

France Télécom

résultats 2008

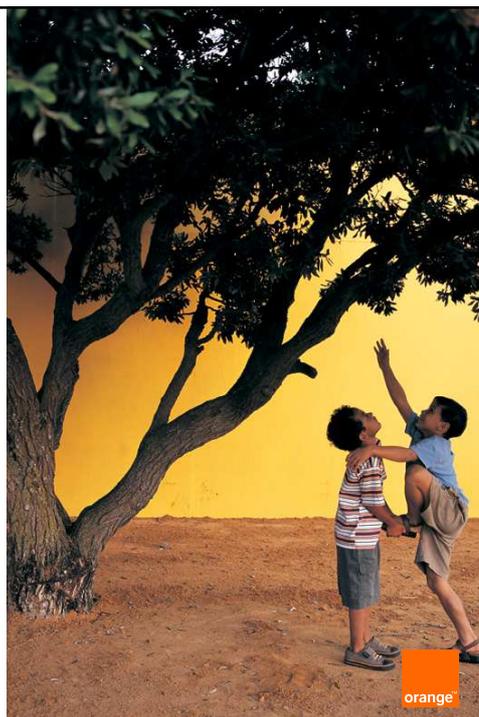
Didier Lombard, Président - Directeur général
Gervais Pellissier, DG adjoint - Directeur financier

4 mars 2009

traduction de la version anglaise



CONFIDENTIEL



avertissement

- cette présentation contient des informations concernant les objectifs de France Télécom, notamment pour l'exercice 2009. Bien que France Télécom estime que ses objectifs reposent sur des hypothèses raisonnables, ces informations 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 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 de la stratégie d'opérateur intégré y compris le succès de la marque Orange et des autres initiatives stratégiques, opérationnelles et financières, la capacité de France Télécom de 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 changes.
- 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 et dans le rapport 20-F enregistré auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission. France Télécom ne prend aucun engagement de mettre à jour les informations prospectives sous réserve de la réglementation applicable notamment les articles 223-1 et suivants du règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

ordre du jour

1 faits marquants du Groupe en 2008

2 résultats 2008

3 performance par activité

4 perspectives et politique de cash

3

principaux indicateurs financiers en 2008 objectifs pleinement atteints

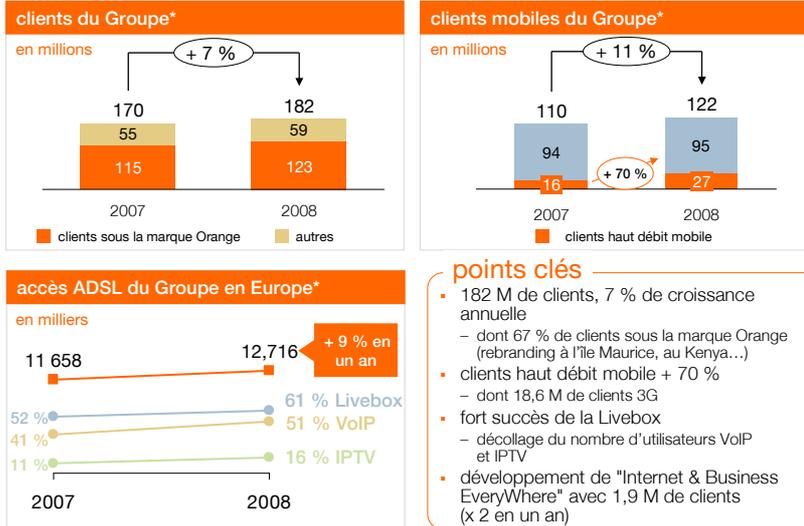
en millions d'euros	2007 BC	2008 réalisé	var. base comparable	objectifs
chiffre d'affaires	51 970	53 488	+ 2,9 %	conforme à la tendance du marché
MBO	18 866	19 399	+ 2,8 %	stabilisation 
en % du CA	36,3 %	36,3 %	-	
investissements	7 012	6 867	- 2,1 %	environ 13 % 
en % du CA	13,5 %	12,8 %	- 0,7pt	
cash flow organique	7 818	8 016	+ 2,5 %	> 7,8 Mds€ 
dette nette / MBO	1,99*	1,85*	- 0,14	< 2 
résultat net part du groupe				
- publié	6 300	4 069	- 35,4 %	
- en termes comparables**	4 561	5 181	+ 13,6 %	

4

* ratio dette nette sur EBITDA à 1.99 en 2007 et 1.96 en 2008 ** voir définition annexe 17

indicateurs clés de performance en 2008

forte croissance de la base clients, soutenue par le haut débit mobile et les offres triple play

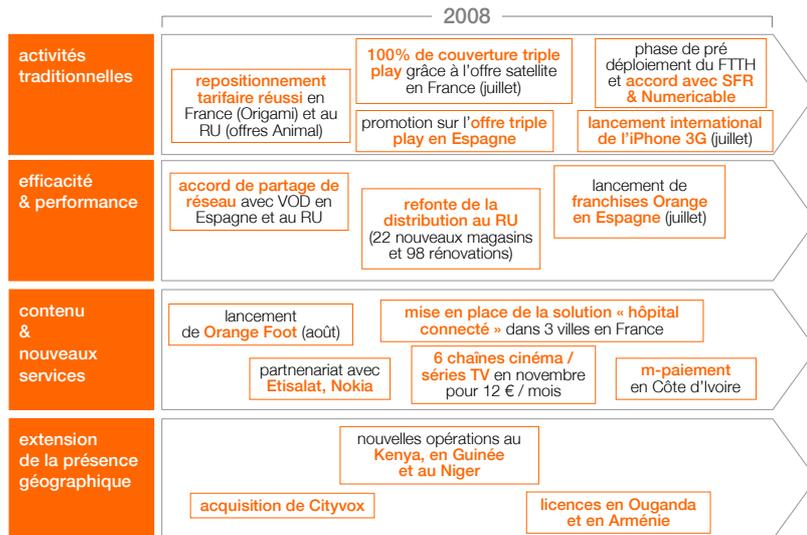


5

* sur une base historique

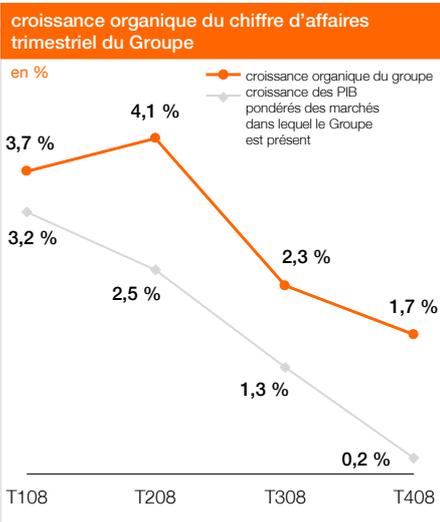
événements clés en 2008

davantage d'efficacité, de services et de contenu



6

la croissance du chiffre d'affaires du Groupe continue de résister au T4

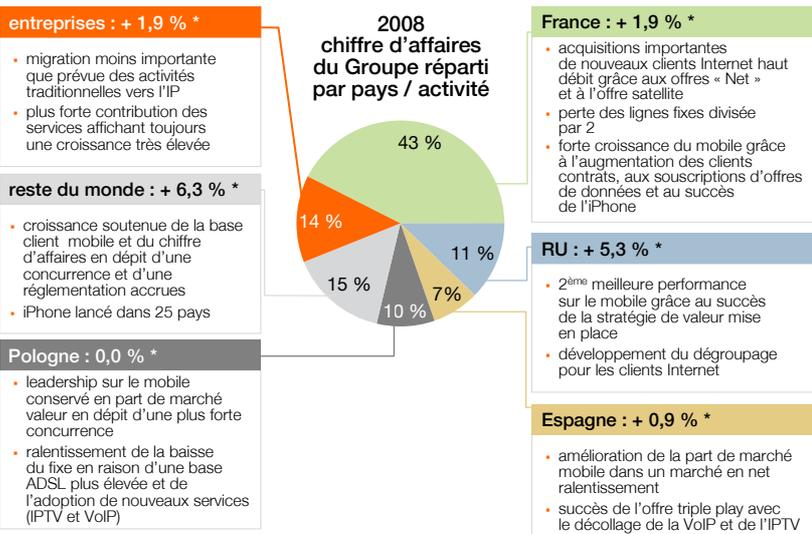


7

points clés

- dans un contexte général dégradé, bonne résistance du secteur télécom avec une croissance supérieure à la croissance des PIB pondérés
- France Télécom affiche l'une des meilleures performances du secteur
- ralentissement au T4 de la tendance du chiffre d'affaires au RU et en Espagne
- éléments spécifiques ayant un impact sur la croissance du chiffre d'affaires au S2
 - fin de la hausse de l'abonnement téléphonique en France
 - décisions réglementaires de baisse des prix
 - loi Chatel

la France, le Royaume-Uni et la division Entreprises contribuent plus fortement à la croissance du Groupe en 2008

