

france telecom

résultats du T1 07

Gervais Pellissier – Directeur financier
26 avril 2007

Traduction de la version anglaise



avertissement

- cette présentation contient des informations concernant les objectifs de France Télécom, notamment pour l'exercice 2007. Bien que France Télécom estime que ses objectifs reposent sur des hypothèses raisonnables, ces informations sont soumises à de nombreux risques et incertitudes 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 de l'environnement réglementaire dans les marchés des télécommunications, de l'environnement concurrentiel et des tendances technologiques, la réussite du programme plan NEXt et des autres initiatives stratégiques (fondées sur le modèle d'opérateur intégré), financières et opérationnelles de France Télécom, et les risques et incertitudes concernant l'évolution de l'activité économique, les fluctuations de taux de changes et les opérations internationales.
- toutes les informations financières dans cette présentation sont basées sur les normes internationales d'information financière (IFRS) et présentent des facteurs d'incertitude spécifiques compte tenu du risque d'évolution des normes IFRS.
- 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.
- en l'absence de données publiées par les régulateurs nationaux, les parts de marchés au 31 mars 2007 incluses dans cette présentation sont des estimations de France Télécom.

agenda

- ▶ 1ère partie : principales réalisations et résultats consolidés
- ▶ 2ème partie : performance par pays au T1 07
- ▶ 3ème partie : perspectives

3

T1 07 - principaux résultats financiers : en ligne avec notre objectif 2007

(en millions d'euros)

	T1 06*	T1 07	△06/07	points clés
Chiffre d'affaires	12 617	12 844	+1,8%	<ul style="list-style-type: none"> • croissance soutenue de l'activité mobile (+4,3%) • très bonne performance du segment résidentiel France (+0,9%)
MBO	4 566	4 657	+2,0%	<ul style="list-style-type: none"> • amélioration des marges notamment grâce à la France, aux pays émergents et aux mobiles au Royaume-Uni
en % du CA	36,2%	36,3%	+0,1 pt	
CAPEX	1 387	1 232	-11,2%	<ul style="list-style-type: none"> • faible niveau des capex en raison d'un effet de saisonnalité et d'un cadencement différent par rapport à 2006
en % du CA	11,0%	9,6%	-1,4 pt	
MBO-CAPEX	3 179	3 426	+7,8%	

4

* sur une base comparable, c.-à-d. ajusté des effets de change et de périmètre

T1 07 - principales réalisations opérationnelles

France	<ul style="list-style-type: none"> ▪ lancement de l'offre d'ADSL nu à l'échelle nationale ▪ lancement d'une nouvelle offre de fibre optique dans 6 villes ▪ mise en place d'offres commerciales et de promotions agressives combinées à de nouveaux programmes de fidélisation dans le mobile et internet depuis fin février 2007 ▪ renforcement du leadership d'Orange en terme de Qualité de Service
R.-U. & Espagne	<ul style="list-style-type: none"> ▪ accord de partage de réseau avec Vodafone au Royaume-Uni avec des économies de capex et d'opex attendues à moyen terme ▪ poursuite de la stratégie axée sur les clients à forte valeur au RU: 91% des nouveaux abonnés se sont engagés pour 18 mois au T1 07 ▪ résolution du litige Euskatel / Orange en Espagne au T1 07
RdM	<ul style="list-style-type: none"> ▪ extension de la présence d'Orange dans les pays émergents (3 licences en Guinée, Guinée-Bissau, République Centrafricaine et acquisition à Bahreïn) ▪ hausse annuelle du chiffre d'affaires de +17,1% dans les marchés à fort potentiel de croissance, notamment dans les activités mobile en Pologne, Roumanie, Egypte et République dominicaine

5

T1 07 – principaux indicateurs de performance

		Variation T1 07 / T1 06
▪ 106 millions de clients sous la marque Orange dans le monde (66% de la base totale d'abonnés)		+ 63%
Mobile	▪ 100 millions de clients mobile dans le monde	+ 15%
	▪ 7,2 millions de clients haut-débit mobile dans le monde	+ 223%
Fixe / Internet	▪ 10 millions de clients haut-débit ADSL dans le monde, dont 4,8 millions équipés en Livebox	+ 25%
	▪ 3.2 millions de clients Voix sur IP en Europe	+ 126%
	▪ 768 milliers de clients TV sur IP en Europe	+ 235%
Entreprise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 505 milliers de clients finaux Business Everywhere en France ▪ croissance annuelle du chiffre d'affaires lié aux services ICT: +16% 	+ 20%

6

T1 07 - croissance du chiffre d'affaires : bonne performance des activités résidentielles en France et Entreprise et croissance soutenue des activités mobiles

(en millions d'euros)	T1 06*	T1 07	Variation T1 07/T1 06*		T1 06/ T1 05 *
			EURm	%	
Chiffre d'affaires du groupe	12 617	12 844	+ 227	1,8%	2,0%
total SCP	6 643	6 931	+ 288	4,3%	7,4%
SCP France	2 391	2 388	- 3	-0,1%	
SCP Royaume-Uni	1 478	1 489	+ 11	0,8%	
SCP Espagne	803	821	+ 18	2,3%	
SCP Pologne	446	479	+ 33	7,4%	
SCP RdM	1 573	1 801	+ 228	14,5%	
total SCR	5 597	5 574	-23	-0,4%	-2,0%
SCR France	4 367	4 405	+ 38	0,9%	
SCR Pologne	776	707	- 69	-8,9%	
SCR Royaume-Uni	107	107	0	- 0,2%	
SCR Espagne	143	136	- 7	- 4,6%	
SCR autres RdM	247	274	+ 27	11,1%	
total Entreprise	1 928	1 890	-38	-2,0%	-6,3%
éliminations	-1 551	-1 551	0	0,0%	

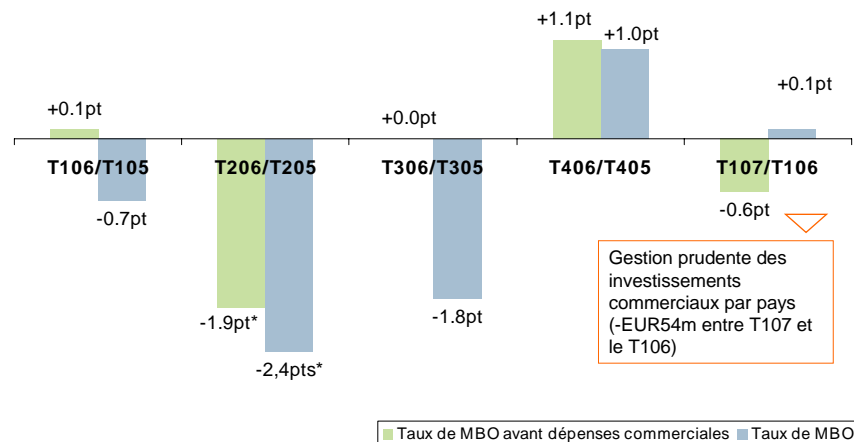
- croissance du chiffre d'affaires SCP toujours tirée par les marchés émergents
- quasi stabilisation du chiffre d'affaires SCR grâce au deuxième trimestre consécutif de hausse de SCR France
- ralentissement de la baisse du chiffre d'affaires Entreprise

