



avertissement

- cette présentation contient des informations concernant les objectifs de France Télécom, notamment pour l'exercice 2007. Bien que France Télécom estime que ses objectifs reposent sur des hypothèses raisonnables, ces informations sont soumises à de nombreux risques et incertitudes et il n'existe pas de certitude que les événements attendus auront lieu ou que les objectifs énoncés seront effectivement atteints. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner des différences entre les objectifs énoncés et les réalisations effectives comprennent notamment, l'évolution de l'environnement réglementaire dans les marchés des télécommunications, de l'environnement concurrentiel et des tendances technologiques, la réussite du plan NEXT et des autres initiatives stratégiques (fondées sur le modèle d'opérateur intégré), financières et opérationnelles de France Télécom, et les risques et incertitudes concernant l'évolution de l'activité économique, les fluctuations de taux de changes et les opérations internationales.
- toutes les informations financières dans cette présentation sont basées sur les normes internationales d'information financière (IFRS) et présentent des facteurs d'incertitude spécifiques compte tenu du risque d'évolution des normes IFRS.
- des informations plus détaillées sur les risques potentiels qui pourraient affecter les résultats financiers de France Télécom sont disponibles dans le Document de Référence déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers et dans le rapport 20-F enregistré auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission.
- en l'absence de données publiées par les régulateurs nationaux, les parts de marchés au 30 juin 2007 incluses dans cette présentation sont des estimations de France Télécom
- les données financières du premier semestre 2007 n'ont fait l'objet que d'un audit limité. Les chiffres à base comparable n'ont pas été audités.

agenda

1^{ère} partie : faits marquants du Groupe au S1 07

2^{ème} partie : focus sur les performances par région

3^{ème} partie : perspectives

3

faits marquants
du Groupe au S1 07

4

faits marquants

stabilisation de la MBO au S1 avec une amélioration de la tendance du chiffre d'affaires pour la plupart des activités, en particulier au T2

en bonne voie pour atteindre les objectifs 2007 et un cash-flow organique stable sur la période 2006-2008

le plan d'action du S2 devrait soutenir la performance en 2007 et poser les fondations de 2008

5

S1 07 – principaux résultats financiers : tirer les bénéfices de la transformation des activités

	S1 06*	S1 07 réalisé	△06/07	points clés
en millions d'euros				
Chiffre d'affaires	25 422	25 913	+ 1,9%	▪ croissance au T2 de + 2,1%, après + 1,8% au T1
MBO	9 236	9 416	+ 1,9%	▪ stabilisation du taux de MBO confirmée au T2
<i>en % du CA</i>	36,3%	36,3%		
Résultat net**				
<i>- publié</i>	2 346	3 308	+ 41,0%	
<i>- en termes comparables***</i>	2 237	2 416	+ 8,0%	
CAPEX	3 053	2 967	- 2,8%	▪ capex en ligne avec l'objectif annuel, en tenant compte des effets de saisonnalité au S1
<i>en % du CA</i>	12,0%	11,4%	- 0,6 pt	
Cash-flow organique	3 122****	3 260	+ 4,4%	▪ cash-flow organique en ligne avec l'objectif annuel
Dette nette / MBO*****	2,49	2,25		▪ stabilisation du ratio de dette nette/MBO au S1 par rapport à fin 2006, en raison du paiement du dividende

* à base comparable, c-à-d. ajusté des effets de change et de périmètre ; ** résultat net part du groupe
6 *** voir ajustement p15; ****historique, retraité de Pages Jaunes; ***** MBO sur 12 mois en données historiques

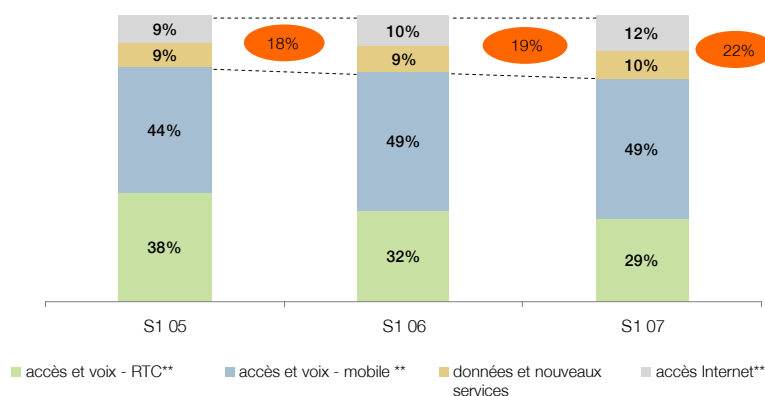
S1 07 - principales réalisations opérationnelles : toutes les activités contribuent au développement du Groupe

en milliers	S1 07 réalisé	△06/07	points clés
nombre total de clients Groupe dont clients sous la marque Orange	163 327 108 497	+ 9%*	▪ 67% de la base totale d'abonnés sous la marque Orange
clients mobile dont clients haut débit	102 543 8 940	+ 15%* +206%	▪ croissance soutenue à 2 chiffres de la base de clients mobiles sur un an
abonnés ADSL haut débit dont avec Livebox	10 524 50%	+ 23% + 79%	▪ maintien du leadership européen dans l'ADSL avec une forte progression des offres multiplay
accès Voix sur IP	35%	+ 110%	
clients TV sur IP	8%	+ 185%	
entreprises			
Business Everywhere (France)	525k	+ 19%	▪ poursuite du développement des services ICT et du succès de l'offre Business Everywhere
accès IP-VPN	273k	+ 20%	
services ICT	-	+ 16%*	

7 * à base comparable

NEXt - évolution continue du modèle économique du Groupe dans les marchés matures vers l'Internet, les données et les nouveaux services

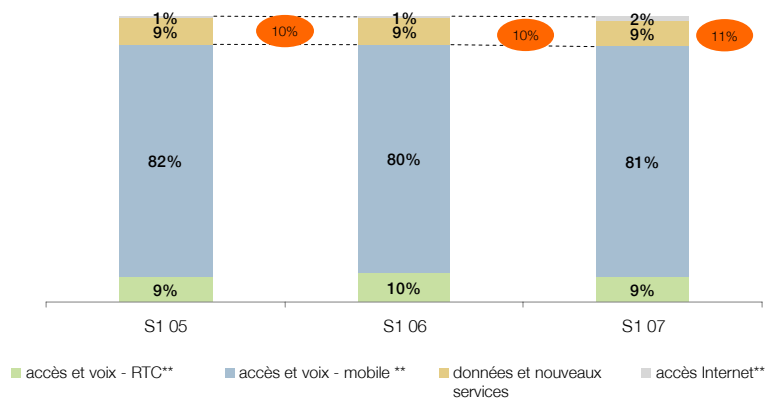
évolution du chiffre d'affaires des marchés matures *** par type d'utilisation (base 100)*



8 * hors ventes d'équipements et Orange Business Services ; hors CA Entreprises sur les données ; ** y compris vente en gros *** voir le glossaire

NExT - marchés en croissance toujours tirés par les mobiles et évoluant progressivement vers les données, les nouveaux services et l'Internet

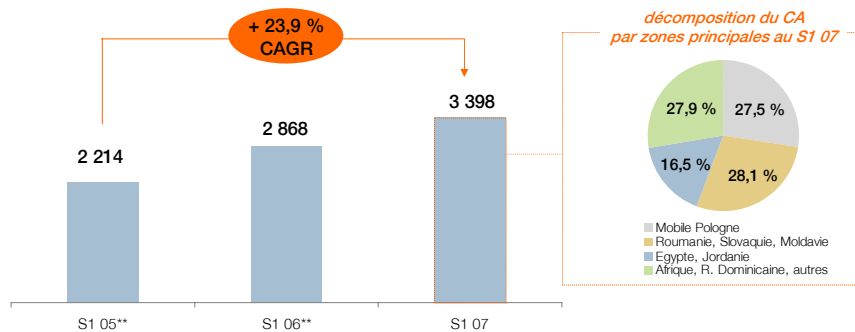
évolution du CA des marchés en croissance*** par type d'utilisation (base 100)*



⁹ * hors ventes d'équipements et Orange Business Services ; hors CA Entreprises sur les données ; ** y compris vente en gros *** voir le glossaire

hausse de la contribution des marchés en croissance* : de 10% à 13% du chiffre d'affaires Groupe en 2 ans

