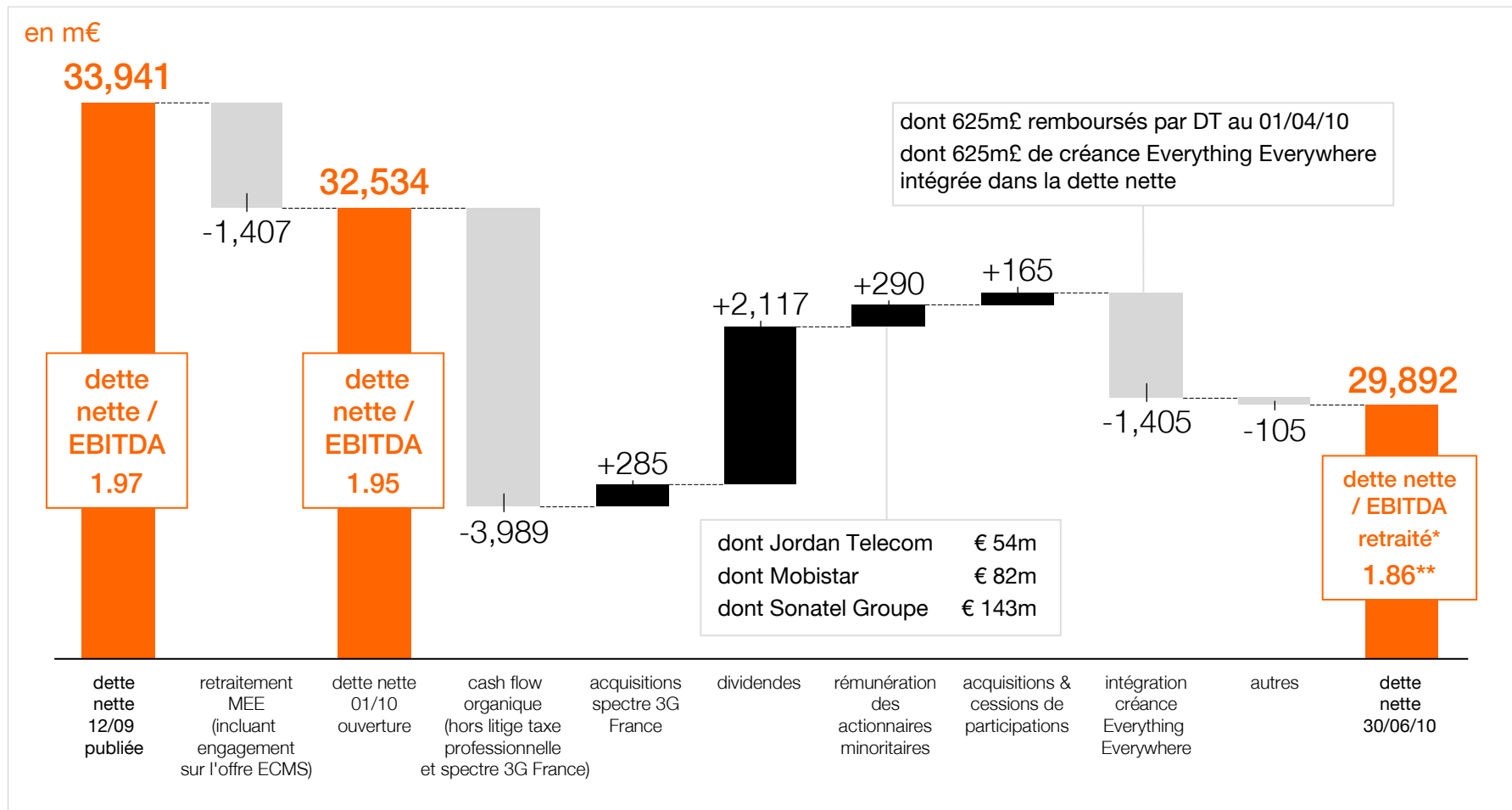
5

- dont impact de la baisse de l'euro sur la couverture de change

6

- 964 M€ de litige taxe professionnelle et 285 M€ de spectre 3G en France

ratio dette nette / EBITDA* en dessous de l'objectif moyen terme, confirmant la politique financière du Groupe



* l'EBITDA est retraité du litige taxe professionnelle, du plan temps partiel sénior, et intègre 50% de l'EBITDA de la co-entreprise Everything Everywhere
 l'endettement financier net inclut 50% de la dette nette de la co-entreprise Everything Everywhere

** l'accord avec Orascom Telecom donnerait un ratio proforma de 1.98x

France Telecom continue d'optimiser sa dette et bénéficie d'une solide position de liquidité

position de liquidité du Groupe

en Mds€



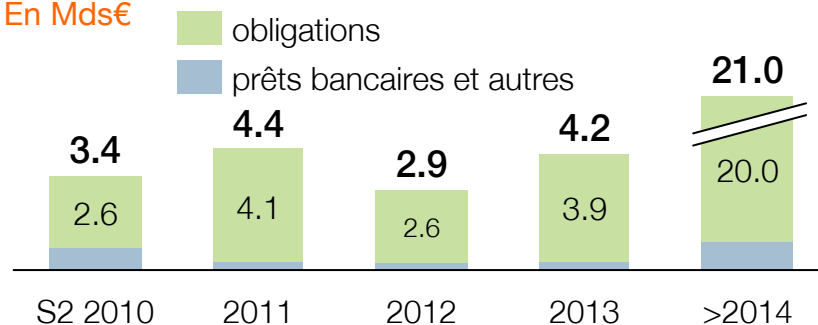
* Incluant des découverts bancaires, **position de liquidité publiée

points clés

- position de liquidité très solide autour de 18Mds€, principalement due à la concentration des échéances de remboursement au S2 2010 et au T1 2011
- meilleures conditions de financement du secteur
 - 1.8 Mds € levés en 2010 à un coût moyen de 3.54%
 - diversification sur le marché Samourai (équivalent à 0.5Mds€)
 - optimisation de la dette : 0.2Mds€ de rachats obligataires opportunistes

échéance des remboursements de la dette brute* à fin juin

En Mds€



*dette brute hors TDIRA, hors engagement lié à l'OPA sur actions d'ECMS, hors financement courant (billets de trésorerie, titrisation et découverts bancaires), hors produits dérivés et hors cash collatéral

structure de la dette

notations Moody's / S&P	A3/A-
% de la dette nette à taux fixe	109%
% de la dette obligataire en € (avant dérivés)	62%
% de la dette brute en obligations	90%
maturité moyenne de la dette nette	7.7 years
coût moyen de la dette brute S1 10*	5.45% vs 6.27% S1 09

* coût moyen dette nette publié pour S1 10, 6.59% vs 6.61% S1 09

performance opérationnelle du 1er semestre 2010

Delphine Ernotte, Directrice Exécutive - Adjointe Orange France

Gervais Pellissier, Directeur Général Adjoint et Directeur Financier

S1 10 résultats financiers France

CA stabilisé hors impacts réglementaires, marge maîtrisée

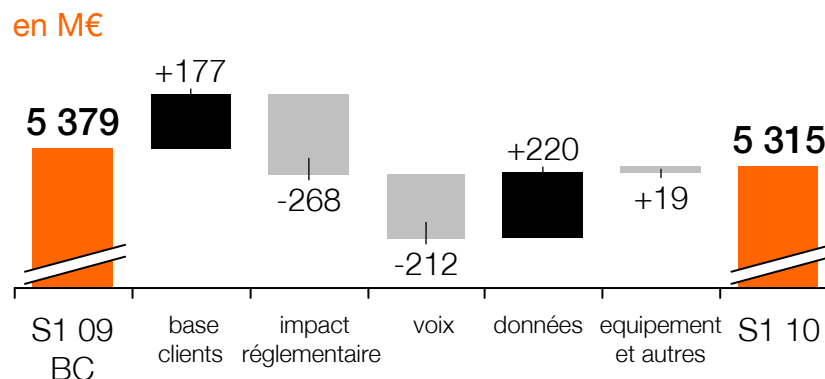
principaux indicateurs financiers du S1 10* (CA +0,3 % hors impacts réglementaires)

en M€	T2 10	var	S1 10	var
chiffre d'affaires	5 816	-1,8 %	11 590	-2,0 %
mobile	2 691	-1,5 %	5 315	-1,2 %
résidentiel	3 399	-2,4 %	6 808	-2,8 %
marge d'EBITDA			40,2 %	-1,6 pt
mobile			38,9 %	-0,6 pt
résidentiel			38,1 %	-2,2 pts

