

France Télécom

résultats 2007

Didier Lombard, Président Directeur Général
Gervais Pellissier, Directeur Financier

6 février 2008



traduction de la version anglaise



avertissement

- cette présentation contient des informations concernant les objectifs de France Télécom, notamment pour l'exercice 2008. 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 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 comptables internationales (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 et ses actualisations déposés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers et dans le rapport 20-F enregistré auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission

agenda

1^{ère} partie : faits marquants du Groupe en 2007

2^e partie : comptes consolidés 2007

3^e partie : performance par activité en 2007

4^e partie : perspectives et politique de cash

annexes

3

1^{ère} partie faits marquants du Groupe en 2007



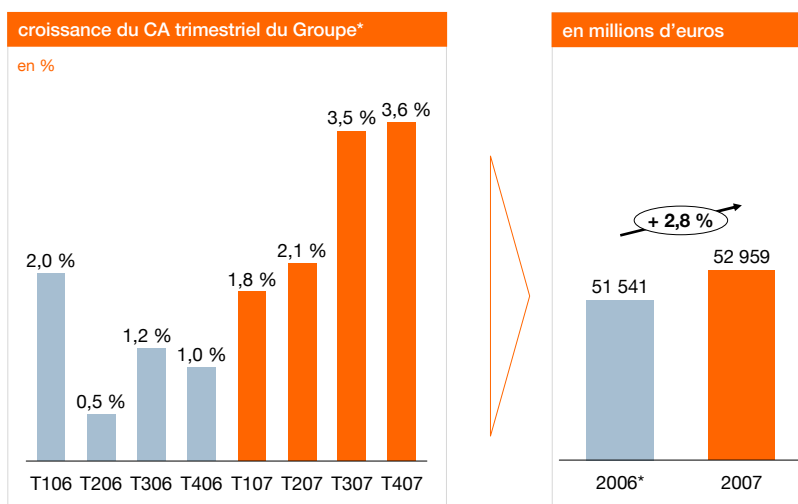
performance 2007 soutenue, supérieure aux engagements initiaux

engagement	2006			2007		
	objectif	réalisé		objectif	réalisé	
taux de MBO	-1/-2 pts	-1,4 pt vs taux de MBO 2005*	✓	révisé en hausse de « quasi-stabilisation » à « stabilisation »	+0,2 pt vs taux de MBO 2006*	✓
ratio de CAPEX / chiffre d'affaires	environ 13 %	13 %	✓	environ 13 %	13,2 %	✓
cash-flow organique	6,8 Mds €**	6,9 Mds €**	✓	révisé en hausse de 6,8 Mds€ à 7,5 Mds €	7,8 Mds €	✓
dette nette / MBO	<2 en 2008	2,27		<2 en 2008	1,99	✓

* à base comparable : voir glossaire
 ** hors cession de PagesJaunes

5

forte progression aux 3^{ème} et 4^{ème} trimestres, conduisant à une croissance de 2,8 % sur l'année



* à base comparable

6

la plupart des activités du Groupe ont progressé en 2007

entreprise : + 0,4 %*

- bonne tenue des activités traditionnelles
- transformation vers les services en bonne voie

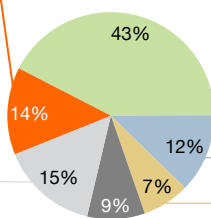
reste du monde : + 11,2 %*

- croissance soutenue de la base de clients et du chiffre d'affaires du mobile
- bonne résistance face aux nouveaux entrants en Europe de l'Est et en Afrique

Pologne : - 2,0 %*

- progression des clients Internet haut débit avec le décollage de l'IPTV
- amélioration de la part de marché valeur dans les mobiles

chiffre d'affaires du Groupe en 2007 par pays / activité



France : + 1,1 %*

- acquisition importante dans l'Internet grâce aux offres « Net »
- érosion contenue des lignes RTC
- croissance des mobiles grâce à de fortes acquisitions de clients contrats

Royaume-Uni : + 4,7 %*

- la stratégie valeur dans le mobile porte ses fruits avec une forte croissance annuelle
- développement du dégroupage pour les clients Internet et tests dans l'IPTV

Espagne : + 1,1 %*

- fort démarrage de la nouvelle offre ADSL
- poursuite de la croissance mobile avec amélioration du mix clients

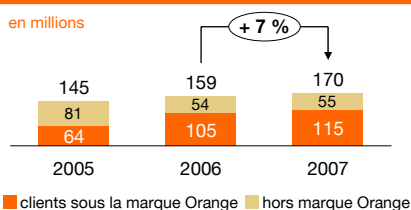
7

* croissance du chiffre d'affaires sur un an à base comparable

amélioration significative des indicateurs clés de performance en 2007

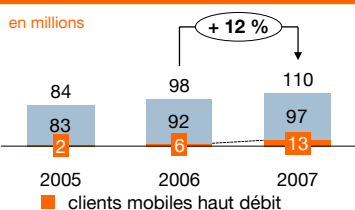
clients du Groupe*

en millions



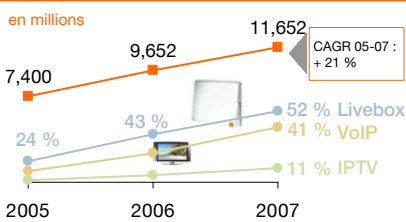
clients mobiles du Groupe*

en millions



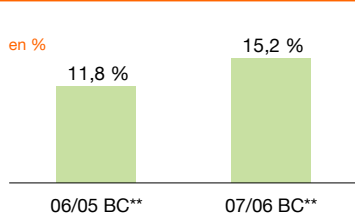
accès ADSL du Groupe en Europe*

en millions



croissance du CA Entreprise de services

en %



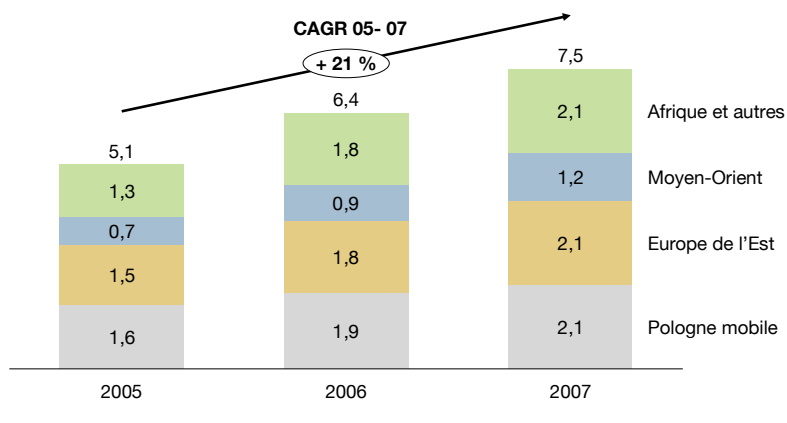
8

* données historiques ** à base comparable

la contribution des marchés en croissance* progresse de 10 % à 14 % du chiffre d'affaires en 2 ans

évolution du chiffre d'affaires sur les marchés en croissance*

en milliards d'euros



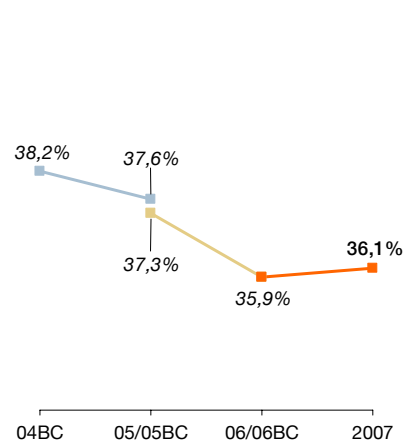
9

* voir glossaire

stabilisation du taux de Marge Brute Opérationnelle après 2 ans de baisse

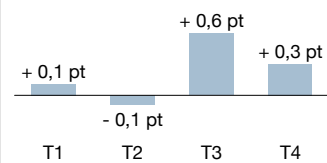
évolution du taux de MBO

en %



10

évolution sur un an de la MBO trimestrielle

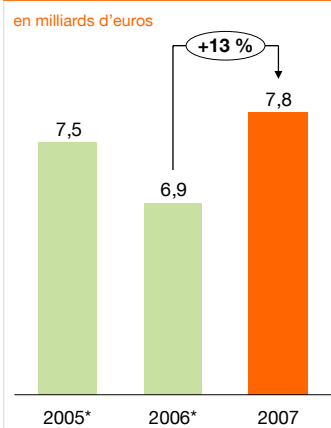


points clés

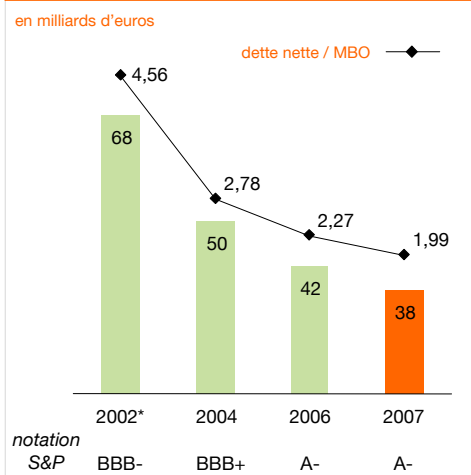
- croissance plus forte au T3 et au T4 : France, mobile Royaume-Uni et Entreprise
- effectifs : 75% de l'objectif 06-08 atteint en France permettant de contenir les charges de personnel
- stabilité des coûts hors charges de personnel
 - quasi-stabilité des dépenses commerciales en % du chiffre d'affaires (+0,2 pt)
 - baisse des coûts d'interconnexion & d'IT&N (-0,5 pt)

objectif de dette nette atteint avec un an d'avance grâce à une forte génération de cash-flow organique en 2007

génération de cash-flow organique



évolution de la dette nette



11

* hors PagesJaunes, mais y compris Amena

* normes françaises

2^e partie comptes consolidés 2007



croissance soutenue du chiffre d'affaires du mobile, bonne performance du fixe en France et du segment Entreprise

en millions d'euros	2006*	2007	variation 2007/2006*	
			m€	%
chiffre d'affaires Groupe	51 541	52 959	+ 1 418	+ 2,8 %
total mobile (SCP)	27 538	29 119	+ 1 582	+ 5,7 %
SCP France	9 885	9 998	+ 112	+ 1,1 %
SCP R.U.	5 863	6 217	+ 354	+ 6,0 %
SCP Espagne	3 315	3 404	+ 90	+ 2,7 %
SCP Pologne	1 992	2 133	+ 141	+ 7,1 %
SCP RdM	6 701	7 550	+ 849	+ 12,7 %
total résidentiel (SCR)	22 725	22 671	- 54	- 0,2 %
SCR France	17 709	17 957	+ 248	+ 1,4 %
SCR Pologne	3 139	2 886	- 253	- 8,1 %
SCR R.U.	425	403	- 22	- 5,1 %
SCR Espagne	629	604	- 25	- 4,0 %
SCR autres RdM	1 046	1 093	+ 47	+ 4,5 %
total entreprise (SCE)	7 689	7 721	+ 32	+ 0,4 %
éliminations	- 6 411	- 6 552	-	-