7

* sur une base comparable, c.-à-d. ajusté des effets de change et de périmètre

T1 07 - évolution du taux de MBO : en ligne avec l'objectif d'une « quasi stabilisation » sur l'année

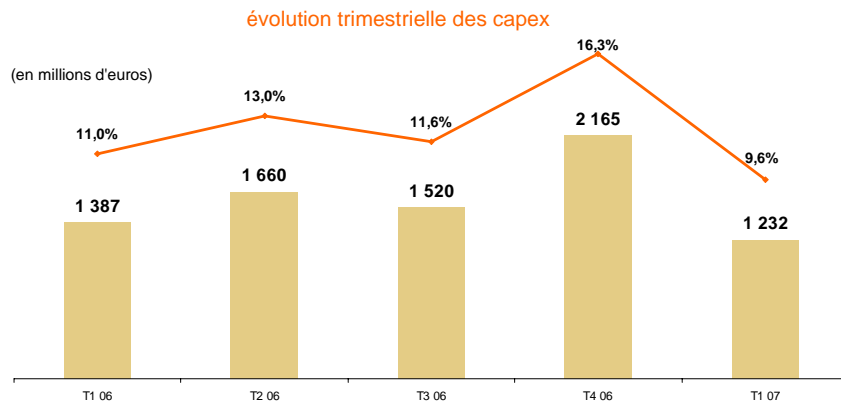
évolution annuelle du taux de MBO en ppt (à base comparable)



8

* ajusté de la reprise de provision Liban au T205 (EUR199m)

capex : objectif pour 2007 maintenu autour de 13%



- faible niveau du ratio capex / chiffre d'affaires dû à l'effet de saisonnalité et à d'importants investissements réalisés au T406
- principaux investissements prévus pour les prochains trimestres
 - extension des couvertures 3G / HSDPA en France, Pologne, et autres pays d'Europe de l'Est
 - extension de la couverture mobile dans les pays émergents
 - déploiement du FTTH en Slovaquie

9

performance par pays au T107

10

T1 07 – éléments principaux des opérations en France

principales réalisations

Mobile

- stabilisation de la part de marché (MVNO inclus) à 46,5% dans un environnement concurrentiel
- amélioration du mix de contrats : de 62,1% au T1 06 à 63,9% au T1 07
- baisse du taux de résiliation des contrats de 12,0% au T1 06 à 11,7% au T1 07
- succès continu de la stratégie MVNO : plus d'un million de clients à fin mars 07

challenges du marché :

- développement des offres d'abondance à domicile
- portabilité du numéro en 10 jours à partir du 21 mai

actions :

- maintenir la part de marché grâce à de nouvelles offres
- poursuivre la stratégie de MVNO et de partenariats de licences

Résidentiel

- pour le 3^{ème} trimestre consécutif, le chiffre d'affaires des services internet a plus que compensé le recul des services traditionnels de téléphonie fixe (RTC)
- croissance de la part de conquête ADSL de 45,1% au T4 06 à 47,6% au T1 07
- part de conquête soutenue par les offres multiplay au T1 07: +479k Livebox et 168k clients TV sur IP
- lancement de l'offre d'ADSL nu Orange à l'échelle nationale

challenges du marché :

- développement d'offres d'ADSL nu
- impact de la consolidation du secteur sur le marché de gros

actions :

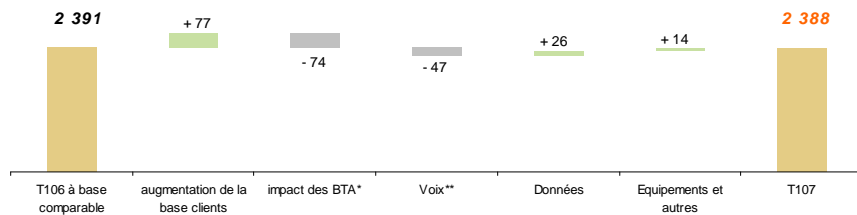
- maintenir la part de marché ADSL autour de 49% grâce à notre leadership sur la TV sur IP
- développer les offres ADSL pour les primo accédants
- développer le marketing dans les zones très denses
- augmenter l'ARPU avec de nouveaux services multiplay

11

T1 07 – activités mobiles France : la croissance de la base de clients compense l'effet des BTA* sur le chiffre d'affaires

chiffre d'affaires T1 07 : EUR 2 388m/-0,1% historique et à base comparable vs T106

(en millions d'euros)

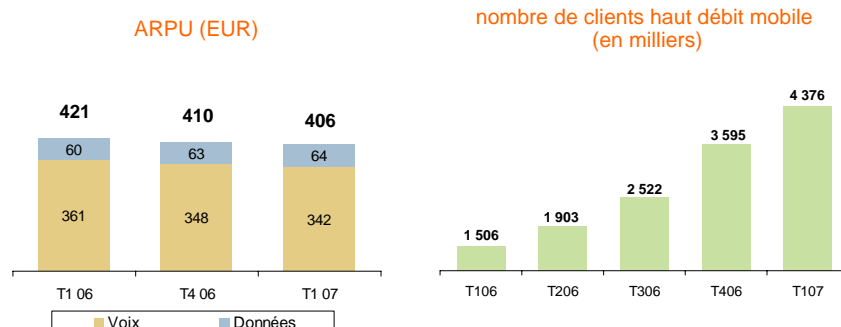


- croissance du chiffre d'affaires impactée par les BTA* : -0,1% au T1 07 sur un an et +3% hors BTA*
- base de clients solide avec 23.226m (hors MVNO), +3,4% sur un an
 - renforcement du mix de contrats à 63,9% avec 129k nouveaux abonnés nets au T1 07
 - amélioration du taux de résiliation des contrats confirmée : 11,7% au T1 07 contre 12,2% au T4 06
- succès de la stratégie MVNOs avec 1 million de clients MVNO (+160k par rapport au T4 06), confirmant le leadership d'Orange sur le marché des MVNOs

12

*BTA : Baisse des Terminaisons d'Appel; ** hors BTA

T1 07 - activités mobiles France : progression continue du haut débit mobile



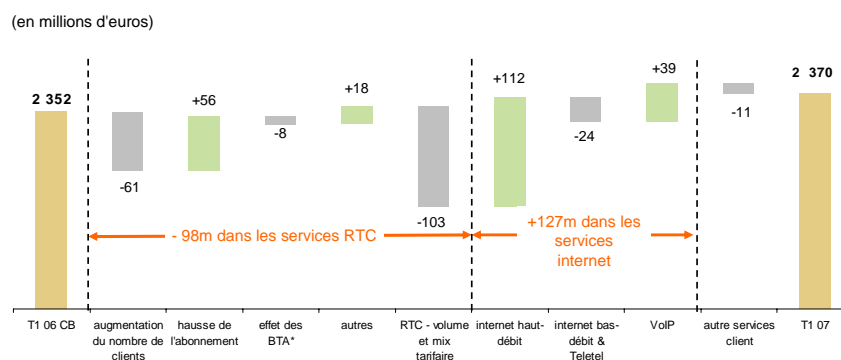
- baisse de l'ARPU de 1% par rapport au T4 06 et de -0.2% hors BTA*
- chiffre d'affaires données: 17,4% du chiffre d'affaires réseau au T1 07 contre 15,4% au T4 06, les services hors messagerie représentant plus de 50% du chiffre d'affaires données au T1 07
- croissance continue de la base d'abonnés haut débit mobile avec 4,4 millions de clients (x2,9 par rapport au T1 06), +22% par rapport au T4 06