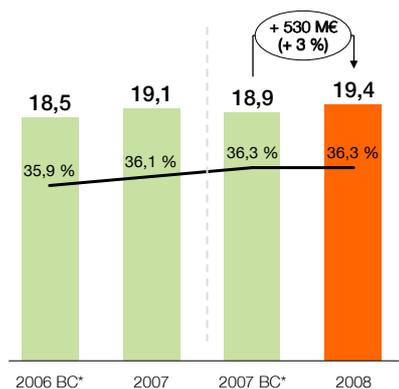


8

stabilisation du taux de MBO pour la seconde année consécutive, en dépit d'éléments négatifs spécifiques au S2

évolution de la MBO

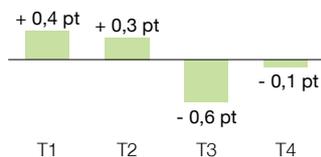
en milliards d'euros et en % de chiffre d'affaires



9

* à base comparable

évolution annuelle du taux de MBO*



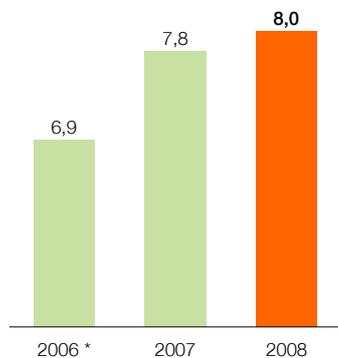
points clés

- le taux de la MBO reste stable dans un environnement difficile, en ligne avec les anticipations
- impact au S2 des éléments spécifiques :
 - impact réglementaire (loi Châtel, tarifs de vente en gros, fin de la hausse de l'abonnement téléphonique)
 - investissements pour soutenir la croissance future (iPhone, contenus)
- taux de marge au T4 08 quasiment stabilisé grâce à une meilleure performance au R.-U., en Espagne et pour Entreprises

augmentation du cash flow pour la troisième année consécutive permettant de renforcer le bilan et d'augmenter le dividende

génération de cash flow organique

en milliards d'euros



* hors pages jaunes

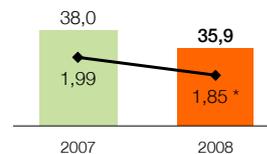
10

** date de détachement du coupon: 2 juin 2009

évolution de la dette nette

en milliards d'euros

◆ dette nette / MBO



* dette nette / EBITDA à 1,99 en 2007 et 1,96 en 2008

rémunération des actionnaires et salariés

- hausse du dividende 2008 à 1,40 € par action (+ 7,7 % vs 07)
 - solde de 0,8 € par action
 - date de paiement** : 30 juin 2009
 - option donnée aux actionnaires de recevoir 50 % du solde en actions
- des actions gratuites seront allouées aux salariés, représentant 244 m€
- négociations avec les représentants des salariés pour intéressement exceptionnel

ordre du jour

1 faits marquants du Groupe en 2008

2 résultats 2008

3 performance par activité

4 perspectives et politique de cash

11

croissance organique du chiffre d'affaires 2008 dans le haut de la fourchette de croissance des marchés, soutenue par les activités mobiles et entreprises

en millions d'euros	2007	impact change	impact périmètre	2007BC	2008	changement 2008/2007 *	
						△ M€	%
chiffre d'affaires du Groupe	52 959	- 670	- 320	51 970	53 488	+ 1 518	2,9 %
total mobile	29 119	- 698	- 506	27 915	29 477	+ 1 562	5,6 %
mobile France	9 998			9 999	10 516	+ 518	5,2 %
mobile RU	6 217			5 352	5 689	+ 337	6,3 %
mobile Espagne	3 404			3 370	3 382	+ 12	0,4 %
mobile Pologne	2 133			2 301	2 464	+ 163	7,1 %
mobile RdM	7 550			7 066	7 573	+ 507	7,2 %
total résidentiel	22 671	138	219	23 028	22 951	- 77	- 0,3 %
résidentiel France	17 957			18 041	18 071	+ 30	0,2 %
résidentiel Pologne	2 886			3 092	2 995	- 97	- 3,1 %
résidentiel RU	403				311	- 36	- 10,5 %
résidentiel Espagne	604				736	31	4,3 %
résidentiel autre RdM	1 092				1 168	55	4,9 %
total entreprises	7 721	- 112	22	7 631	7 778	+ 147	1,9 %
éliminations	- 6 552	2	- 55	- 6 604	- 6 718	-	-

12

* à base comparable

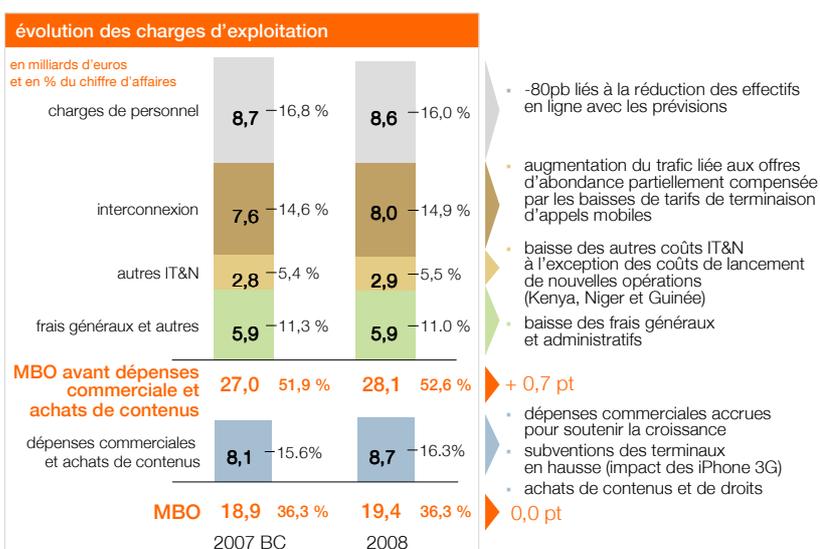
hausse de la marge brute opérationnelle principalement liée aux activités mobiles et entreprises

en millions d'euros	2007*	en % du chiffre d'affaires	2008	en % du chiffre d'affaires	△ %	△ en pts
MBO Groupe	18 866	36,3 %	19 399	36,3 %	2,8 %	+ 0,0 pt
total mobile	9 697	34,7 %	10 103	34,3 %	4,2 %	- 0,4 pt
mobile France	3 863	38,6 %	3 920	37,3 %	1,5 %	- 1,3 pt
mobile RU	1 164	21,8 %	1 302	22,9 %	11,8 %	+ 1,1 pt
mobile Espagne	787	23,4 %	815	24,1 %	3,6 %	+ 0,7 pt
mobile Pologne	899	39,1 %	927	37,6 %	3,0 %	- 1,5 pt
mobile RdM	2 983	42,2 %	3 139	41,4 %	5,2 %	- 0,8 pt
total résidentiel	7 840	34,0 %	7 732	33,7 %	- 1,4 %	- 0,3 pt
résidentiel France	6 504	36,1 %	6 371	35,3 %	- 2,0 %	- 0,8 pt
résidentiel Pologne	1 286	41,6 %	1 254	41,9 %	- 2,5 %	+ 0,3 pt
résidentiel RdM	50	2,3 %	107	4,9 %	113,5 %	+ 2,6 pts
total entreprises	1 332	17,5 %	1 564	20,1 %	17,4 %	+ 2,6 pts