13

* à base comparable, soit ajusté des effets de change (-182 m€), de périmètre et autres (+21 m€)

hausse de 3,4% de la MBO, soutenue par les activités mobiles et le fixe en France

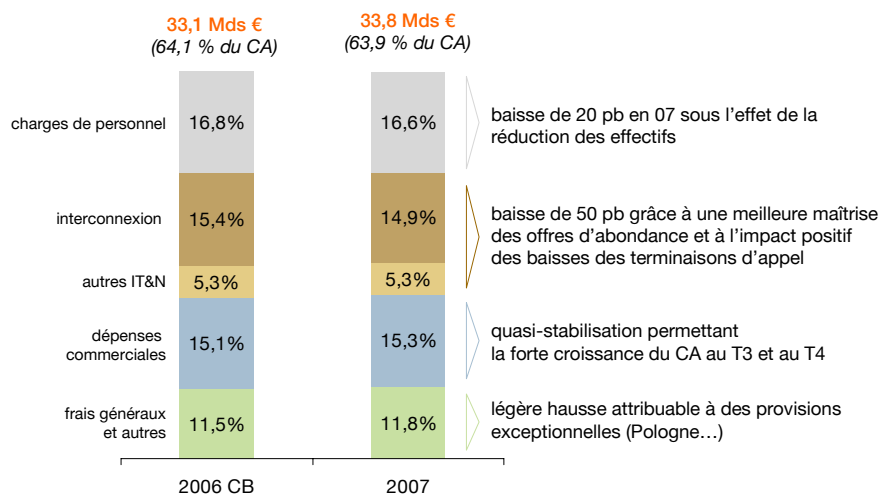
en millions d'euros	2006*	en % du CA	2007	en % du CA	△ %	△ en pts de %
MBO du Groupe	18 486	35,9 %	19 116	36,1%	3,4 %	+ 0,2 pt
total SCP	9 433	34,3 %	9 977	34,3%	5,8 %	-
SCP France	3 742	37,9 %	3 861	38,6%	3,2 %	+ 0,7 pt
SCP R.U.	1 378	23,5 %	1 408	22,6%	2,2 %	- 0,9 pt
SCP Espagne	846	25,5 %	805	23,6%	- 4,9 %	- 1,9 pts
SCP Pologne	712	35,7 %	834	39,1%	17,1 %	+ 3,4 pts
SCP RdM	2 756	41,1 %	3 071	40,7%	11,4 %	- 0,4 pt
total SCR	7 641	33,6 %	7 799	34,4%	2,1 %	+ 0,8 pt
SCR France	5 953	33,6 %	6 482	36,1%	8,9 %	+ 2,5 pts
SCR Pologne	1 473	46,9 %	1 205	41,8%	- 18,2 %	- 5,1 pts
SCR ROW	216	10,3 %	112	5,3%	- 48,3 %	- 5,0 pts
total entreprise	1 414	18,4 %	1 343	17,4%	- 5,1 %	- 1,0 pt

14

* à base comparable, soit ajusté des effets de change (-63 m€), de périmètre et autres (+10 m€)

la maîtrise des coûts contribue à l'amélioration de la MBO

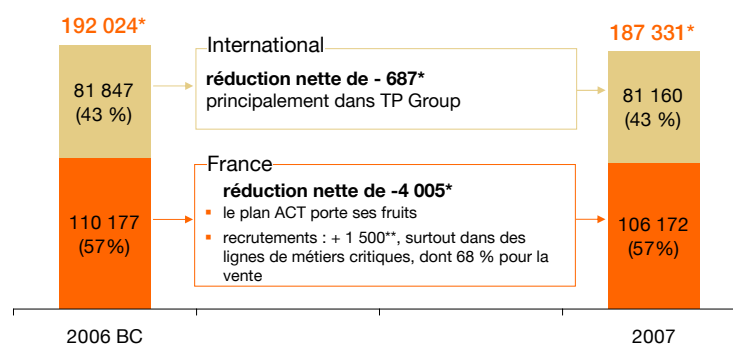
évolution des coûts (en % du CA)



15

évolution des effectifs

en bonne voie pour atteindre les prévisions du groupe pour 06-08



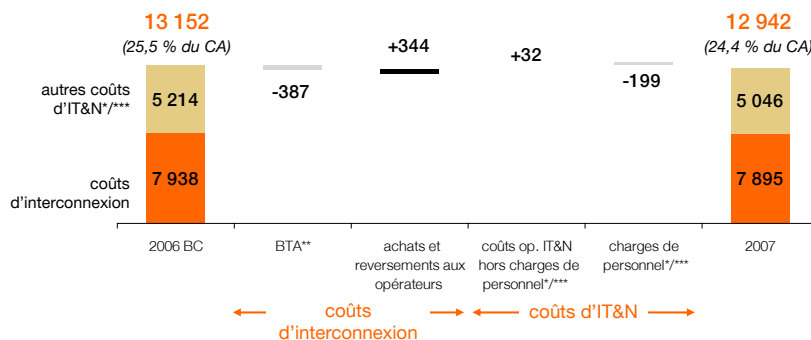
- effectif du groupe en baisse de 4 693 personnes, soit -2,4 % par rapport à 06 à base comparable
- en France, 4 105 départs nets** en 2007 : 75 % de l'objectif 06-08 atteint en 2 ans
- variation en 2007 conforme au calendrier, permettant une diminution des charges de personnel de 0,2 pt en % du CA

16

* effectifs actifs hors PagesJaunes et autres effets de périmètre en 2006 et en 2007 ; ** effectifs permanents sur le périmètre NExT

coûts d'interconnexion et d'IT&N en baisse de 210m€

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



- amélioration nette des coûts d'interconnexion de 43 m€, grâce à une gestion proactive des offres illimitées
- augmentation maîtrisée des coûts IT&N hors charges de personnel, en raison du déploiement des plateformes de service client et des réseaux

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

17

hausse de 55 % du résultat d'exploitation

en millions d'euros	2006	2007	
marge brute opérationnelle (MBO)	18 539	19 116	
participation des salariés	- 346	- 359	programme d'actions gratuites et offres réservées aux salariés (256m€)
rémunération en actions	- 30	- 279	
dépréciation et amortissements	- 7 824	- 8 111	dépréciations exceptionnelles de certains actifs
dépréciation des écarts d'acquisition	- 2 800	- 26	
dépréciation d'actifs	- 105	- 107	
plus-value de cessions d'actifs	97	769	cessions : 307 m€ pour la participation dans TDF, 299 m€ pour Orange Pays-Bas, 104 m€ pour Eutelsat
coûts de restructuration	- 567*	- 208	
résultat des entités mises en équivalence	24	4	
résultat d'exploitation	6 988	10 799	

18

* rappel : le plan de congés de fin de carrière a pris fin le 31/12/06

résultat net part du Groupe en termes comparables en hausse de 24 %

en millions d'euros	2006	2007
résultat d'exploitation	6 988	10 799
résultat financier	- 3 251	- 2 650
impôt sur les sociétés	- 2 180	- 1 330
résultat des activités cédées	3 211	-
intérêts minoritaires	- 629	- 519
résultat net part du Groupe	4 139	6 300
plus-value de cessions d'actifs et résultat des activités cédées	- 3 308	- 769
dépréciation des écarts d'acquisition	2 800	26
éléments exceptionnels d'impôts différés	-195	-1 141
éléments exceptionnels sur les charges financières	258	-
provision pour le programme d'actions gratuites pour les employés	-	146
résultat net part du Groupe en termes comparables*	3 693	4 561

• charges exceptionnelles sans impact cash en 2006
• désendettement avec un taux d'intérêt moyen passant de 5,9% en 2006 à 6,5 % en 2007

activation supplémentaire d'impôts différés en France

105 m€ pour PagesJaunes en 06

19

* ajusté des principaux éléments impactant la comparaison

forte progression du cash-flow organique grâce à la hausse de la MBO et à l'optimisation du BFR

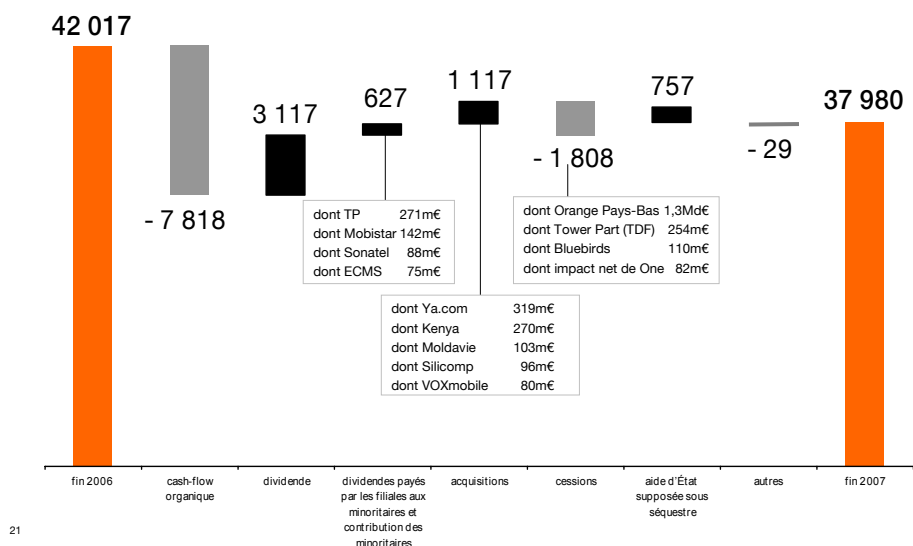
en millions d'euros	2006*	2007
marge brute opérationnelle (MBO)	18 539	19 116
charges financières nettes (cash)**	- 2 695	- 2 411
participation des salariés (cash)	- 349	- 346
impôt sur les sociétés (cash)	- 481	- 791
plan de congés de fin de carrière (cash)	- 953	- 893
coûts de restructuration (cash)	- 237	- 272
variation du besoin en fonds de roulement	- 17	281
autres (autres éléments cash et éléments sans incidence sur la trésorerie)	- 219	- 40
flux net de trésorerie généré par l'activité	13 588	14 644
capex	- 6 732	- 6 979
licences	- 283	- 85
augmentation/(diminution) des montants dus aux fournisseurs	228	125
produits de cession d'actifs corporels et incorporels	105	113
cash-flow organique consolidé	6 906	7 818
dont cash-flow organique part du Groupe*	5 976	7 072