13

*BTA : Baisse des Terminaisons d'Appel

T1 07 - activités résidentielles France : pour le 3ème trimestre consécutif, la croissance du chiffre d'affaires internet haut-débit a plus que compensé la baisse du chiffre d'affaires RTC

chiffre d'affaires des services grand public au T1 07 :
EUR 2 370m / +0,5% historique / +0,8% à base comparable vs T106



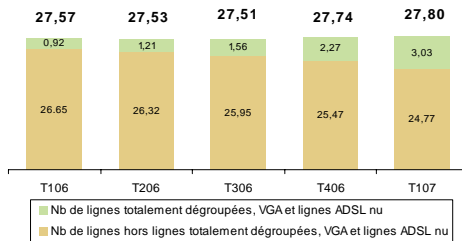
- ARPU des services grand public en France: en hausse annuelle de 5,5% à EUR 28,6 (+2.1% vs T406)
 - ARPU des services internet (+33,3 %)
 - ARPU des services voix (-9,8%)
 - ARPU des services liés à abonnements (+4,7%)

14

*BTA : Baisse des Terminaisons d'Appel;

T1 07 - activités résidentielles France : augmentation du nombre de lignes fixes grâce à la progression de l'ADSL

nombre total de lignes fixes (en millions)

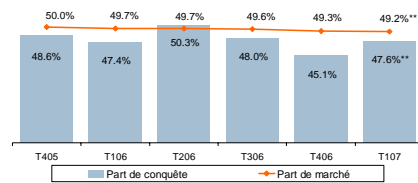


- augmentation du nombre de lignes d'accès du marché (+0,8% sur un an)
- augmentation trimestrielle des lignes de gros de FT (+761k) :
 - 442k lignes totalement dégroupées (2 504k fin T1 07)
 - 254k lignes ADSL nu (442k fin T1 07)
 - 65k ventes en gros de l'abonnement (VGA) (80k fin T1 07)

les chiffres d'affaires des services grand public et ventes de gros en France ont progressé respectivement de +0,8% et de +8,7%.

- depuis le 1er mars 2007, l'offre d'ADSL nu est disponible à l'échelle nationale
 - lancement d'une importante campagne publicitaire
 - tarifs plus compétitifs pour les offres triple play

part de marché ADSL *(%)

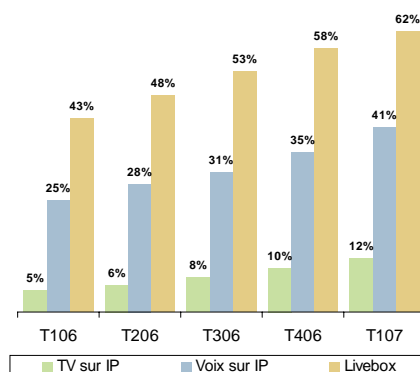


15

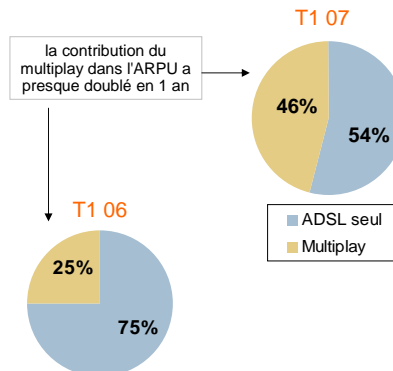
* basé sur la méthodologie ARCEP ; ** estimations du groupe France Telecom

T1 07 - activités résidentielles France : développement continu du multiplay

Livebox, clients Voix sur IP et TV sur IP en % du nombre total de clients ADSL



multiplay* en % de l'ARPU ADSL total



- plus de 850k téléchargements de VOD au T1 07

16

* y compris la connectivité internet DSL des clients multiplay, Voix sur IP, TV sur IP et locations de livebox

T1 07 - éléments principaux des opérations des activités mobiles RdM

principales réalisations

Mobile

- forte croissance de la base d'abonnés (+32,6% par rapport au T1 06) avec 37,9m de clients, soutenant la hausse du chiffre d'affaires (+14,5%)
- présence géographique: acquisition de 3 licences en Afrique : Guinée, Guinée-Bissau et République Centrafricaine.

challenges du marché :

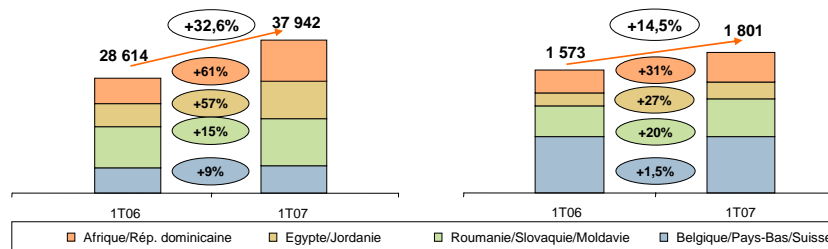
- croissance d'abonnés versus dilution de l'ARPU
- aspects réglementaires dans les principaux pays (Belgique, Suisse et Pays-Bas)

actions :

- maintenir la dynamique de croissance
- renforcer notre présence géographique
- étendre la couverture mobile au Cameroun, en Cote d'Ivoire et en Jordanie

nombre de clients mobiles RdM

chiffre d'affaires activités mobiles RdM (€m)



17

T1 07 - éléments principaux des opérations des activités résidentielles RdM

principales réalisations

Résidentiel

- forte croissance de la base internet grâce aux offres ADSL (malgré un équipement PC limité)
- FTTH en Slovaquie : décision de déployer un réseau de fibre optique

challenges du marché

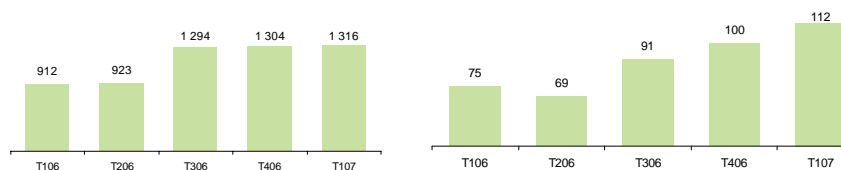
- consolidation du marché vers la convergence
- substitution fixe-mobile

actions :

- extension et déploiement des offres multiplay
- poursuivre le développement du haut débit
- lancer la fibre optique en Slovaquie (capex de €32M prévus pour couvrir près de 200.000 foyers dans 10 villes d'ici à fin 2007)

nombre de clients lignes fixes (en milliers)
(Côte d'Ivoire, Sénégal, Mali, Jordanie, Ile Maurice)

nombre de clients Internet (en milliers)
(Côte d'Ivoire, Sénégal, Mali, Jordanie, Ile Maurice)