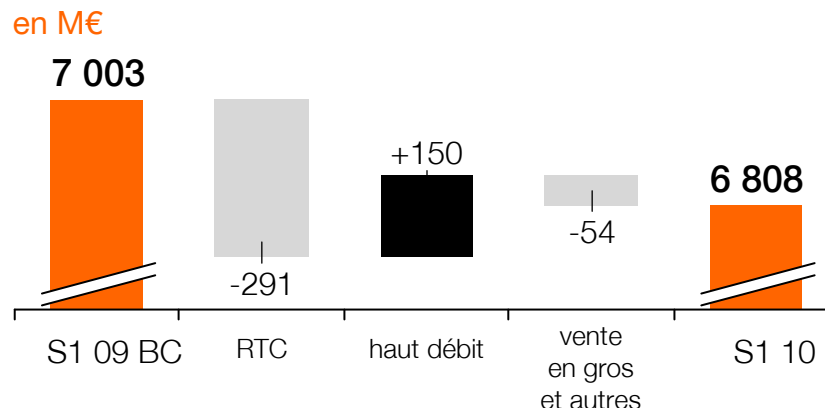
points clés

- tendance du CA du S1 +0,3 % hors impacts réglementaires, grâce aux données mobiles, aux MVNO et au dégroupage, partiellement équilibrés par le RTC
- la base de clients mobile a soutenu le CA, hors réglementation (+4,0%) ; contribution du CA des services données en accélération au T2
- croissance du CA haut débit insuffisante pour compenser le recul du RTCP
- EBITDA en baisse en raison de l'érosion du CA et de la régulation

CA mobile S1 10* : -1,2 % (+4,0 % hors impacts réglementaires)



CA résidentiel S1 10* : -2,8 % (-2,0 % hors impacts réglementaires)

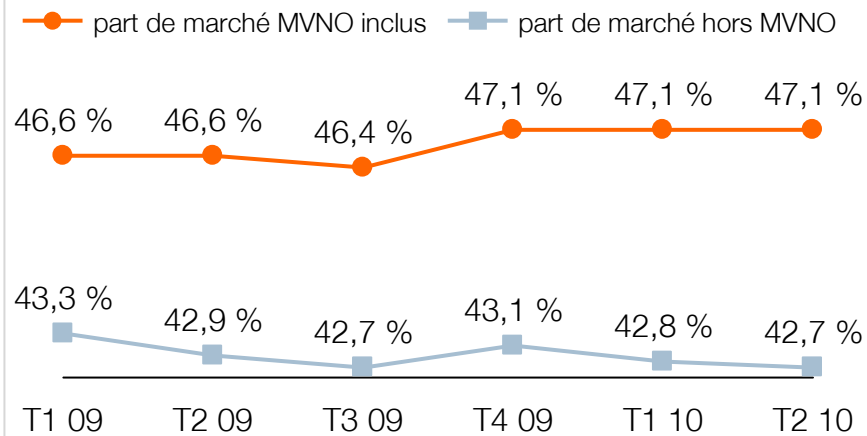


* var. sur un an en BC

S1 10 indicateurs clés de performance mobile France

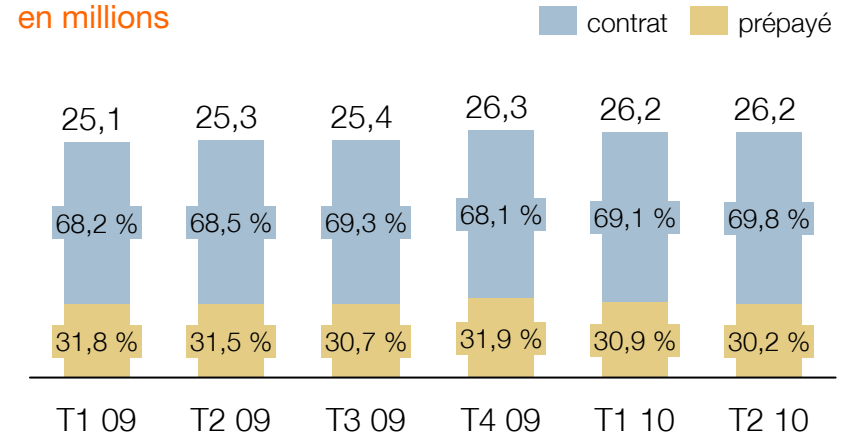
part de marché stable, meilleur mix

évolution de la part de marché d'Orange*



base et mix clients

en millions

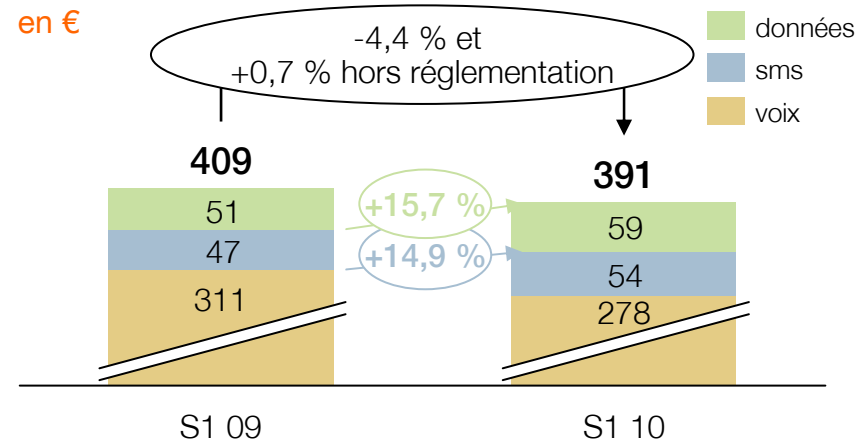


points clés

- part de marché y compris MVNO stable à 47,1 %
- mix de clients contrats toujours en hausse : +209k nouveaux contrats nets au T2 10 grâce aux offres origami et à la performance de l'iPhone (266k iPhone vendus au T2)
- croissance de l'ARPU hors régulation de 0,7%
- ARPU non voix en croissance de 15,5 % avec :
 - sms toujours en pleine expansion (trafic +74,2 % sur un an)
 - CA hors sms dopé par la navigation sur Internet et le streaming

Évolution de l'ARPU** sur 12 mois glissants

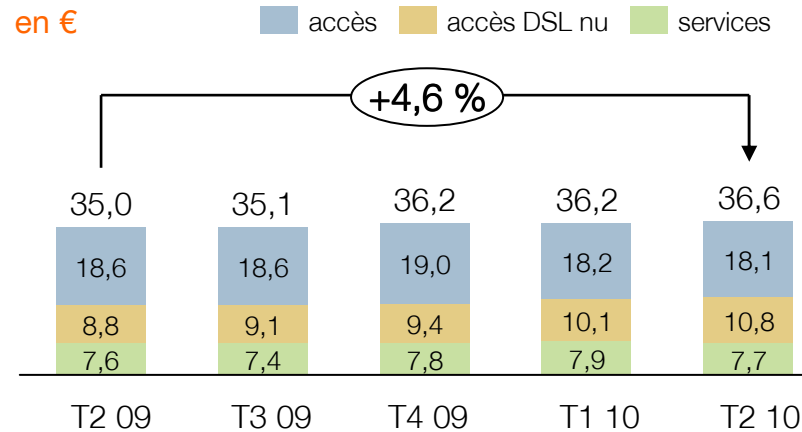
en €



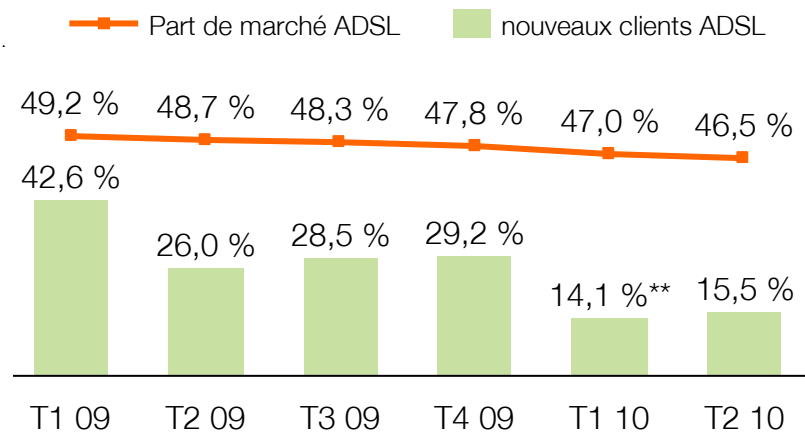
S1 10 indicateurs clés de performance résidentiel France

