

# france telecom

## résultats du T3 07

25 octobre 2007



traduction de la version anglaise



### avertissement

- cette présentation contient des informations concernant les objectifs de France Telecom, notamment pour l'exercice 2007. Bien que France Telecom 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 plan NEXT et des autres initiatives stratégiques (fondées sur le modèle d'opérateur intégré), financières et opérationnelles de France Telecom, 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 Telecom 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.
- les parts de marchés au 30 septembre 2007 incluses dans cette présentation sont des estimations de France Telecom.
- les données financières du troisième trimestre 2006 et du troisième trimestre 2007 ne sont pas auditées.

## faits marquants du Groupe au T3 07

3

### **T3 07 - faits marquants** **solide performance au T3 07**

- facteurs de croissance au T3 07 :
  - poursuite de la bonne tenue des activités en France (y compris la vente en gros) avec une bonne performance durant l'été
  - augmentation de la croissance du chiffre d'affaires mobile en Espagne et au Royaume-Uni
  - performance soutenue des marchés en croissance
  - croissance de la division Entreprise, reflétant une moindre érosion des activités voix traditionnelles
- conduisant à :
  - une forte croissance organique du chiffre d'affaires au T3 : +3,5% sur un an
  - une MBO en hausse de 5,1%, soit un taux de 37,7% (+0,6 pt par rapport au T3 06)
  - un niveau élevé de génération de cash flow

**l'année 2007 devrait être en ligne avec les neuf premiers mois,  
nous conduisant à une révision en hausse des objectifs 2007**

4

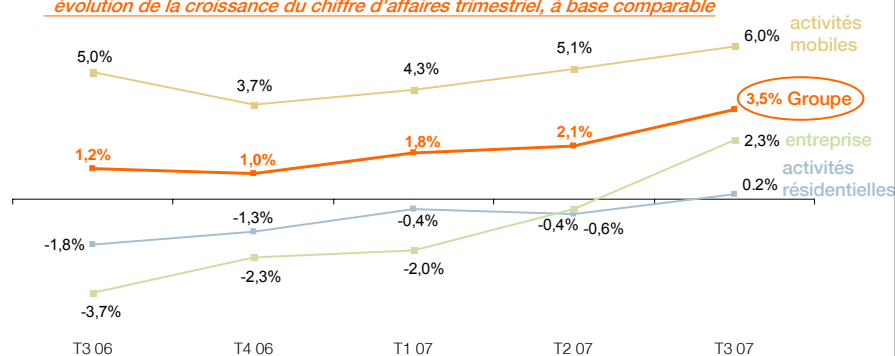
## T3 07 - principaux résultats financiers : solide performance sur les neuf premiers mois de l'année

en millions d'euros	9M 06 B.C.	9M 07 réalisé	△06/07	points clés
<b>chiffre d'affaires</b>	38 471	<b>39 420</b>	+2,5%	▪ croissance soutenue du chiffre d'affaires, avec un fort T3 (+3,5%)
<b>MBO hors dépenses commerciales</b> en % du CA	19 609 51,0%	<b>20 210</b> <b>51,3%</b>	+3,1% <b>+0,3pt</b>	▪ bonne maîtrise des coûts, comme annoncé
<b>MBO</b> en % du CA	14 084 36,6%	<b>14 510</b> <b>36,8%</b>	+3,0% <b>+0,2pt</b>	▪ hausse du taux de MBO, dans un environnement favorable au T3
<b>CAPEX</b> en % du CA	4 583 11,9%	<b>4 401</b> <b>11,2%</b>	-4,0%	▪ un niveau plus élevé au T4 devrait compenser le faible niveau du T3 lié à un effet de saisonnalité
<b>MBO - CAPEX</b>	9 501	<b>10 110</b>	+6,4%	▪ forte augmentation principalement liée à la hausse de la MBO

5

## croissance du chiffre d'affaires au T3 07 croissance soutenue de toutes les activités

*évolution de la croissance du chiffre d'affaires trimestriel, à base comparable*



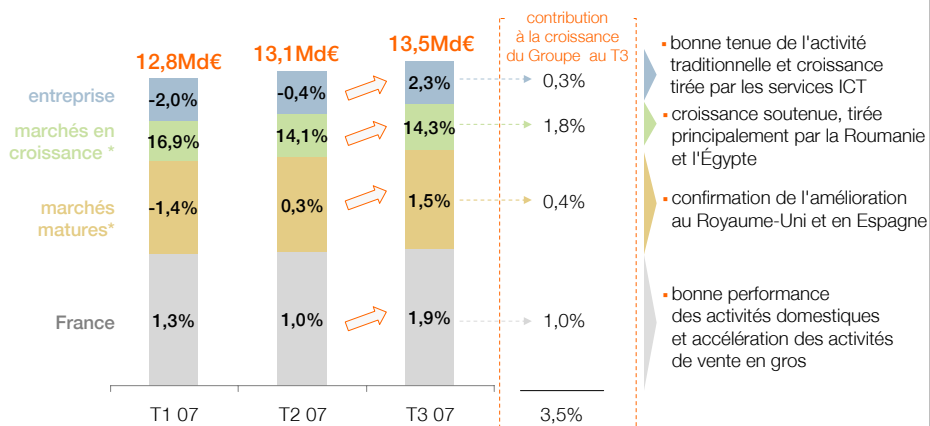
- les activités mobiles restent le principal moteur de croissance du Groupe
- le chiffre d'affaires des activités résidentielles augmente grâce à une solide performance en France et en Espagne, et à une amélioration en Pologne
- la tendance continue de s'améliorer pour la division entreprise avec une forte croissance du chiffre d'affaires au T3 reflétant la bonne tenue des activités traditionnelles et le dynamisme des services ICT

6

## croissance du chiffre d'affaires au T3 07

### toutes les activités contribuent à la croissance du Groupe

*évolution de la croissance du chiffre d'affaires trimestriel, à base comparable*