18

T1 07 - éléments principaux des opérations au Royaume-Uni

principales réalisations

Mobile

- renforcement de la base de clients contrats :
 - 91% des nouveaux clients ont souscrit à un abonnement de 18 mois au T1 07
 - baisse du taux de résiliation des contrats de 28,8% au T4 06 à 27,6% au T1 07
- croissance continue du chiffre d'affaires données : 21,7% du chiffre d'affaires réseau au T1 07

challenges du marché :

- nouvelle donne concurrentielle avec les réseaux de distribution indirectes

actions :

- aligner la part de conquête avec la part de marché actuelle
- focus continu sur les clients à forte valeur
- revenir à une dynamique de croissance sur les offres prépayées

Résidentiel

- la croissance du chiffre d'affaires ADSL a compensé la baisse du chiffre d'affaires bas débit
- 1 095k clients ADSL, +11% sur un an
 - clients dégroupés : 21% de la base ADSL
 - 412k livebox installées (+18.7% vs T4 06)
 - 254k clients multiplay (23% de la base totale)

challenges du marché :

- focus croissant sur les offres multiplay
- manque d'efficacité d'Openreach à ouvrir le marché du dégroupage

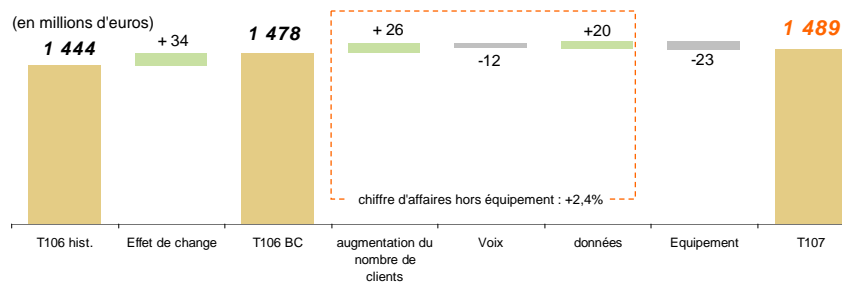
actions :

- mettre au point une gamme compétitive de services multiplay
- améliorer la notoriété d'Orange en tant que fournisseur d'accès internet
- augmenter la couverture du dégroupage et le parc

19

T1 07 – activités mobiles Royaume-Uni : croissance annuelle du chiffre d'affaires hors équipement de 2,4%

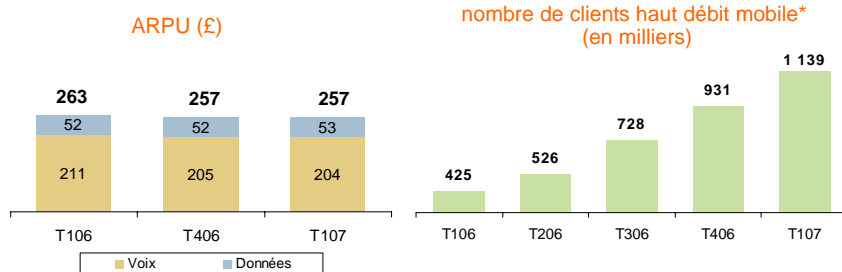
chiffre d'affaires du T1 07 : EUR1 489m/ +3,1% historique / +0,8% à base comparable vs T106



- hausse annuelle du chiffre d'affaires de 0,8%, dont +2,4% de croissance du chiffre d'affaires hors équipements
- 15,1m de clients, +0,9% sur un an
 - contrats: base d'abonnés stable ; amélioration du taux de résiliation à 27,6% pour le 2ème trimestre consécutif
 - offres prépayées : nombre de clients en baisse de 239k sur le trimestre, mais en hausse annuelle de 0,7% et forte croissance du chiffre d'affaires (+5% sur un an)
- premier accord de MVNO avec Blyk et partenariat avec Bebo
- accord de roaming national avec « 3 » actuellement en place

20

T1 07 - activités mobiles Royaume-Uni : croissance soutenue de la base de clients 3G



- ARPU total : - 2,3% sur un an du fait de la baisse des tarifs liée à la pression concurrentielle mais stable par rapport au T4 06
 - hausse de l'ARPU données de 2% grâce au développement du haut débit mobile et à la croissance continue du chiffre d'affaires des services données : 21,7% du chiffre d'affaires réseau au T1 07 contre 21,3% au T4 06 et 20,2% au T106
 - maintien du leadership parmi les 4 grands opérateurs en terme d'ARPU contrat (£561) malgré une forte pression sur les prix
- croissance soutenue de la base de clients 3G avec plus de 1,1m de clients : 208k nouveaux clients sur le trimestre (n°3 sur le marché avec environ 93% de taux de couverture)

21

* clients 3G uniquement

T1 07 – éléments principaux des opérations en Espagne

principales réalisations

Mobile

- 11,1m de clients, en hausse de +7.7% hors effet Euskaltel sur un an (+10.6% de hausse des clients contrats)
- focus réussi sur les clients contrats :
 - 198k nouveaux abonnés contrats hors effet Euskaltel au T1 07
 - amélioration du mix contrat à 49.4% au T1 07 vs 48.5% au T1 06

challenges du marché :

- réglementation : facturation à la seconde et BTA*
- croissance du chiffre d'affaires données

actions :

- renforcer la chaîne d'approvisionnement et des réseaux de distribution
- poursuivre la réduction du taux de résiliation grâce à des programmes de fidélisation renforcés
- augmenter l'offre de données via le développement de la base 3G

Résidentiel

- 681k abonnés ADSL (+16% sur un an), 64% des nouveaux abonnés ADSL bruts au T1 07 sont dégroupés
- baisse du taux de résiliation mensuel de 20% au T107 vs T106
 - initiatives commerciales : ex. Numéros Plus
 - amélioration continue de notre mix de distribution:
 - 9% des acquisitions ADSL via les boutiques Orange (4% au T406 et 0% au T106)
 - 12.5% via les grands magasins au T107 vs 6% en 2006

challenges du marché :

- manque d'efficacité dans l'ouverture du marché (dégroupage total): lancement du dégroupage total au S207
- concentration dans le secteur

actions :

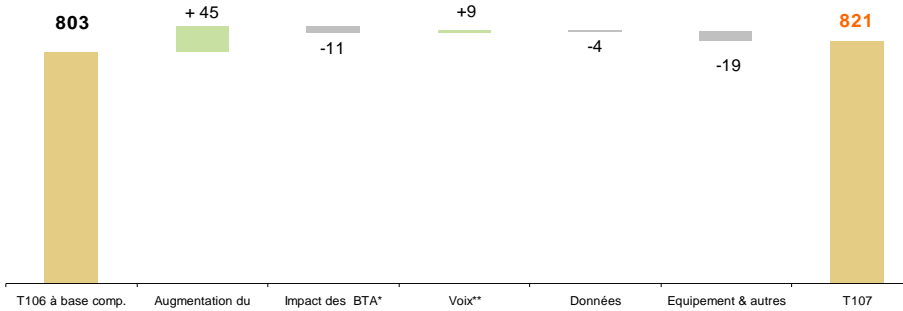
- lancer de nouvelles offres multiplay enrichies
- préparer l'avènement du dégroupage total pour:
 - favoriser l'essor de la TV sur IP
 - lancer la voix sur IP
- contribuer à renforcer la proactivité du régulateur pour contrebalancer le lobbying de Telefonica