part de conquête haut débit stable au T2

ARPU haut débit trimestriel



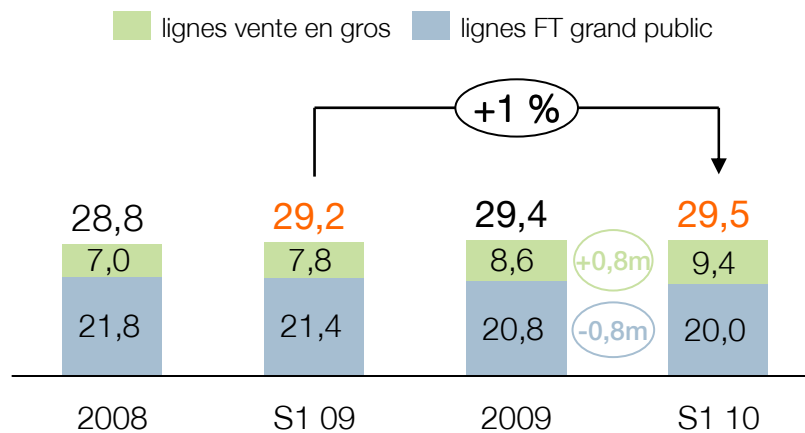
part de marché et part de conquête ADSL*



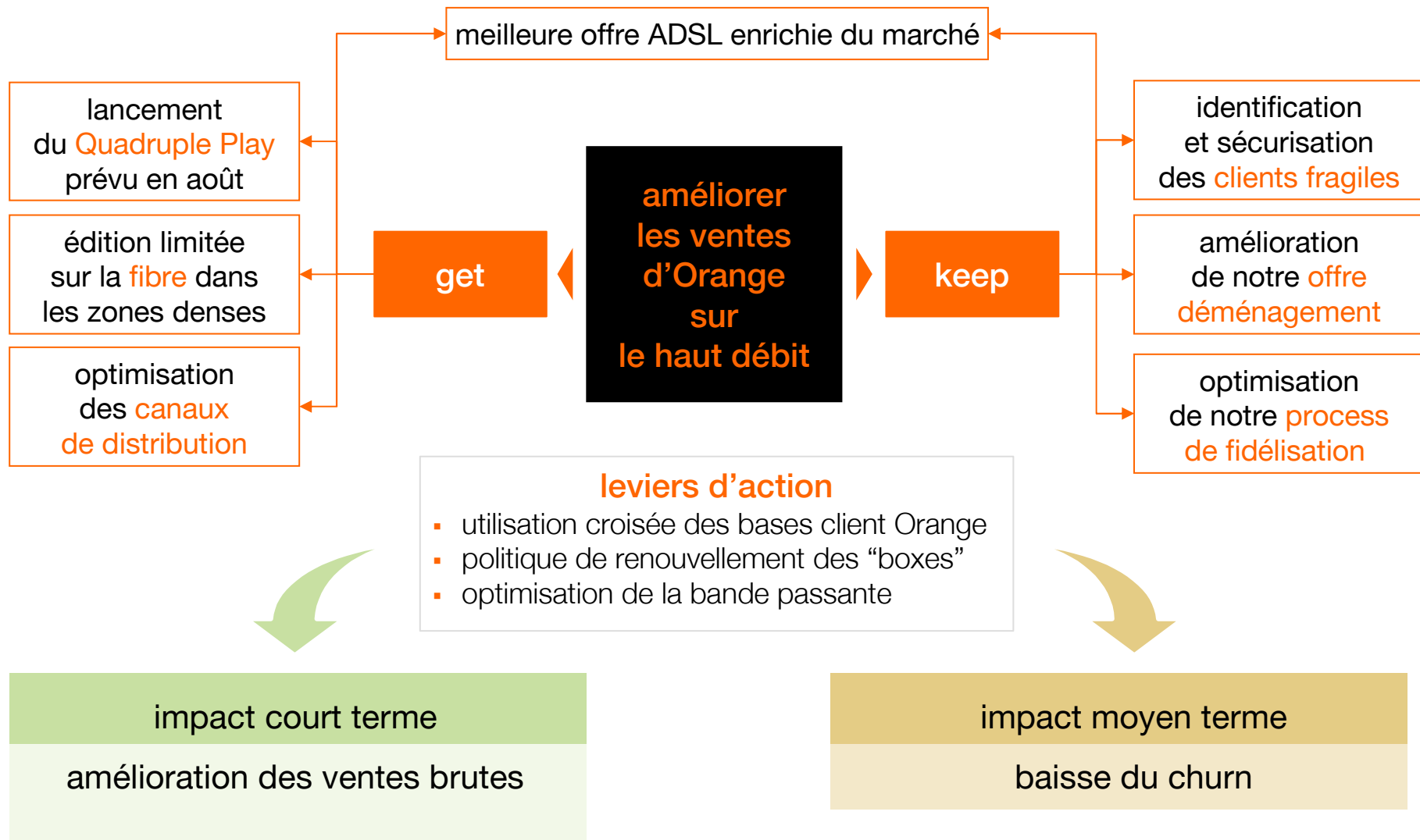
points clés

- ARPU haut débit en hausse de 4,6 % à 36,6 €
 - mix en évolution, avec plus de clients DSL nu
 - base de clients de la TV payante à 1 687k contre 1 619k fin mars 10. Orange Cinema Series + Orange Sport ont totalisé ~752k abonnés
- part de conquête ADSL stable au T2 par rapport au T1 :
 - initiatives marketing perceptibles à partir de juin 2010
 - l'utilisation croisée des bases client orange devraient accélérer la reprise au T3
- marché des lignes fixes stabilisé par rapport à déc. 09 grâce aux nouveaux clients de vente en gros

marché des lignes fixes



Le plan d'action haut débit vise à revenir à une part de conquête d'environ 30 % courant S2 2010



S1 10 résultats financiers en Espagne

confirmation de l'amélioration des tendances

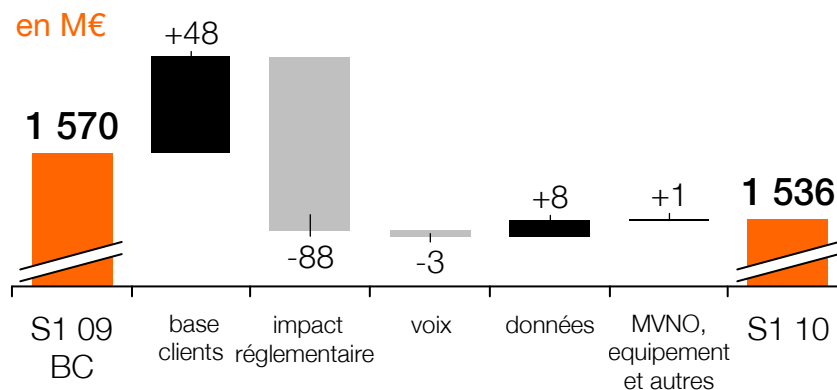
principaux indicateurs financiers du S1 10* (CA +2,5 % hors impacts réglementaires)

en M€	T2 10	var	S1 10	var
chiffre d'affaires	945	-1,8 %	1 867	-2,3 %
mobile	777	-1,8 %	1 536	-2,2 %
résidentiel	168	-1,7 %	331	-2,9 %
marge d'EBITDA			19,6 %	+1,3 pt
mobile			24,5 %	+0,2 pt
résidentiel			-3,5 %	+5,9 pts