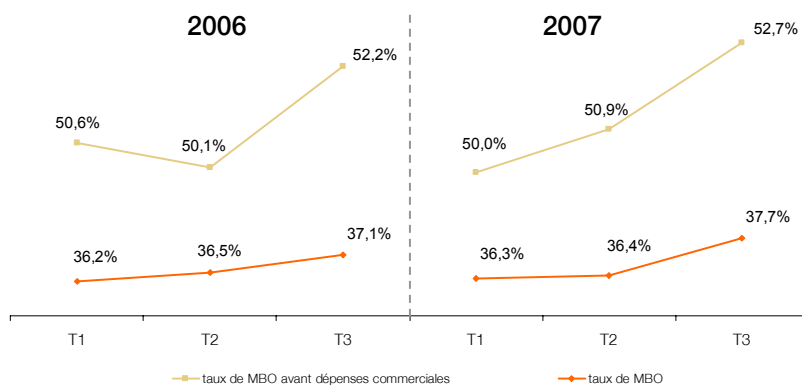


7 \* voir glossaire

## Marge Brute Opérationnelle au T3 07

### amélioration par rapport au T3 06 avec des dépenses commerciales stables au T3 07

*évolution de la marge trimestrielle, à base comparable*

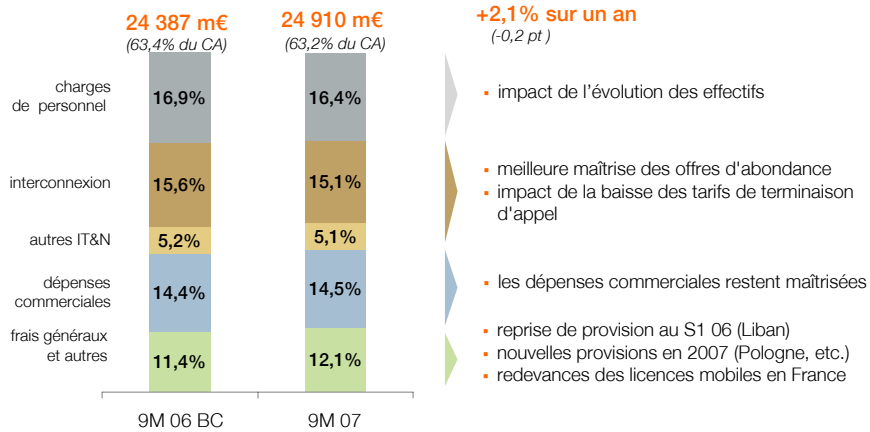


- facteurs explicatifs du niveau de MBO au T3 07 :
  - impact de la réglementation sur l'itinérance à partir de septembre
  - augmentation de l'abonnement en France (1<sup>er</sup> juillet 2007)
  - stabilité des tarifs de vente en gros en France
  - progrès dans la maîtrise des coûts d'exploitation (-0,6 pt sur un an en % du CA)

8

## poursuite de l'amélioration de la structure des coûts baisse des coûts d'interconnexion et des charges de personnel

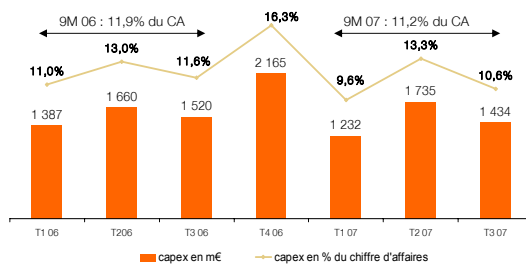
évolution des coûts (en % du chiffre d'affaires)



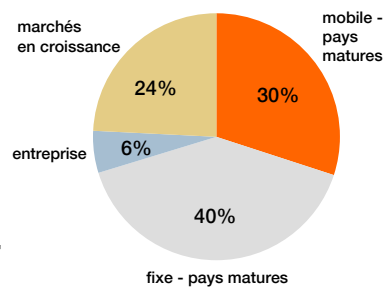
9

## capex faible niveau au T3 lié à l'effet de saisonnalité

évolution des capex\* (en millions d'euros)



capex par élément clé à fin sept. (en %)



10 \* données 2006 en base historique

# performance par région au T3 07

11

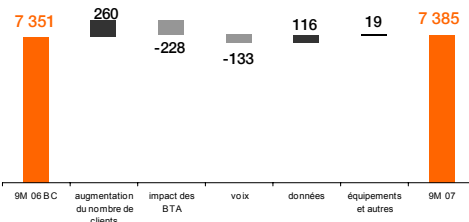
## T3 07 - activités mobiles France

### performance solide du chiffre d'affaires et de la part de marché

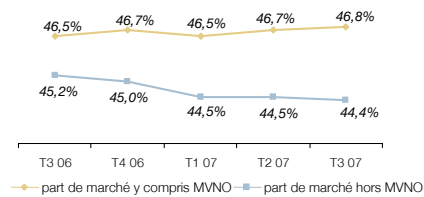
#### chiffre d'affaires 9M :

+0,5% sur un an, à base comparable (+3,7% sur un an hors BTA)

(en millions d'euros)



#### évolution de la part de marché d'Orange\*



- croissance soutenue du chiffre d'affaires au T3 (+1,2% et +4,3% hors impact BTA)
  - ARPU\*\* s'élève à 399€ (-3,3% sur un an et -0,8% hors impact BTA)
  - croissance du chiffre d'affaires données, qui représente désormais 17% du chiffre d'affaires réseau
- poursuite de la croissance de la base de clients à 23,5m (+4,3% sur un an), dans un environnement plus concurrentiel au T3
  - amélioration du mix contrats à 65,3%, avec 305k nouveaux clients contrats au T3
  - performance commerciale conforme à la stratégie axée sur la rétention (taux de résiliation des contrats désormais inférieur à 11%)
  - hausse de la part de marché y compris MVNO à 46,8% (1,2m de clients MVNO)