22

*BTA : Baisse des Terminaisons d'Appel

T1 07 – activités mobiles Espagne : croissance du chiffre d'affaires de 2,3% malgré les BTA* et la migration des clients d'Euskaltel

chiffre d'affaires du T1 07 : EUR 821m / +2,3% historique et à base comparable vs T106
(en millions d'euros)

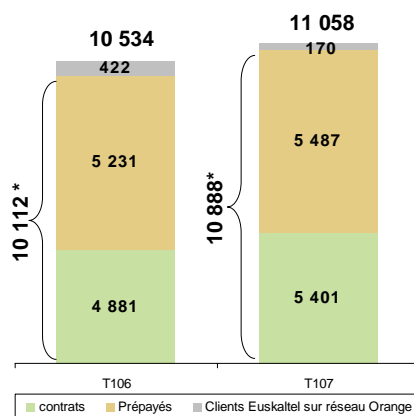


- croissance du chiffre d'affaires de 2,3% soutenue par l'augmentation des clients contrats Orange à forte valeur
 - croissance du chiffre d'affaires de 3.7% hors BTA* et de 6% hors BTA* et vente d'équipements
 - croissance du chiffre d'affaires de 8.0% hors BTA*, vente d'équipements et impact Euskaltel
- croissance de la base de clients : +5% sur un an à 11,1 million de clients fin mars 07

23

T1 07 - activités mobiles Espagne : hausse de la base de clients malgré l'effet Euskaltel

évolution du nombre de clients (en milliers)

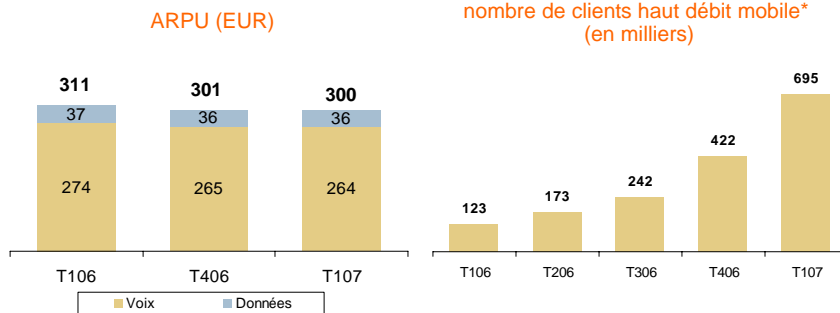


- 170k clients Euskaltel toujours sur le réseau Orange à la fin du T1 07 contre 379k clients Euskaltel à la fin du T4 06
- baisse nette de 56k clients au T107, répartie entre
 - 209k déconnexions de clients Euskaltel
 - 153k nouveaux clients pour le reste d'Orange Espagne
- hors Euskaltel, la base de clients d'Orange a progressé de 8% par rapport au T1 06 et de 1,4% par rapport au T4 06
- accent mis par Orange sur les clients contrats au T1 07 :
 - contrats : + 198k (hors Euskaltel)
 - offres prépayées : -45k (hors Euskaltel)

24

* hors Euskaltel

T1 07 - activités mobiles Espagne : augmentation de 65% du nombre de clients haut débit mobile par rapport au T4 06



- ARPU total de EUR300, stabilisé au T1 07 par rapport au T4 06
- la baisse de - 9.2% des terminaisons d'appels aura un impact sur Orange Espagne au T2 07
- 695k clients haut débit (+273k par rapport au T4 06): 6.3% de la base totale

25

* clients 3G uniquement

T1 07 – éléments principaux des opérations en Pologne

principales réalisations

Mobile

- hausse du chiffre d'affaires de 7,4% au T107 contre 5,5% pour le marché soutenue par l'augmentation de la base clients
- hausse de la part de marché en valeur à 34,7% contre 34,5% fin 2006 et 34,1% à la fin du T1 06
- forte augmentation du nombre de clients : 12,8m (+23% sur un an) et +260k au T1 07

challenges du marché :

- intensification de la concurrence (entrée de Play)
- développement des MVNOs

actions

- poursuivre les négociations en cours avec les MVNOs
- lancer de nouvelles promotions sur les SMS, les offres voix, le multimédia
- accélérer le développement et la couverture 3G

Résidentiel

- stabilisation de la part de marché de l'accès de détail de TP
- faible trimestre en terme d'acquisition de clients sur le haut-débit (+55k) en raison de la « période de grâce » décidée par l'UKE (autorité de réglementation polonaise)
- hausse de 33,9% sur un an des clients haut débit: 1,8m à la fin du T1 07
- progression du multiplay avec 219k Livebox fin mars (+48% vs T4 06)

challenges du marché :

- nouvelles promotions par les principaux cablo-opérateurs
- substitution fixe à mobile
- développement du Bitstream et de la VGA

actions

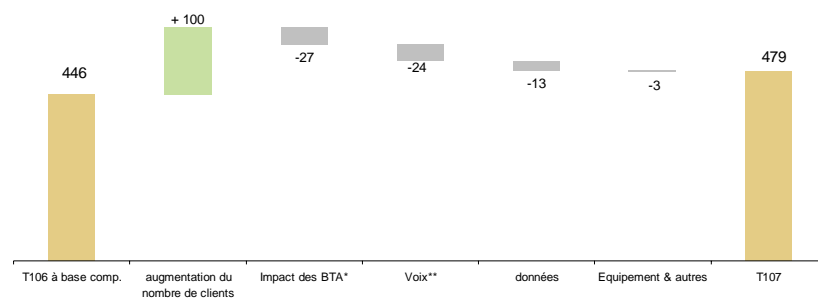
- promotions sur le haut débit axées sur l'acquisition de contrats à plus longue durée d'engagement
- promotion des services de voix fixes pour retenir les clients et compenser la hausse de la substitution fixe-mobile
- poursuivre l'amélioration des coûts et l'efficacité opérationnelle

26

T1 07 – activités mobiles Pologne : maintien du leadership

chiffre d'affaires du T1 07 : EUR479m / 5,9% historique / 7,4% à base comparable vs T106

(en millions d'euros)



- croissance annuelle du chiffre d'affaires de 7,4% à base comparable et de 14,3% hors BTA*
- 12,8m de clients mobile, +22,7% sur un an
- leader en part de marché valeur : 34,7%, en hausse par rapport à 34,5% fin 2006