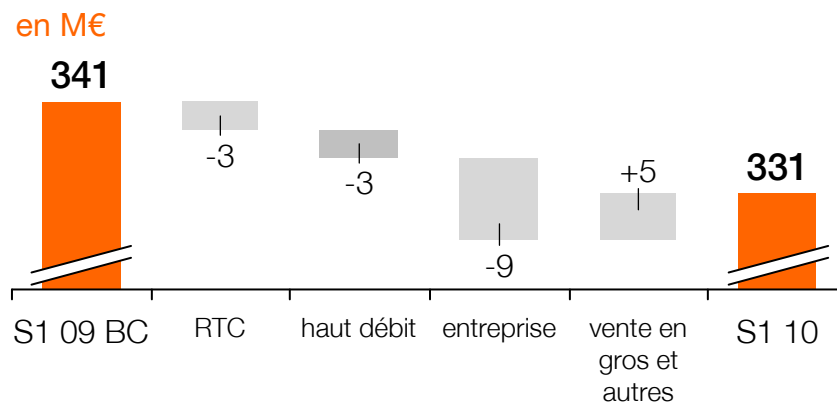
points clés

- le CA mobile S1 10 a bénéficié de l'augmentation de la base clients contrats mobile
- CA mobile du S1 10 -2,9 %, toujours affecté par les conséquences du ralentissement économique (baisse du B2B)
- EBITDA +4,3 % grâce à la baisse des pertes sur le segment résidentiel et des coûts d'accès (amélioration du mix ADSL)

CA mobile S1 10* : -2,2 % (+3,7 % hors impacts réglementaires)



CA résidentiel S1 10* : -2,9 %



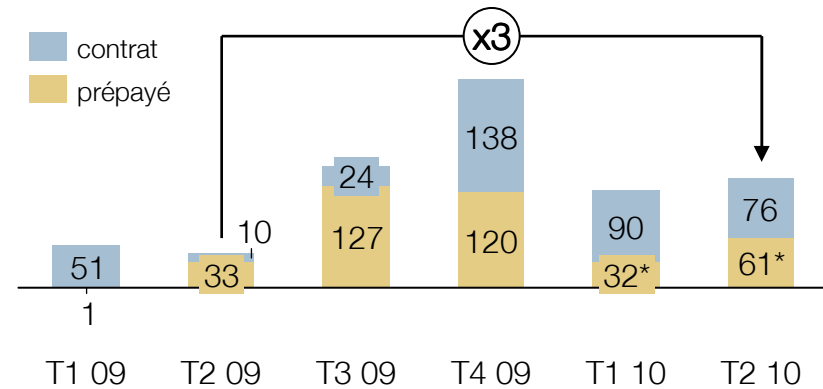
* var. sur un an en BC

S1 10 indicateurs clés de performance mobile Espagne

les nouveaux clients contrats soutiennent le CA

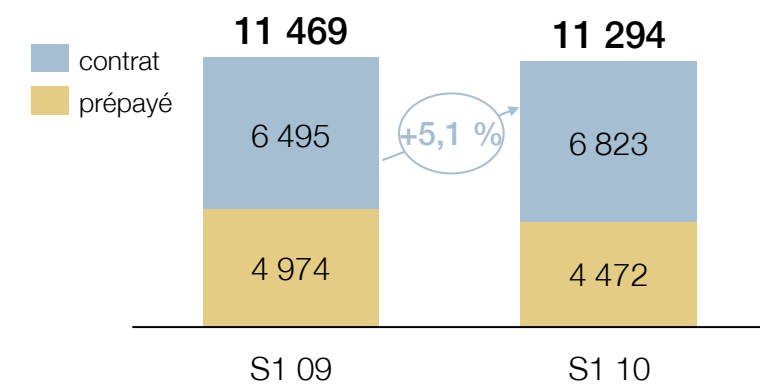
nouveaux clients mobile

en milliers



base et mix de clients

en milliers

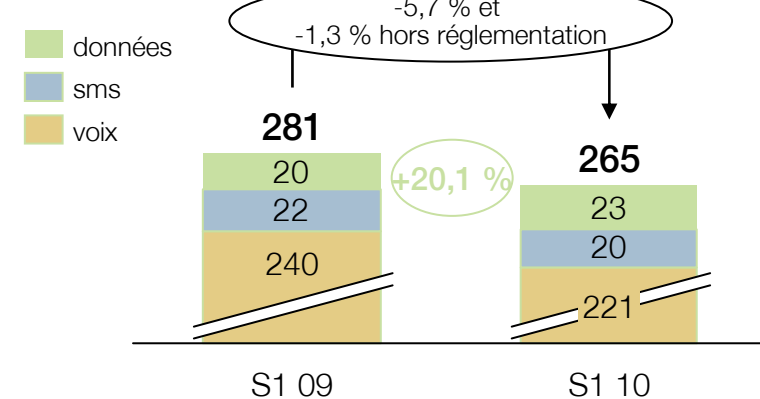


points clés

- amélioration des nouveaux contrats au S1 10 (x2,7) grâce à une réduction du churn (-0.5pt). Augmentation de 5.1% du nombre de contrats.
- base de clients prépayés impactée par la loi exigeant l'identification des clients (nettoyage de la base totale de -842k au S1 10)
- ARPU -1,3 % hors impact réglementaire. ARPU données en hausse grâce à la pénétration du haut débit mobile (475k dongles 3G fin S1 10, +93 %). Le lancement de l'iPhone au S2 devrait accélérer la tendance

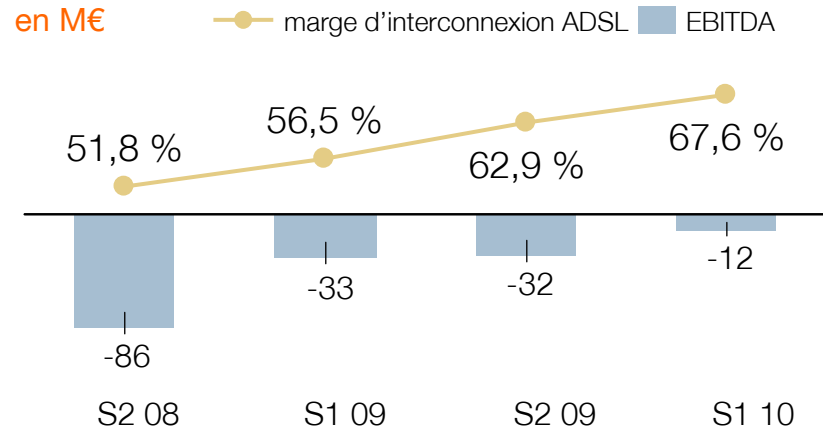
évolution de l'ARPU mobile** sur 12 mois glissants

en €

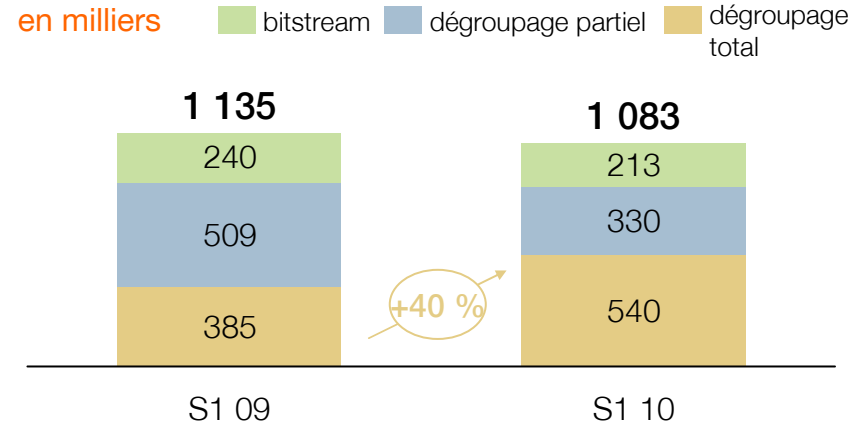


S1 10 indicateurs clés de performance résidentiel Espagne mix DSL amélioré et pénétration accrue de la Voix sur IP