12

\* estimations France Telecom \*\* ARPU sur 12 mois glissants

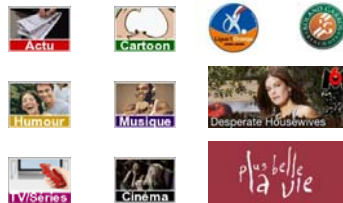
## T3 07 - activités mobiles France

### décollage de la TV sur mobile

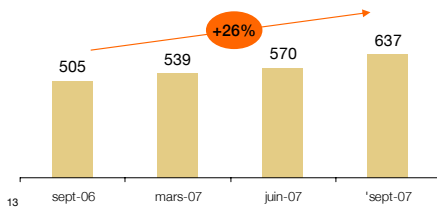
61 chaînes en direct  
(hertzien, TNT, chaînes thématiques)



3 000 vidéos disponibles  
(dont 500 nouvelles chaque semaine)



utilisateurs actifs (en milliers)



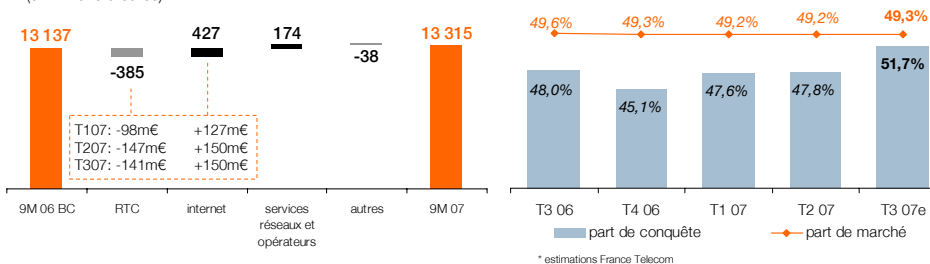
- décollage rapide de la TV sur mobile avec maintenant 637k utilisateurs actifs
- consommation moyenne des utilisateurs actifs : 32 min. par mois au T307 (+33% sur un an)
- plus de 100k utilisateurs actifs ont un abonnement illimité (10€ ou 12€ par mois)
- lancement d'Orange Sport TV en sept.: déjà plus de 64k utilisateurs mobiles actifs

## T3 07 - activités résidentielles France

### croissance du chiffre d'affaires tirée par le haut débit et les ventes en gros

chiffre d'affaires 9M : +1,4% sur un an à base comparable part de marché ADSL\* (en %)

(en millions d'euros)

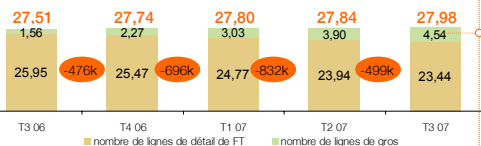


- poursuite de la croissance du chiffre d'affaires au T3 à +1,9% sur un an
  - croissance toujours soutenue du chiffre d'affaires de vente en gros domestique : +16,3% au T3 et +11,8% sur 9 mois
  - impact positif de la hausse de l'abonnement : +156m€ en 9 mois
  - croissance soutenue du chiffre d'affaires internet (+30% sur un an)
- ADSL: très forte part de conquête sur le trimestre à 51,7% : 6,9 millions de clients à la fin du T3
  - grand succès des offres Net avec 312k nouveaux clients au T3 : doublement de la part de conquête dans les zones denses
  - hausse de l'ARPU trimestriel haut débit de 28,2€ au T3 06 à 30,7€ au T3 07 (+8,8% sur un an)
  - Livebox : 68% des clients ADSL ; VoIP : 51% ; TV : 14%

## T3 07 - activités résidentielles France

ralentissement des pertes de lignes de détail dans un marché en croissance

nombre total de lignes fixes (en millions)



	T1 var nette	T2 var nette	T3 var nette	base à fin septembre
dégroupage total	442	302	336	3 142
VGA	65	369	143	592
ADSL nu	254	200	163	805

à lignes de détail

- dégroupage total : stabilisation du rythme au T3 07 avec une poursuite de la migration des clients partiellement dégroupés
- vente en gros de l'abonnement : après le démarrage au T1 et un pic au T2 07, forte ralentissement de la migration des lignes présélectionnées
- lignes ADSL nu : ralentissement des acquisitions par les concurrents, en particulier dans les zones non dégroupées, alors que les offres d'ADSL nu d'Orange ont presque doublé en un trimestre (+312k au T3)

15

## France - priorités et perspectives

### mobile

- faire face au défi des campagnes commerciales agressives des concurrents avec :
  - le lancement de l'i.Phone fin novembre
  - le renforcement des actions de vente pour les terminaux les plus populaires
  - la poursuite des offres d'abondance hors réseau
- développer le chiffre d'affaires des contrats MVNO et des accords de licence

### résidentiel

- continuer à cibler les primo-accédants dans le haut débit
- maîtriser l'évolution de la résiliation des clients ADSL grâce aux offres Net
- poursuivre le déploiement des offres Net dans les zones denses
- continuer d'améliorer la satisfaction du client et la qualité du service
- poursuivre le déploiement de la fibre à domicile (FTTH)

16

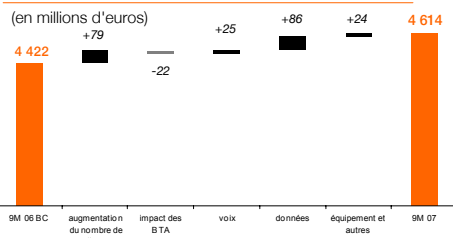


## T3 07 - activités mobiles Royaume-Uni

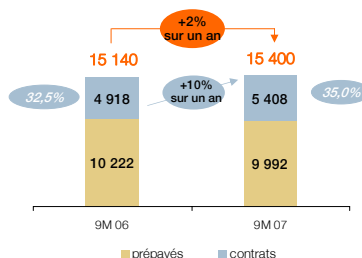
accélération de la croissance du chiffre d'affaires au T3 (+6,8% sur un an)