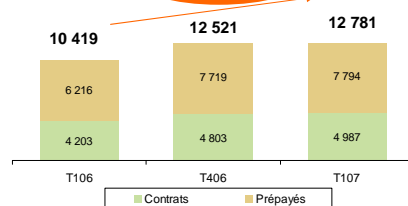
27

*BTA : Baisse des Terminaisons d'Appel; ** hors BTA

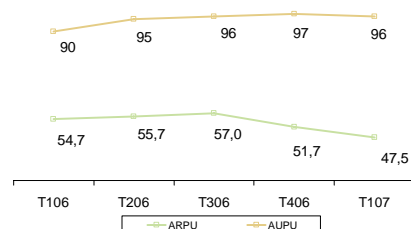
T1 07 - activités mobiles Pologne : forte augmentation annuelle de la base de clients

évolution de la base de clients (en milliers)

+22,7% sur 1 an



ARPU total trimestriel (PLN) et AUPU trimestriel (mins)

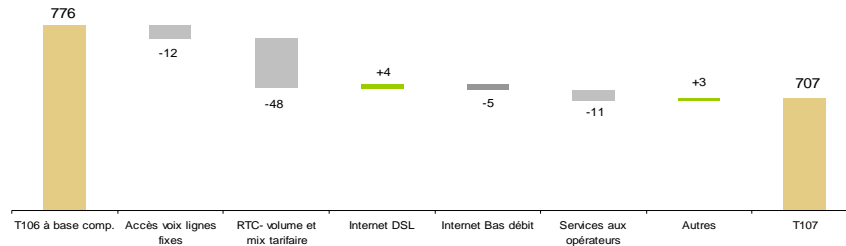


- croissance continue du nombre de clients :
 - forte croissance de la base de client prépayés (+1,6 million sur un an)
 - malgré la suppression de la base des clients inactifs au T1 07
- la baisse de l'ARPU total de 8% sur le trimestre liée aux BTA* du T4 06 a été partiellement compensée par la hausse de l'AUPU (de 90 min. au T1 06 à 96 min. au T1 07), en raison de la migration continue de clients vers les offres illimitées
- progression continue de la base de clients haut débit** (x3.6 en un an) avec une couverture de 97% dans Edge et une poursuite du déploiement de la 3G
- poursuite de la croissance du chiffre d'affaires des services de données : 22,1% du chiffre d'affaires réseau au T1 07 contre 21,7% au T1 06

28

* Baisse des Terminaisons d'Appel; ** clients 3G + Edge

T1 07 – activités résidentielles Pologne : baisse du chiffre d'affaires des services de voix RTC due principalement à la réglementation
 chiffre d'affaires: EUR 707m/ -10,2% historique / - 8,9% à base comparable vs T106



- la baisse de l'activité traditionnelle n'est pas complètement compensée par la croissance du haut débit
 - baisse significative du chiffre d'affaires voix en raison de la diminution de la base de clients, accentuée par l'introduction de la VGA depuis janvier 2007 (161k à fin mars 07) et par la baisse de l'ARPU lignes fixes (liée aux BTA* et aux nouveaux plans tarifaires)
 - légère hausse du chiffre d'affaires haut débit : baisse de l'ARPU, augmentation de la base de client, malgré l'effet négatif de la « période de grâce »
 - réduction du chiffre d'affaires des services aux opérateur en raison de la baisse réglementée des taux d'interconnexion (-41% depuis sept. 06)
- forte progression du haut débit avec 1,8 million de clients à fin mars 07 (+33,9% sur un an)
 - 219k Livebox, soit 12% de la base haut débit contre 1% un an auparavant
 - pré-lancement de la TV sur IP au T1 07 (disponible pour 1,5m de clients raccordables)

29

* Baisse des Terminaisons d'Appel;

T1 07 – éléments principaux Entreprise

principales réalisations

- ralentissement de la tendance à la baisse du chiffre d'affaires des services de téléphonie fixe et de données classiques
- hausse continue du chiffre d'affaires des services de réseaux avancés:
 - accès IP VPN en hausse annuelle de 25% (266k accès)
 - 505k clients finaux Business Everywhere en France, en hausse annuelle de 20%
- croissance continue du chiffre d'affaires des services ICT (+16% sur une base annuelle):
 - services d'intégration et d'infogérance en hausse annuelle de 12%
 - fort impact de la revente d'équipement dans "autres" chiffre d'affaires

challenges du marché

- rythme du décollage de la Voix sur IP
- pression concurrentielle accrue sur les prix des données à l'international

action

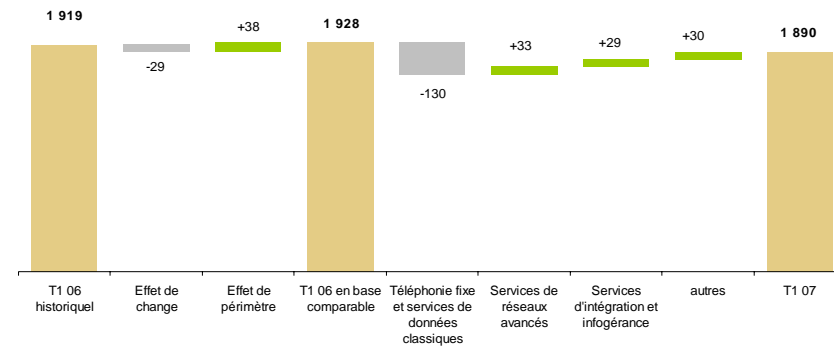
- continuer de compléter notre gamme sur la Voix sur IP et de TV sur IP
- rationaliser notre structure de coûts
- accélérer la croissance des service ICT

30

entreprise 1Q07: croissance du chiffre d'affaires des services ICT supérieure à celle du marché et ralentissement du déclin des activités traditionnelles

analyse du chiffre d'affaires du T1 07

(en million d'euros)



- croissance du chiffre d'affaires des services ICT (+16% sur un an) supérieure à celle du marché et ralentissement du déclin des activités traditionnelles

31

perspectives

32

principaux enjeux pour les trimestres à venir

- poursuivre la dynamique des opérations en France grâce au leadership et à l'innovation d'Orange dans le mobile et le haut débit
- accélérer le pré-déploiement du FTTH en France
- rééquilibrer notre mix client mobile au profit des contrats et poursuivre le développement des packages « 3 play » (ADSL/Fixe/Mobile) en Espagne
- adapter les réseaux de distribution à la nouvelle donne au Royaume-Uni et renforcer notre stratégie de valeur
- continuer à maîtriser la structure de coûts dans les trois principaux domaines:
 - charges commerciales
 - coûts IT&N
 - charges de personnel
- déployer proactivement les nouvelles offres de roaming Orange Travel par pays

33

perspectives : en bonne voie pour atteindre nos objectifs 2007

- ▶ quasi-stabilisation de la marge brute opérationnelle en 2007
- ▶ maintien des capex en % du chiffre d'affaires à environ 13%
- ▶ cash-flow organique de EUR6,8 mds