évolution du CA des marchés en croissance (en millions d'euros)*

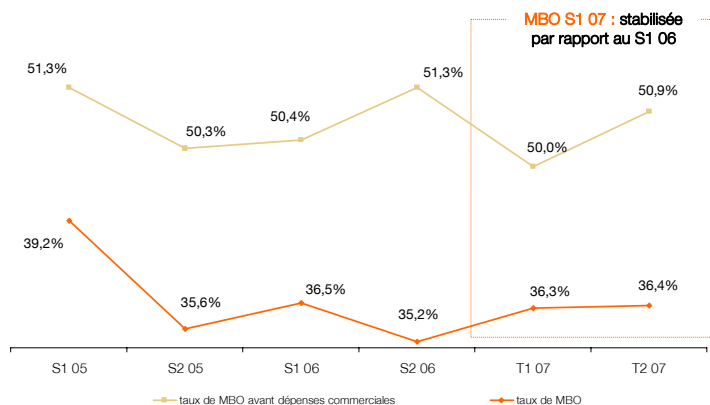


en % du chiffre d'affaires du Groupe **10%** **11%** **13%**

¹⁰ * Voir le glossaire ; ** données historiques

Marge Brute Opérationnelle au S1 07 stabilisée à 36,3%, en dépit de la hausse des investissements commerciaux au T2

évolution du taux de marge semestriel à base comparable

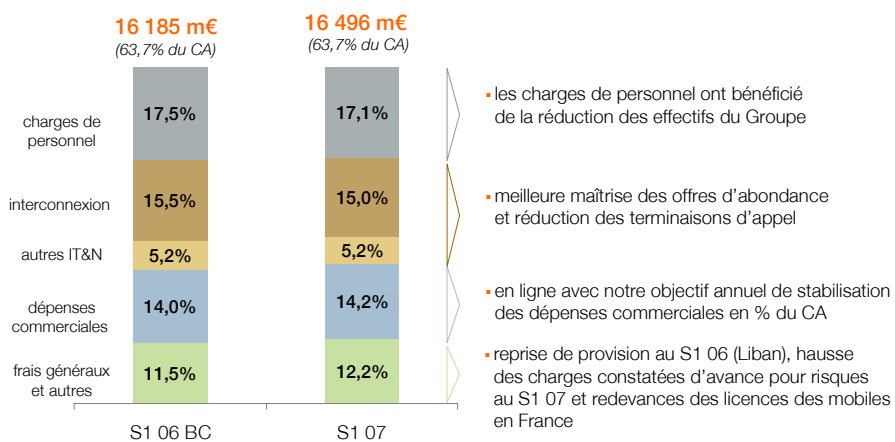


- comme annoncé, en dépit de la hausse des dépenses commerciales au T2, la MBO a été stabilisée au S1 07 par rapport au S1 06 à 36,3% du CA

11

la maîtrise des coûts a permis de stabiliser la marge

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

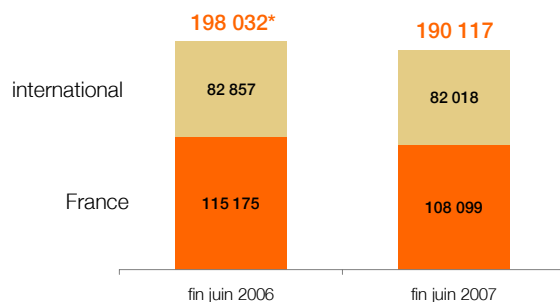


12

évolution des effectifs

poursuite de la réduction des effectifs, en particulier en France

évolution des effectifs



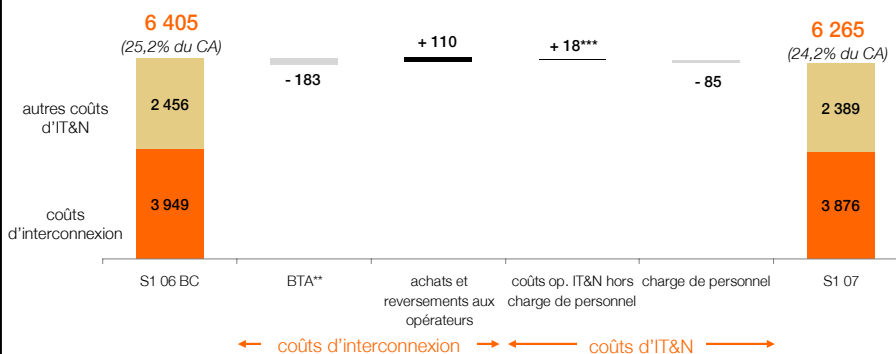
- effectifs en baisse de 7 915 personnes, soit - 4,0% par rapport au S1 06 en base comparable
 - en France, 1 571 départ nets** au S1 07 : ~ 60% de l'objectif 2006-2008 atteint en 18 mois
- diminution des charges de personnel à base comparable : - 0,4 pt en % du chiffre d'affaires et - 0,2 % en valeur absolue sur un an
 - effet prix : + 4,2% ; effet volume : - 4,1% ; effet mix : - 0,3%

¹³ * hors Pages Jaunes et autres impacts de périmètre en 2006 ; ** effectifs permanents

interconnexion & coûts d'IT&N

amélioration au S1 07 : 140 m€, soit - 2,2% sur un an

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



- amélioration des coûts d'interconnexion de 73 m€, grâce à une gestion pro-active des offres d'abondance
- le déploiement des plateformes de service à la clientèle et le déploiement continu des réseaux ont entraîné une hausse des coûts opérationnels d'IT&N hors charges de personnel, en partie compensée par les économies générées par la transformation des activités. Le partage de réseau générera de nouvelles économies de coûts à partir du S2 07
- baisse des charges de personnel IT&N, grâce à la poursuite des actions de rationalisation, y compris les synergies entre les réseaux fixes et les réseaux mobiles

¹⁴ * y compris charges de personnel liées à l'IT&N ; ** BTA: baisse des terminaisons d'appel (opérateur mobile seulement) ; *** net des coûts capitalisés

compte de résultat

hausse du résultat d'exploitation et du résultat net

en millions d'euros	S1 06	S1 07	
marge brute opérationnelle (MBO)	9 258	9 416	
participation des salariés	- 140	- 159	dont programme d'actions gratuites pour les employés (128 m€)
rémunération en actions	- 19	- 137	
dépréciation et amortissements	- 3 832	- 4 007	hausse des investissements dans les mobiliers sur les marchés en croissance
pertes de valeur des immobilisations	- 131	- 15	
résultats de cession d'actifs	92	409	
coûts de restructurations	- 106	- 45	
résultat des entités mises en équivalence	17	1	cessions de participations dans : - Tower Part. (TDF) : 307m - Eutelsat : 104m
résultat d'exploitation	5 139	5 463	
résultat financier	- 1 298	- 1 296	
impôt sur les sociétés	- 1 214	- 543	reconnaissance des impôts différés
résultat des activités cédées	132	-	
intérêts minoritaires	- 413	- 316	
résultat net part du Groupe	2 346	3 308	
<i>main elements impacting the comparability</i>			
*plus-values de cession d'actifs et résultat des activités cédées	- 133	- 409	
*programme d'actions gratuites pour les employés	-	128	
*élément exceptionnel d'impôt différés & de charges financières	- 76	- 611	
*dépréciation des écarts d'acquisition (net d'impôt)	100	-	
résultat net part du Groupe en termes comparables	2 237	2 416	