marge d'interconnexion ADSL Orange



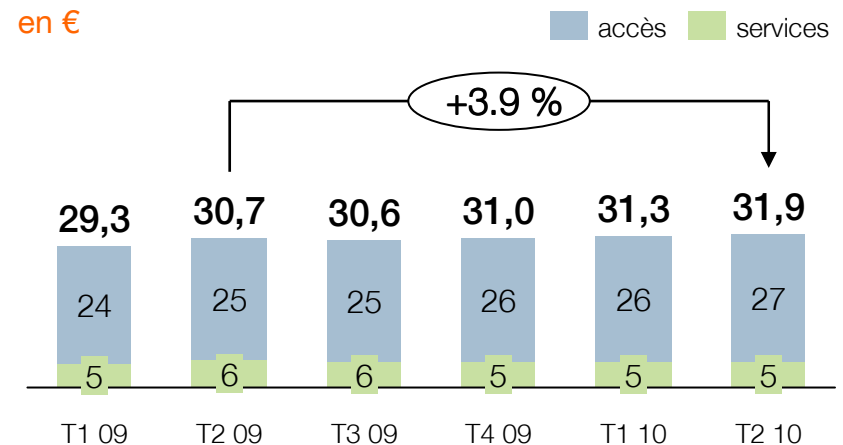
clients haut débit fixe



points clés

- clients ADSL en baisse de -4,6 % mais:
 - mix amélioré, avec hausse de +40 % du dégroupage total
 - Forte baisse du churn (-5,4 pts)
- baisse du CA limitée grâce à un meilleur ARPU. ARPU stimulé par la pénétration du dégroupage total (+16 pts, jusqu'à 49,9 % de la base)
- amélioration significative de l'EBITDA tirée tant de la marge d'interconnexion (+11,1 pts) et la réduction des charges d'exploitation. Atteinte du point d'équilibre confirmée sur 2010

ARPU haut débit trimestriel



S1 10 résultats financiers en Pologne

objectifs 2010 revus à la hausse, amélioration de la tendance du CA au T2

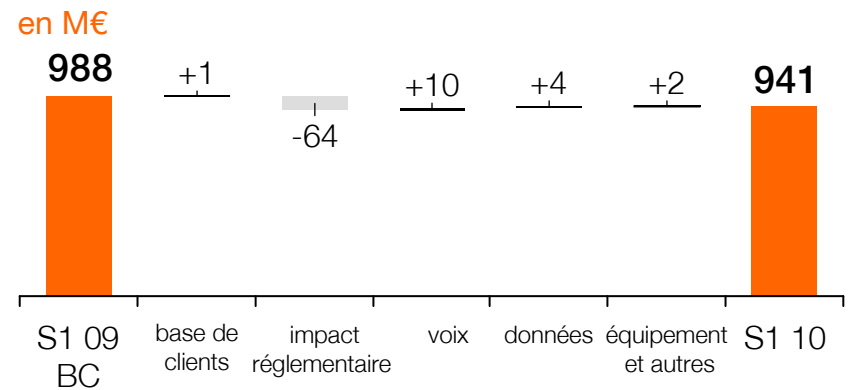
principaux indicateurs financiers du S1 10* (CA -3,4 % hors impacts réglementaires)

en M€	T2 10	var	S1 10	var
chiffre d'affaires	993	-4,7 %	1 963	-7,5 %
mobile	486	-0,2 %	941	-4,7 %
résidentiel	570	-8,7 %	1 149	-9,6 %
marge d'EBITDA			36,8%	-1,2 pt
mobile			29,5%	+1,7 pt
résidentiel			38,7%	-3,2 pt

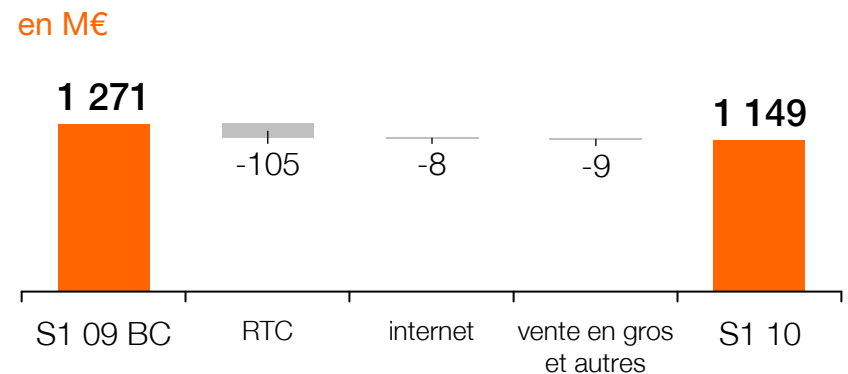
points clés

- amélioration de la tendance du CA mobile au T2 par rapport au T1 avec moins de pressions réglementaire et tarifaire et forte croissance de la base de clients
- légère amélioration de la tendance du CA résidentiel, grâce à un moindre taux de pertes de lignes mais toujours affecté par la baisse réglementaire (-21 %) des prix fixe-à-mobile de nov. 09
- érosion de la marge d'EBITDA limitée à -1,2 pt grâce à une gestion des coûts rigoureuse
- relèvement de l'objectif de cash flow net

CA mobile S1 10 : -4,7 %* (+1,9 % hors impacts réglementaires)



Chiffre d'affaires résidentiel S1 10 : -9,6%* (-7,2% hors impacts réglementaires)

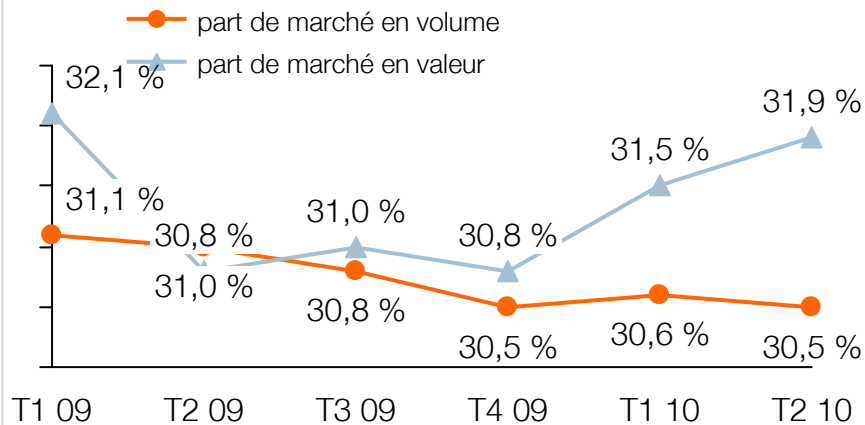


* var un an en BC

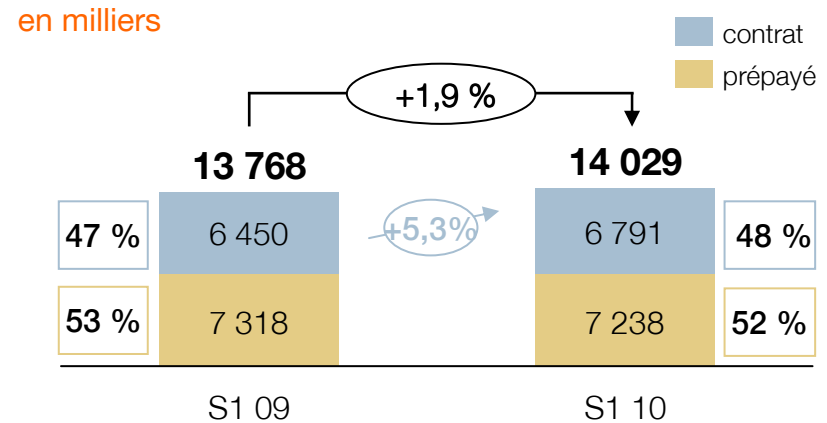
S1 10 indicateurs clés de performance mobile Pologne

mix clients amélioré sur un marché mature et concurrentiel

évolution de la part de marché d'Orange*



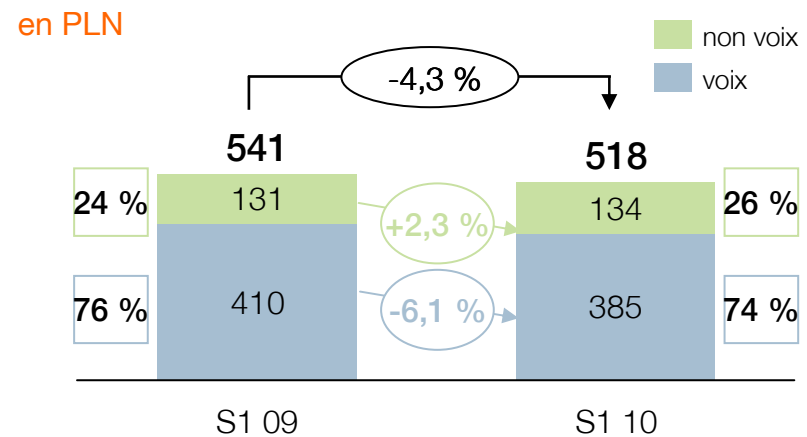
mix de base de clients mobile (en milliers)



points clés

- part de marché en valeur améliorée sur un marché très concurrentiel
 - meilleur mix clients sur les clients contrats à ARPU élevé, grâce aux nouveaux forfaits « Animals » (79k nouveaux contrats nets au T2)
 - très solide performance du prépayé : +176k au T2
 - base du haut débit mobile en hausse de +20 % sur un an
- 6,4 millions de terminaux clients (46 %) ont désormais accès au haut débit mobile (2,5/3G)