### chiffre d'affaires 9M :

+4,3% sur un an à base comparable (+4,9% hors BTA)

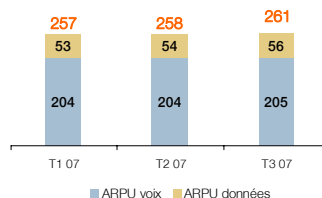


### mix de la base clients (en milliers)



- 1<sup>er</sup> opérateur en terme d'acquisition de clients contrats grand public au T3\*
  - 29% de part de conquête des clients contrats grand public bruts\*
  - 224 k nouveaux clients contrats (taux de résiliation sur 12 mois glissants ramené à 22,7% grâce aux contrats de 18 mois)
- redressement sur le marché du prépayé
  - 10k nouveaux clients au T3
- augmentation de l'ARPU à 261GBP, grâce à la stratégie de valeur

### évolution de l'ARPU en GBP



17

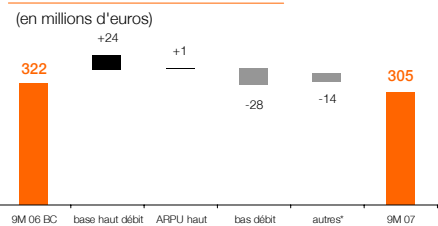
\* estimations France Telecom

## T3 07 - activités résidentielles Royaume-Uni

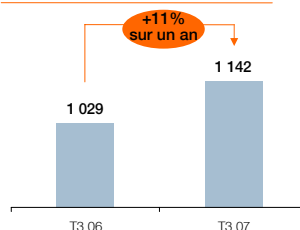
redressement des ventes de haut débit

### chiffre d'affaires sur 9M :

-5,4% sur un an à base comparable

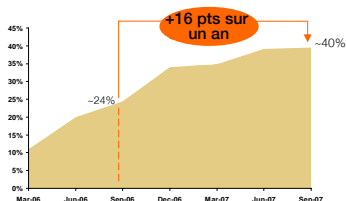


### base de client ADSL (en milliers)



- amélioration de la performance commerciale
  - 52k nouveaux clients, 2 fois le niveau du T3 06
  - 181% de croissance annuelle de la base convergente (326k clients)
- conversion en chiffre d'affaires encore à venir
  - baisse du chiffre d'affaires du bas débit et de recherche
  - mais un nouveau contrat de recherche signé avec Google est en place depuis le 2 octobre

### taux de couverture de la population en dégroupage (en %)



18

\* y compris nouveau contrat moteur de recherche

## Royaume-Uni - priorités et perspectives

nouvelle équipe de direction annoncée qui se concentrera sur 3 axes majeurs:

- devenir le leader dans la fidélisation des clients
- être la référence en termes d'optimisation des coûts
- accroître la présence sur le marché

### mobile

- maintenir le dynamisme de croissance de la base de clients contrats
- finaliser les discussions sur le partage de réseaux
- améliorer, renforcer et homogénéiser le service client
- continuer à développer de nouvelles sources de chiffre d'affaires – 2 contrats MVNOs annoncés au T3

### résidentiel

- poursuivre l'amélioration de l'expérience client : service clients et performance du réseau
- continuer le développement du portefeuille de produits : Orange Max (haut débit avec la voix via la ligne fixe) lancé en septembre, nouveaux produits convergents à partir d'octobre, tests IP TV déjà lancés
- développer et exploiter les partenariats : nouveau contrat de recherche avec Google en octobre

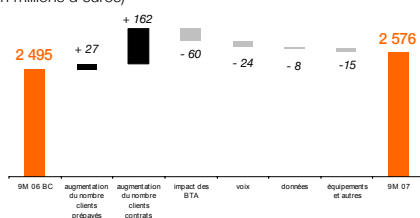
19

## T3 07 - activités mobiles Espagne

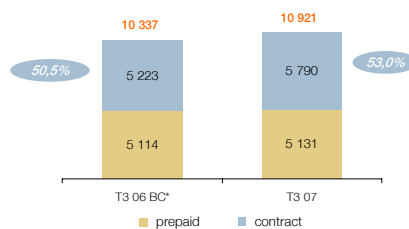
l'amélioration de la croissance du chiffre d'affaires au T3 (+4,4% sur un an) confirme la validité de la stratégie axée sur la valeur

chiffre d'affaires 9M : +3,2% sur un an à base comparable (+5,7% hors BTA)

(en millions d'euros)



base clients (en milliers): +5,6% sur un an (b.c.) avec 53% des abonnés sous contrat



- amélioration continue de la croissance du chiffre d'affaires
  - la croissance s'accélère trimestre après trimestre : +2,3% au T1 07 ; +3,0% au T2 07 et +4,4% au T3 07
  - la conquête de clients à forte valeur fait plus que compenser l'impact de la BTA et la baisse des prix
- croissance soutenue de la base de clients\*\*
  - +14,6% de croissance des clients contrats sur un an avec un grand succès des nouveaux tarifs axés sur la valeur
  - + 2,7% de croissance pour les clients prépayés sur un an

20 \* Incluant le nettoyage de la base de clients prépayés inactifs (500k); \*\* hors impact Euskaltel et incluant nettoyage de la base des clients prépayés inactifs

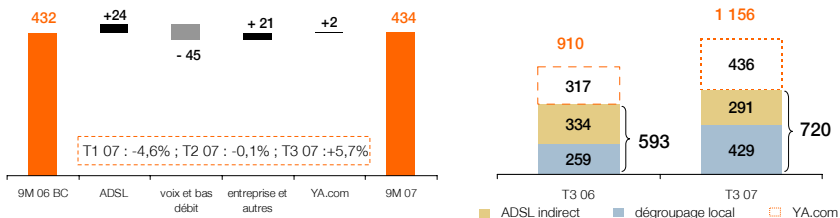
## T3 07 - activités résidentielles Espagne

retour à la croissance du chiffre d'affaires au T3 (+5,7% sur un an)