13

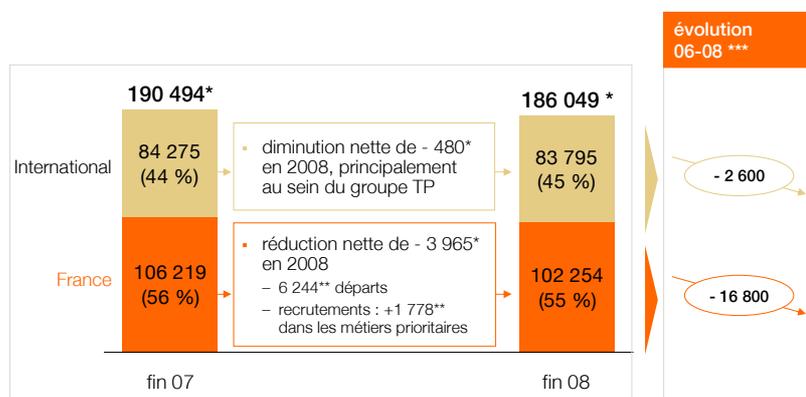
* à base comparable, c'est-à-dire ajusté des effets de change (- 74 M€), de périmètre et d'autres impacts (- 176 M€) au niveau du Groupe

maîtrise de la structure de coûts pour soutenir la croissance



14

évolution des effectifs en ligne avec les prévisions à 3 ans



15

* effectifs actifs à la fin de la période ** effectifs permanents *** effectifs permanents du périmètre NEXt

résultat d'exploitation de 2008 en hausse de 2,3 % hors cessions d'actifs en 2007

en millions d'euros	2007	2008	
marge brute opérationnelle (MBO)	19 116	19 399	
participation des salariés	- 359	- 319	
rémunération en actions	- 279	- 82	
dépréciation et amortissements	- 8 111	- 7 776 ①	① dépréciation non récurrente d'éléments spécifiques principalement en France et en Espagne en 07
dépréciation des écarts d'acquisition et d'actifs	- 133	- 280 ②	② dépréciation d'activités fixes en Espagne et cessation d'activités en France de e-commerce
cession d'actifs	769	11	
coûts de restructuration	- 208	- 470 ③	③ France : programmes de départs volontaires et plan de congé de fin de carrière Pologne, Espagne et RU : mesures supplémentaires de restructuration
résultat des entités mises en équivalence	4	- 211	
résultat d'exploitation	10 799	10 272	

16

résultat net part du Groupe en hausse de 14 % en termes comparables

en millions d'euros	2007	2008	
résultat d'exploitation	10 799	10 272	
résultat financier	- 2 650	- 2 987 ⁴	<ul style="list-style-type: none"> • baisse des intérêts financiers de 2,52 Mds€ à 2,39 Mds€ • impact du mécanisme de liquidité en Espagne
impôt sur les sociétés	- 1 330	- 2 793 ⁵	
intérêts minoritaires	- 519	- 423	
résultat net part du Groupe	6 300	4 069	
plus-value de cessions d'actifs et résultat des activités cédées	- 769	- 11	<ul style="list-style-type: none"> • pas d'impôts différés reconnus en France contrairement à 07 • moindre reconnaissance d'impôts différés en Espagne en raison de la situation économique • comptabilisation d'impôts différés en raison de la réorganisation de la participation des filiales en Belgique
dépréciation des écart d'acquisition	26	470	
éléments non récurrents sur les charges financières	0	381	
éléments exceptionnels d'impôts différés	- 1 141	215	
provision pour le programme d'actions gratuites pour les employés	146	57	
résultat net part du Groupe en termes comparables*	4 561	5 181	+ 13,6 %

17

* ajusté des principaux éléments impactant la comparaison

progression constante du cash-flow organique

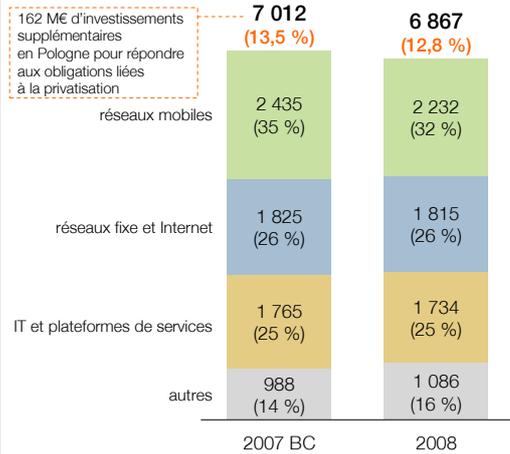
en millions d'euros	2007	2008	
marge brute opérationnelle (MBO)	19 116	19 399	
charges financières nettes (cash)	- 2 411	- 2 262 ¹	<ul style="list-style-type: none"> • en ligne avec la réduction de la dette • coût moyen de la dette de 6,66 %
participation des salariés (cash)	- 346	- 359	
impôts sur les sociétés (cash)	- 791	- 878	
plan de congés de fin de carrière (cash)	- 893	- 661	
coûts de restructuration (cash)	- 272	- 393	
variation du besoin en fonds de roulement	281	199	
autres (autres éléments cash et éléments sans incidence sur la trésorerie)	- 40	- 46	
flux net de trésorerie généré par l'activité	14 644	14 999	
investissements	- 6 979	- 6 867	<ul style="list-style-type: none"> • licences 3G acquises en Égypte & en Arménie
licences	- 85	- 273	
augmentation/diminution des montants dus aux fournisseurs d'immobilisations	125	- 76 ²	
produits de cession d'actifs corporels et incorporels	113	233 ³	<ul style="list-style-type: none"> • principalement ventes immobilières en Pologne
Cash-flow organique consolidé	7 818	8 016	
dont cash flow organique part du Groupe	7 072	7 253	

18

investissements 2008 en ligne avec l'objectif annuel

évolution et tendance des CAPEX

en millions d'euros et en % du chiffre d'affaires



ralentissement des investissements mobiles :

- optimisation des réseaux dans les pays matures (3G et 2G)
- déploiement soutenu des réseaux 2G et des plateformes de services dans les marchés émergents

hausse des investissements fixes :

- pré-déploiement du FTTH (131 M€ pour le groupe en 08)

IT et plateformes de services

- principalement dans les pays matures pour suivre la croissance des nouveaux services (TV, VoIP, VOD)

autres

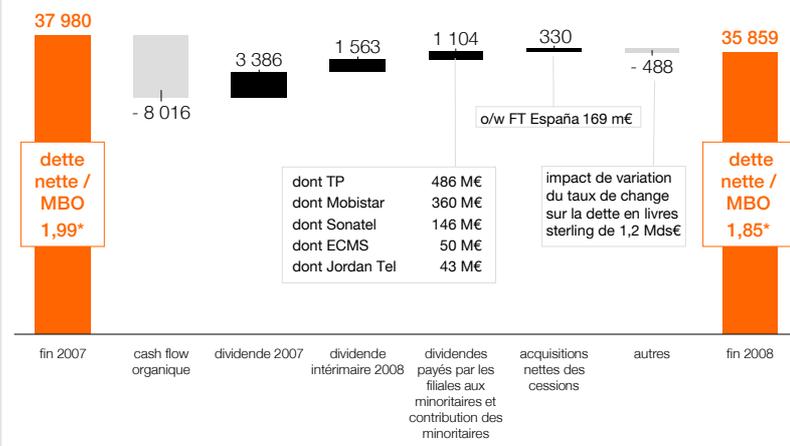
- opérations immobilières sur immeubles techniques pour 163 M€

19

réduction de la dette nette sur un an : ratio dette nette / MBO en baisse de 1,99 à 1,85

évolution de la dette nette

en millions d'euros



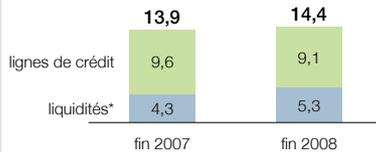
20

*ratio dette nette sur EBITDA à 1.99 fin 2007 et à 1.96 fin 2008

gestion de la dette : gestion proactive des futurs refinancements du groupe et position de liquidité très solide

position de liquidités du Groupe

en milliards d'euros



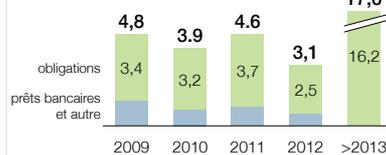
* net des découverts bancaires

points clés

- **position de liquidité renforcée**
 - 14,4 Mds€ fin 2008 vs 13,9 Mds€ fin 2007
- **bonnes conditions de refinancement**
 - 2008 : 4,3 Mds€ d'obligations émises à des conditions intéressantes avec un taux moyen de 5,9 %
 - remboursements 2009 déjà bien avancés: accès facile aux marchés obligataires avec 1,3 Mds€ émis en janvier et février 2009 à un taux moyen de 4,6 %

échéances des remboursements de la dette brute*

en milliards d'euros



* dette brute hors TDIFA, hors garantie de prix Amena fin décembre 08 et hors refinancements courants (environ 2 Mds€, billets de trésorerie, titrisation et découverts bancaires) et produits dérivés

structure dette brute

notation Moody's / S&P	A3/A-
% de la dette à taux fixe	83 %
% de la dette en €	79 %
% de la dette en obligations	77 %
maturité moyenne	7,5 ans
coût moyen de la dette en 2008	6,66 %