15

tableau de trésorerie

cash-flow organique en ligne avec l'objectif annuel

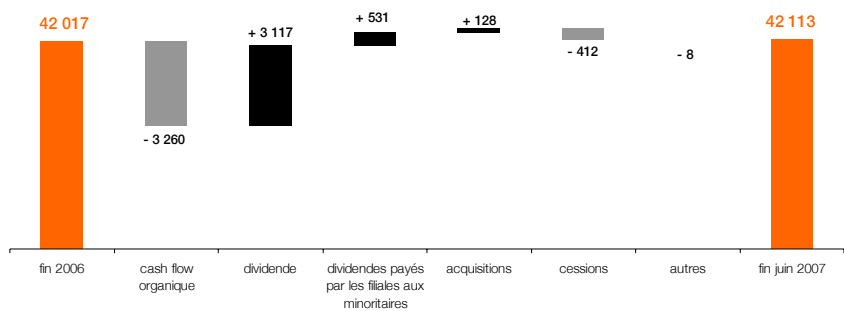
en millions d'euros	S1 06*	S1 07
marge brute opérationnelle (MBO)	9 258	9 416
charges financières nettes (cash)	- 1 596	- 1 459
impôt sur le résultat (cash)	- 304	- 467
plans de congé de fin de carrière (cash)	- 497	- 523
participation des salariés (cash)	- 349	- 346
variation du Besoin en Fonds de Roulement	68	- 35
autres (coûts de restructuration, éléments sans effet cash)	- 129	- 36
flux net de trésorerie généré par l'activité	6 450	6 552
capex et licences**	- 3 400	- 3 343
produits de cession d'actifs corporels et incorporels	71	51
cash-flow organique*	3 122	3 260

16 * données hors Pages Jaunes en 2006 ** capex et licences y compris variation des comptes de fournisseurs d'immobilisations

évolution de la dette nette

S1 07 – forte génération de cash-flow organique au premier semestre

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



17

performance par région
au S1 07

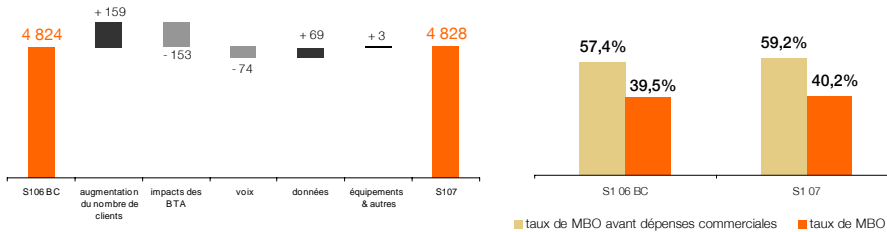
18

S1 07 – activités mobiles France chiffre d'affaires stable et hausse de la MBO

chiffre d'affaires : + 0,1% sur un an à base comparable (+ 3,4 sur un an hors BTA)

MBO : + 2,1% sur un an à base comparable

(en millions d'euros)



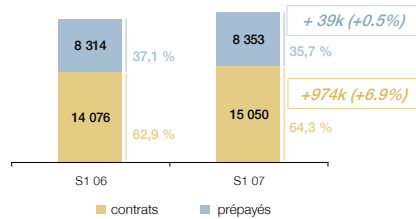
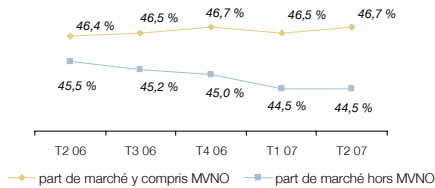
- reprise de la croissance du CA au T2 (+ 0,3% sur un an à base comparable) par rapport au T1 (- 0,1% sur un an à base comparable) grâce à :
 - l'accélération de la croissance de la base de clients qui atteint 23,4 millions (+ 4,5% sur un an)
 - l'impact limité à ce jour de la portabilité des numéros
 - la baisse du chiffre d'affaires voix compensée par la croissance du chiffre d'affaires données
- taux de MBO en hausse de 70 bp sur un an
 - 9,1% d'économies sur les coûts d'interconnexion grâce à des tarifs de terminaison plus bas
 - hausse des dépenses commerciales (+ 6,2% sur un an) avec un effort particulier sur la rétention

19

S1 07 – activités mobiles France stabilisation sur le 2^{ème} trimestre de la part de marché hors MVNO et hausse de la part de marché MVNO compris

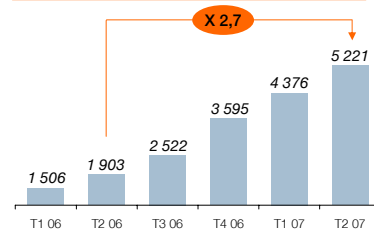
évolution de la part de marché d'Orange*

mix de la base clients (en milliers)



- 135 k nouveaux clients nets au S1 07, grâce à une meilleure performance au T2
- 1,1 m de clients MVNO (x 2,6 en 1 an)
- poursuite de la stratégie de valeur avec une amélioration du mix contrats
- ralentissement du déclin de l'ARPU à fin juin 07 à 403 € (-3,2% par rapport au S1 06 et -0,9% hors impact BTA)
- fort dynamisme de la base haut débit

développement du haut débit (en milliers)



20 * Estimations France Telecom

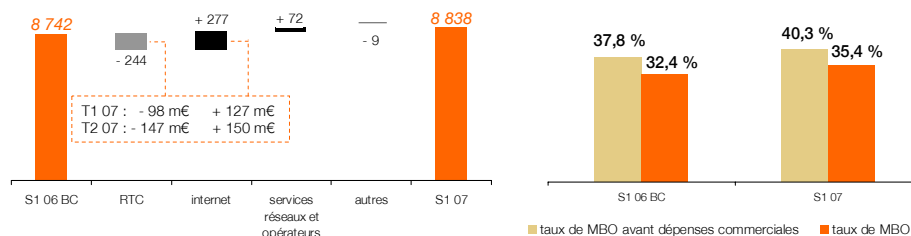
S1 07 – activités résidentielles France

forte croissance de la MBO au sein d'un modèle économique transformé

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

MBO : + 10,3 % sur un an à base comparable

(en millions d'euros)



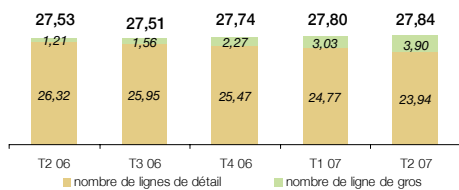
- croissance du chiffre d'affaires au S1 07 principalement tirée par la hausse du chiffre d'affaires Internet, qui compense la baisse du chiffre d'affaires RTC
- forte croissance du chiffre d'affaires de vente en gros domestique : + 9,6% au S1 07 par rapport du S1 06 (dégroupage, VGA, ADSL nu)
- la MBO a bénéficié de :
 - la hausse du CA et l'amélioration de la rentabilité des offres
 - baisse des coûts induite par le plan NEXT de transformation du modèle économique (centres d'appels, plateformes de services IT, nouvelles offres)
 - amélioration globale de la qualité du service, coûts d'intervention sous contrôle

21

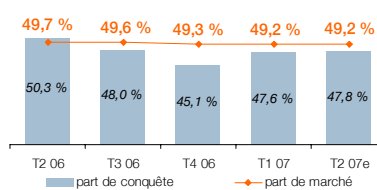
S1 07 – activités résidentielles France

croissance de la base ADSL toujours tirée par l'accès multiplay

nombre total de lignes fixes (en millions)

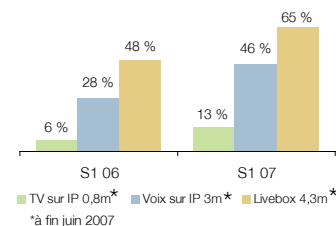


part de marché ADSL* (%)



* estimations France Telecom

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



- augmentation du nombre total de lignes fixes, tirée par la demande en haut débit
- maintien de la part de marché à 49,2%
- succès des offres ADSL nu d'Orange : 316 k clients à fin juin, principalement dans les zones denses
- amélioration de l'ARPU trimestriel haut débit de 27,2€ au T2 06 à 30,1€ au T2 07 (+ 11% en un an)
- nouvelles offres : Voix sur IP (plus d'appels fixes illimités) et actes de VOD payants (x5 en un an)

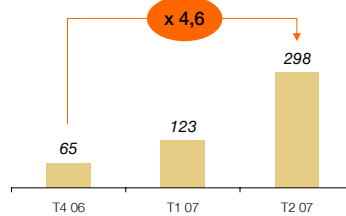
22

S1 07 - France

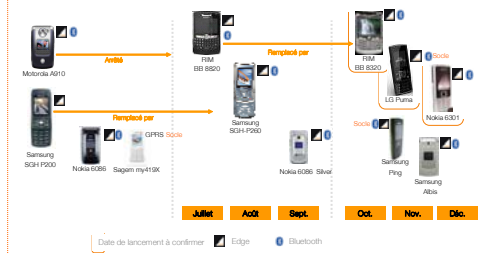
Unik: décollage au S1 07, grâce à l'élargissement de la gamme

développement d'UNIK en France (nombre de terminaux vendus)