évolution de l'ARPU mobile sur 12 mois glissants

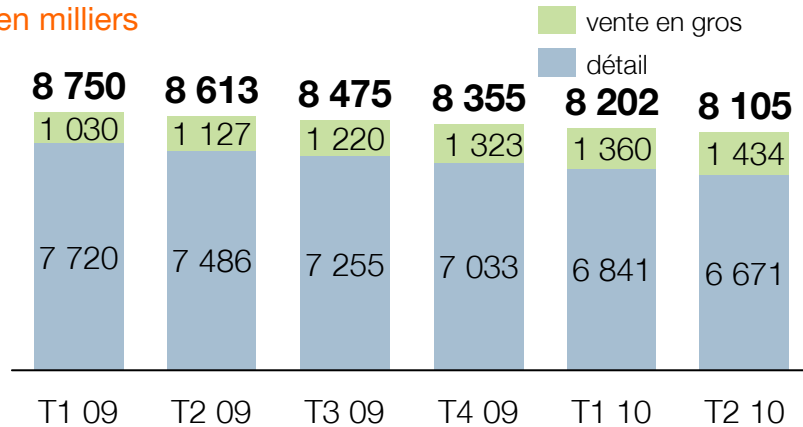


S1 10 indicateurs clés de performance résidentiel Pologne

augmentation de la pénétration de la Livebox et des clients TV

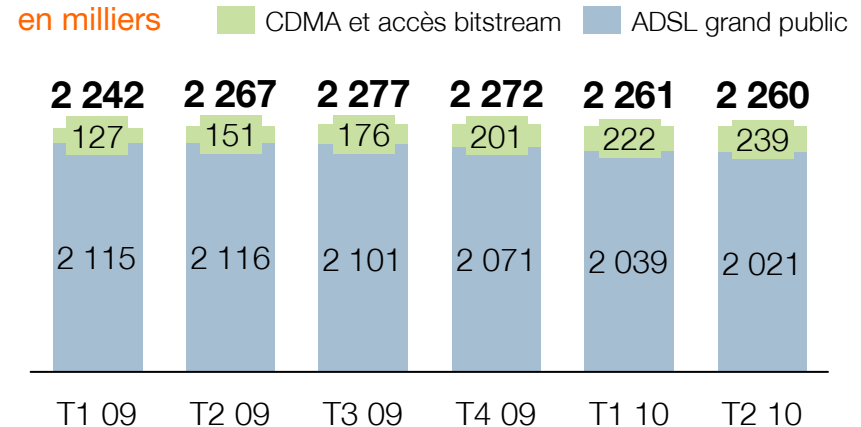
marché lignes fixes

en milliers



clients haut débit grand public (en milliers)

en milliers

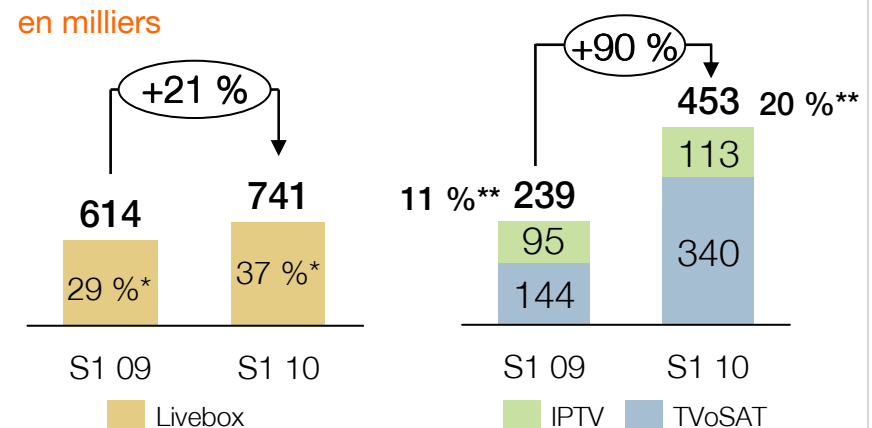


points clés

- le ralentissement économique retarde le décollage des services haut débit mais le programme de redressement du haut débit devrait produire ses effets au S2
- le nombre de lignes fixes actives (hors dégroupage) poursuit sa baisse, en raison de la substitution fixe-à-mobile, mais à un rythme plus lent
- poursuite de la hausse de l'utilisation des fonctionnalités Internet avec la pénétration de Livebox, dorénavant à 37 % de la base ADSL grand public, et clients TV en hausse à 453k

base de clients Livebox et TV

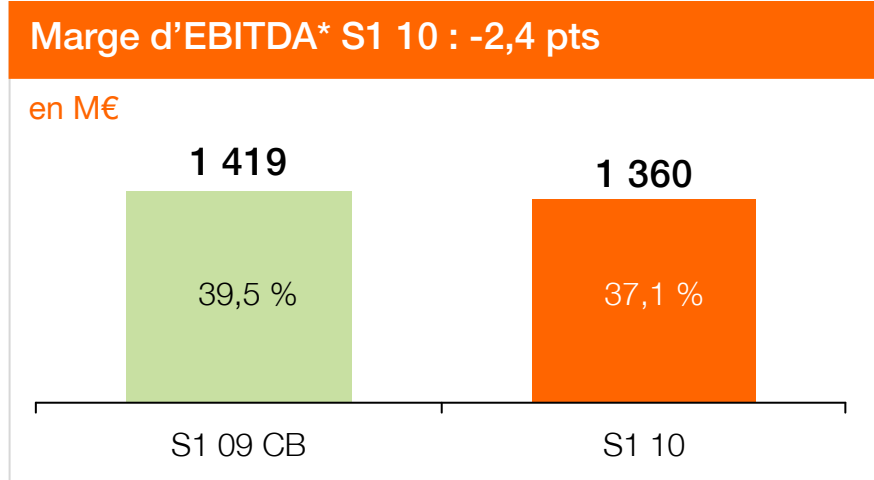
en milliers



S1 10 résultats financiers Reste du Monde

croissance soutenue en Afrique et au Moyen-Orient,
protection de la valeur en Europe de l'Est

Chiffre d'affaires S1 10* : +1,9 %				
en M€	T2 10	var	S1 10	var
total reste du monde	1 885	+1,6 %	3 663	+1,9 %
Afrique et Moyen-Orient	615	+6,4 %	1 201	+6,8 %
pays européens	1 124	-1,6 %	2 184	-1,2 %
autres pays	149	+6,8 %	283	+4,3 %
éliminations	-3		-6	