**chiffre d'affaires 9M :**  
stable sur un an à base comparable

**+27% du nombre d'abonnés haut débit**  
(base en milliers) incluant abonnés Ya.com

(en millions d'euros)



- retour à croissance du chiffre d'affaires résidentiel avec +5,7% sur un an au T3 07
  - accélération du rythme de croissance des clients haut débit, grâce à une forte réduction des résiliations et à la forte performance des activités entreprise et vente en gros
  - l'amélioration sera amplifiée par le lancement de l'offre 3P "Todo en 1" en septembre
- intégration de YA.com
  - synergies : portail et activités B2B déjà intégrées, regroupement des locaux au T4 07, lancement d'un réseau commun de dégroupage
  - définition d'une stratégie commune sur les deux marques pour le T4 07

21

## Espagne - priorités et perspectives

### mobile

- maintenir le dynamisme de croissance des clients contrats (B2B et B2C)
- renforcer la performance dans les prépayés
- développer la base de clients 3G et données
- consolider la performance en matière de rétention
- lancer de nouvelles offres convergentes (combinant ADSL et Internet Everywhere)

### résidentiel

- développer la part de marché ADSL en s'appuyant sur la vente de la nouvelle offre « Todo en 1 » et des produits de YA.com
- développer l'audience du portail
- consolider la performance en matière de rétention
- lancer de nouvelles offres de contenu pour la télévision

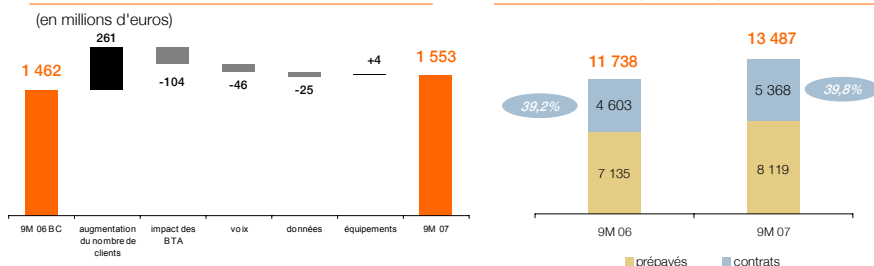
22

## T3 07 - activités mobiles Pologne

maintien de la position de leader dans un marché en ralentissement

chiffre d'affaires 9M : +6,2% sur un an à base comparable

base de clients (en milliers) : +14,9% sur un an



- forte croissance de la base clients à 13,5m (+14,9% sur un an) :
  - croissance annuelle de 16,6% des clients contrats et de 13,8% des clients prépayés
  - baisse de l'ARPU trimestriel (PLN38.2 au T3 07 / -3,5% sur un an) en raison de l'impact BTA, partiellement compensé par la croissance de l'usage (AUPU trimestriel : 104 minutes au T3 07/+8,3% sur un an)
- maintien de la position de leader
  - stabilité de la part de marché en valeur à 34,3% (33,6% en volume)\*
  - niveau élevé des recrutements bruts dans le trimestre (39,8%\* de part de conquête)

23

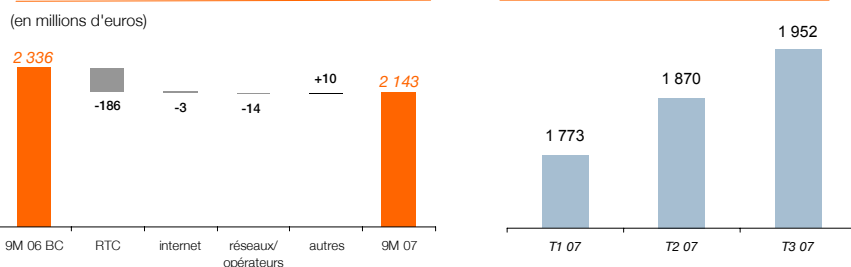
\* estimation France Telecom

## T3 07 - activités résidentielles Pologne

ralentissement de la baisse du chiffre d'affaires dans un marché très réglementé et concurrentiel

chiffre d'affaires 9M : -8,3% sur un an à base comparable

base de clients haut débit (en milliers) : +26% sur un an



- moindre érosion du chiffre d'affaires : -8,9% au T1 07, -9% au T2 et -6,8% au T3
  - chiffre d'affaires RTC encore impacté par la substitution Fixe-à-Mobile et les BTA
  - hausse de la part de marché voix fixe à 79,2% au T3 07 contre 77,9% au T3 06
- forte part de marché de détail dans l'ADSL (43,1% au T3 07)
  - hausse de la base clients dans un marché en ralentissement
  - croissance de la base des utilisateurs de livebox sur la base ADSL totale de 5% au T3 06 à 16% au T3 07
  - la baisse du chiffre d'affaires bas débit n'est pas encore compensée par la croissance du chiffre d'affaires haut débit

24

## Pologne - priorités et perspectives

### mobile

- maintenir la position de leader en se concentrant sur la part de marché en valeur
  - actions commerciales spécifiques pour augmenter les recrutements sur le marché des contrats
  - stimuler la base de clients prépayés active (Orange music, promotions de Noël)
- améliorer la pénétration du haut débit mobile dans les entreprises