20

* hors PagesJaunes ; ** hors actualisation, hors plus-values de cession, hors provisions sur actifs financiers et hors gains/(pertes) de change

dette nette : objectif 2008 atteint grâce à la forte génération de cash-flow organique et aux cessions

variation de la dette nette (en millions d'euros)



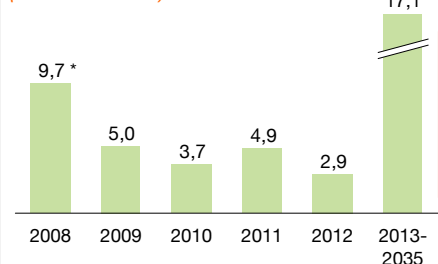
21

optimisation de la structure financière

dette nette fin 07	37,98 Mds€
dette brute fin 07**	43,26 Mds€
% de la dette à taux fixe**	85 %
% de la dette en €**	83 %
maturité moyenne	7,1 ans

notation S&P fin 07	A3/A-
coût moyen de la dette en 2007	6,46 %
spread*** parmi les plus faibles du secteur	

échancier de remboursement de la dette brute (en milliards d'euros)



- 3,7 Mds€ de refinancements en 07 sécurisent le paiement des échéances de 08
- dans le contexte économique de début 08, FT peut assurer ses remboursements à moyen terme grâce à sa notation, parmi les meilleures du secteur (A3/A-)

* dont 7.9Mds€ de dette exigible en 08 (put minoritaires: 0.6 Mds€ et intérêts courus non échus: 1.2Mds€)

22

** nette de swaps et intégrant intérêts courus *** mesuré par les CDS (Credit Default Swap)

3^e partie

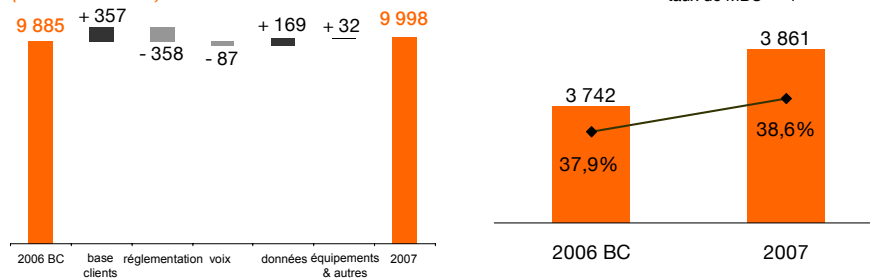
performance par activité en 2007



2007 – activités mobiles France

bonne progression du chiffre d'affaires et de la MBO

chiffre d'affaires : +1,1 % sur un an à base comparable (+4,9 % sur un an hors impacts réglementaires) (en millions d'euros) MBO : +3,2 % sur un an à base comparable (en millions d'euros)

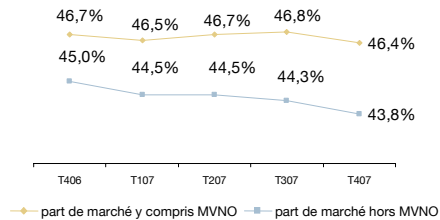


- croissance soutenue du chiffre d'affaires en 07 tirée par :
 - la progression de la base clients (+4,1 %)
 - l'augmentation du chiffre d'affaires données, qui a plus que compensé la baisse du chiffre d'affaires voix
- légère hausse du taux de MBO à 38,6 % (+70pb) grâce à :
 - l'augmentation du chiffre d'affaires (impact de 70pb), incluant l'effet de la réglementation sur les prix des terminaisons d'appel et d'itinérance (plein impact au T4)
 - la stabilité de la base de coûts : économies sur les coûts d'interconnexion malgré une hausse des dépenses commerciales

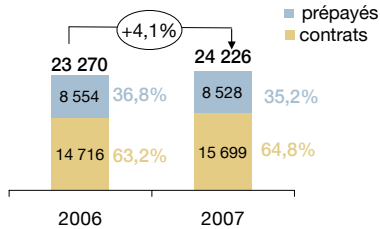
2007 – activités mobiles France

quasi stabilisation de la part de marché d'Orange

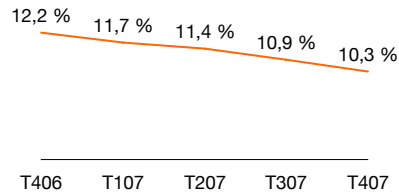
évolution de la part de marché d'Orange*



mix de la base clients (en milliers)



évolution du taux de résiliation des contrats (sur 12 mois glissants)



- Orange leader en termes d'acquisitions de nouveaux clients au T4 et sur l'année 2007 (+956k), particulièrement sur les clients contrats
 - forte activité commerciale au T4 illustrée par le succès de l'iPhone
 - amélioration du mix contrats à 64,8% (+1,6 pp)
- fortes ventes nettes pour nos deux principaux partenaires en 07 Virgin (+419k) et M6 Mobile (+226k)

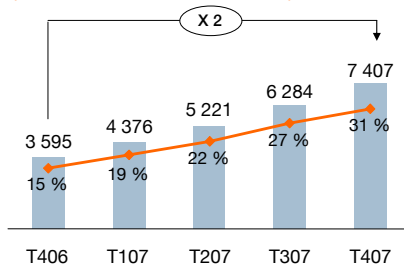
25

* estimations France Télécom

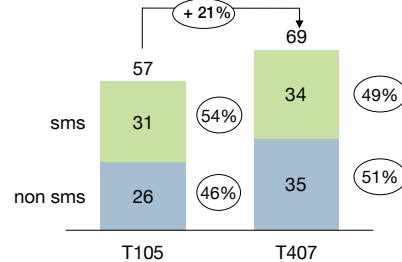
2007 – activités mobiles France

doublement de la base clients haut débit, avec une forte hausse de l'ARPU données

évolution des clients haut débit (en milliers et en % des clients totaux)

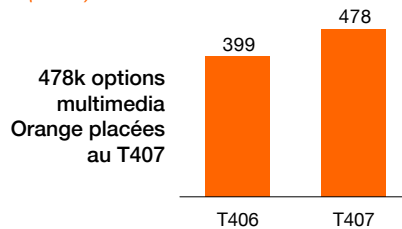


évolution de l'ARPU données (sur 12 mois glissants)



- croissance du CA données* de 15,4% au T406 à 17,7% au T407
- 73k iPhone vendus en décembre 07, dont 48% de nouveaux clients Orange

options multimedia mobile vendues (milliers)



26

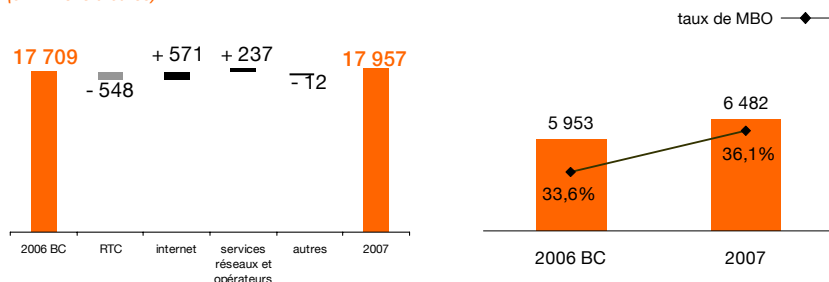
* en % du chiffre d'affaires total ARPU réseaux

2007 – activités résidentielles France

chiffre d'affaires et MBO bénéficient de la croissance des ventes en gros et de l'internet haut débit

chiffre d'affaires : + 1,4 % sur un an à base comparable
(en millions d'euros)

MBO : + 8,9 % sur un an à base comparable
(en millions d'euros)



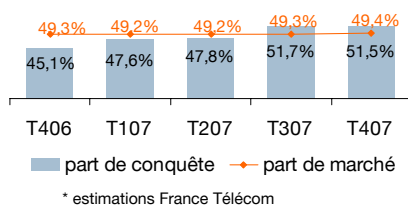
- croissance de 1,4 % du chiffre d'affaires en 07 tirée essentiellement par :
 - la hausse du CA des ventes en gros (+4 % sur un an)
 - l'augmentation du chiffre d'affaires Internet, compensant la baisse de l'activité RTC sur 12 mois
- croissance du taux de MBO à 36,1 % (+250 pb) grâce à :
 - la progression du chiffre d'affaires (impact de +116 pb)
 - la maîtrise des coûts (impact de +134 pb) conjuguée à une meilleure productivité, essentiellement de la force de vente grand public, et à des économies sur les interconnexions liées à la baisse du prix des terminaisons d'appel

27

2007 – activités résidentielles France

forte performance commerciale de l'ADSL au S2 portant la base clients ADSL à 7,3 millions fin 2007

part du marché ADSL* (%)



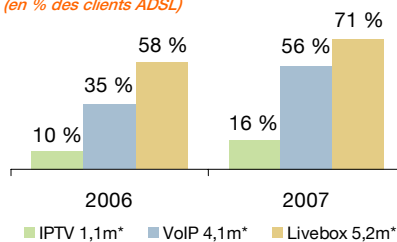
- progression de la part du marché ADSL à 49,4%
- fort succès des offres ADSL nu avec 941k clients à fin 07
- hausse de l'ARPU trimestriel haut débit : de 28,3€ au T4 06 à 31€ au T4 07 (+ 9,5 % sur un an)
- 2,5 millions d'actes de VOD payants en 2007 (x4 sur un an)

28

décollage de l'offre DSL nu d'Orange (en milliers)

	T1	T2	T3	T4	base à fin 07
accès DSL nu	76	186	312	313	941
% des nouveaux clients					65 %

caractéristiques de la base DSL
(en % des clients ADSL)