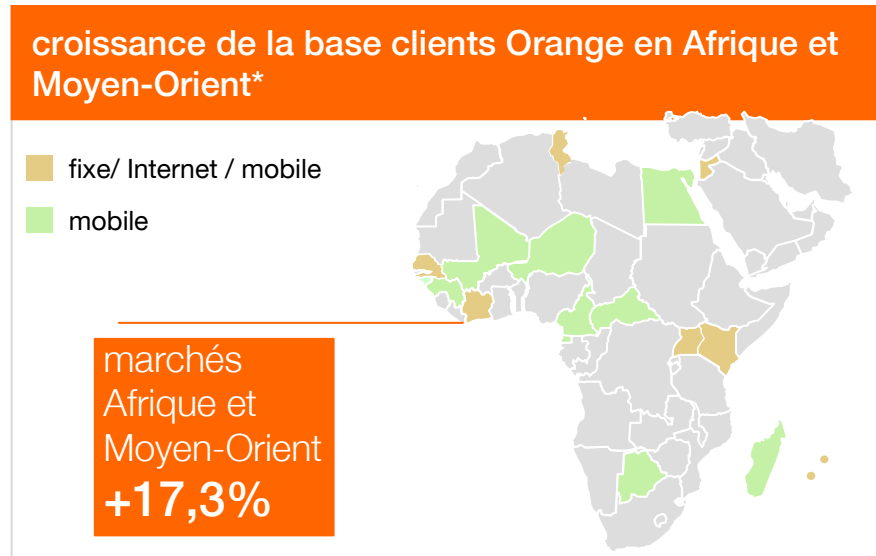
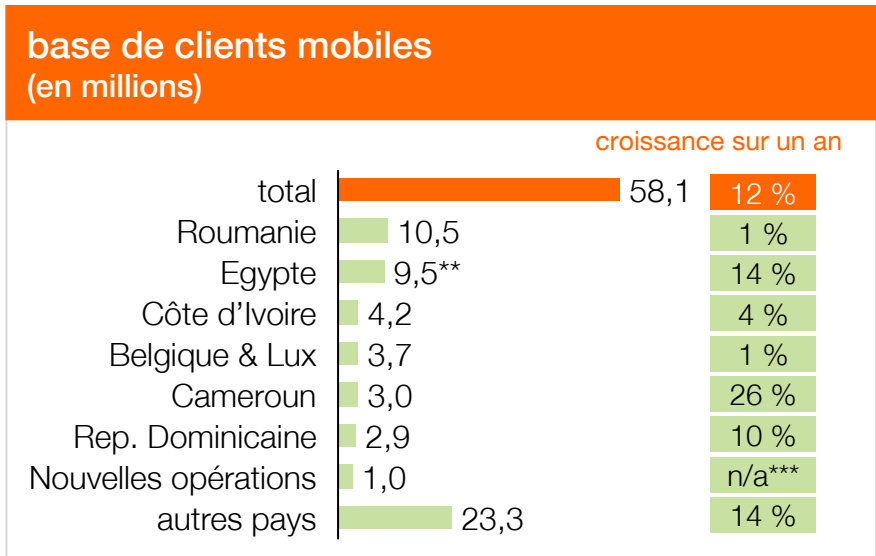
points clés

- Afrique et Moyen-Orient : croissance de +6,8 % tirée par les pays d'Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire , Mali, Cameroun) et par les nouvelles opérations (Niger, Ouganda)
- CA des pays européens : ralentissement de -1,2 % (CA en hausse de 0,9% hors effets réglementaires grâce à la croissance de l'Internet mobile), et principalement dû :
 - à la baisse du CA en Roumanie (-8,8 %) et en Slovaquie (-8,0 %). Toutefois, les deux pays ont affiché une meilleure performance au T2 (respectivement +4 % et +3,8% par rapport au T1), maintenu leur leadership en valeur et maximiser leur rentabilité
 - aux performances soutenues de Mobistar (+3,9 %) et en Moldavie (+11,1%) qui ont partiellement compensé cette baisse. La performance de la Suisse est satisfaisante malgré la baisse du CA terminaux et la répartition défavorable de l'itinérance en 2010 par rapport à 2009 entre le T2 et le T1 (CA services au T2 : +1,2 %*)
- marge d'EBITDA en baisse de -2,4 pts, principalement lié au repli en Roumanie (-45 M€) et en Slovaquie (-12 M€)

*var.sur un an en BC

S1 10 indicateurs clés de performance Reste du Monde

seuils historiques de base de clients mobile franchis : 4 millions en Côte d'Ivoire, 3 millions au Cameroun



points clés

- solide croissance de la base de clients tirée par les marchés émergents
- nouvelle implantation : Orange Tunisie lancée au T2, offrant services mobiles, fixes et Internet, devenant le premier opérateur convergent du pays. Exclusivité 3G d'un an
- lancement d'Orange money au Sénégal, au Mali et à Madagascar. Nombre total d'abonnés environ 375k
- lancement de la 3G en Jordanie et au Mali
- construction du câble ACE lancée le 7 juin pour servir 23 pays. Investissement total de 700 M\$ dont 228 M\$ pour FT et ses filiales sur 2 ans

*var.sur un an en BC ** la base de clients égyptiens reflète une participation économique de 36 %
 *** opérations lancées depuis janvier 09 (Tunisie, Arménie, Ouganda)

ECMS / Mobinil en consolidation globale au S2 2010

signature confirmée

- comme annoncé au T1 10, l'opération a été signée le 13 juillet 2010 pour un prix de règlement total de 300 M\$
- consolidation globale, y compris Linkdotnet qui a été racheté par ECMS le 4 juillet 2010

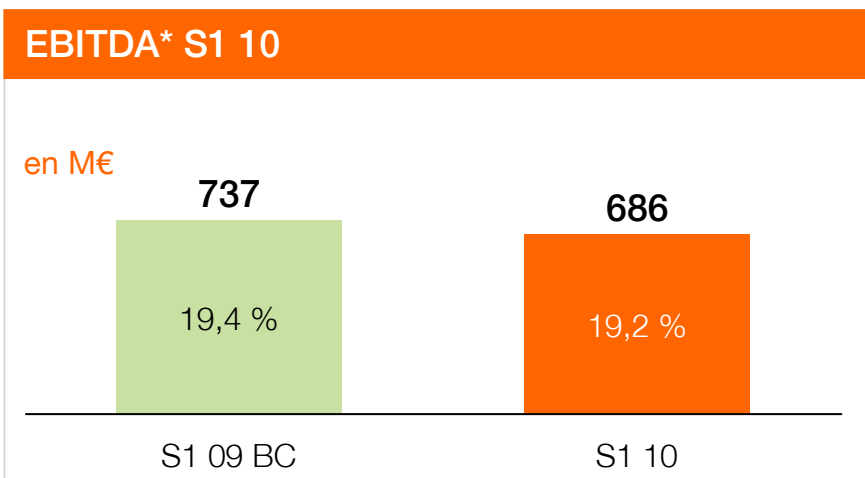
tendances T2

- les chiffres financiers du T2 présentés par ECMS reflétaient une forte pression réglementaire et un marché hautement concurrentiel
- FT va s'employer à rétablir la performance commerciale et financière à compter du 2^{ème} semestre 2010

S1 10 résultats financiers Entreprise

meilleure tendance du CA au T2, focalisation sur la marge d'EBITDA

principaux indicateurs financiers* S1 10				
en M€	T2 10	var	S1 10	var
total entreprise	1 806	-4,9 %	3 576	-6,0 %
activités traditionnelles	664	-11,8 %	1 341	-12,7 %
autres, dont revente d'équipements	217	+3,0 %	410	-3,2 %
réseaux avancés	576	-0,7 %	1 149	+0,6 %
intégration et infogérance	349	-2,0 %	675	-3,6 %
marge d'EBITDA			19,2 %	-0,2 pt



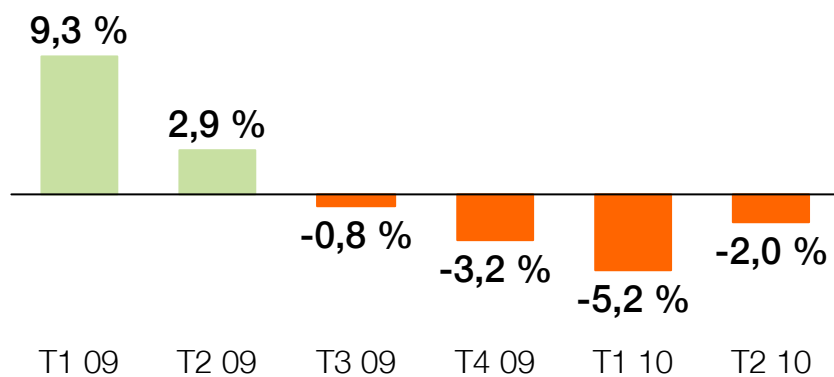
points clés

- légère amélioration de la tendance du CA au T2, à -4,9 % contre -7,0 % au T1
 - **activités traditionnelles** : CA toujours affecté par des migrations vers les nouvelles technologies et les décisions de rationalisation des clients, tout comme au T1
 - **autres, dont revente d'équipements** : amélioration de la tendance, tirée par les services de diffusion à +4,6 % au S1 et par un recul plus limité de la revente d'équipements
 - **services de réseaux avancés** : ralentissement au T2, l'IPVPN devenant mûre, et compensant la croissance à deux chiffres de la VOIP et des solutions à très haut débit
 - **services d'intégration et d'infogérance** : amélioration de la tendance au T2 (-2,0 %) après -5,2 % au T1, reflétant une légère reprise de l'intégration et des projets
- malgré le manque à gagner du CA, la baisse de la marge d'EBITDA est limitée et, est restée dans la partie supérieure de la fourchette du secteur, grâce à :
 - l'amélioration des marges sur la connectivité et les services
 - la gestion rigoureuse des charges variables