### résidentiel

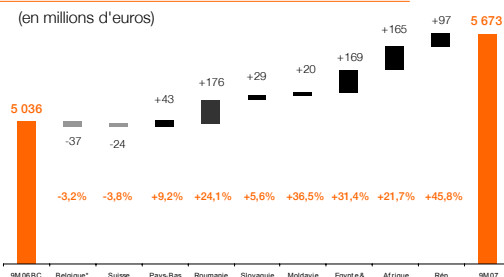
- défendre une bonne position sur le marché de la voix traditionnelle en stimulant les usages
- déploiement de la TV sur IP dans 41 villes en vue de doubler la base clients TV sur IP au Q4
- améliorer la fidélité des clients et l'ARPU grâce à des offres triple play incluant la TV
- augmenter le chiffre d'affaires données en gardant le leadership sur le marché IP VPN

25

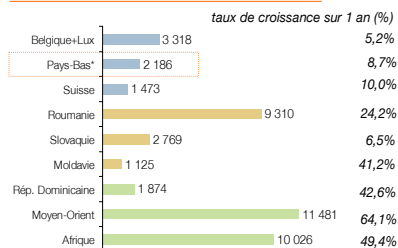
## T3 07 - activités mobiles Reste du Monde

croissance soutenue du chiffre d'affaires hors Europe Occidentale

**chiffre d'affaires 9M : +12,6% sur un an à base comparable (+16,5% hors BTA)**



**base de clients mobiles (en milliers) : +34,7% sur un an**



\* cession effective le 1<sup>er</sup> octobre 2007

- croissance du chiffre d'affaires tirée par le fort développement de la base clients : meilleur trimestre historique en termes de recrutements nets (3,3 millions au T3 07), en particulier en Égypte et en Roumanie
- chiffre d'affaires impacté par
  - les BTA en Belgique et en Suisse
  - une concurrence intense en Côte d'Ivoire: le 5<sup>e</sup> opérateur sera lancé fin 2007 et une 7<sup>ème</sup> licence sera attribuée
- changement de marque en Jordanie pour les activités mobile, fixe et Internet réalisé en septembre 07

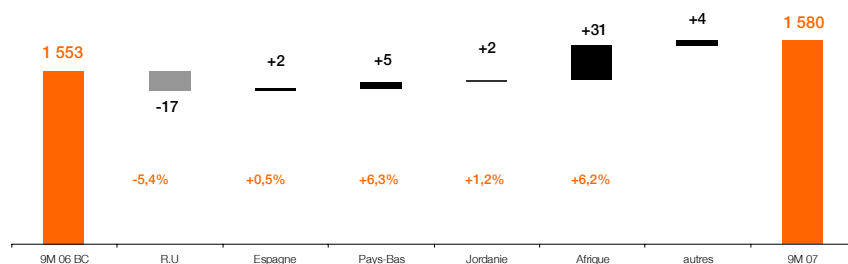
26

\* y compris Vox Mobile

## T3 07 - activités résidentielles Reste du Monde poursuite du développement dans le haut débit

chiffre d'affaires 9M : +1,7% sur un an à base comparable

(en millions d'euros)



- croissance du chiffre d'affaires en Jordanie et en Afrique, tirée principalement par :
  - le développement de la vente en gros et de l'Internet
  - compensée en partie par la baisse d'activité des télécentres au Sénégal et le déclin du RTC

27

## Reste du Monde - priorités et perspectives

### mobile

- maintenir la dynamique de croissance
  - cibler de nouveaux segments de clients tout en maîtrisant l'ARPU en Afrique et au Moyen-Orient
  - accélérer le déploiement de modèles convergents en Europe :
    - lancement de la fibre à domicile en Slovaquie le 3 septembre, expansion de la couverture Wimax à 20 villes en Roumanie, lancement de l'ADSL en Suisse en juin, etc.
  - développement du chiffre d'affaires données :
    - effort significatif sur le mobile haut débit en Roumanie (lancement du HSDPA) et en Moldavie ; lancement de services mobiles multimédia en Afrique à venir
- maîtriser les coûts partout dans le monde
  - poursuite du programme de maîtrise de coûts en Europe Occidentale

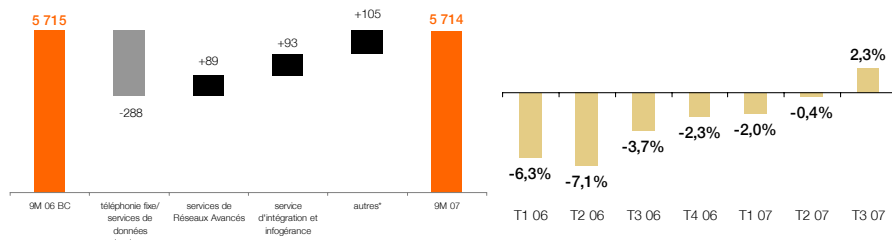
28

## T3 07 - entreprise

croissance au T3 07 grâce à la bonne tenue des activités traditionnelles et au développement des services ICT

**chiffre d'affaires 9M :**  
**stable sur un an à base comparable**

(en millions d'euros)



- stabilisation du chiffre d'affaires grâce à une plus forte croissance dans les services de réseaux
  - confirmation de la bonne tenue des services classiques de voix en France et des données
  - ralentissement de la croissance du chiffre d'affaires Services de Réseaux Avancés en raison de la migration bien avancée vers l'IP : accès IP VPN en hausse de 18,1% sur un an et Business Everywhere de 18,2% sur un an
  - croissance du chiffre d'affaires des services ICT\*\* : +16,5% sur un an à fin sept. 07, y compris une forte croissance de la vente d'équipement
- une saisonnalité et un effet de base défavorables devraient peser sur la tendance de croissance annuelle au T4 07

29

\* diffusion et équipements ; \*\* intégration/infogérance/outourcing et vente d'équipements

## entreprise - priorités et perspectives

- maintenir notre forte position dans la voix et les données en France, tout en soutenant la migration des clients vers l'IP
- poursuivre l'amélioration de notre offre de Voix sur IP / Téléphonie sur IP et concentration sur l'expérience client
- renforcer notre développement commercial dans les régions émergentes
  - acquisition des activités Entreprises et Services gérés de GTL en Inde effectuée en septembre 07 : cela renforcera notre présence dans le pays et dans toute la région
- continuer la forte croissance des services ICT tout en améliorant leur rentabilité
- poursuivre la rationalisation de la base de coûts