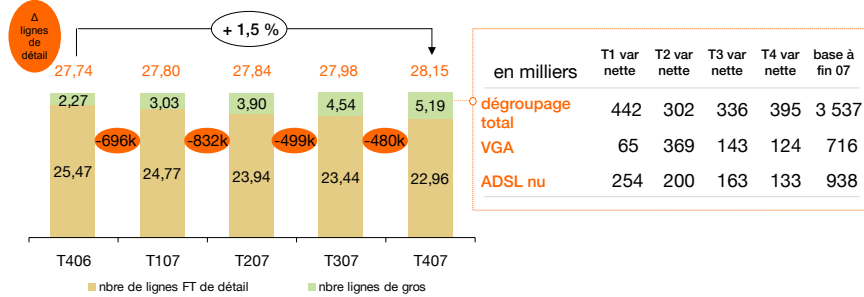


* à fin 2007

2007 – activités résidentielles France

nombre total de lignes fixes en hausse pour le 4^e trimestre consécutif, stabilisation du rythme de pertes des lignes FT de détail

nombre total des lignes fixes (en millions)



- **dégroupage total** : migration continue du dégroupage partiel vers le dégroupage total à un rythme stabilisé sur l'année
- **vente en gros de l'abonnement** : ralentissement des migrations avec un recul du nombre de lignes venant de la présélection
- **ADSL nu** : ralentissement confirmé chez les concurrents avec un décollage de l'offre d'Orange

29

France : priorités et plan d'action pour 2008

mobile

- maintenir les parts de marché en se focalisant sur la segmentation et en favorisant le développement des MVNO
- contrôler l'ARPU grâce au développement de nouveaux usages (TV, contenu...)
- nouvelles offres sur la voix + accès données illimité en 3G
- maintenir la politique de fidélisation pour continuer à contenir le niveau de résiliation

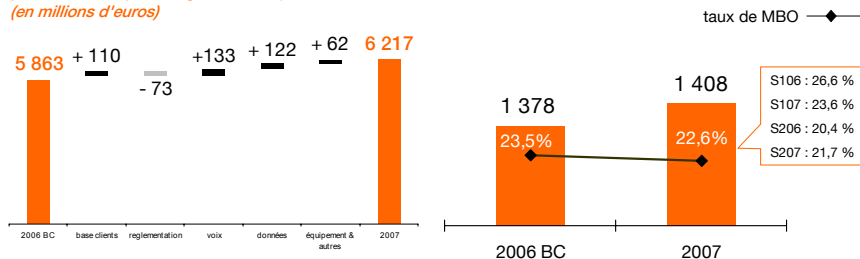
résidentiel

- maintenir la part de marché
- développer la couverture géographique de nos offres *triple play* grâce au satellite
- développer de nouveaux usages et nouvelles activités (publicité, contenu et divertissement)
- poursuivre le pré-déploiement de la Fibre

30

2007 – activités mobiles Royaume-Uni la stratégie de valeur mise en œuvre depuis 2006 porte ses fruits

chiffre d'affaires : +6,0 % sur un an à base comparable (+7,4 % hors impacts réglementaires) (en millions d'euros) *MBO : +2,2 % sur un an à base comparable (en millions d'euros)*

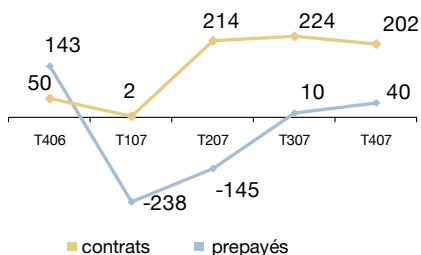


- la stratégie de valeur génère une forte croissance du chiffre d'affaires voix et données, avec un T4 particulièrement dynamique (+11,2 %)
- forte progression des nouveaux clients contrats grâce à :
 - des offres attractives : succès des tarifs « animal » avec 2,9 millions de clients depuis le lancement en avril 2006
 - une présence accrue sur le marché
- la MBO bénéficie de la progression du chiffre d'affaires, en partie compensée par une hausse des coûts d'interconnexion liées aux offres groupées

31

2007 – activités mobiles Royaume-Uni acquisition de clients contrats la plus importante depuis 2001

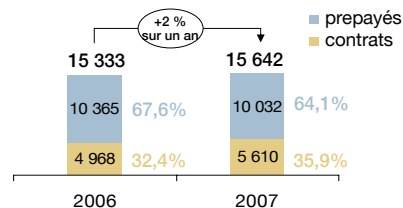
recrutements nets par trimestre (milliers)



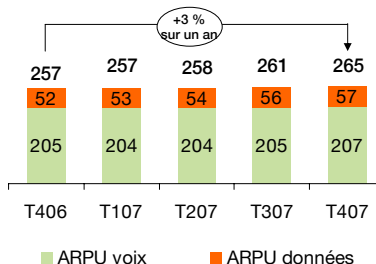
- forte amélioration du mix clients, avec 35,9 % de clients contrats à fin 07
- progression de l'ARPU à chaque trimestre
 - soutenue par l'usage des données (22 % de l'ARPU)
 - amélioration du mix clients
 - malgré l'impact de la réglementation (3 GBP au T4 07)
- taux de résiliation des clients contrats ramené à 21,1 % contre 28,8 % en 06

32

mix de la base clients (milliers)



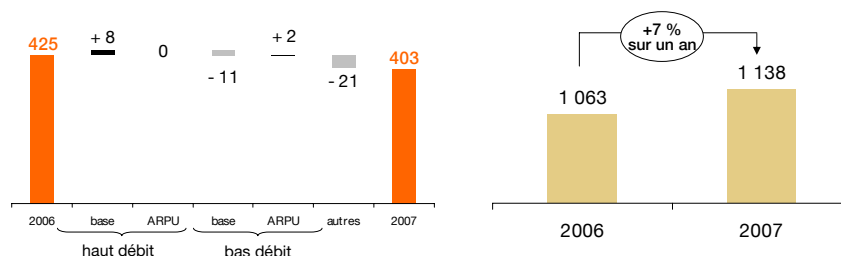
évolution de l'ARPU sur 12 mois glissants en GBP



2007 – activités résidentielles Royaume-Uni

croissance limitée du haut débit dans un marché très concurrentiel

chiffre d'affaires : - 5,1 % sur un an à base comparable *base clients ADSL (en milliers)*
(en millions d'euros)



- croissance modeste du haut débit, qui ne compense pas encore le recul du bas débit
- efforts sur la satisfaction client et l'offre commerciale :
 - amélioration de la qualité de services : niveaux de service client et performance du réseau
 - nouveaux partenariats avec Disney et MGM
 - tests de TV numérique à Londres et Leeds
- pourcentage croissant des clients HD en dégroupage : 30 % à fin 07 contre 16 % à fin 06

33

Royaume-Uni : priorités et plan d'action pour 2008

- nouvelle direction parfaitement opérationnelle depuis janvier 2008

mobile

- maintenir la stratégie de valeur et la dynamique de croissance
- optimiser la présence sur le marché en développant nos propres canaux de distribution
- profiter du net redressement de la qualité de services pour davantage fidéliser et accroître notre part de marché
- poursuivre les efforts d'efficacité et de rentabilité

résidentiel

- continuer à améliorer la qualité de service
- étoffer le portefeuille de produits
- poursuivre la stratégie de dégroupage et optimiser la base clients

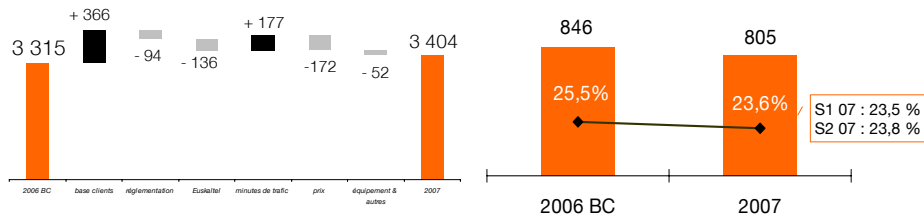
34

2007 – activités mobiles Espagne

croissance soutenue par l'amélioration de la valeur de la base clients

chiffre d'affaires : + 2,7 % sur un an à base comparable
(+ 5,7 % hors impacts réglementaires)
(en millions d'euros)

MBO : - 4,9 % sur un an à base comparable
(en millions d'euros)



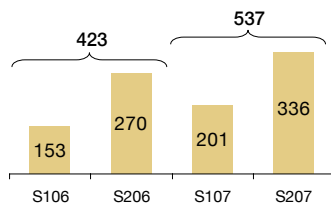
- progression de 2,7 % du chiffre d'affaires (+7,1 % sur un an hors effet Euskaltel)
 - amélioration de la valeur de la base clients (+9,9 % pour les contrats sur un an) grâce à une nouvelle politique tarifaire basée sur les offres d'abondance
- taux de MBO de 23,6 % (25,7 % hors effet Euskaltel, stable vs. 2006)
 - progression au S2 grâce aux programmes d'optimisation des coûts, en dépit de l'offensive commerciale on-net des concurrents et de l'impact de la réglementation sur l'itinérance depuis septembre

35

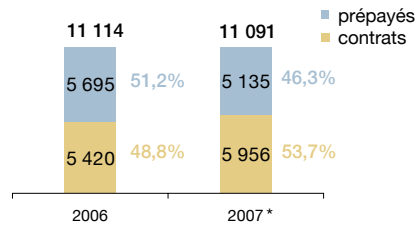
2007 – activités mobiles Espagne

amélioration du mix clients grâce à une forte progression des contrats

nouveaux clients contrats nets (en milliers)

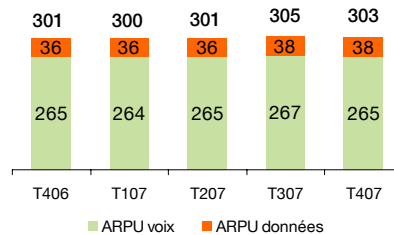


base de clients (en milliers)



évolution de l'ARPU sur 12 mois glissants en euros

- hausse de l'ARPU (303 € au T407, + 0,7% sur un an)
 - malgré l'impact de la réglementation (8 €)
 - avec une hausse du trafic données (+6% sur un an)
- 1,6 million de clients haut débit mobile (x4 sur 1 an) grâce à une meilleure couverture 3G et 3G+
- hausse du nombre de clients MVNO (231k) et signature de nouveaux accords : KPN (Simyo), Masvida, Diamovil, Jazztel



36

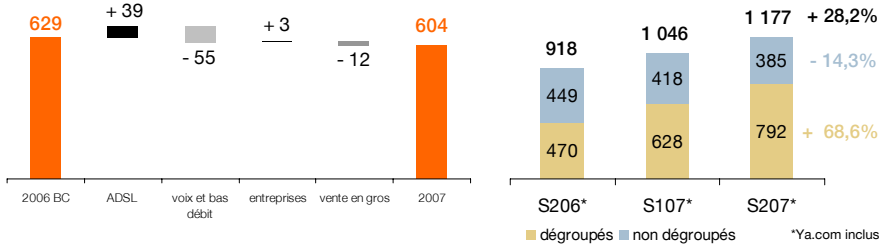
*Incluant le nettoyage de la base de clients prépayés inactifs (500k)