21

la politique de couverture du groupe en 2008 a atténué les effets négatifs des variations de change sur le cash flow

en millions d'euros	impact des taux de change 08	impact potentiel 08 sans couverture
▪ chiffre d'affaires Groupe	- 645	- 645
dont sterling	- 974	- 974
dont zloty	+ 376	+ 376
▪ MBO	- 49	- 148
dont sterling	- 201	- 229
dont zloty	+ 162	+ 91
▪ cash-flow organique	- 28	- 79
dont sterling	- 125	- 173
dont zloty	+ 85	+ 82

politique de couverture

- la politique de couverture a pour but de limiter la volatilité liée aux changes:
 - des investissements, des charges opérationnelles et du cash flow à travers l'utilisation de produits dérivés
 - de la dette :
 - avec une couverture naturelle des monnaies dans les pays où le groupe possède des actifs (ex: les intérêts financiers libellés en sterling couvrent naturellement le cash flow organique libellé en sterling)
 - avec l'utilisation de produits dérivés pour couvrir la dette non libellée en euro

22

* écart du taux de change moyen entre 2008 et 2007 : dont 0,795 EUR-GBP en 2008 et 0,684 en 2007, 3,504 EUR-PLN en 2008 et 3,7811 en 2007 (voir annexe 1 pour l'analyse de sensibilité)

ordre du jour

1 faits marquants du Groupe en 2008

2 résultats 2008

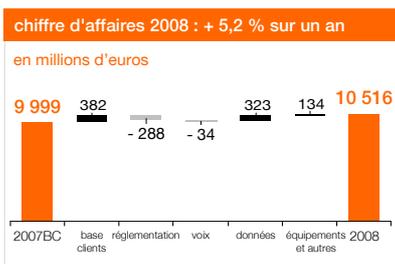
3 performance par activité

4 perspectives et politique de cash

23

2008 activités mobiles France

croissance du chiffre d'affaires soutenue par les volumes et les usages de données



points clés

- croissance annuelle du CA hors impacts réglementaires : + 8,3 %
- croissance tirée par :
 - l'augmentation de la base clients soutenue par les succès d'Origami et de l'iPhone
 - le développement du CA données : + 24 %
 - la croissance du CA équipements favorisée par les ventes de terminaux 3G
- CA T4 08 en hausse de 5,2 %, en ligne avec les 9 premiers mois de l'année



points clés

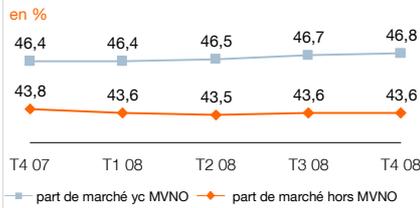
- 1,5 % de hausse de la MBO annuelle notamment grâce à la croissance du CA
- diminution du taux de MBO de 1,3 pt, impacté par les décisions réglementaires et des éléments spécifiques pour 2 pts :
 - subventions iPhone
 - droits du football
 - baisses des tarifs de terminaison d'appel et d'itinérance

24

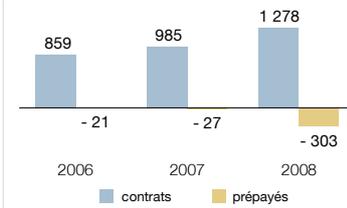
2008 activités mobiles France

progression de la part de marché grâce à une performance soutenue

évolution de la part de marché Orange *



nouveaux clients (milliers)



points clés

- progression de la part de marché totale de 0,4 pt sur un an grâce au développement des MVNO
- base clients en hausse de 4% sur un an liée à :
 - 976k nouveaux clients en 2008, plus forte progression depuis 3 ans
 - croissance continue de la base de client contrats représentant 67 % de la base
 - baisse de la base prépayée conforme à la tendance du marché
- ARPU stable sur un an (+ 3 % hors baisse des tarifs de terminaison d'appel) avec :
 - baisse de l'ARPU voix suite au développement des offres d'abondance et packagées
 - croissance des données : volume de données sortantes hors SMS/MMS x 2,4

évolution de l'ARPU sur 12 mois glissants



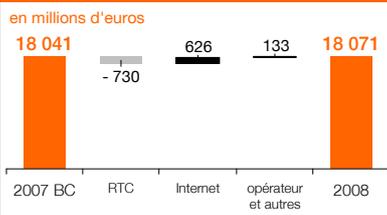
25

* estimations Groupe pour T4 08

2008 activités résidentielles France

stabilité du chiffre d'affaires malgré l'impact de la réglementation

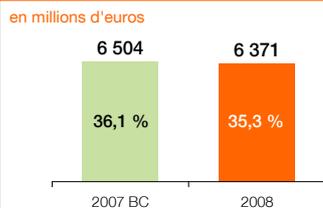
chiffre d'affaires 2008 : + 0,2 % sur un an



points clés

- performance annuelle du CA tirée par :
 - croissance supérieure du chiffre d'affaires Internet en 2008: 626 contre 571 m€ en 2007
 - progression de l'activité vente en gros grâce à la poursuite du dégroupage
- CA du T408 en baisse de - 1 % liée à :
 - la fin de la hausse de l'abonnement (-0,6 pt sur croissance annuelle du CA)
 - décisions réglementaires (baisse des tarifs de gros sur l'ADSL et loi Châtel) : - 0,3 pt sur la croissance annuelle

MBO 2008 : - 2 % sur un an



points clés

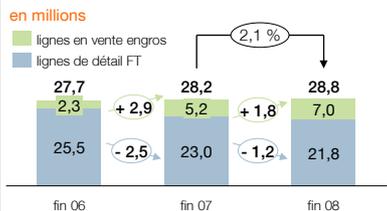
- MBO 2008 en ligne avec les prévisions, en baisse de 2 % en raison de :
 - l'impact réglementaire (fin de la hausse de l'abonnement, baisses des tarifs de gros sur l'ADSL, loi Châtel)
 - achats de contenus
- hors ces éléments, la MBO est en hausse de 3 % grâce à la baisse des coûts structurels et à l'amélioration des processus

26

2008 activités résidentielles France

stabilisation de la part de marché de l'ADSL avec l'ARPU haut débit en hausse grâce aux nouveaux services

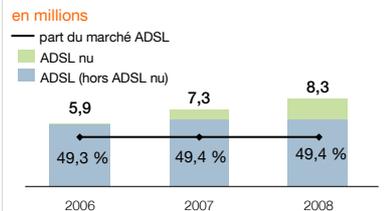
marché des lignes fixes



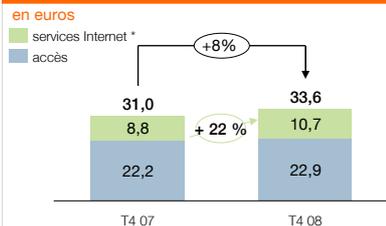
points clés

- perte des lignes de détail FT divisée par 2 en un an
- croissance de 8 % de l'ARPU grâce au développement des services Internet* :
 - 69 % de la base utilisent la VoIP contre 56 % en 2007
 - 23 % utilisent la TV sur IP: +66 % sur un an soutenu au T4 par l'offre satellite
- succès des offres TV payantes avec :
 - Orange sport et les chaînes cinéma séries : 130k clients à fin déc. 08
 - 12M vidéos à la demande en 08 (contre 5M en 07) avec un catalogue de 4 300 programmes

part de marché ADSL et base clients



évolution de l'ARPU haut débit au T4



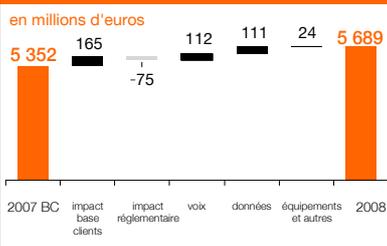
27

* Livebox, voix sur IP, contenus TV, services réseaux applicatifs, services d'assistance clients

2008 activités mobiles Royaume-Uni

amélioration de la rentabilité

chiffre d'affaires 2008 : + 6,3 % sur un an



points clés

- croissance annuelle du CA de 6,3 % grâce à :
 - l'amélioration du mix avec une croissance de la base contrats de 10 %
 - la hausse du trafic : usage voix en hausse de + 12,7 % sur un an
 - un ARPU non voix en croissance de 14 %
- pas de croissance du CA au T4 du fait de la dégradation des conditions du marché
 - revenus voix impactés par la baisse de l'itinérance (- 7,7 % sur un an), par le développement de tarifs plus bas et d'offres d'abondance
 - baisse des ventes d'équipements avec le décollage des cartes SIM only