- accélérer les ventes au S2 07 :
 - les ventes de terminaux augmenteront au S2, 259k terminaux ont été vendus au S1
 - lancement des offres Net & Unik au S2
- UNIK, la seule offre véritablement convergente :
 - UNIK disponible à la maison comme à l'extérieur (30 000 hot spot Wi-Fi Orange + via la Livebox d'amis)
 - appels illimités vers les postes fixes et les mobiles Orange
 - UNIK est compatible avec tous les contrats Orange



Calendrier de lancement de terminaux Unik Orange au S207



23

S1 07 - France

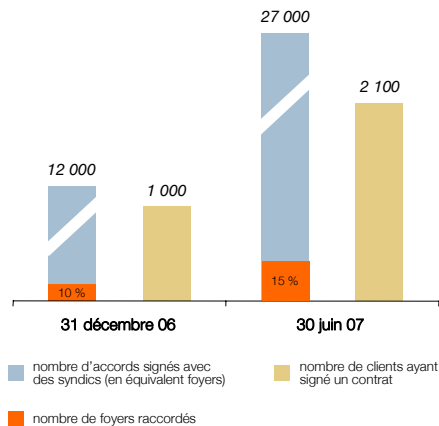
le déploiement de la fibre à domicile (FTTH) est en bonne voie

la fibre

une expérience du très haut débit

- FT est le seul acteur à proposer une offre FTTH au S1 07
- lancement du déploiement à Paris, sa banlieue et dans 10 villes de province d'ici la fin de l'année (5 villes au S1 07)
- le cadre réglementaire de la fibre devrait être fixé au S2 07
- capex : 10 m€ au S1 07

indicateurs de déploiement FTTH



24

France : priorités et plan d'action pour le S2 07

mobile

- maintenir la part de marché en volume et en valeur
- poursuivre le développement des programmes de fidélisation et la gestion des dépenses commerciales pour faire face aux conséquences de la portabilité au S2 07
- renforcer les contrats MVNO et les accords de licence
- réduire les coûts pour compenser l'impact de l'itinérance

résidentiel

- continuer à améliorer la satisfaction du client et la qualité du service
- augmentation du prix de l'abonnement à partir de juillet 07 : + 1€ TVA incluse
- promotions ciblées et localisées pour accélérer les ventes
- accélérer les offres Net (ADSL nu d'Orange) dans les zones denses
- développer la base des offres "optimales" sur le RTC pour réduire les résiliations dans le fixe
- continuer à déployer la fibre

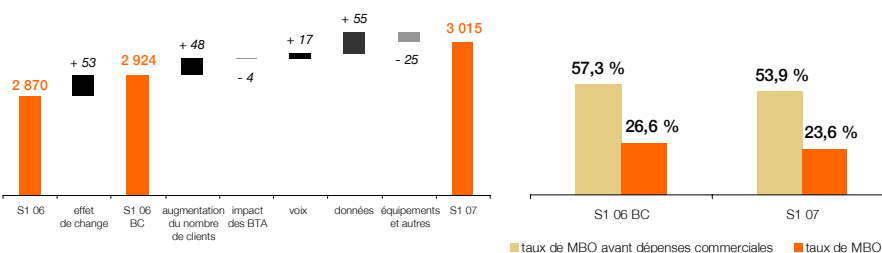
25

S1 07 – activités mobiles Royaume-Uni

la stratégie de valeur génère 3,1% de hausse du CA au S1 07

chiffre d'affaires : + 3,1% en un an à base comparable
(en millions d'euros)

MBO : - 8,6% en un an à base comparable



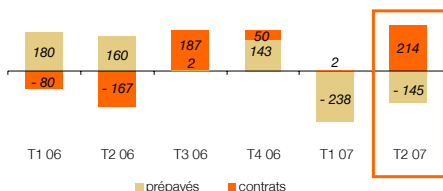
- accélération de la croissance au T2 07 (+ 5,5% sur un an) grâce à :
 - l'amélioration de la qualité et du volume des nouveaux clients contrats
 - hausse de l'usage des données et nouveau CA lié au roaming national avec H3G
- baisse de 3,4 points de la MBO avant dépenses commerciales, dont 2,1 points dûs aux offres packagées haut débit et au partage de recettes avec les distributeurs, pour accroître les acquisitions de clients
- taux de MBO stable par rapport à l'année 2006 à 23,4%

26

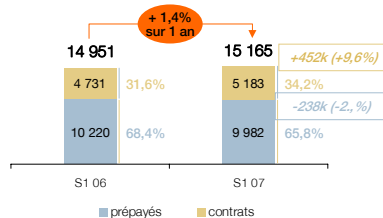
S1 07 – activités mobiles Royaume-Uni

excellente performance en acquisitions de contrats au T2 07

nouveaux clients (net) par trimestre (en milliers)



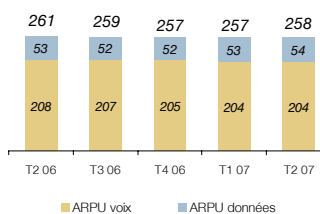
mix de la base de clients (en milliers)



- amélioration du mix clients, avec 34,2% de contrats à fin juin 2007 (et plus de 90 % des nouveaux clients grand public qui s'engagent sur des contrats de 18 mois)
- plus de 5 millions de clients contrats :
 - meilleur T2 depuis 2001 en termes de nouveaux clients contrats (+ 214 k)
 - taux de résiliation des contrats ramené à 24,4% au S1 07 contre 29,1% au S1 06
 - ARPU contrat le plus élevé du marché à 562 £ (stable sur un an dans un environnement très concurrentiel)
- lancement d'actions visant à revitaliser l'acquisition de prépayés

27

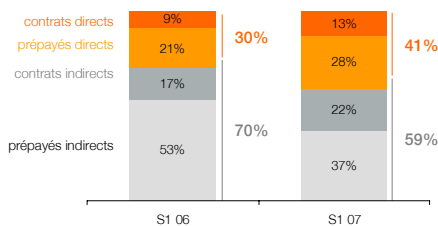
évolution de l'ARPU en GBP



S1 07 – activités mobiles Royaume-Uni

amélioration du contrôle et de la création de valeur sur l'ensemble des réseaux de distribution

acquisitions brutes, par réseau de distribution*



- développer la distribution directe pour capter une croissance plus rentable des clients
 - magasins : hausse du nombre de magasins Orange à 337 à fin juin 2007 (+ 40 en un an), et développement d'un nouveau concept d'agencement permettant une hausse en moyenne de 30% du volume des ventes
 - web : refonte du portail Orange, avec développement d'offres réservées à Internet
- optimiser la distribution indirecte pour améliorer la valeur client
 - remise à plat des relations avec les distributeurs pour améliorer la qualité des clients et leur durée de vie (adaptation des commissions et du partage des recettes)

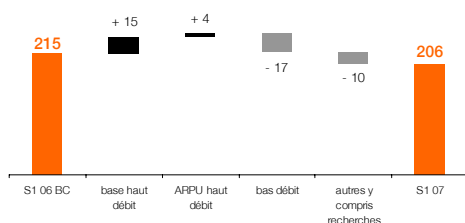
²⁸ * acquisitions seulement. Si on considère à la fois les acquisitions et les rétentions, la distribution directe représente 53% des ventes au S107 (43% au S106)

S1 07 – activités résidentielles Royaume-Uni

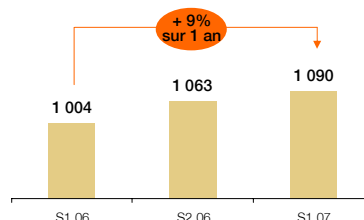
croissance de la base ADSL dans un environnement de marché difficile

chiffre d'affaires : - 4% sur un an à base comparable

(en millions d'euros)



base de client ADSL (en milliers)