2007 – activités résidentielles Espagne

croissance de la base clients haut débit avec le succès de la nouvelle offre *triple play*

chiffre d'affaires : - 4,0 %
sur un an à base comparable
(en millions d'euros)

hausse de 28,2 % des clients haut débit (milliers)



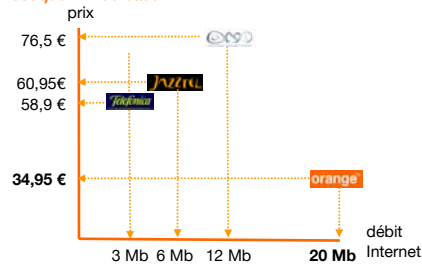
- acquisition réussie de Ya.com : avec une part de marché ADSL en hausse (19,4 % en nov. 07), le Groupe est n° 2, offrant une vraie alternative à l'opérateur historique
- augmentation annuelle de 28 % des clients haut débit et de 69% des clients dégroupés
 - réussite de l'offre « all in One » : 26 % de part de conquête haut-débit en oct-nov
- amélioration de l'offre de contenus par des partenariats stratégiques (ex. Sogecable)

37

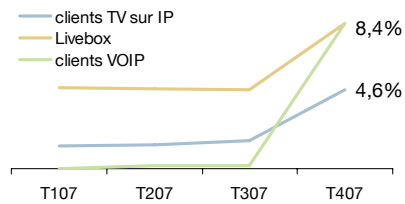
Espagne

le succès de « all in One » favorise la croissance du chiffre d'affaires

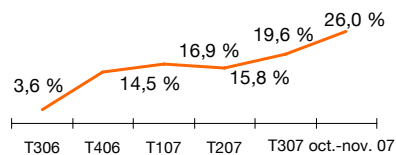
offres triple play :
location de la ligne + haut débit + appels nationaux
+ bouquet TV de base



caractéristiques de la base clients DSL
(% des clients haut débit)



part de conquête haut débit



lancement commercial le 20 septembre 2007

- 99k clients à fin 2007
- 80 % des nouveaux clients sont en dégroupage

38

Espagne : priorités et plan d'action pour 2008

- nouvelle équipe managériale en place au S2 07

mobile

- maintenir la croissance des clients contrats pour bénéficier de l'amélioration du mix et de la croissance de l'ARPU données
- redresser la performance de l'activité prépayée
- optimiser les coûts commerciaux :
 - ajuster le mix du réseau de distribution (y compris vente par internet)
 - revoir la politique de commissionnement en fonction de la stratégie valeur
 - rééquilibrer les coûts commerciaux au profit de la fidélisation

résidentiel

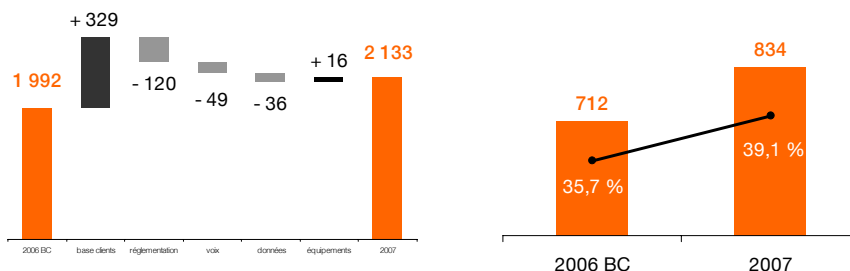
- améliorer la fourniture d'accès *triple play* en s'appuyant sur le succès de « all in One »
- accélérer la stratégie de dégroupage en déployant de nouveaux répartiteurs pour gagner en rentabilité et en satisfaction client
- lancer de nouvelles offres convergentes et développer le contenu TV et SVOD
- démarrer la phase test du FTTH à Barcelone

39

2007 – activités mobiles Pologne maintien d'une croissance solide

*chiffre d'affaires : + 7,1 % sur un an à base comparable
(+ 13,9 % sur un an hors impacts réglementaires)
(en millions d'euros)*

*MBO : + 17,2 % sur un an à base comparable
(en millions d'euros)*



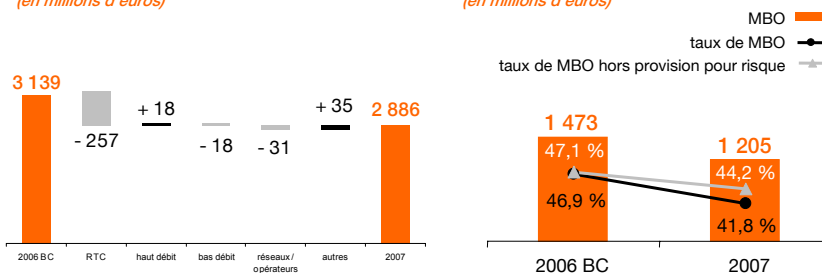
- croissance du chiffre d'affaires mobile soutenue par les fortes acquisitions clients au T407
 - 1,6 million de nouveaux clients en 2007 (14,2 millions de clients totaux, + 13,1 % sur un an)
 - décollage de la base de clients haut débit : 223k au T407 (x3 par rapport à fin 2006)
 - maintien de la position de leader en part de marché en volume (34,1 % au T407) et en valeur (34,2 % en 2007)
- amélioration du taux de MBO liée à la progression du chiffre d'affaires en dépit d'une augmentation des dépenses commerciales

40

2007 - activités résidentielles Pologne nouveaux plans tarifaires dans un marché concurrentiel

chiffre d'affaires : - 8,1% sur un an à base comparable
(en millions d'euros)

MBO : - 18,2 % sur un an à base comparable
(en millions d'euros)



- mesures mises en œuvre dans la voix fixe pour protéger le chiffre d'affaires et le trafic avec de nouveaux plans tarifaires au T407
- la croissance du CA haut débit compense pour la première fois la baisse du CA bas débit au T407
 - 2,0 millions de clients haut débit grand public contre 1,7 millions un an plus tôt
 - maintien de la forte part de marché en volume, à 42,7 % au T407
- ⁴¹ • recul de la MBO principalement lié à la baisse de 8,1% du CA et à une provision pour risque

Pologne : priorités et plan d'action pour 2008

mobile

- maintenir le leadership en part de marché valeur
- programmes de réduction des coûts (développer les offres sans terminaux, les offres « on-net », le partage des réseaux, l'optimisation des coûts IT...)
- poursuivre l'expansion de la couverture 3G / HSDPA

résidentiel

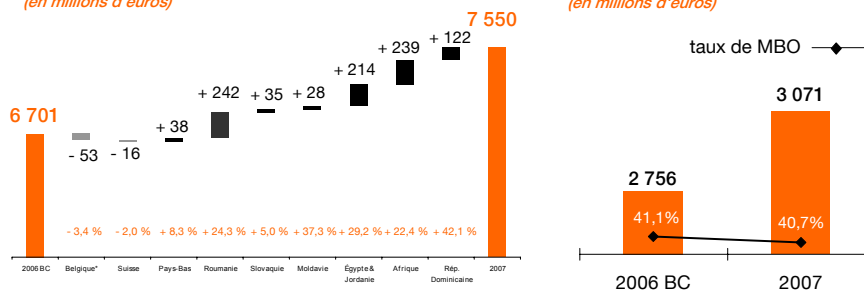
- conserver la part de marché valeur dans le fixe en rééquilibrant la stratégie tarifaire
- accélérer l'expansion de la base clients haut débit et proposer des offres ADSL nu à ceux qui ne sont pas clients RTC
- promouvoir les offres *triple play* en tirant parti des bouquets TV et des contenus attractifs
- développer la fidélisation par l'augmentation du débit et l'équipement en Livebox

2007 - activités mobiles Reste du Monde

croissance soutenue du chiffre d'affaires

chiffre d'affaires : + 12,7 % sur un an à base comparable
(+ 16,7 % hors impacts réglementaires)
(en millions d'euros)

MBO : + 11,4 % sur un an
à base comparable
(en millions d'euros)



- croissance soutenue du chiffre d'affaires, en particulier en Roumanie, en Égypte, en République Dominicaine et au Sénégal
- chiffre d'affaires en Belgique et en Suisse impacté par les baisses de terminaison d'appel
- taux de MBO quasi stabilisé grâce à la maîtrise continue des coûts, compensée par les impacts réglementaires et les coûts de développement des nouvelles activités en Afrique

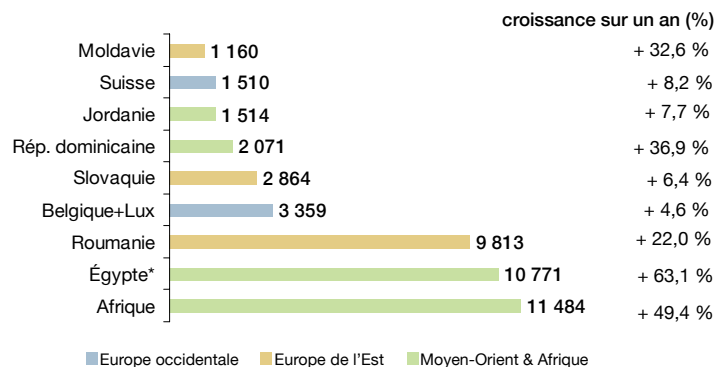
43

* dont Vox Mobile au Luxembourg.