34

annexes

35

glossaire ⁽¹⁾

- **ARPU des Services fixes Grand Public – (secteur d'activité SCR)** : le chiffre d'affaires annuel moyen par ligne des Services fixes Grand Public est calculé en divisant le chiffre d'affaires mensuel moyen, sur la base des douze derniers mois, par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période. La moyenne pondérée du nombre de clients est la moyenne des moyennes mensuelles au cours de la période considérée. La moyenne mensuelle est la moyenne arithmétique du nombre de clients en début et en fin de mois.
- **ARPU – ARPU d'Orange (secteur d'activité SCP)** : le chiffre d'affaires annuel moyen par client (ARPU) est calculé en divisant le chiffre d'affaires du réseau (voir cette définition) généré sur les douze derniers mois (à l'exclusion du chiffre d'affaires en provenance des opérateurs mobiles virtuels - MVNO) par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période. La moyenne pondérée du nombre de clients est la moyenne des moyennes mensuelles au cours de la période considérée. La moyenne mensuelle est la moyenne arithmétique du nombre de clients en début et en fin de mois. L'ARPU est exprimé en chiffre d'affaires annuel par client.
- **ARPU internet (ARPU : chiffre d'affaire mensuel par client)** : calculé en divisant le chiffre d'affaires de connectivité réalisé depuis le début de l'année par le nombre moyen de clients Internet durant la période considérée. Le nombre moyen de clients internet sur la période est la moyenne mensuelle du nombre de clients pour la période. La moyenne mensuelle du nombre de clients est obtenue en additionnant le nombre de clients en début et en fin de mois, que l'on divise par 2.
- **AUPU – AUPU d'Orange (secteur d'activité SCP)** : la consommation mensuelle moyenne par client (AUPU) est calculée en divisant la consommation totale en minutes sur les douze derniers mois (appels entrants, appels sortants et itinérance (roaming), à l'exclusion du trafic des opérateurs mobiles virtuels - MVNO) par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période. L'AUPU est exprimé, en minutes, en consommation mensuelle par client.
- **CAPEX** : investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS et hors investissements financés par crédit-bail.
- **Charges commerciales** : achats externes comprenant les achats de terminaux et autres produits vendus, les commissions de distribution et les dépenses de publicité, promotion et sponsoring.
- **Charges de personnel** : les charges de personnel prises en compte dans le calcul de la marge brute opérationnelle (MBO) ne comprennent pas la participation des salariés, ni les charges de rémunération en actions. Ces dernières font partie des charges incluses entre la marge brute opérationnelle (MBO) et le résultat d'exploitation. Les charges de personnel sont nettes des charges immobilisées.
- **Charges hors charges de personnel** : dépenses opérationnelles hors charges de personnel. Les dépenses opérationnelles hors charges de personnel prises en compte dans le calcul de la MBO comprennent les achats externes et autres dépenses opérationnelles (net des autres produits opérationnels). Les charges hors charges de personnel sont nettes des charges immobilisées.

36

glossaire (2)

- **Chiffre d'affaires des services non-voix (secteur d'activité SCP)** : le chiffre d'affaires des services non-voix correspondent à l'ensemble du chiffre d'affaires des services mobiles hormis le chiffre d'affaires généré par la "voix". Par exemple, ils incluent le chiffre d'affaires généré par l'envoi de SMS (message texte), de MMS (message multimédia), de données (WAP, GPRS et 3G), ainsi que les coûts facturés au client pour l'achat de contenus (téléchargement de sonneries, résultats sportifs...), la téléométrie, les portails mobiles et leur contenu.
- **Chiffre d'affaires du réseau ARPU d'Orange (secteur d'activité SCP)** : le chiffre d'affaires du réseau d'Orange représente le chiffre d'affaires (voix, données et SMS) généré par l'utilisation du réseau mobile et incluant à la fois le trafic généré par les propres abonnés d'Orange et le trafic généré par les opérateurs mobiles virtuels (MVNO). Il comprend le chiffre d'affaires généré par les appels entrants et les appels sortants, les frais d'accès au réseau, le chiffre d'affaires de l'itinérance (*roaming*) des clients d'autres réseaux, le chiffre d'affaires des services à valeur ajoutée et le chiffre d'affaires en provenance des opérateurs mobiles virtuels (MVNO). Il représente le chiffre d'affaires récurrent le plus pertinent de l'activité mobile et est directement corrélé aux indicateurs d'activité.
- **Dette Nette / MBO**: Dette nette fin de période / MBO
- **Données à base comparable (bc)** : des données à méthodes, périmètre et taux de change comparables sont présentées pour la période précédente. Le passage des données historiques aux données à base comparable consiste à conserver les résultats de la période écoulée et à retraiter les résultats de la période correspondante de l'exercice précédent, dans le but de présenter, sur des périodes comparables, des données financières à méthodes, périmètre et taux de change comparables. La méthode utilisée est d'appliquer aux données de la période correspondante de l'exercice précédent, les méthodes et le périmètre de la période écoulée ainsi que les taux de change moyens utilisés pour le compte de résultat de la période écoulée.
- **Données sociales** : les données sociales s'entendent avant élimination des opérations intersecteurs d'activité.
- **Impact de la vente des Pages Jaunes sur les comptes consolidés** : Conformément aux normes comptables internationales (IFRS 5), une société est tenue de présenter une activité en actif non courant détenu en vue de la vente, si sa valeur comptable sera principalement recouvrée par le biais d'une cession plutôt que par la poursuite de cette activité. L'activité annuelle du Groupe France Telecom répond à cette définition à la date de clôture, compte tenu de l'existence d'un plan de finalisation de la cession du groupe Pages Jaunes à KKR. Ainsi, les actifs, passifs, cumulés de produits et de charges de PagesJaunes Groupe sont traités séparément de ceux correspondants aux activités conservées par le Groupe France Télécom, comme si Pages Jaunes n'était plus consolidée. Conformément aux normes IFRS, ce format de présentation est retenu à la fois pour les données financières de l'exercice en cours et pour les données des exercices antérieurs présentées à titre de comparatif. En outre, les données présentées au compte de résultat consolidé simplifié s'entendent hors élimination des flux existants entre PagesJaunes Groupe et l'ensemble des autres sociétés du Groupe France Télécom.

37

glossaire (3)