30

## perspectives

31

### aide d'Etat supposée

en 2004, la Commission européenne a indiqué que le régime spécifique de taxe professionnelle imposé à France Télécom de 1991 à 2002 était incompatible avec le Traité de l'union européenne

- la Commission a alors demandé à l'Etat français d'obtenir de FT le remboursement d'un montant d'aide qu'elle estimait entre 800m€ et 1,1Md€, hors intérêts
- FT et l'Etat français ont formé des recours en annulation de cette décision
- ⇒ le tribunal ne s'est pas encore prononcé

le 18 octobre 2007, la Cour de Justice des Communautés européennes a constaté que l'Etat français avait manqué à son obligation d'exécuter la décision de la Commission de 2004

- pour permettre la mise en œuvre de l'arrêt de la Cour de Justice des Communautés Européennes, FT a décidé de placer sous séquestre un montant de 755m€, correspondant à une évaluation du montant net minimal, après ajustement des intérêts et de l'impôt
- ⇒ le montant séquestré sera rendu à la pleine disposition de FT ou transféré à l'Etat, selon la décision du tribunal
- à ce stade, il n'y a aucun changement pour FT dans la classification de ce risque en passif latent
- la mise sous séquestre impacte la dette nette mais pas le cash flow organique du Groupe



## tendances sur l'année 2007

**l'année 2007 devrait être en ligne avec la performance des 9 premiers mois 07**

### facteurs de croissance

- la France devrait continuer à bénéficier d'un bon niveau d'activité
- poursuite de l'amélioration attendue au Royaume-Uni et en Espagne
- léger ralentissement de la croissance dans les pays émergents lié à la hausse du taux de pénétration et de la concurrence
- poursuite de la réduction des coûts

### facteurs de modération

- plein impact de la régulation sur l'itinérance au T4 07
- concurrence accrue au T4 07 en Europe Occidentale, mettant sous pression le niveau des coûts commerciaux
- développement probable des offres d'abondance hors réseau et de données/sms dans les pays matures
- saisonnalité et effet de base moins favorable attendus au T4 pour la division Entreprise

33

## perspectives

**révision en hausse des objectifs 2007**

	précédents	nouveaux
<b>taux de MBO</b>	▪ quasi stabilisation	▪ <b>stabilisation</b>
<b>capex</b>	▪ environ 13% du CA	▪ environ 13% du CA
<b>cash-flow organique</b>	▪ 6,8 Mds€	▪ <b>7,5 Mds€</b>
<b>dividendes</b>	▪ 40 à 45% du cash flow organique	▪ 40 à 45% du cash flow organique
<b>ratio dette/MBO</b>	▪ inférieur à 2 d'ici fin 2008	▪ inférieur à 2 d'ici fin 2008

34

# annexes

35

## glossaire (1)

<b>Part de marché ADSL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>total des connexions ADSL France Telecom sur le marché de détail (hors utilisation du monopay sans connexion Haut Débit), des connexions dégroupées et des offres ADSL de gros vendues à des opérateurs tiers et fournisseurs d'accès Internet (FAI).</li></ul>
<b>ARPU</b> (Average Revenues Per User)	<ul style="list-style-type: none"><li><b>pour le segment SCR</b> : 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.</li><li><b>pour le segment SCP</b> : chiffre d'affaires moyen généré par le réseau 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.</li><li><b>pour l'Internet</b> : chiffre d'affaires de connectivité divisé par le nombre moyen de clients Internet durant la période considérée.</li></ul>
<b>AUPU</b> (Average Usage Per User)	<ul style="list-style-type: none"><li><b>pour le segment SCP</b> : 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 mensuelle par client.</li></ul>
<b>CAPEX</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS et hors investissements financés par crédit-bail.</li></ul>
<b>BC</b> (base comparable)	<ul style="list-style-type: none"><li>données présentées conformément à des méthodes comptables, un périmètre de consolidation et des taux de change comparables à ceux utilisés pour la période précédente.</li></ul>
<b>Taux de résiliation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>nombre 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, divisé par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période.<ul style="list-style-type: none"><li>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 durant la période d'essai de 14 jours pendant laquelle le remboursement est garanti et les déconnexions liées à des connexions 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 aux cours des trois derniers mois.</li><li>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.</li></ul></li></ul>
<b>MBO</b> Marge Brute Opérationnelle	<ul style="list-style-type: none"><li>chiffre d'affaires diminué 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.</li></ul>

36

## glossaire (2)

<b>Endettement financier net</b>	• endettement financier brut (aux taux de change en vigueur à la fin de la période) moins (i) les instruments dérivés détenus à des fins de négoce, 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, 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 de flux de trésorerie.
<b>Nombre d'employés</b>	• <b>effectifs actifs en fin de période</b> : nombre de personnes en activité le dernier jour de la période, sous contrat à durée indéterminée (CDI) ou contrats à durée déterminée (CDD).
<b>Marchés matures</b>	• France, Royaume-Uni, Espagne, Pays-Bas, Suisse, Belgique, Pologne (fixe)
<b>Marchés en croissance</b>	• Pologne (mobile), Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Egypte, Jordanie, Guinée Équatoriale, Madagascar, Maurice, Mexique, Moldavie, République Dominicaine, Roumanie, Slovaquie, Sénégal, Vanuatu, Vietnam, autres pays.
<b>CAA</b> Coût d'acquisition de l'abonné	• 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.
<b>CRA</b> Coût de rétention de l'abonné	• 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.
<b>Charges commerciales</b>	• Achats externes comprenant les achats de terminaux et autres produits vendus, les commissions de distribution et les dépenses de publicité, promotion, sponsoring et changement de marque.
<b>Coûts d'IT&amp;N</b>	• Achats externes comprenant les achats et reversements aux opérateurs, les coûts d'outsourcing et les dépenses informatiques.
<b>Charges de personnel</b>	• Salaires et charges, hors participation des salariés et charges de rémunération en actions. Les charges de personnel sont nettes des charges immobilisées.