2007 - activités mobiles Reste du Monde

croissance du CA liée à l'augmentation de la base clients

base de clients mobile (en milliers) : + 33,6 % sur un an à base comparable



- nouveau trimestre de forte croissance de la base clients : 3,2 millions de nouveaux clients au T407 à base comparable
 - en particulier en Égypte, en Roumanie, au Mali et en Côte d'Ivoire

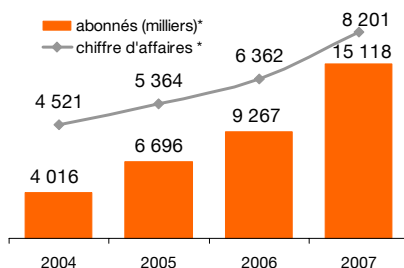
44

* consolidé à hauteur de 71,25 %

2007 - activités mobiles RdM

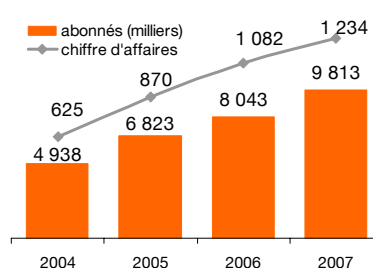
Égypte et Roumanie, 2 des principaux moteurs de croissance

*abonnés et chiffre d'affaires en Égypte
(chiffres à 100 %* et en livres égyptiennes)*



- progression annuelle de 56 % de la base d'abonnés et de 22 % du chiffre d'affaires par an entre 2004-07
- maintien de l'usage grâce à une élasticité positive constatée en 2007

*abonnés et chiffre d'affaires en Roumanie
(en millions d'euros)*

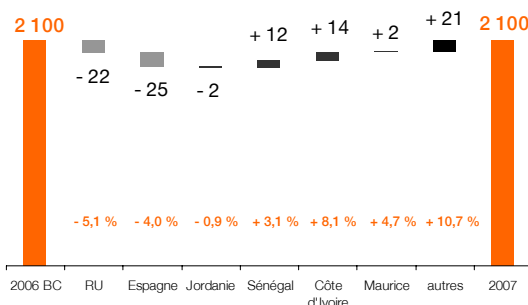


- forte croissance des clients prépayés en 2007, surtout sur le segment jeune
- progression de 4,9 % de l'ARPU mensuel en 2007 à 10,7 €, malgré la baisse des BTA
- forte hausse du trafic des données mobiles liée au lancement du HSDPA

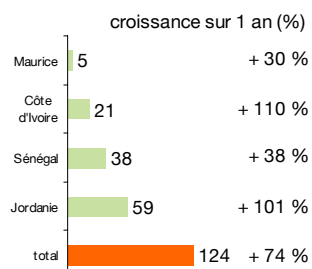
45 * rappel : l'Égypte est consolidée à hauteur de 71,25 % dans les comptes de FT SA.

2007 - activités résidentielles RdM

*chiffre d'affaires : stable à base comparable
(en millions d'euros)*



*clients haut débit au Moyen-Orient
et en Afrique :
(milliers)*



- +3,8 % de croissance annuelle du chiffre d'affaires au Moyen-Orient et en Afrique à base comparable
- poursuite du déploiement du haut débit

46

Reste du Monde : priorités et plan d'action pour 2008

Europe occidentale et orientale

- poursuivre la transformation du modèle économique des activités européennes
 - devenir le leader sur le *triple play* en Roumanie (Flybox)
 - poursuivre le déploiement du FTTH en Slovaquie
 - accélérer les offres ADSL en Suisse
- accélérer l'adoption du haut débit mobile
- poursuivre les programmes de réduction de coûts

Moyen-Orient et Afrique

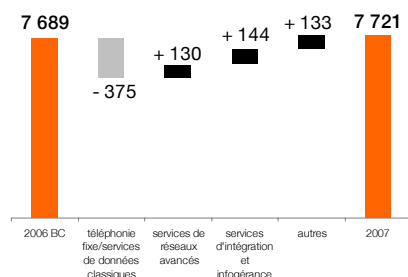
- maintenir la dynamique de croissance
 - adresser les clients à faible ARPU
 - développer les services de données sur mobile (paiement par mobile)
 - étendre les offres d'itinérance pour booster l'usage
 - lancer les offres haut débit WiMax
- améliorer la qualité de service via l'extension de la capacité de réseau
- investir pour développer les nouvelles activités dans la région

47

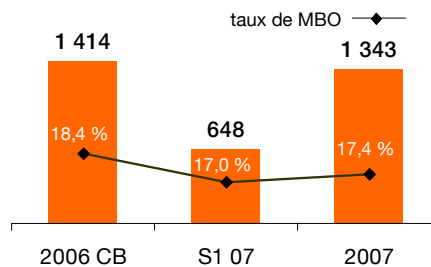
2007 - entreprise

chiffre d'affaires stabilisé grâce aux bonnes performances de toutes les activités

chiffre d'affaires :
+ 0,4 % sur un an à base comparable
(en millions d'euros)



taux de MBO : légère érosion
sur un an à base comparable
(en millions d'euros)



- bonne tenue du chiffre d'affaires de l'activité classique voix en France et des données
- ralentissement de la croissance du chiffre d'affaires des Services de Réseaux Avancés en raison de la migration bien avancée vers l'IP
- croissance du chiffre d'affaires des services ICT **: + 15,2 % sur un an, soit une croissance supérieure à celle du marché, avec une forte progression de la vente d'équipements
- le taux de MBO 2007 recule de 1 pt sur un an, mais il progresse au S2 07 (17,7 %) par rapport au S1 07, principalement en raison de l'amélioration des marges de connectivité et des services

⁴⁸ * diffusion et équipements ; ** intégration/infogérance, outsourcing et vente d'équipements

2007 - entreprise récents succès

contrats clients clés

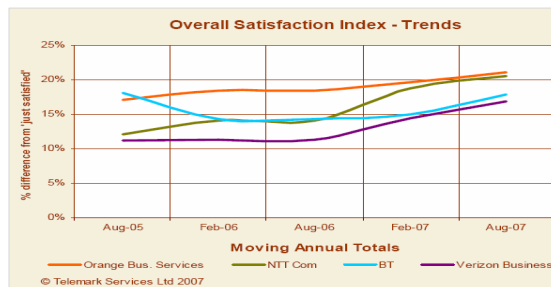


récompenses de l'industrie

- meilleur opérateur mondial pour la deuxième année consécutive
- récompense pour la meilleure gestion de projet pour l'exceptionnelle qualité des services rendus à Fox Pitt, Kelton
- récompense « Gold ICT » décernée en janvier 2008 par Telemark



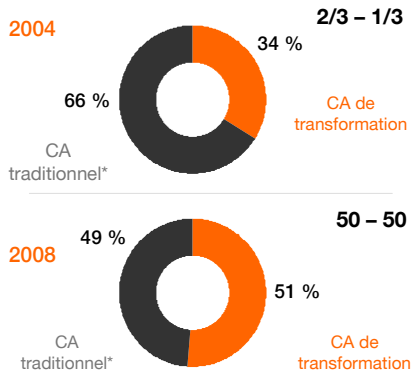
- Telemark : indice de satisfaction clients : 2 ans de suprématie en données



49

entreprise : priorités et plan d'action pour 2008

poursuivre la transformation pour atteindre un ratio 50/50



développer l'activité en préservant la rentabilité

- tirer parti des services de convergence IP aux utilisateurs finaux pour conforter notre activité réseau et préserver notre marge de connectivité
- excellence opérationnelle: améliorer l'efficacité des processus et rationaliser la base de coûts
- continuer à croître sur les marchés émergents

50 le chiffre d'affaires "transformation" inclut le chiffre d'affaires des Services de Réseau Avancés et le chiffre d'affaires des Services d'intégration et de l'infogérance

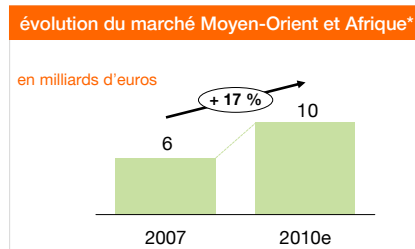
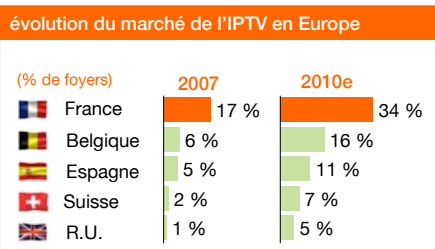
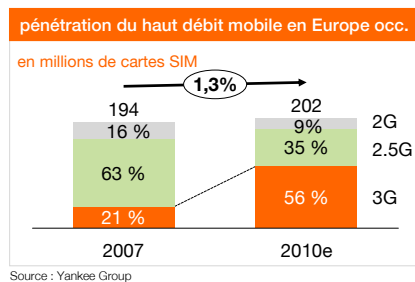
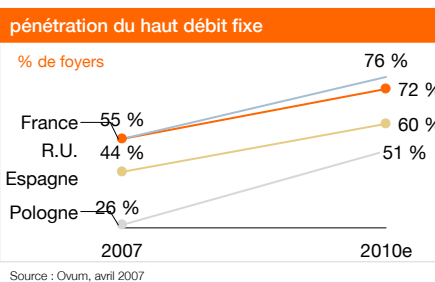
4^e partie

perspectives 2008

& politique de cash



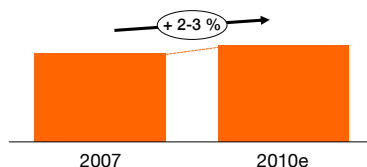
France Télécom-Orange bénéficie de leviers de croissance différenciateurs sur ses positions géographiques ...



... lui permettant de capter de la croissance supplémentaire par rapport à celle de ses activités traditionnelles

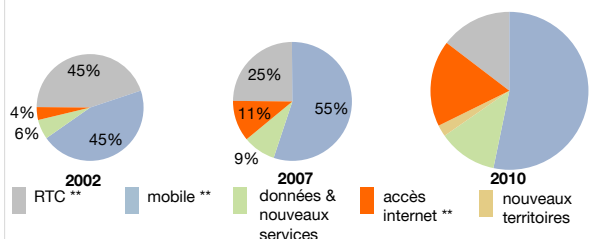
croissance continue des activités traditionnelles

croissance des activités traditionnelles sur les marchés du Groupe



bénéfice progressif des nouvelles sources de chiffre d'affaires

évolution de la répartition du chiffre d'affaires Groupe par activité



53

objectifs 2008 en ligne avec la dynamique

le chiffre d'affaires du Groupe devrait évoluer en ligne avec la croissance de ses marchés*

taux de MBO

- stabilité

capex/CA

- autour de 13 %

cash-flow organique

- supérieur à 7,8 Mds€

54

* voir en slide 65 l'impact du périmètre sur le chiffre d'affaires 2007

2007 - utilisation du cash



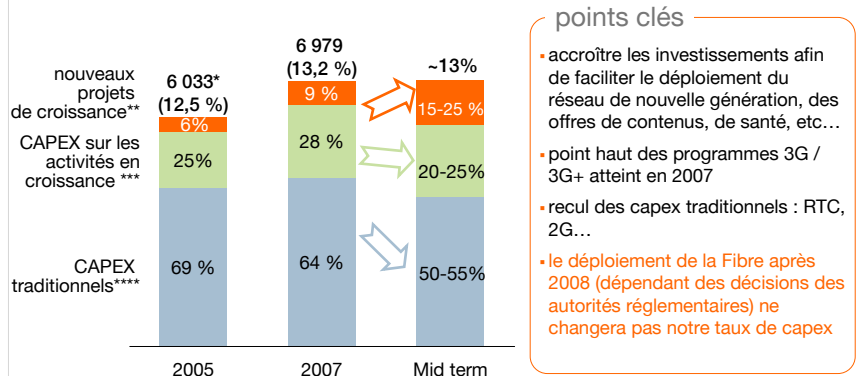
55

capex

le recul des capex traditionnels offre une marge de manœuvre pour investir dans les activités de croissance