- **MBO (Marge Brute Opérationnelle)** : Chiffre d'affaires diminués des achats externes, des autres charges opérationnelles (net des autres produits opérationnels) et des charges de personnel. Les charges de personnel présentées dans la MBO ne comprennent ni la participation des salariés ni les charges de rémunération en actions.
- **Nombre d'employés (effectifs actifs fin de période)** : nombre de personnes en activité le dernier jour de la période, incluant les contrats à durée indéterminée (CDI) et les contrats à durée déterminée (CDD).
- **OPEX** : charges opérationnelles comprises dans la détermination de la MBO, comprenant les charges de personnel et charges hors charges de personnel.
- **Part de marché de la téléphonie fixe en France** : calcul basé sur le trafic sur le réseau de France Télécom ou interconnecté au réseau de France Télécom.
- **Part de marché de détail ADSL en France (définition de l'ARCEP)** : depuis le T1 06, la publication de la part de marché ADSL en France se base sur la méthodologie de l'observatoire de l'internet haut-débit de l'ARCEP. Jusqu'à fin 2005, les données publiées par France Telecom couvraient les marchés intermédiaires (comme les réseaux privés entreprises et les offres Turbo DSL) qui ne donnaient pas automatiquement lieu à des abonnements sur le marché de détail. Elles couvraient également les accès ADSL non utilisés pour les connexions internet (les offres MaLigne TV et MaLigne Visio monoplays sans connexion haut-débit). Depuis le T106, les estimations des parts de marché ADSL totales publiées par France Telecom sont construites en additionnant les connexions ADSL de détail (hors utilisation du monoplays sans connexion haut-débit), les connexions dégroupées et les offres de gros ADSL vendues à des opérateurs tiers et fournisseurs d'accès internet (FAI). Ces estimations sont très proches des publications de l'ARCEP, basées sur des données envoyées par les principaux FAI.
- **Marchés en croissance**: mobile en Pologne, Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Egypte, Guinée Equatoriale, Ile Maurice, Jordanie, Madagascar, Mexique, Moldavie, République Dominicaine, Roumanie, Slovaquie, Sénégal, Vanuatu, Vietnam, autres pays.
- **Taux de résiliation (secteur d'activité SCP)** : le taux de résiliation permet de mesurer le nombre de clients ayant quitté le réseau Orange. Le taux de résiliation est calculé en divisant le nombre total de clients qui se déconnectent ou considérés comme ayant été déconnectés du réseau, volontairement ou involontairement (hors connexions frauduleuses et remboursements) au cours des douze derniers mois, par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période.
Pour SCP R.U., les clients migrant entre les forfaits et les offres prépayées sont inclus dans le taux de résiliation par produit mais n'impactent pas le taux de résiliation global, puisqu'ils restent abonnés à Orange UK. Les déconnexions des clients qui se produisent durant la période d'essai de 14 jours pendant laquelle le remboursement est garanti ou les déconnexions liées à des connexions frauduleuses ne sont pas inclus dans le taux de résiliation. La société exclut également du taux de résiliation les connexions qui ne traduisent pas, de son point de vue, par une activation client, y compris celles qui résultent du renouvellement de terminaux prépayés ou du retrait de terminaux du marché du Royaume-Uni. Les clients ayant prépayé sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas fait d'appel et ont reçu moins de quatre appels entrant au cours des trois derniers mois.
Pour SCP France, le taux de résiliation inclut les abonnés qui ont quitté le réseau Orange, ont migré entre les offres de forfaits et les offres prépayées et ceux qui ont renouvelé leur téléphone portable par un canal indirect. Les clients ayant prépayé sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas rechargé leur compte au bout de huit mois.

38

T1 07 : Marge Brute Opérationnelle

hors Pages Jaunes*

(en millions d'euros)	T1 06 hist.	T1 06 à base comp.	T1 07
Chiffre d'affaires	12 616	12 617	12 844
Charges, hors charges de personnel	5 806	5 809	5 930
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>46,0%</i>	<i>46,0%</i>	<i>46,2%</i>
dont dépenses commerciales	1 810	1 824	1 769
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>14,3%</i>	<i>14,5%</i>	<i>13,8%</i>
charges de personnel	2 220	2 242	2 256
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>17,6%</i>	<i>17,8%</i>	<i>17,6%</i>
Marge brute opérationnelle	4 590	4 566	4 657
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>36,4%</i>	<i>36,2%</i>	<i>36,3%</i>

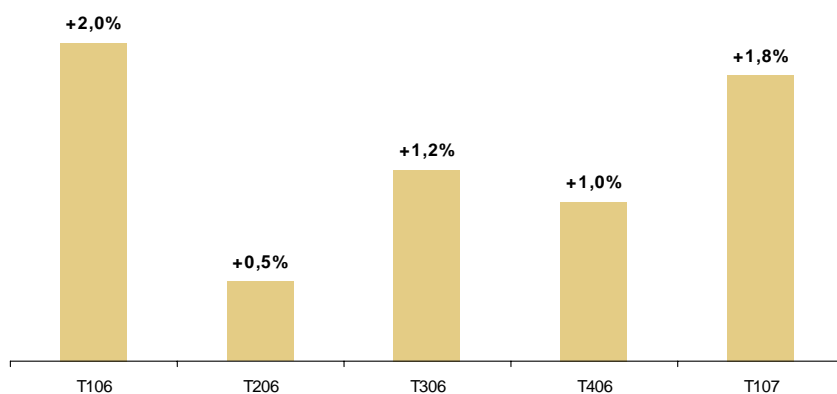
• quasi stabilisation de la MBO au T1 07, en ligne avec l'objectif annuel

39

* voir glossaire : effet de la cession des Pages Jaunes sur les comptes consolidés

reprise de la croissance du chiffre d'affaires au T1 07

évolution trimestrielle de la hausse du chiffre d'affaires sur un an (à base comparable)

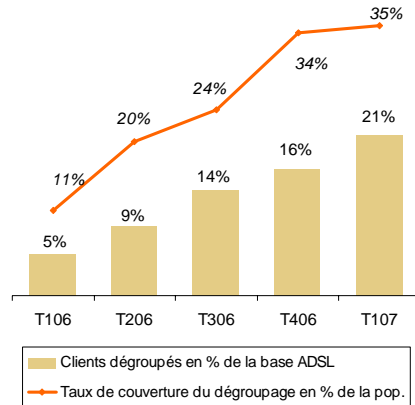


40

activités résidentielles Royaume-Uni T1 07 : focus sur le multiplay

clients dégroupés en % de la base ADSL

- le chiffre d'affaires de l'ADSL a progressé de 17,5% sur un an
- 1 095k abonnés ADSL (+11% sur un an)
 - dont 254k ont souscrit à une offre groupée « mobile-ADSL » avec un engagement de 18 mois
 - 227k sont des clients dégroupés, soit 21% de la base ADSL
 - 412k Livebox installées

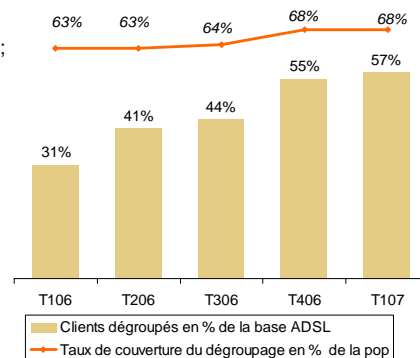


41

activités résidentielles Espagne T1 07 : poursuite de la migration du RTC vers l'ADSL et au dégroupage

clients dégroupés en % de la base ADSL

- la hausse annuelle de 8% du chiffre d'affaires ADSL ne compense pas encore la baisse du RTC
 - part de conquête ADSL de 11%* au T1 07 ; maintien de la part de marché au dessus de 12%*
 - une base client de plus en plus axée sur le haut débit et le multiplay avec 681k abonnés ADSL à fin mars (+16% sur un an)
- 68% de la population est couverte par le dégroupage d'Orange : 57% de notre base ADSL est sur notre réseau dégroupé
- baisse du taux mensuel de résiliation des contrats de 20% au T1 07 / T1 06



42

* Estimations du groupe France Telecom