MBO 2008 : + 11,8 % sur un an



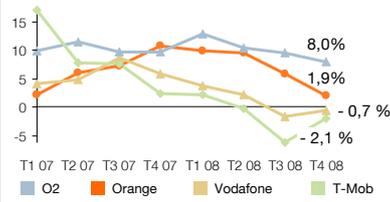
points clés

- amélioration du taux de MBO 2008 (+ 1,1 pt sur un an)
 - augmentation de la base clients et de l'usage voix et données
 - partiellement compensée par la hausse des charges d'interconnexion liées au développement d'offres d'abondance

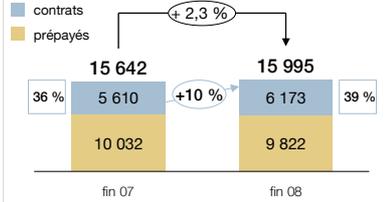
28

2008 activités mobiles Royaume-Uni solide performance commerciale

taux de croissance du CA annuel des services



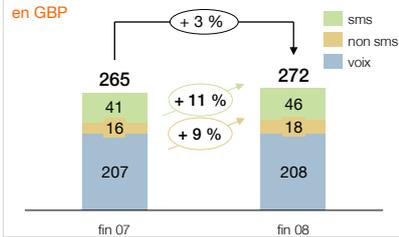
mix de base clients (milliers)



points clés

- Orange est n° 3 en part de conquête des clients contrats au T4 malgré l'effet iPhone
 - 160 k recrutements nets de clients contrats au T4 en ligne avec le T3
- 3,3M de clients haut débit à fin 08 (x 1,9 sur un an)
 - 182k clés 3G vendues
- accélération des MVNO : 408 k clients vs 35k sur un an
- hausse de l'ARPU non voix en 2008 sur tous les segments
 - CA des services non voix : 24 % du CA ARPU réseau contre 22,2 % en 07

ARPU sur 12 mois glissants

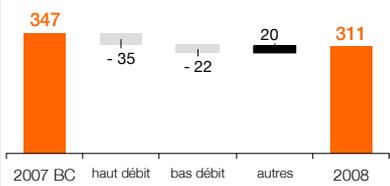


29

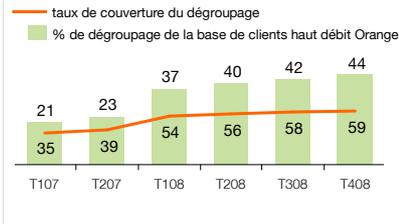
2008 activités résidentielles Royaume-Uni dans un marché difficile, meilleure qualité de service et poursuite de la migration de la base vers le dégroupage

chiffre d'affaires 2008 : -10,5 % sur un an

en millions d'euros



couverture du dégroupage

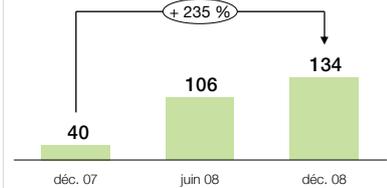


points clés

- baisse du CA sur un an mais
 - hausse du CA voix fixe avec de plus en plus de clients allant vers les offres « home max » ou « home starter »
- stratégie toujours axée sur le développement du réseau et de la qualité du service
 - diminution de 80 % des plaintes à l'Ofoom à l'égard d'Orange en 2008

clients fixes voix

en milliers



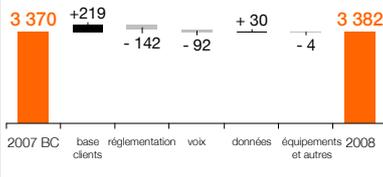
30

2008 activités mobiles Espagne

croissance positive et rentabilité améliorée dans un marché en baisse

chiffre d'affaires 2008 : + 0,4 % sur un an

en millions d'euros

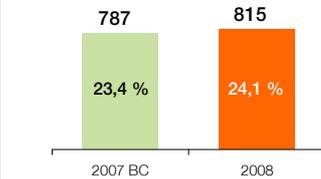


points clés

- croissance du CA en 2008 malgré l'impact réglementaire et le ralentissement au S2 imputable à la situation économique :
 - croissance du CA services + 1,4 % sur un an
 - hausse du CA "hors voix" + 7,4 % sur un an
- impact positif de la base clients grâce à l'augmentation des clients contrats (+ 8 % sur un an)
- baisse de - 1,2 % du CA au T4 08

MBO 2008 : + 3,6 % sur un an

en millions d'euros



points clés

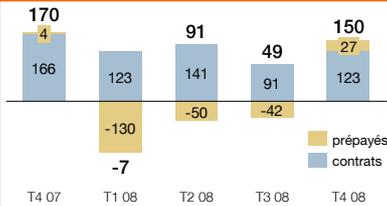
- dans un environnement difficile, amélioration du taux de MBO de + 0,7 pt
- augmentation de la MBO de + 3,6 % sur un an (+ 10 % hors effets réglementaires) dont les facteurs principaux sont :
 - développement de la base de clients contrats
 - meilleur contrôle des charges commerciales avec une baisse des subventions des terminaux et une distribution plus efficace
 - hausse des créances douteuses due à l'aggravation du contexte économique

31

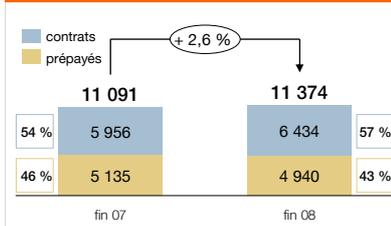
2008 activités mobiles Espagne

amélioration de la base et du mix clients dans un marché difficile

évolution des nouveaux clients par trimestre (milliers)



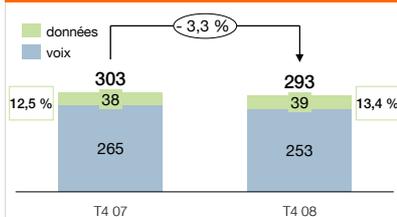
mix clients (milliers)



points clés

- progression de la base clients (+ 2,6 % sur un an) avec une amélioration du mix et un maintien de l'acquisition des nouveaux clients au T4
- évolution de l'ARPU impactée par :
 - le ralentissement de la croissance de l'usage voix (AUPU + 5,8 % en 08 contre +8,2 % en 07)
 - de l'impact réglementaire (hausse de l'ARPU de + 1 % hors effet réglementaire)
- meilleures performances dans les données avec la croissance de la base client haut débit mobile à 3,3 millions (x 2 sur un an)
- progression continue de la base clients MVNO à 533k (x 2,3 sur un an)

évolution de l'ARPU sur 12 mois glissants



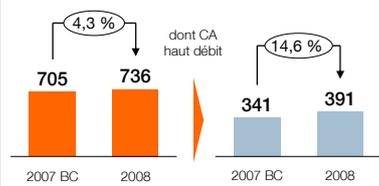
32

2008 activités résidentielles Espagne

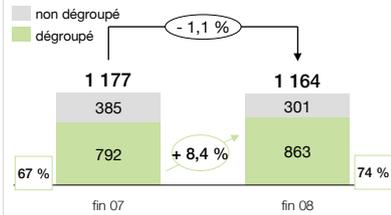
croissance soutenue de l'ADSL alimentée par les clients dégroupés

chiffre d'affaires 2008 : +4,3 % sur un an

en millions d'euros



base de clients ADSL (milliers)

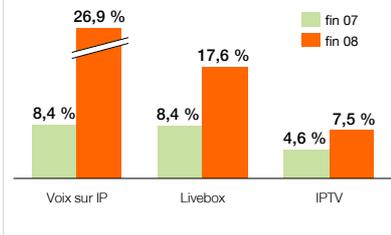


points clés

- forte croissance du chiffre d'affaires haut débit, compensant largement la baisse du bas débit
 - croissance du CA au T408 : +10,5 %
- concentration sur les clients dégroupés (74 % de la base) entraînant l'érosion des accès bitstream
- taux de résiliation élevé avec des problèmes réglementaires et de fourniture d'accès ayant impactés la base ADSL
- hausse de l'ARPU haut débit de +2,6 % à 29 €, bénéficiant d'un usage plus important des services Internet tel que la VoIP et l'IPTV