évolution et tendance des capex

en millions d'euros et en % du CA



points clés

- accroître les investissements afin de faciliter le déploiement du réseau de nouvelle génération, des offres de contenus, de santé, etc...
- point haut des programmes 3G / 3G+ atteint en 2007
- recul des capex traditionnels : RTC, 2G...
- le déploiement de la Fibre après 2008 (dépendant des décisions des autorités réglementaires) ne changera pas notre taux de capex

* hors Pages Jaunes

** par ex. programme FTTH, soumis à la décision d'investissement, plateformes de contenus et de nouveaux usages

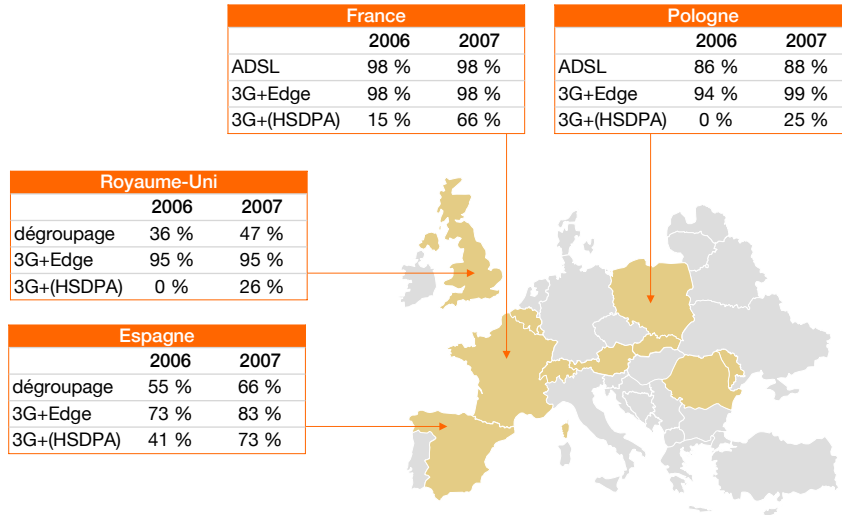
*** par ex. 3G, Livebox et haut débit sur les marchés matures, réseau dans les pays émergents

**** par ex. réseaux traditionnels RTC et 2G, IT sur les marchés matures, immobilier

56

capex

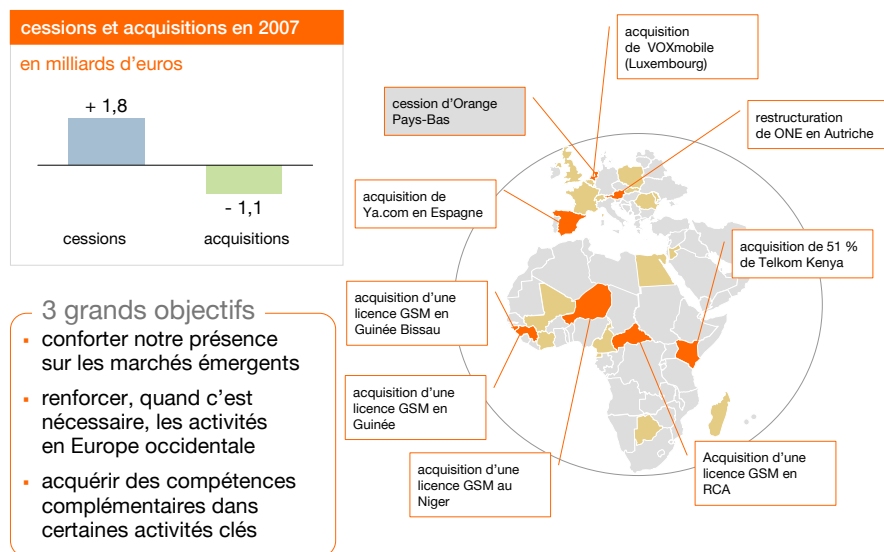
l'extension de la couverture haut débit renforcera le développement de nouveaux usages



57

cessions et acquisitions

gestion dynamique du portefeuille d'activités afin de soutenir la croissance



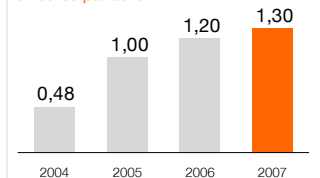
58

politique de dividende

une rémunération des actionnaires attractive

évolution du dividende du Groupe

en euros par action



- 43,3 % du cash-flow organique 07 sera affecté au dividende (48 % hors minoritaires)
- rendement de l'action en 2007* : 5,9 %
- date de paiement proposée** : 3 juin 2008

politique de rémunération des actionnaires

- tout en maintenant, à moyen terme, un ratio de dette nette / MBO inférieur à 2 dans les conditions actuelles de marché :
 - indication pour le dividende de l'exercice 2008 : supérieur à 1,3 € par action
 - possibilité pour le Conseil d'Administration de distribuer plus de 45 % du cash-flow organique*
 - de surcroît, le Conseil d'Administration examinera chaque année la possibilité d'une rémunération additionnelle des actionnaires en fonction des prévisions de cash-flow et des projets d'investissement

59

* calculé sur la base du cours moyen entre la date de versement du dividende en 2006 (05/11/06) et la date de versement du dividende en 2007 (06/06/07)
** date de clôture des registres : dernier jour de marché avant la date de versement ; date de détachement : 3 jours avant la date de versement

solides résultats de NExT et bon positionnement de France Télécom-Orange pour l'avenir

la dynamique et les résultats 2006/2007 confortent la stratégie

exécution axée sur 5 priorités opérationnelles et stratégiques

- innovation
- service client
- marque
- maîtrise des coûts
- politique sélective de cessions et acquisitions

la réussite de NExT est à la base de nos ambitions pour 2010

améliorer la dynamique de croissance grâce à une répartition équilibrée de ses activités

- bonne tenue de la croissance dans les activités traditionnelles
- nouvelles sources de chiffre d'affaires

accroître notre génération de cash avec comme objectif d'allocation :

- d'augmenter la rémunération de nos actionnaires
- de conserver un bilan équilibré

60

annexes



glossaire (1)

Part de marché ADSL	<ul style="list-style-type: none">total des connexions ADSL de France Télécom sur le marché de détail (hors utilisation du monoplay sans connexion haut débit), du dégroupage et des offres ADSL de gros vendues à des opérateurs tiers et à des fournisseurs d'accès Internet (FAI).
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 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.pour l'Internet : chiffre d'affaires de connectivité divisé par le nombre moyen de clients Internet 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 mensuelle par client.
CAPEX	<ul style="list-style-type: none">investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS et hors investissements financés par crédit-bail.
BC (base comparable)	<ul style="list-style-type: none">données présentées conformément à des méthodes comptables, un périmètre de consolidation et des taux de change correspondant à ceux utilisés pour la période précédente.
Taux de résiliation	<ul style="list-style-type: none">nombre 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 contrats 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.Pour SCP France, le taux de résiliation inclut les abonnés qui migrent entre les offres de contrats et les offres prépayées et ceux qui renouvellent leur téléphone portable par un canal indirect. Les clients 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 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.

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 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 transactions spécifiques, après ajustement correspondant à la partie efficace des instruments de couverture de flux de trésorerie.
Nombre d'employés	<ul style="list-style-type: none"> effectifs actifs en fin de période : nombre de personnes en activité le dernier jour de la période, sous contrat à durée indéterminée (CDI) ou contrats à durée déterminée (CDD).
Marchés matures	<ul style="list-style-type: none"> France, Royaume-Uni, Espagne, Pays-Bas, Suisse, Belgique, Pologne (fixe)
Marchés en croissance	<ul style="list-style-type: none"> Pologne (mobile), Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Egypte, Jordanie, Madagascar, Maurice, Mexique, Moldavie, République dominicaine, Roumanie, Slovaquie, Sénégal, Vanuatu, Vietnam, Guinée, Guinée Bissau, République de Centre-Afrique autres pays.
SCR SCP	<ul style="list-style-type: none"> Services de Communications Résidentielles (fixe et internet) Services de Communications Personnelles (mobile)
Coût d'acquisition de l'abonné	<ul style="list-style-type: none"> pour le segment SCP: total des coûts 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.
Coût de fidélisation	<ul style="list-style-type: none"> pour le segment SCP: total des coûts 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 terminaux et autres produits vendus, les commissions de distribution et les dépenses de publicité, sponsoring et les coûts de la marque.
Coûts d'IT&N	<ul style="list-style-type: none"> achats externes comprenant les achats et reversements aux opérateurs, les coûts d'outsourcing et les dépenses informatiques
Charges de personnel	<ul style="list-style-type: none"> salaires et charges, hors participation des salariés et charges de rémunération en actions. Les charges de personnel sont nettes des charges immobilisées.

63

résultats 2006 : passage des données historiques aux données comparables

en millions d'euros	2006 données historiques	périmètre(*) et autres	effet de change	2006 pro forma
CA	51 702	+ 21	- 182	51 541
MBO	18 539	+ 10	- 63	18 486
Capex	6 732	+ 6	- 17	6 721

(*) impact de l'intégration globale de Jordanie, de l'entrée dans le périmètre de Silicomp, Neocles et Diwan et de la cession de FTMS

effet de change par devise

	PLN	USD	GBP	EGP	autres
taux moyen 2006	3,894	1,255	0,682	7,202	
taux moyen 2007	3,781	1,369	0,684	7,722	

64

2007: indication des effets de périmètres

en millions d'euros	résultats publiés 2007	périmètre ^(*)	2007 ajusté
revenues	52 959	-425	52 534
MBO	19 116	-157	18 959
capex	6 979	-39	6 940

(*) impact d'Orange Netherlands...