- baisse de 4% du chiffre d'affaires sur un an
 - liée à une réduction contrôlée de la base de clients bas débit (migration sélective vers le haut débit) sur un marché du bas débit en forte décroissance,
 - compensée en partie par la hausse du chiffre d'affaires haut débit (+18% sur un an)
- augmentation du nombre d'abonnés haut débit de 9% sur un an
 - 27% des abonnés haut débit ont souscrit à une offre groupée « mobile-ADSL » (295 k abonnés)
 - ARPU haut débit stable à 16 £ par mois
 - S1 07 axé sur la qualité du service et la couverture du dégroupage qui est désormais de 39% de la population (20% au S1 06)

29

Royaume-Uni : priorités et plan d'action pour le S2 07

mobile

- renouer avec la croissance des clients prépayés en ciblant le volume sur les segments à forte valeur dans une perspective globale de création de valeur
- maintenir les bons résultats de la fidélisation des contrats et étendre le plan d'action de fidélisation aux autres segments
- poursuivre la transformation des processus, afin de réduire la base de coûts
- développer les nouveaux flux de revenus liés aux activités de gros

résidentiel

- accroître la notoriété d'Orange en tant que fournisseur de services haut débit et résidentiels (campagne télévisée au T3 07)
- développer l'usage des produits et services résidentiels d'Orange, grâce à une amélioration du réseau (stabilité et qualité)
- exploiter le statut de FAI leader au sein du réseau DSG
- développer le portefeuille d'offres
 - location de ligne et package voix incluant une ligne principale
 - tests de TV sur IP au S2 07
 - offre de contenus

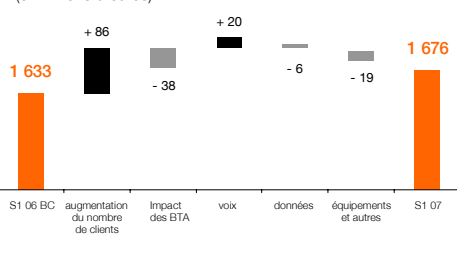
30

S1 07 – activités mobiles Espagne

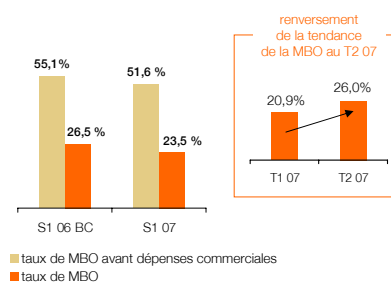
croissance de 2,6 % du CA et amélioration de la MBO au T2 07

chiffre d'affaires : + 2,6% sur un an à base comparable (+ 5,1% hors impact BTA)

(en millions d'euros)



MBO : - 9% sur un an à base comparable



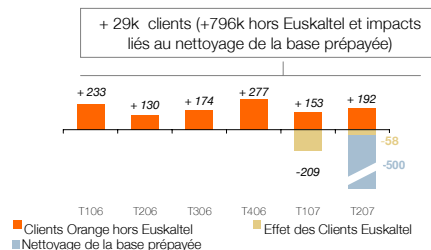
- stratégie axée sur les contrats, se traduisant par une croissance du CA de 2,6% sur un an :
 - forte amélioration du mix client et de l'ARPU contrat
 - nombre de clients stable malgré le nettoyage de la base inactive de clients prépayés et de l'effet Euskaltel
 - baisse de l'ARPU limitée à - 2%, en dépit de l'impact des BTA à partir d'avril 07 (en légère hausse hors effet BTA)
- MBO :
 - baisse de 9% sur un an, principalement en raison de la hausse des coûts d'interconnexion et des dépenses commerciales, qui a permis d'alimenter la croissance des contrats

31

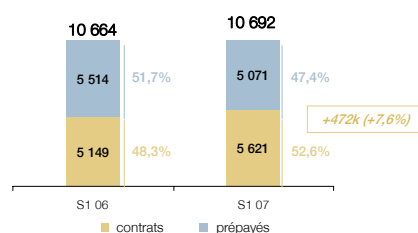
S1 07 – activités mobiles Espagne

focus sur les clients contrats et à forte valeur

nouveaux clients (net), par trimestre (en milliers)



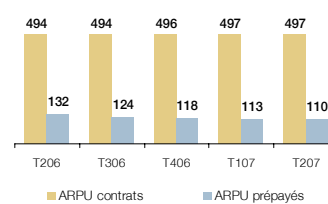
mix de la base clients (en milliers)



- base de clients stable sur un an avec 10 692k clients à fin juin 2007 en dépit :
 - du nettoyage de la base inactive de clients prépayés (-500k clients au T2 07)
 - impact Euskaltel de 267k clients dont 58k au T2 07
- succès de la stratégie contrats : hausse de 31% sur un an des acquisitions brutes de clients contrats
- hausse de l'ARPU contrat à 497 €, confirmant le bien-fondé de notre stratégie de valeur

32

évolution de l'ARPU (en €)

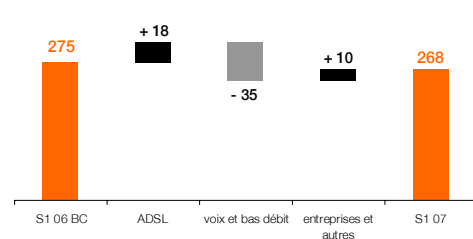


S1 07 – activités résidentielles Espagne

poursuite d'une forte croissance du haut débit dans un environnement de dégroupage difficile

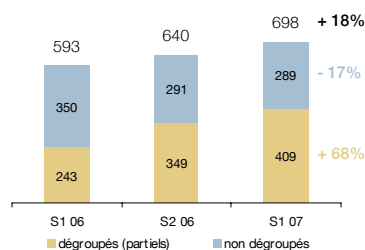
chiffre d'affaires : - 7 m€ sur un an (- 2,5% à base comparable)

(en millions d'euros)



base d'abonnés haut débit : + 18%

(en milliers)



- baisse du CA au S1 07, la croissance de l'ADSL (+18% sur un an) ne compensant pas totalement la baisse de la voix RTC et du bas débit :
 - le T2 07 marque un renversement de la tendance à l'érosion du CA, grâce à l'ADSL, aux activités Entreprises et aux Services (TV sur IP et VOD)
- dans un marché très concurrentiel, la base de clients ADSL a augmenté pour atteindre 698k abonnés grâce à :
 - une nette réduction du taux de résiliation sur un an de 4,9% à 3,1% au S1 07
 - augmentation du poids du dégroupage sur notre base ADSL de 41% à 59% au S1 07

33

Espagne : priorités et plan d'action pour le S2 07

une nouvelle équipe de direction qui s'engage sur une croissance profitable

mobile

- poursuivre le dynamisme sur les contrats (grand public et entreprises)
- augmenter la base de clients 3G et les services de données
- renforcer la stratégie de fidélisation
- améliorer le modèle économique des prépayés
- développer les opérations MVNO

résidentiel

- renforcer nos parts de marché dans l'ADSL via :
 - l'introduction d'offres de dégroupage total
 - l'amélioration du programme de fidélisation
- tirer pleinement les bénéfices de l'acquisition de Ya.com
 - clôture de la transaction le 31 juillet 2007
 - plan marketing commun à partir du T3 07
- réorganiser la distribution en mettant l'accent sur la convergence des réseaux de distribution mobiles et résidentiels

34

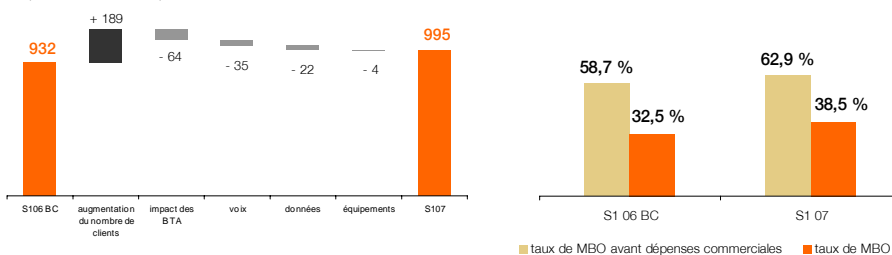
S1 07 – activités mobiles Pologne

maintien de la position de leader dans un marché en ralentissement

chiffre d'affaires : + 6,8% sur un an à base comparable (+ 14,6% hors impact BTA)

MBO : + 26,6% sur un an à base comparable

(en millions d'euros)