37

## T3 07 - principales réalisations opérationnelles

en milliers	T3 07 réalisé	Δ06/07*
<b>nombre total de clients Groupe</b>	<b>167 762</b>	+9,8%
<i>dont clients sous la marque Orange</i>	<i>113 710</i>	
<b>clients mobile</b>	<b>106 875</b>	+16,0%
<i>dont clients haut débit</i>	<i>10 535</i>	+170%
<b>abonnés ADSL haut débit</b>	<b>11 441</b>	+27%
<i>dont avec Livebox</i>	<i>50%</i>	+65%
<i>dont clients Voix sur IP</i>	<i>37%</i>	+101%
<i>dont clients TV sur IP</i>	<i>9%</i>	+138%
<b>entreprises</b>		
<i>Business Everywhere (France)</i>	<i>550</i>	+18%
<i>accès IP-VPN</i>	<i>285</i>	+18%

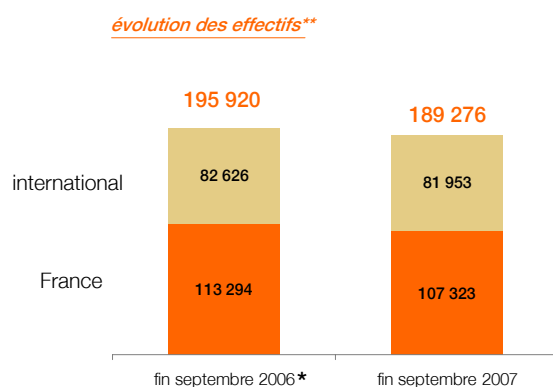
38 \* à base comparable, inclut le nettoyage de la base prépayée inactive en Espagne au T2 07

**croissance du chiffre d'affaires au T3 07**  
bonne performance principalement grâce aux activités  
Reste du Monde, France, Royaume-Uni et Espagne

en millions d'euros	Change					
	T3 06	T3 07	9M 06*	9M 07	T3 07/ T306	9M 07/ 9M 06
<b>CA Groupe</b>	<b>13 050</b>	<b>13 508</b>	<b>38 471</b>	<b>39 420</b>	<b>3,5%</b>	<b>2,5%</b>
<b>total SCP</b>	<b>7 120</b>	<b>7 546</b>	<b>20 594</b>	<b>21 653</b>	<b>6,0%</b>	<b>5,1%</b>
SCP France	2 527	2 556	7 351	7 385	1,2%	0,5%
SCP R.U.	1 498	1 599	4 422	4 614	6,8%	4,3%
SCP Espagne	862	900	2 495	2 576	4,4%	3,2%
SCP Pologne	531	559	1 462	1 553	5,2%	6,2%
SCP RdM	1 775	1 981	5 036	5 673	11,6%	12,6%
<b>total SCR</b>	<b>5 661</b>	<b>5 672</b>	<b>16 884</b>	<b>16 840</b>	<b>0,2%</b>	<b>-0,3%</b>
SCR France	4 395	4 478	13 137	13 315	1,9%	1,4%
SCR Pologne	775	722	2 336	2 143	-6,8%	-8,3%
SCR R.U.	107	98	322	305	-8,1%	-5,4%
SCR Espagne	157	166	432	434	5,7%	0,5%
SCR RdM	281	287	799	841	2,1%	5,3%
<b>total Entreprises</b>	<b>1 870</b>	<b>1 914</b>	<b>5 715</b>	<b>5 714</b>	<b>2,3%</b>	<b>0,0%</b>
éliminations	-1 601	-1 624	-4 721	-4 786	1,4%	1,4%

39 \* à base comparable, c'est-à-dire ajusté de l'effet de change (-60M€), et de l'effet de périmètre et autres (+91M€)

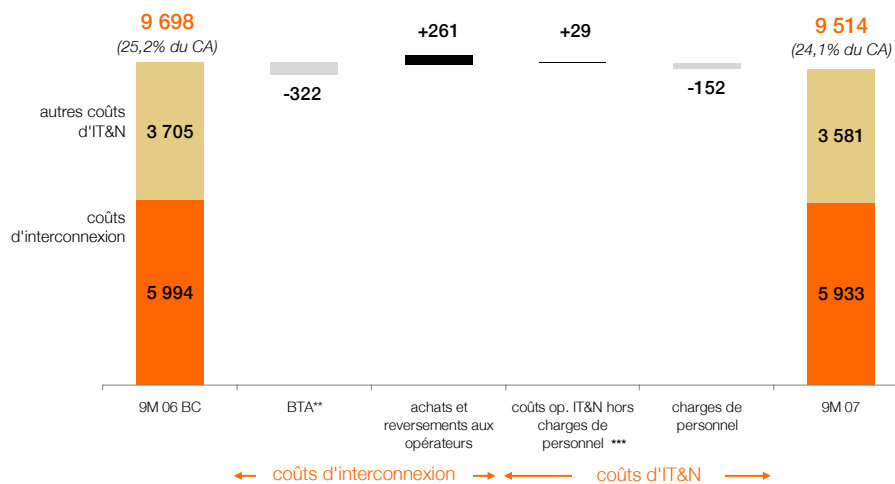
**évolution des effectifs**



40 \* à base comparable ; \*\* effectif permanent

## interconnexion et coûts d'IT&N amélioration de 1,1 pt sur un an

évolution des coûts d'interconnexion et d'IT&N\* (en millions d'euros)



41 \* y compris charges de personnel liées à l'IT&N, \*\* baisse des terminaisons d'appel (opérateurs mobiles uniquement) \*\*\* net des coûts capitalisés