65

bilan consolidé (1)

	Note	au 31 décembre 2007	au 31 décembre 2006
ACTIFS			
écarts d'acquisition nets	12	31 389	31 517
autres immobilisations incorporelles	13	16 658	18 713
immobilisations corporelles nettes	14	27 849	28 222
titres mis en équivalence	15	282	360
actifs disponibles à la vente	16	518	338
prêts et créances non courants	18	1 960	867
actifs financiers non courants à la juste valeur par résultat	19	54	44
dérivés de couverture actifs non courants	23	42	37
autres actifs non courants	17	63	39
impôts différés actifs	11	7 273	8 250
total de l'actif non courant		86 088	88 387
stocks		1 068	844
créances clients	18	6 556	6 756
prêts et autres créances courants	18	81	53
actifs financiers courants à la juste valeur par résultat, hors quasi-disponibilités	19	534	543
dérivés de couverture actifs courants	23	12	3
autres actifs courants	17	2 035	1 788
impôt courant	11	111	247
charges constatées d'avance	17	673	580
disponibilités et quasi-disponibilités	20	4,025	3,970
total de l'actif courant		15 095	14 784
TOTAL de l'ACTIF		101 183	103 171

66

bilan consolidé (2)

	Note	au 31 décembre 2007	au 31 décembre 2006
PASSIF			
capital social		10 457	10 427
prime d'émission		15 317	15 179
réserves		(3 966)	(5 171)
résultat net		6 300	4 139
réserves de conversion		1 747	2 220
capitaux propres attribuables aux actionnaires de France Télécom S.A.		29 855	26 794
intérêts minoritaires		4 470	4 844
total capitaux propres	30	34 325	31 638
dettes fournisseurs non courantes	20	435	535
passifs financiers non courants au coût amorti, hors dettes fournisseurs	20	32 532	36 199
passifs financiers non courants à la juste valeur par résultat	20	154	798
dérivés de couverture passifs non courants	20	955	1 066
avantages du personnel non courants	26	535	534
provisions non courantes	28	1 657	2 206
autres passifs non courants	29	870	959
impôts différés passifs	11	1 440	1 749
total des passifs non courants		38 578	44 046
dettes fournisseurs courantes	20	9 580	9 015
passifs financiers courants au coût amorti, hors dettes fournisseurs	20	8 694	9 264
passifs financiers courants à la juste valeur par résultat	20	730	0
dérivés de couverture passifs courants	20	353	33
avantages du personnel courants	26	1 881	1 606
provisions courantes	28	1 599	1 816
autres passifs courants	29	1 837	2 110
dettes d'impôt sur les sociétés	11	331	466
produits constatés d'avance	29	3 275	3 177
total des passifs courants		28 280	27 487
TOTAL DU PASSIF		101 183	103 171

67

flux de trésorerie (1)

	Note	au 31 décembre 2007	au 31 décembre 2006
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS À L'ACTIVITÉ			
résultat net attribuable aux actionnaires de France Télécom SA		6 300	4 139
éléments non monétaires sans incidence sur la trésorerie			
dotations aux amortissements	13-14	8 111	7 833
perte de valeur des immobilisations	7-13-14	107	105
perte de valeur des écarts d'acquisition	7-12	26	2 800
résultat de cession d'actifs	8	(769)	(3 079)
dotations / (reprises) des autres provisions		(945)	(847)
résultats des entités mises en équivalence	15	(4)	(24)
impôt sur les sociétés	11	1 330	2 302
produits et charges d'intérêts		2 627	3 04
intérêts minoritaires	30	519	629
écart de change net		(740)	(796)
instruments dérivés		756	1 038
rémunération en actions		234	34
variation des stocks nets, des créances clients et des dettes fournisseurs			
diminution (augmentation) des stocks nets		(250)	1
diminution (augmentation) des créances clients nettes		121	82
augmentation (diminution) des dettes fournisseurs		(190)	(318)
autres variations du besoin en fonds de roulement			
diminution (augmentation) des autres créances		(98)	15
augmentation (diminution) des autres dettes		331	235
dividendes et produits d'intérêts encaissés		315	164
intérêts décaissés et effet taux des dérivés net		(2 726)	(2 848)
impôts sur les sociétés décaissés		(791)	(606)
flux net de trésorerie généré par l'activité		14 644	13 863

68

flux de trésorerie (2)		Note	au 31 décembre 2007	au 31 décembre 2006
FLUX DE TRESORERIE LIES AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT				
acquisitions / cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles				
	acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	13-14	(7 064)	(7 039)
	augmentation/(diminution) des fournisseurs d'immobilisations		125	228
	produits de cessions des actifs corporels et incorporels	13-14	113	105
acquisitions de titres de participation nettes de la trésorerie acquise				
	FT España ISP (Ya.com)	4	(319)	-
	Telkom Kenya	4	(270)	-
	rachat d'actions propres par TP SA	4	(185)	-
	Amena	4	-	(113)
	Orange Moldova	4	(103)	-
	Silicomp	4	(96)	-
	Voxmobile	4	(60)	-
	autres acquisitions		(64)	(142)
produits de cession de titres de participation nets de la trésorerie				
	cédée			
	PagesJaunes	4	-	2 697
	Orange Nederland	4	1 306	-
	Tower Participations	8	254	-
	Bluebirds	4	110	-
	One	15	82	-
	autres produits de cessions		56	112
autres diminutions (augmentations) des valeurs mobilières et autres				
	actifs			
	dépôt mis sous séquestre	18-33	(757)	-
	autres		11	(539)
69	flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement		(6 881)	(4 691)

flux de trésorerie (3)		Note	au 31 décembre 2007	au 31 décembre 2006
FLUX DE TRESORERIE LIES AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT				
émission				
	emprunts obligataires	20	3 122	928
	autres emprunts	20	824	585
remboursement				
	emprunts obligataires	20	(4 001)	(3 895)
	autres emprunts	20	(2 430)	(1 997)
	partie capitaux propres des dettes hybrides	20-30	(16)	(42)
	augmentation (diminution) des découverts bancaires et des emprunts à court terme	20	(906)	(1 117)
	diminution/(augmentation) des dépôts et autres actifs financiers liés à la dette (dont cash collateral)	20	(330)	192
	effet change des dérivés net		(99)	(724)
	rachat d'actions propres	30	(214)	(10)
	augmentation de capital	30	140	54
	contributions des actionnaires minoritaires	30	50	(50)
	dividendes versés aux actionnaires minoritaires	30	(677)	(593)
	dividendes versés par la société-mère	30	(3 117)	(2 602)
	flux net de trésorerie lié aux opérations de financement		(7 654)	(9 271)
	variation nette des disponibilités et quasi-disponibilités		109	(99)
	incidence des variations des taux de change sur les disponibilités et quasi-disponibilités et autres impacts non monétaires		(54)	(28)
	disponibilités et quasi-disponibilités à l'ouverture		3 970	4 097
	disponibilités et quasi-disponibilités à la clôture (*)		4 025	3 970
(*) comprend les disponibilités et quasi-disponibilités des actifs destinés à être cédés (voir note 4).				
information complémentaire sur les flux de trésorerie :				
France Télécom a procédé à l'imputation, sur le paiement des dettes de TVA des mois de mai et juin 2007, de diverses créances d'impôt pour un montant total de 178 millions d'euros.				

compte de résultat

	Note	au 31 décembre 2007	au 31 décembre 2006
chiffre d'affaires	5	52 959	51 702
achats externes	6	(23 156)	(22 809)
autres produits opérationnels	6	440	473
autres charges opérationnelles	6	(2 360)	(2 235)
charges de personnel :			
- salaires et charges	6	(8 767)	(8 592)
- participation des salariés	6	(359)	(346)
- rémunération en actions	6	(279)	(30)
dotation aux amortissements	13-14	(8 111)	(7 824)
perte de valeur des écarts d'acquisition	7	(26)	(2 800)
perte de valeur des immobilisations	7	(107)	(105)
résultat de cession d'actifs	8	769	97
coût des restructurations	9	(208)	(567)
résultat des entités mises en équivalence	15	4	24
résultat d'exploitation	3	10 799	6 988
charges financières nettes	10	(2 521)	(3 155)
gain (perte) de change	10	(4)	26
effet d'actualisation	10	(125)	(122)
résultat financier		(2 650)	(3 251)
impôt sur les sociétés	11	(1 330)	(2 180)
résultat net des activités poursuivies		6 819	1 557
résultat net des activités cédées	4	0	3 211
résultat net de l'ensemble consolidé		6 819	4 768
résultat net attribuable aux actionnaires de France Télécom S.A.		6 300	4 139
intérêts minoritaires	30	519	629

71

2007 – activités mobiles RdM

pays	CA 2007 m€	% var. yoy BC	clients 2007 (milliers)	% var. yoy BC	part de marché ****
Belgique +Lux.	1 512	-3,4%	3 359	4,6%	32,8%
Pays-Bas*	505	8,3%			
Suisse	816	-2,0%	1 510	8,2%	18,7%
Roumanie	1 234	24,3%	9 813	22,0%	43,2%
Slovaquie	744	5,0%	2 864	6,4%	52,1%
Moldavie	102	37,3%	1 160	32,6%	67,0%
Rép. dominicaine	411	42,1%	2 071	36,9%	41,8%
Egypte***	757	28,9%	10 771	63,1%	49,3%
Jordanie	189	31,1%	1 514	7,7%	33,7%
Bostwana	68	37,5%	553	26,9%	48,4%
Cameroun	210	17,3%	1 977	46,1%	47,4%
Rep. Centre-Afrique	0	Ns	34	Ns	Ns
Côte d'Ivoire	287	-1,6%	2 542	45,1%	42,5%
Guinée Equatoriale**	29	13,9%	88	54,5%	
Guinée	2	Ns	185	Ns	Ns
Guinée bissau	1	Ns	36	Ns	Ns
Madagascar	88	36,8%	1 301	102,0%	63,2%
Mali	225	32,4%	2 035	74,7%	80,0%
Ile maurice**	24	12,7%	221	15,0%	59,0%
Sénégal	378	39,9%	2 512	20,4%	70,8%

72

* À fin sept. 2007; ** consolidat à 40%; *** consolidé à 71,25%; ****estimations de la société et chiffres du T307 pour la Belgique (y compris. MVNO), pour la Suisse et pour l'Egypte

2007 - résidentiel RdM

pays	CA 2007 m€	% var. yoy BC	clients fixes 2007 (milliers)	% var. yoy BC	clients ADSL 2007 (milliers)
Jordanie	258	-0.9%	559	-9.0%	59
Côte d'Ivoire	182	8.1%	250	-7.7%	21
Ile Maurice*	43	4.7%	132	-2.9%	5
Sénégal	390	3.1%	269	-4.9%	38

73

* consolidé à 40%