- forte croissance de la base clients (+17,3%) à 13,1 millions de clients, avec une croissance à la fois des prépayés et des contrats (respectivement +16,3% et +18,9%)
- maintien de la position de leader en termes de part de marché en valeur à 34,3% contre 34,0% au S1 06
- ARPU : effet mix équilibré avec l'effet volume positif qui compense l'impact négatif des prix
- taux de MBO en hausse de 6 points sur un an à base comparable, grâce à la forte hausse du CA et à la baisse des coûts d'interconnexion (liée au BTA)

35

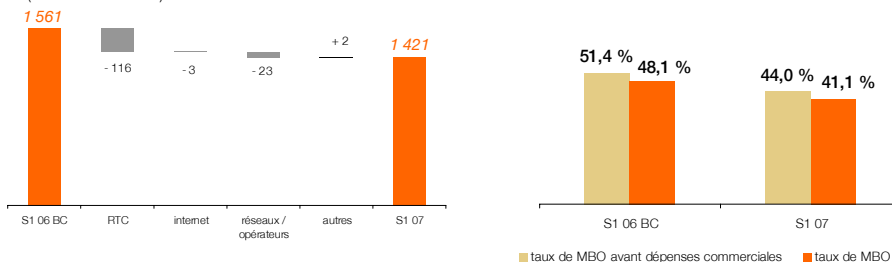
S1 07 – activités résidentielles Pologne

solide position de TP sur un marché très concurrentiel et réglementé

chiffre d'affaires : - 9% sur un an à base comparable (- 4,5% hors impact réglementaire)

MBO : - 22,3 % sur un an à base comparable

(en millions d'euros)



- part de marché voix fixe en hausse à 80,2% au S1 07 contre 78,9% au S1 06, en dépit de l'impact négatif de décisions réglementaires et de la substitution fixe-à-mobile
- amélioration de la part de marché haut débit à 42,5% en juin 07 contre 42% en juin 06, grâce à une augmentation de 32% de la base de clients sur un an, malgré un taux de résiliation élevé
- taux de MBO à 41% affecté principalement par :
 - la baisse du CA, pas totalement compensée par la réduction des coûts d'achat de services aux autres opérateurs et par la baisse des dépenses commerciales
 - l'impact négatif de provisions pour risque

36

Pologne : priorités et plan d'action pour le S2 07

mobile

- maintenir la croissance de la base clients au dessus de celle du marché
- augmenter le nombre de clients haut débit mobile en développant la meilleure offre de contenus
- maîtriser l'évolution du trafic "on-net" en mettant en avant les offres illimitées
- poursuivre la mise en place d'accords MVNO

résidentiel

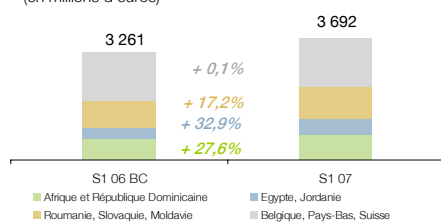
- accroître la pénétration du haut débit et protéger notre part du marché "fixe" grâce à des promotions et une nouvelle grille tarifaire
- augmenter l'ARPU ADSL en lançant sur le marché l'offre avec le débit le plus rapide du marché (15 Mb)
- améliorer les services multiplay et accroître la fidélisation en équipant les nouveaux clients d'une livebox comme modem par défaut
- accélérer la mise sur le marché des nouveaux produits

37

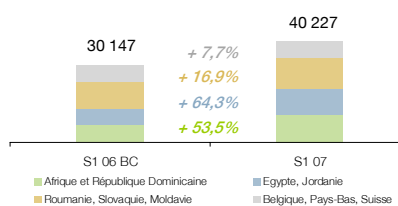
S1 07 – activités mobiles RdM une croissance soutenue et rentable

chiffre d'affaires : + 13,2% sur un an à base comparable (+16,2% hors impact BTA)

(en millions d'euros)

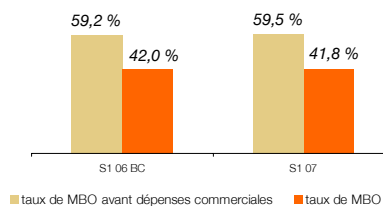


base de clients (en milliers) : + 33,4% sur un an à base comparable



- croissance soutenue du CA au S1 07 (+13,2% contre +14,1% au S1 06), grâce à la poursuite de la forte croissance du nombre de clients
- ralentissement de la croissance du CA au T2 07 par rapport au T1 07, principalement en raison de l'impact des BTA en Belgique et en Suisse combiné à une forte concurrence en Côte d'Ivoire
- taux de MBO maintenu à un niveau élevé grâce aux programmes de contrôle des coûts

MBO : + 12,6% sur un an à base comparable

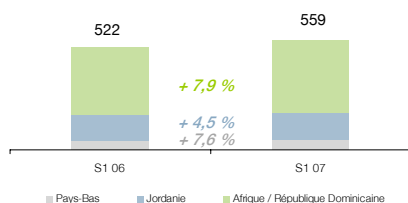


38

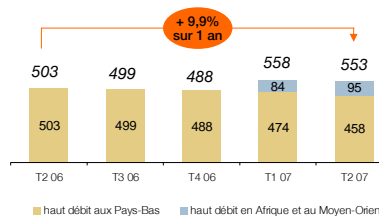
S1 07 – activités résidentielles RdM* poursuite du développement de l'Internet

chiffre d'affaires : + 7,0% sur un an
à base comparable

(en millions d'euros)



base de clients haut débit (Pays-Bas, Côte d'Ivoire, Sénégal, Jordanie, Maurice) – en milliers



- croissance du chiffre d'affaires tirée principalement par :
 - la vente en gros en Jordanie
 - le développement de l'Internet
 - compensée partiellement par le déclin du RTC
- développement de la base Internet, grâce à la croissance des offres ADSL en Afrique et au Moyen-Orient (+67% sur un an à base comparable)

39 * Reste du Monde hors Royaume-Uni et Espagne

RdM : priorités et plan d'action pour le S2 07

mobile

- poursuivre la dynamique de croissance
 - potentiel de croissance de la base clients
 - développement de l'Internet (WiMax en Roumanie) et du chiffre d'affaires données
 - lancement des opérations Orange Bissau au T2 07 ; lancements d'Orange Guinée et Centrafrique prévus au S2 07
- maîtrise des coûts dans toutes les régions
 - Europe occidentale : encore du potentiel d'outsourcing au S2 07
 - plan d'action particulier en Côte d'Ivoire : amélioration de la qualité de service, offres commerciales, programme de fidélité et plan vigoureux de réduction des coûts
- changement de marque en Jordanie pour les activités fixes et mobiles prévu au S2
- cession d'Orange Pays-Bas en cours

résidentiel

- extension et déploiement des offres multiplay
- poursuite du développement du haut débit
 - lancement en août de la fibre à domicile en Slovaquie
 - développement des activités Internet : offres d'accès haut débit basées sur le WiMAX (Botswana, Cameroun, Madagascar)

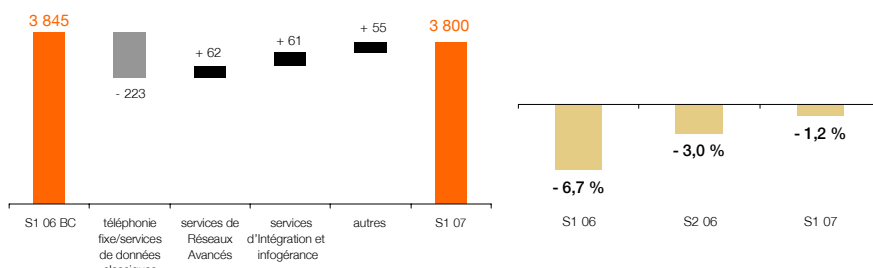
40

S1 07 – entreprise

baisse contenue du chiffre d'affaires traditionnel tandis que le chiffre d'affaires de services continue à croître plus vite que le marché

chiffre d'affaires : - 1,2 % sur un an à base comparable **évolution du CA sur un an à base comparable**

(en millions d'euros)