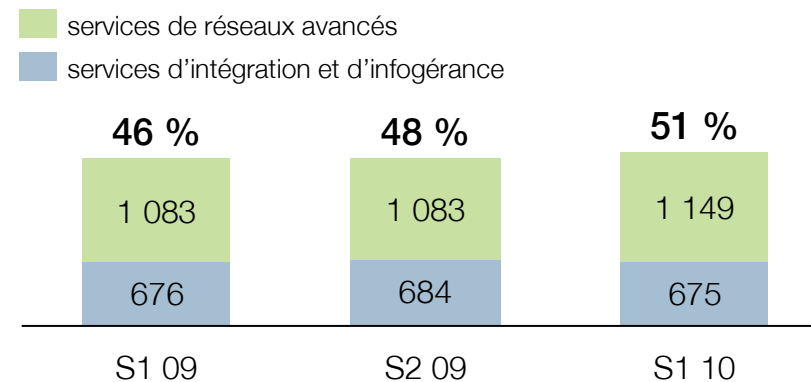
S1 10 indicateurs clés de performance Entreprise

tendances encourageantes pour les services et croissance continue des offres haut débit

croissance du CA des services d'intégration et d'infogérance*

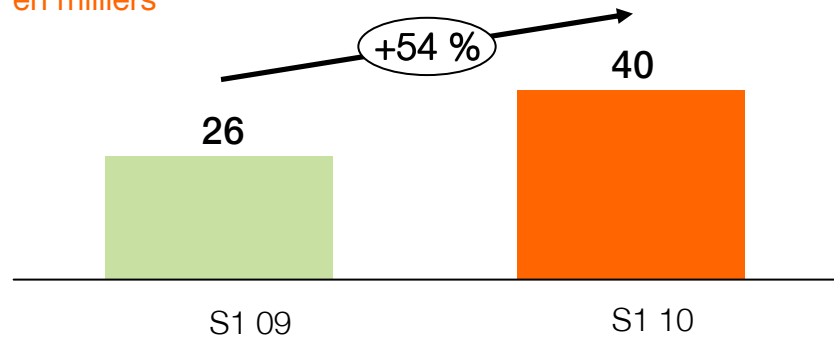


le CA de la « transformation » représente maintenant plus de 50 % du CA total



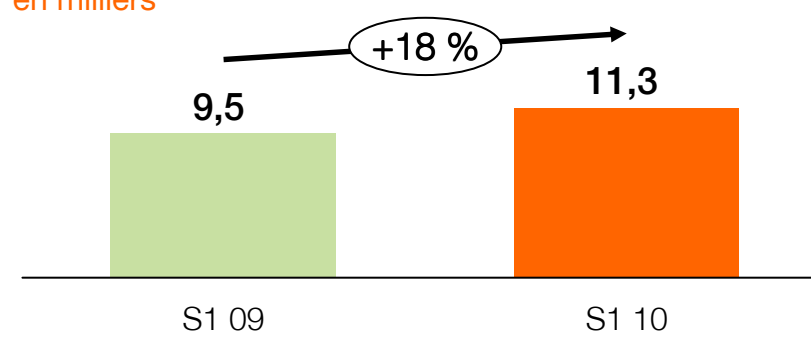
connexions XoIP en France

en milliers



ethernet et autre connexions à très haut débit en France






en milliers







perspectives et conclusion

Gervais Pellissier, Directeur général adjoint et Directeur financier
Stéphane Richard, Directeur général

marketing et plan d'action au S2 2010

	personal	home
France 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ poursuite de l'approche client segmentée et créatrice de valeur ▪ stimulation des revenus data et du taux d'équipement en smartphones ▪ confirmation d'Internet Everywhere comme offre de référence pour l'Internet mobile ▪ optimisation de la politique de rétention 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ meilleure offre ADSL enrichie du marché ▪ exploitation de la fibre pour augmenter la part de conquête en zone dense ▪ optimisation du mix distribution
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ opérations de croisement des bases de données <ul style="list-style-type: none"> ▪ qualité de service ▪ lancement de l'offre quad 	
Spain 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ lancement de l'iPhone ▪ améliorations des programmes de fidélité des offres smartphone ▪ capitaliser sur le lancement des tarifs animals ▪ stimulation des ventes et des usages du prépayé 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ recherche de la croissance à travers de nouvelles offres triple play et des offres fixe-mobile ▪ amélioration de la performance du réseau de distribution détenu en propre
Poland 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ poursuite de la segmentation avec les offres animals ▪ stimulation de la croissance de l'ARPU pre-pay 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ développement des offres de rétention à l'attention des clients du RTC ▪ stabilisation de la base client haut-débit via un nouveau positionnement prix et des offres couplées (tests de squeeze passés)
ROW 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ renforcement de l'adoption des smartphones ▪ assurer un développement soutenu de l'Internet mobile ▪ déploiement d'Orange Money ▪ déploiement 3G pour booster l'offre mobile data ▪ développement d'une approche segmentée 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ mise en place d'offres quad-play pour capter davantage de croissance ▪ meilleure qualité de réseau ▪ améliorer le ressenti Internet
Enterprise 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ développer de nouveaux services (video, cloud computing, etc) pour aider les clients à améliorer leur efficacité 	

tendances et objectifs 2010 confirmés

chiffre d'affaires	<ul style="list-style-type: none">▪ la croissance hors impacts réglementaires sera neutre▪ les mesures réglementaires attendues impacteront le chiffre d'affaires de près de 1 Mds€	
marge d'EBITDA	<ul style="list-style-type: none">▪ érosion de la marge d'EBITDA de -1pt maximum	
taux des dépenses d'investissement	<ul style="list-style-type: none">▪ environ 12 % du chiffre d'affaires	
cash flow organique	<ul style="list-style-type: none">▪ objectif 2009-2011 confirmé (3 x 8 Mds€)▪ objectif 2010 de 8 Mds€ :<ul style="list-style-type: none">– hors licences et spectre– hors litige sur la « taxe professionnelle » et autres éléments exceptionnels	

politique d'utilisation du cash pour 2010-2012: engagement sur 3 ans pour les actionnaires

- engagement sur un dividende d'**1,40 €** par action pour les exercices fiscaux 2010 à 2012
 - date de paiement du dividende en année n+1 de l'année fiscale n avec paiement d'un acompte sur dividende en année n
 - soumis à l'approbation de l'AG et du CA
 - conforme avec la génération de cash-flow organique et aux ratios d'endettement
 - nouveau plan d'actionnariat salarié
- **un acompte sur dividende stable à 0,6 €** par action sera payé le 2 septembre 2010
 - détachement du coupon : 30 août 2010 au matin
 - date d'enregistrement : 1er septembre 2010 au soir
 - date de paiement : 2 septembre 2010
- la marge de manœuvre dégagée sera utilisée pour des opérations de **fusions & acquisitions cadrées et créatrices de valeur ajoutée** tout en respectant un ratio à moyen terme de dette nette sur EBITDA n'excédant pas 2X

politique de fusion & acquisition : augmenter le poids des actifs de croissance dans le portefeuille

- deux cibles principales
 - **marchés émergents**, avec un focus sur AMEA permettant de capitaliser sur nos marchés existants
 - objectif de doublement du C.A. d'ici 3 à 5 ans (FY09 C.A. de 3,4 md€ y/c Egypte)
 - croissance du C.A. du périmètre actuel estimé à 5-6% de taux de croissance annuel moyen
 - environ 2,5 md€ de C.A. en croissance externe pour un total net de 5-7 md€
 - consolidation dans les marchés où le Groupe est déjà présent (marchés BtoB et BtoC)
- **aucune opération “transformante”** envisagée
- objectif d'être numéro 1 ou 2 sur tous les marchés où nous opérons

vers une nouvelle proposition de valeur