33

services Internet en % de la base ADSL

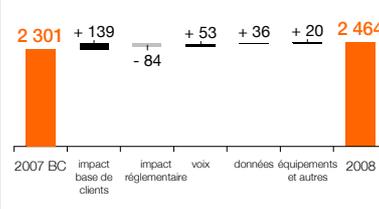


activités mobiles Pologne

croissance soutenue par la progression du nombre de clients contrat et de l'usage

chiffre d'affaires : +7,1 % sur un an

en millions d'euros

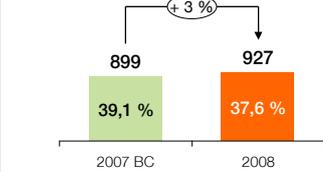


points clés

- forte croissance du chiffre d'affaires en 08 :
 - renforcement de la stratégie de valeur (base de clients contrats en hausse de +11%)
 - malgré l'impact important des baisses de terminaison d'appel au S2
- chiffre d'affaires « voix » bénéficiant de la hausse de l'usage (+11 %) soutenue par les nouvelles offres
- hausse annuelle de 16 % du CA « données » :
 - progression de la base de clients haut débit (4,6 millions de clients soit +55 % sur un an)
 - > 350 k utilisateurs d'Internet et Business Everywhere
- croissance de +2,4 % du chiffre d'affaires au T4 08

MBO : +3,0 % sur un an

en millions d'euros



points clés

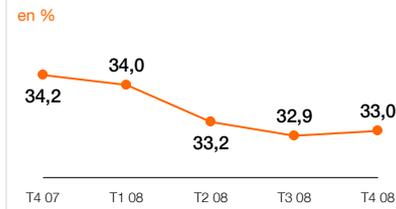
- progression annuelle de 3 % de la MBO soutenue par la croissance du chiffre d'affaires
- baisse du taux de marge en raison de :
 - la hausse "autres coûts et charges immobilisées" du fait d'importantes variations de change au T4 (tels que les coûts de licence 3G en euro)
 - la hausse des coûts "d'interconnexion (+15,6 %)" en raison du développement des offres illimitées

34

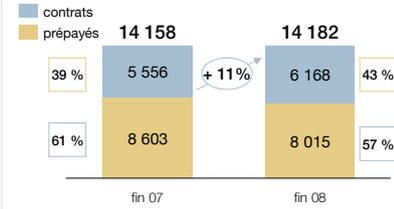
2008 activités mobiles Pologne

maintien du leadership en part de marché valeur

évolution de la part de marché valeur d'Orange*



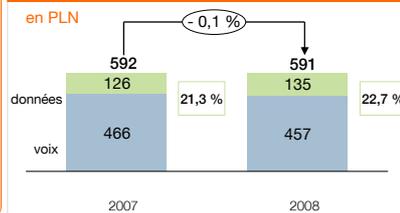
mix clients (milliers)



points clés

- maintien du leadership en part de marché valeur malgré l'intensification de la concurrence et l'arrivée de nouveaux acteurs (4^e opérateur et MVNO)
- forte hausse du nombre de clients contrats, représentant actuellement 43 % de la base totale
- stabilisation de l'ARPU par rapport à l'année précédente malgré les effets réglementaires
 - la hausse de 7 % de l'ARPU données a compensé la baisse de 2 % de l'ARPU voix imputable aux baisses des terminaisons d'appel

évolution de l'ARPU sur 12 mois glissants



35

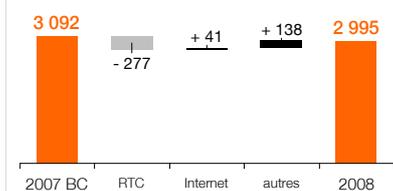
* estimation France Télécom pour le dernier trimestre

activités résidentielles Pologne

la tendance du chiffre d'affaires bénéficie du ralentissement de l'érosion du CA lignes fixes

chiffre d'affaires : - 3,1 % sur un an

en millions d'euros

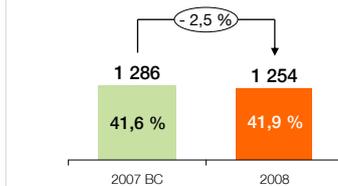


points clés

- ralentissement de la baisse du chiffre d'affaires en 2008 : - 3,1 % contre - 8,1 % en 2007
- RTC : nombre de lignes fixes en baisse de 644 k en 08
- accélération de croissance du chiffre d'affaires Internet en 08 : + 41 M€ contre stable en 2007
- croissance du chiffre d'affaires opérateurs soutenu par le développement des services régulés (accès bitstream & vente en gros de l'abonnement) et de la hausse du trafic international

MBO : - 2,5 % sur un an

en millions d'euros



points clés

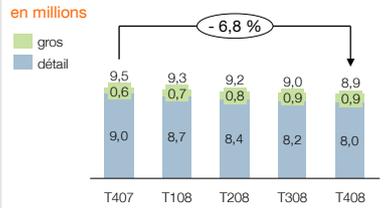
- progression du taux de MBO 2008 grâce à :
 - la baisse des provisions pour risque ayant impacté le S1 07
 - la baisse des charges de personnel du fait de la poursuite des réductions d'effectifs
- MBO impactée par :
 - la hausse des coûts immobiliers du fait de la transaction de vente et de cessions-bails au T3
 - la hausse des coûts liés aux variations de changes au T4

36

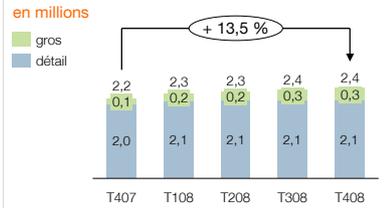
2008 activités résidentielles Pologne

ralentissement de la baisse du nombre de lignes fixes grâce à une meilleure fidélisation des clients

nombre total de lignes fixes



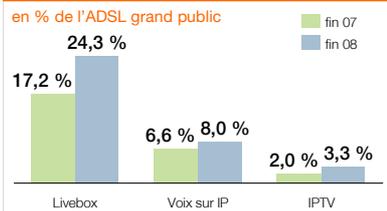
base de clients ADSL



points clés

- recul de - 6,8 % du nombre total de lignes fixes en 08 avec un ralentissement du taux de résiliation des lignes fixes grâce à :
 - de nouveaux plans tarifaires lancés au S2 08 avec plus de 350k clients
 - lancement du bouquet de TV gratuite (PTV et satellite) avec l'ADSL
- le marché de l'accès bitstream ADSL a plus que doublé pour atteindre 348k clients (28 % de part de marché pour le Groupe)

services Internet en % de la base ADSL

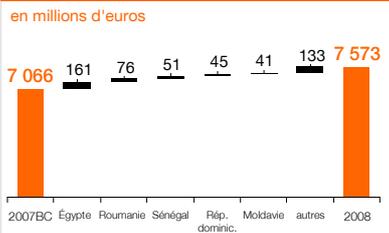


37

2008 activités mobiles RdM

croissance soutenue avec une augmentation constante de la base de clients

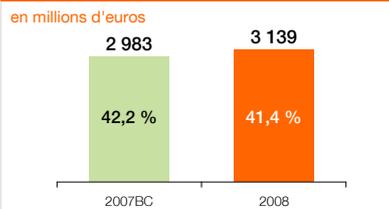
chiffre d'affaires : + 7,2 % sur un an



points clés

- hausse du chiffre d'affaires annuel principalement soutenue par :
 - la croissance du CA en Égypte (+ 22 %), Moldavie (+ 43 %) et Sénégal (+ 14 %)
 - la croissance du CA non voix (+ 17 % sur un an)
- effets négatifs des décisions réglementaires sur le CA (baisse des tarifs de terminaison d'appel et de l'itinérance) : - 4 pts sur la croissance annuelle
- hausse de 5,3 % du CA au T4 08 malgré le ralentissement économique constaté au T3 dans certains pays

MBO : + 5,2 % sur un an



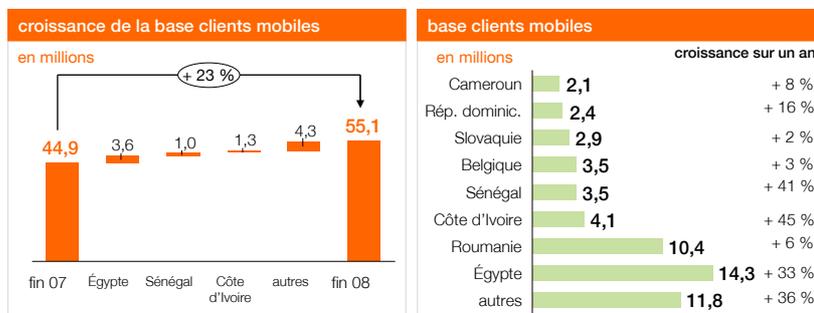
points clés

- MBO 2008 en progression de + 5,2 % grâce à :
 - la croissance du chiffre d'affaires
 - malgré les effets réglementaires
- performance soutenue de la MBO en Égypte (+ 26,5 % sur un an avec un taux de MBO de 47 %) et en Moldavie (+ 28 % sur un an avec un taux de MBO de 56 %)