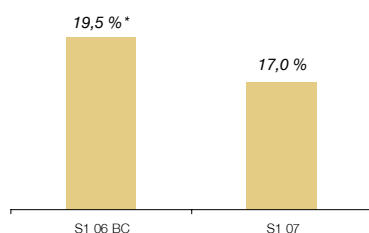
- poursuite de l'amélioration de la tendance du CA pour le 4^{ème} trimestre consécutif
 - maîtrise de la baisse du CA des services classiques voix (France) et des données
 - ralentissement de la croissance du CA Services de Réseaux Avancés en raison de la migration bien avancée vers l'IP, mais augmentation du CA sur de nouveaux relais de croissance :
 - accès IP VPN en hausse de 19,6% sur un an (273 k accès)
 - Business Everywhere : 525 k utilisateurs finaux en France (+18,7% sur un an)
 - croissance du CA des services ICT : +15,5% au S1 07 sur un an, soit une croissance supérieure à celle du marché renforcée par des acquisitions ciblées
 - les services ICT représentent 24,3% des ventes externes d'Enterprises

41

S1 07 - entreprise

impact de la transformation de l'activité sur la MBO

MBO : - 13,5% sur un an à base comparable



- réduction de 2,5 points du taux de MBO à base comparable, reflétant :
 - l'érosion des marges de connectivité en raison de la migration vers l'IP et de la pression concurrentielle continue sur les prix des données à l'international
 - la transformation de notre mix d'activités
- légère érosion de la MBO attendue au S2 07 par rapport au S1 07, comme déjà constaté au S1 07 par rapport au S2 06 à base comparable

42 * taux de MBO ajusté du changement des prix entre les activités Entreprises et SCR France

entreprise : priorités et plan d'action pour le S2 07

- poursuivre les actions pour sécuriser le CA de la téléphonie fixe et services de données classiques
- poursuivre l'amélioration de notre portefeuille sur la Voix sur IP / Téléphonie sur IP
- continuer à rationaliser la base de coûts
- encore mieux maîtriser la rentabilité de la croissance dans l'ICT
- accélérer notre développement commercial dans les régions émergentes (Russie et Asie-Pacifique)

43

perspectives

44

principales tendances du S2 07

le niveau de performance du chiffre d'affaires au S2 devrait être homogène avec le S1

confirmation des objectifs 2007, en dépit d'un impact plus fort sur la MBO du S2 des décisions réglementaires connues (itinérance, portabilité, Pologne, etc.)

poursuite de la rationalisation du portefeuille, focus sur les pays émergents et renforcement de la position des activités ciblées

45

perspectives

confirmation de l'objectif, après la solide performance du S1

quasi-stabilisation du taux de marge brute opérationnelle en 2007

taux de capex en % du chiffre d'affaires autour de 13%

maintien du cash-flow organique à 6,8Mds € en 2007 et 2008

46

annexes

47

glossaire (1)

Part de marché ADSL	• total des connexions ADSL de France Telecom 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)	• 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)	• 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	• investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS et hors investissements financés par crédit-bail.
BC (base comparable)	• 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	• 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. – 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 prépayés sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas rechargé leur compte pendant huit mois.
MBO Marge Brute Opérationnelle	• 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.

48

glossaire (2)

Endettement financier net	• 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	• 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	• France, Royaume-Uni, Espagne, Pays-Bas, Suisse, Belgique, Pologne (fixe)
Marchés en croissance	• Pologne (mobile), Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Egypte, Jordanie, Madagascar, Maurice, Mexique, Moldavie, République dominicaine, Roumanie, Slovaquie, Sénégal, Vanuatu, Vietnam, autres pays.
SCR SCP	• Services de Communications Résidentielles (fixe et internet) • Services de Communications Personnelles (mobile)
Coût d'acquisition de l'abonné	• 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	• 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	• 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	• achats externes comprenant les achats et versements aux opérateurs, les coûts d'outsourcing et les dépenses informatiques
Charges de personnel	• salaires et charges, hors participation des salariés et charges de rémunération en actions. Les charges de personnel sont nettes des charges immobilisées.

49

croissance du chiffre d'affaires au S1 07

croissance soutenue du CA des activités mobiles et bonne performance des activités résidentielles France

en millions d'euros	S1 06*	S1 07	Variation S1 07/S1 06*	
			m€	%
CA Groupe	25 422	25 913	+ 491	1,9%
total SCP	13 473	14 107	+ 633	4,7%
SCP France	4 824	4 828	+ 5	0,1%
SCP R.U.	2 924	3 015	+ 91	3,1%
SCP Espagne	1 633	1 676	+ 43	2,6%
SCP Pologne	932	995	+ 63	6,8%
SCP RdM	3 261	3 692	+ 431	13,2%
total SCR	11 223	11 168	- 55	- 0,5%
SCR France	8 742	8 838	+ 96	1,1%
SCR Pologne	1 561	1 421	- 140	- 9,0%
SCR R.U.	215	206	- 9	- 4,0%
SCR Espagne	275	268	- 7	- 2,5%
SCR RdM	518	554	+ 36	6,9%
total Entreprises	3 845	3 800	- 45	- 1,2%
éliminations	- 3 120	- 3 162	- 42	1,3%

50 * à base comparable, c-à-d. ajusté de l'effet de change (- 52 m€) et de l'effet de périmètre et autres (+ 103 m€)

Marge Brute Opérationnelle – S1 07

stabilisation de la MBO tirée par la performance domestique

en millions d'euros	S1 06*	en % du CA	S1 07	en % du CA	△%	△ en pts de %
MBO Groupe	9 236	36,3 %	9 416	36,3%	1,9%	-
total SCP	4 788	35,5 %	4 974	35,3%	3,9%	- 0,2 pt
SCP France	1 903	39,5 %	1 943	40,2%	2,1%	+ 0,7 pt
SCP Royaume-Uni	779	26,6 %	712	23,6%	- 8,6%	- 3,0 pts
SCP Espagne	432	26,5 %	393	23,5%	- 9,0%	- 3,0 pts
SCP Pologne	303	32,5 %	383	38,5%	26,6%	+ 6,0 pts
SCP RdM	1 371	42,0 %	1 544	41,8%	12,6%	- 0,2 pt
total SCR	3 701	33,0 %	3 795	34,0%	2,5%	+ 1,0 pt
SCR France	2 836	32,4 %	3 129	35,4%	10,3%	+ 3,0 pts
SCR Pologne	752	48,1 %	584	41,1%	- 22,3%	- 7,0 pts
SCR Reste du Monde	113	11,2 %	82	8,0%	- 27,4%	- 3,2 pts
total Entreprises	749	19,5 %	648	17,0%	- 13,5%	- 2,5 pts

51 * à base comparable, c-à-d ajusté de l'effet de change (- 29 m€) et de l'effet de périmètre et autres impacts (+ 7 m€)

S1 06 : passage des résultats en données historiques aux résultats à base comparable

en millions d'euros	S1 06 résultats en données historiques	périmètre (*) et autres	impact des taux de change	S1 06 pro forma
CA	25 371	+ 103	- 52	25 422
MBO	9 258	+ 7	- 29	9 236
Capex	3 047	+ 13	- 7	3 053

(*) impact de la consolidation intégrale de la Jordanie, des entrées de Silicomp, Neocles et de Diwan & de la vente de FTMSC

impact du taux de change par devise

	PLN	USD	GBP	EGP	Autres
taux moyen S1 06	3,888	1,228	0,687	7,061	
taux moyen S1 07	3,843	1,329	0,675	7,566	

bilan consolidé (1)

	Note	Au 30 juin 2007	Au 31 décembre 2006
ACTIF			
écarts d'acquisition nets		31 122	31 517
autres immobilisations incorporelles nettes		17 634	18 713
immobilisations corporelles nettes		27 586	28 222
titres mis en équivalence		325	360
actifs disponibles à la vente		307	338
autres actifs financiers et dérivés non courants		1 162	987
impôts différés actifs nets		7 856	8 250
total de l'actif non courant		85 992	88 387
stocks nets		804	844
créances clients nettes		6 502	6 756
autres actifs courants		1 691	1 788
impôt courant		89	247
charges constatées d'avance		722	580
autres actifs financiers et dérivés courants		434	599
disponibilités et quasi-disponibilités	7	3 257	3 970
total de l'actif courant		13 499	14 784
actifs destinés à être cédés	4	1 265	-
TOTAL DE L'ACTIF		100 756	103 171