38

2008 activités mobiles RdM

croissance annuelle de 23 % de la base clients mobile



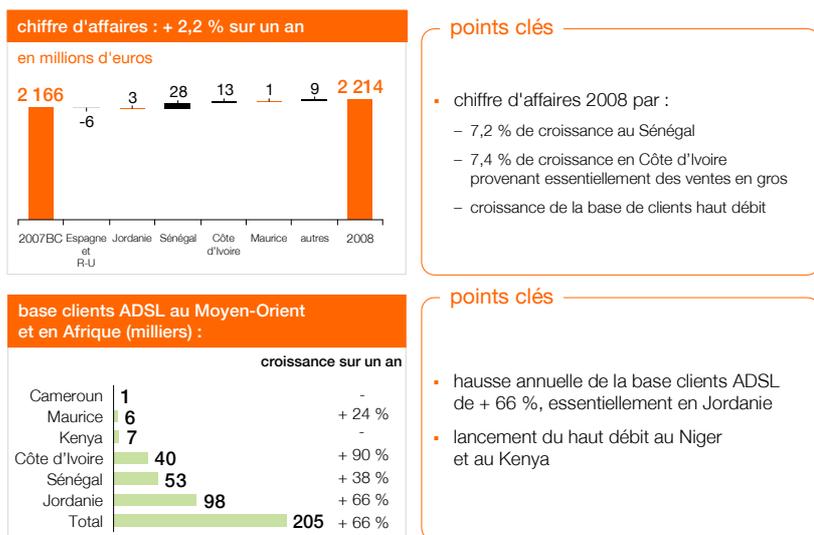
points clés

- Moyen-Orient et Afrique : forte hausse de la base clients (+37%) soutenue principalement par l'Égypte, le Sénégal, la Côte d'Ivoire et Madagascar
- 2 nouvelles activités mobiles lancées en 08 : Kenya en septembre et Niger en juin
- lancement du iPhone dans presque tous les pays au S2 : 143 k iPhone vendus au S2
- services 3G lancés dans tous les pays européens, Égypte, Madagascar, Sénégal et Botswana

39

2008 activités résidentielles RdM

performance du chiffre d'affaires soutenue par le développement de la base d'abonnés Internet



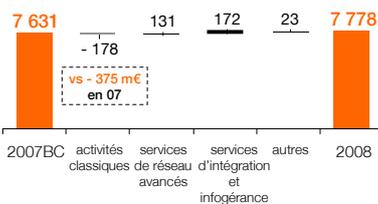
40

2008 entreprise

génération d'une croissance rentable

chiffre d'affaires : + 1,9 % sur un an

en millions d'euros

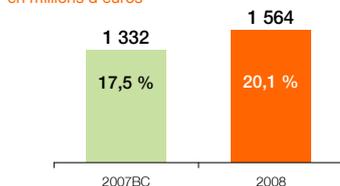


points clés

- bonne résistance des activités traditionnelles (- 4,9 % vs - 9,3 % en 07)
- poursuite d'une forte croissance dans les services de réseau avancés (+ 6,8 %), impactée au T4 08 par une pression sur les prix lors des renégociations de contrats
- les services d'intégration et d'infogérance affichent une forte croissance organique (+ 14,6 %), nettement supérieure au marché et malgré la forte performance enregistrée au T4 07

MBO : + 17,4 % sur un an

en millions d'euros



points clés

- hausse du taux de MBO pour le cinquième trimestre consécutif grâce à :
 - une approche sélective dans la signature de nouveaux contrats
 - une attention constante à la réduction des coûts
- taux de MBO désormais dans le haut de la fourchette des marges du secteur

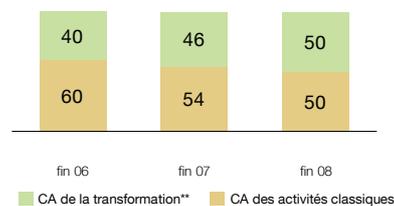
41

2008 entreprise

objectif de transformation de NExT atteint grâce à la croissance de l'IP et des services

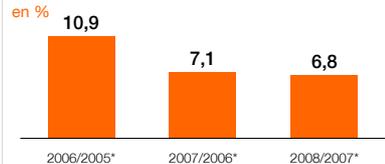
chiffre d'affaires de la transformation

en %



croissance annuelle du CA services de réseau avancés

en %

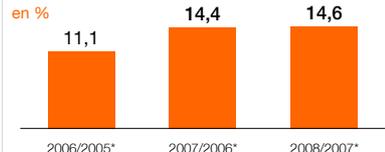


points clés

- la réussite de la transformation des activités commence à porter ses fruits
- plus de 2 mds € de chiffre d'affaires ICT (x2 par rapport à 2005). OBS est désormais un acteur reconnu sur le marché des services réseaux
- prix du « Best Global Operator » pour la troisième année consécutive et obtention de certifications ISO pour la qualité du système de gestion et la maîtrise des processus

croissance annuelle du CA de l'activité services d'intégration et infogérance

en %



42

* en base comparable

** le chiffre d'affaires « transformation » inclut les activités services de réseau avancé et services d'intégration et infogérance

le Groupe modifiera sa communication par segments pour une organisation intégrée par pays, conforme aux principes de l'IFRS8

d'une segmentation par division à une segmentation par pays

	résidentiel	mobile	entreprise	élim.	total
chiffre d'affaires					
MBO					
résultat d'exploitation					
capex					

	France (1)	R-U (1)	Pologne (1)	Espagne (1)	entreprise	autres pays (1) (2)	fonction partagée et société	élim.	total
chiffre d'affaires									
EBITDA									
résultat d'exploitation									
capex									

(1) une ventilation des activités mobile et résidentiel sera donnée pour les indicateurs clés
 (2) le chiffre d'affaires sera communiqué pour le Résidentiel et le Mobile par pays

points clés

- France Télécom a finalisé son intégration par pays dans le cadre du plan NEXT 06-08
- la norme IFRS 8 impose de rendre compte de la nouvelle organisation intégrée dans l'information communiquée par segment
- le groupe considère l'EBITDA comme une norme standard contrairement à la MBO
- la nouvelle communication par segment et l'EBITDA seront utilisés dans lors de la communication financière du groupe à partir du T1 09

une conférence téléphonique sera organisée début avril pour présenter les nouveaux principes de reporting par segment : un historique complet des données financières et des indicateurs de performance seront fournis

43

ordre du jour

- 1 faits marquants du Groupe en 2008
- 2 résultats 2008
- 3 performance par activité
- 4 perspectives et politique de cash

44

objectifs et perspectives 2009

le Groupe a établi ses prévisions sur la base des perspectives économiques à fin Février

cash flow organique

- maintien du cash flow organique au niveau de 2008 (avant d'éventuels achats de spectre)
- maintien du ratio d'investissements sur chiffre d'affaires entre 12-13 %
- en cas de nouvelle dégradation de l'environnement économique, les investissements pourraient être révisés à la baisse afin de préserver l'objectif de cash flow

tendances opérationnelles

- le groupe est bien armé pour maintenir, voire augmenter, sa part de marché dans les pays où il est présent
- le chiffre d'affaires devrait conserver un rythme de croissance supérieur à celui du PIB
- le groupe va renforcer les programmes de transformation afin de limiter la baisse du taux de MBO

45

utilisation du cash en 2009

dette

- poursuivre le désendettement et la baisse du ratio dette nette / EBITDA* en dessous de 2 afin de préserver l'indépendance et la flexibilité du Groupe
- politique de refinancement proactive ayant pour objectif de réduire le coût de la dette

dividende

- le Groupe prévoit de maintenir un niveau élevé de rémunération des actionnaires à moyen terme et conservera un taux de distribution supérieur ou égal à 45 % du cash flow organique tout en conservant une position de liquidité importante
- le niveau de l'acompte sur dividende sera décidé en fonction des résultats du S1 09

46

* le ratio dette nette/EBITDA 2008 est égal à 1,96

annexes



glossaire (1)

part de marché ADSL	<ul style="list-style-type: none">total des connexions ADSL France Telecom sur le marché de détail (hors utilisation du monoplay sans connexion Internet haut débit), des connexions dégroupées et des offres ADSL de gros vendues à des opérateurs tiers et fournisseurs d'accès Internet).
ARPU (Average Revenues Per User)	<ul style="list-style-type: none">pour le segment SCR : chiffre d'affaires mensuel moyen par client généré sur les douze derniers mois divisé par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période.pour le segment SCP : chiffre d'affaires moyen généré par les réseaux sur les douze derniers mois (à l'exclusion du trafic des opérateurs mobiles virtuels - MVNO), divisé par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période.pour l'Internet : chiffre d'affaires de connectivité divisé par la moyenne pondérée du nombre de clients durant la période considérée.
AUPU (Average Usage Per User)	<ul style="list-style-type: none">pour le segment SCP : consommation totale en minutes sur les douze derniers mois (appels entrants, appels sortants et itinérance, à l'exclusion du trafic des opérateurs mobiles virtuels - MVNO), divisée par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période. L'AUPU est exprimé en minutes, en consommation moyenne par client.
CAPEX (CAPital EXpenses)	<ul style="list-style-type: none">investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS et hors investissements financés par crédit-bail.
B.C. (base comparable)	<ul style="list-style-type: none">données présentées avec des méthodes, un périmètre de consolidation et des taux de change comparables à ceux utilisés pour la période précédente.
taux de résiliation	<ul style="list-style-type: none">nombre total de clients qui se déconnectent ou sont considérés comme ayant été déconnectés du réseau, volontairement ou involontairement (hors connexions frauduleuses et remboursements) au cours des douze derniers mois, divisé par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période.<ul style="list-style-type: none">pour SCP R.U. les clients migrant entre les forfaits et les offres prépayées sont inclus dans le taux de résiliation par produit, mais pas dans le taux de résiliation global. Les déconnexions des clients survenant durant la période d'essai de 14 jours pendant laquelle le remboursement est garanti et les déconnexions frauduleuses ne sont pas incluses dans le taux de résiliation. Les clients ayant prépayé sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas fait d'appel et ont reçu moins de quatre appels au cours des trois derniers mois.pour SCP France, le taux de résiliation inclut les abonnés qui migrent entre les offres de forfaits et les offres prépayées et ceux qui renouvellent leur téléphone portable par un canal indirect. Les clients ayant prépayé sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas rechargé leur compte pendant huit mois.
MBO (marge brute opérationnelle)	<ul style="list-style-type: none">chiffre d'affaires diminué des achats externes, des autres charges d'exploitation (nettes des autres produits d'exploitation) et des charges de personnel. Les charges de personnel présentées dans la MBO ne comprennent ni la participation des salariés, ni la rémunération en actions.

glossaire (2)

endettement financier net	<ul style="list-style-type: none"> endettement financier brut (aux taux de change en vigueur à la fin de la période), moins i) les instruments dérivés détenus à des fins spéculatives, de couverture de flux de trésorerie ou de couverture de juste valeur, ii) les dépôts en numéraire effectués à titre de garantie d'instruments dérivés, iii) la trésorerie et les équivalents de trésorerie et les actifs financiers au cours du marché, iv) certains dépôts effectués au titre de certaines transactions, après ajustement correspondant à la partie efficace des instruments de couverture des flux de trésorerie.
nombre de salariés	<ul style="list-style-type: none"> effectif actif en fin de période : nombre de personnes en activité au dernier jour de la période, tant sous contrat à durée indéterminée (CDI) que sous contrat à durée déterminée.
marchés matures	<ul style="list-style-type: none"> France, Royaume-Uni, Espagne, Suisse, Belgique, Luxembourg, Pologne (fixe)
marchés en croissance	<ul style="list-style-type: none"> Pologne (mobile), Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Guinée, Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, Egypte, Jordanie, Kenya, Madagascar, Mali, Maurice, Mexique, Moldavie, République dominicaine, Roumanie, Slovaquie, Sénégal, Vanuatu, Vietnam, autres pays
CAA Coût d'acquisition de l'abonné	<ul style="list-style-type: none"> pour le segment SCP : total du coût d'acquisition des téléphones portables vendus et des commissions versées aux détaillants, moins chiffre d'affaires provenant de la vente des téléphones portables, pour chaque client.
CRA coût de rétention de l'abonné	<ul style="list-style-type: none"> pour le segment SCP : total du coût d'acquisition des téléphones portables vendus et des commissions versées aux détaillants, moins chiffre d'affaires provenant de la vente des téléphones portables, pour chaque nouveau client renouvelant son contrat.
charges commerciales	<ul style="list-style-type: none"> achats externes comprenant les achats de téléphones portables et autres produits vendus, les frais et les commissions de distribution et les dépenses de publicité, promotion, sponsoring et image de marque
coûts d'IT&N	<ul style="list-style-type: none"> achats externes comprenant les achats et reversements aux opérateurs, les coûts d'externalisation relatifs aux opérations et entretien techniques et les dépenses informatiques
charges de personnel	<ul style="list-style-type: none"> salaires et charges sociales, hors participation des salariés et charges de rémunération en actions. Les charges de personnel sont nettes des charges immobilisées.

49

annexe 1

2008 base comparable avec effets des variations de change (paragraphe 27.2 des annexes aux comptes)

en millions d'euros	2008 réel	+ 10 % effet des variations de change*	- 10 % effet des variations de change*
■ chiffre d'affaires	53 488	1 367	- 1 118
dont livre sterling	6 024	+ 669	- 548
dont zloty	5 138	+ 571	- 467
■ MBO	19 399	+ 416	- 340
dont livre sterling	1 242	+ 138	- 113
dont zloty	2 209	+ 245	- 201
■ cash flow organique	8 016	+ 209	- 171
dont livre sterling	776	+ 86	- 71
dont zloty	1 162	+ 129	- 106

50

annexe 2

passage des résultats historiques 2007 aux résultats en base comparable

en millions d'euros	données historiques 2007	taux moyen pondéré 2007	taux moyen pondéré 2008	effet de change	effet de périmètre (*)	données 2007 en base comp. en M€
chiffre d'affaires groupe	52 959			- 670	- 320	51 970
euros	35 519	1,000	1,000	0	- 432	35 087
livre sterling	6 618	0,6842	0,7948	- 921	0	5 697
zloty	4 785	3,7811	3,5043	+ 376	- 20	5 141
autres	6 037			- 125	+ 132	6 044
MBO	19 116			- 74	- 176	18 866
euros	13 668	1,000	1,000	0	- 167	13 501
livre sterling	951	0,6842	0,7948	- 185	1	767
zloty	2 087	3,7811	3,5043	+ 157	- 14	2 230
autres	2 410			- 46	4	2 368

51

annexe 3

2008 activités mobiles RdM

Pays	chiffre d'affaires 2008 (M€)	% var annuelle BC	abonnés 2008 (000s)	% var annuelle
Belgique+Lux	1 539	0,6 %	3 473	3,4 %
Suisse	826	- 2,3 %	1 543	2,2 %
Roumanie	1 310	6,2 %	10 355	5,5 %
Slovaquie	833	3,6 %	2 927	2,2 %
Moldavie	137	42,6 %	1 457	25,6 %
Rép. dominicaine	414	12,3 %	2 401	15,9 %
Égypte*	894	22,0 %	14 331	33,1 %
Jordanie	180	1,9 %	1 608	6,2 %
Botswana	76	32,3 %	692	25,2 %
Cameroun	211	0,5 %	2 137	8,1 %
Rép. centrafricaine	6	-	127	-
Guinée équatoriale **	30	4,3 %	110	25,4 %
Guinée	25	-	618	-
Guinée Bissau	3	-	60	-
Kenya	-	-	360	-
Côte d'Ivoire	318	10,8 %	4 143	44,9 %
Madagascar	98	9,4 %	2 016	55,0 %
Mali	247	9,9 %	2 757	35,5 %
Maurice **	27	9,8 %	239	8,3 %
Niger	4	-	166	-
Sénégal	430	13,6 %	3 537	40,8 %
Total	7 573	7,2 %	55 069	22,7 %

52

* Égypte consolidée à 71,25 %

** consolidé à 40 %

annexe 4

2008 activités résidentielles RdM

pays	2008 chiffre d'affaires (M€)	% var annuelle b.c.	abonnés lignes fixes 2008 (000s)	% var annuelle	abonnés ADSL 2008 (000s)	% var annuelle
Jordanie	245	1,2 %	520	- 7 %	98	66 %
Côte d'Ivoire	196	7,4 %	279	12 %	40	90 %
Maurice *	45	2,7 %	134	1 %	6	24 %
Sénégal	418	7,2 %	240	- 11 %	53	38 %
Kenya	107	- 5,8 %	489	-	7	-
Autres	158	13,6 %	5	-	1	-
Total	1 169	4,4 %	1 667	37 %	206	66 %