53

bilan consolidé (2)

	Note	Au 30 juin 2007	Au 31 décembre 2006
PASSIF			
capital social		10 436	10 427
prime d'émission		15 215	15 179
réserves		(4 198)	(5 171)
résultat net		3 308	4 139
réserves de conversion		2 273	2 220
capitaux propres attribuables aux actionnaires de France Télécom S.A.		27 034	26 794
intérêts minoritaires		4 362	4 844
total capitaux propres	8	31 396	31 638
emprunts obligataires ou échangeables non courants	7	29 136	30 829
autres dettes financières et dérivés non courants	7	6 793	7 234
avantages du personnel non courants		546	534
provisions non courantes		2 344	2 206
autres passifs non courants		1 371	1 494
impôts différés passifs		1 631	1 749
total des passifs non courants		41 821	44 046
emprunts obligataires ou échangeables, autres dettes financières et dérivés courants	7	9 754	8 057
intérêts courus non échus	7	993	1 240
avantages du personnel courants		1 495	1 606
provisions courantes		1 269	1 816
dettes fournisseurs		8 197	9 015
autres passifs courants		2 112	2 110
dettes d'impôt sur les sociétés		314	466
produits constatés d'avance		3 153	3 177
total des passifs courants		27 287	27 487
passifs liés aux actifs destinés à être cédés	4	252	-
TOTAL DU PASSIF		100 756	103 171

54

flux de trésorerie (1)

	Note	Au 30 juin 2007	Au 30 juin 2006	Au 31 décembre 2006
FLUX DE TRESORERIE LIES A L'ACTIVITE				
résultat net attribuable aux actionnaires de France Télécom S.A.		3 308	2 346	4 139
éléments non monétaires sans incidence sur la trésorerie				
dotation aux amortissements		4 007	3 838	7 833
perte de valeur des immobilisations		15	131	105
perte de valeur des écarts d'acquisition		-	-	2 800
résultat de cession d'actifs	5	(409)	(92)	(3 079)
dotations / (reprises) des autres provisions		(520)	(521)	(847)
résultats des entités mises en équivalence		(1)	(17)	(24)
impôt sur les sociétés	6	543	1 285	2 302
produits et charges d'intérêts		1 226	1 359	3 004
intérêts minoritaires	8	316	413	629
écart de change net		(148)	(433)	(796)
instruments dérivés		225	366	1 038
rémunération en actions		137	21	34
variation des stocks nets, des créances clients et des dettes fournisseurs				
diminution (augmentation) des stocks nets		30	87	1
diminution (augmentation) des créances clients nettes		220	215	82
augmentation (diminution) des dettes fournisseurs		(399)	(285)	(318)
autres variations du besoin en fonds de roulement				
diminution (augmentation) des autres créances		(9)	(104)	15
augmentation (diminution) des autres dettes		(63)	19	235
dividendes et produits d'intérêts encaissés		114	69	164
intérêts décaissés et effet taux des dérivés net		(1 573)	(1 657)	(2 848)
impôts sur les sociétés décaissés		(467)	(390)	(606)
flux net de trésorerie généré par l'activité		6 552	6 650	13 863

55

flux de trésorerie (2)

	Note	Au 30 juin 2007	Au 30 juin 2006	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		(2 967)	(3 337)	(7 039)
augmentation/diminution des fournisseurs d'immobilisations		(376)	(70)	228
produits de cessions des actifs corporels et incorporels		51	71	105
acquisitions de titres de participation nettes de la trésorerie acquise				
Amena		-	(109)	(113)
Silcomp	3	(89)	-	-
autres acquisitions		(39)	(103)	(142)
produits de cession de titres de participation nets de la trésorerie cédée				
Pages Jaunes	4	-	-	2 697
Tower Participations	5	254	-	-
Bluebirds	3 - 5	110	-	-
autres produits de cessions		48	59	112
autres diminutions (augmentations) des valeurs mobilières et autres actifs		164	(29)	(539)
flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement		(2 844)	(3 518)	(4 691)

56

flux de trésorerie ⁽³⁾

	Note	Au 30 juin 2007	Au 30 juin 2006	Au 31 décembre 2006
FLUX DE TRESORERIE LIES AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT				
emission				
emprunts obligataires	7	2 856	935	928
autres emprunts		26	555	585
remboursement				
emprunts obligataires	7	(2 581)	(2 605)	(3 895)
autres emprunts	7	(1 236)	(1 278)	(1 997)
partie capitaux propres des dettes hybrides		(8)	-	(42)
augmentation (diminution) des découverts bancaires et des emprunts à court terme	7	576	1 044	(1 117)
diminution (augmentation) des dépôts et autres actifs financiers liés à la dette (dont cash collatéral)		(191)	158	192
effet change des dérivés net		(35)	(864)	(724)
rachat d'actions propres	8	(229)	(8)	(10)
augmentation de capital	8	39	16	54
contributions des actionnaires minoritaires		-	-	(50)
dividendes versés aux actionnaires minoritaires	8	(531)	(484)	(593)
dividendes versés par la société-mère	8	(3 117)	(2 602)	(2 602)
flux net de trésorerie lié aux opérations de financement		(4 431)	(4 933)	(9 271)
variation nette des disponibilités et quasi-disponibilités		(723)	(1 801)	(99)
incidence des variations des taux de change sur les disponibilités et quasi-disponibilités et autres impacts non monétaires		18	(35)	(28)
disponibilités et quasi-disponibilités à l'ouverture		3 970	4 097	4 097
disponibilités et quasi-disponibilités à la clôture (*)		3 265	2 261	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.

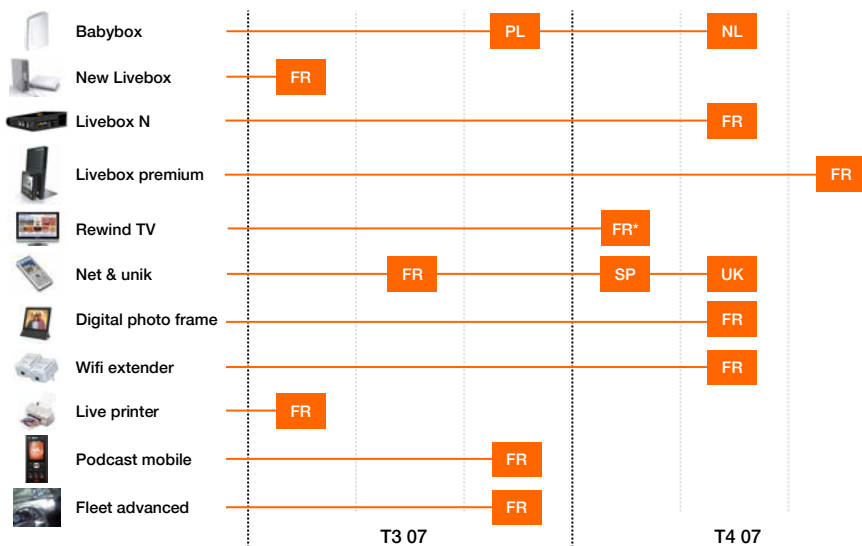
57

compte de résultat

	Note	Au 30 juin 2007	Au 30 juin 2006	Au 31 décembre 2006
chiffre d'affaires	2	25 913	25 371	51 702
achats externes	2	(11 030)	(10 933)	(22 809)
autres produits opérationnels	2	236	284	473
autres charges opérationnelles	2	(1 276)	(1 078)	(2 235)
charges de personnel :				
- salaires et charges	2	(4 427)	(4 386)	(8 592)
- participation des salariés	2	(159)	(140)	(346)
- rémunération en actions	2	(137)	(19)	(30)
dotation aux amortissements	2	(4 007)	(3 832)	(7 824)
perte de valeur des écarts d'acquisition		0	0	(2 800)
perte de valeur des immobilisations		(15)	(131)	(105)
résultat de cession d'actifs	5	409	92	97
coût des restructurations	2	(45)	(106)	(567)
résultat des entités mises en équivalence	2	1	17	24
résultat d'exploitation		5 463	5 139	6 988
charges financières nettes		(1 240)	(1 248)	(3 155)
gain (perte) de change		1	20	26
effet d'actualisation		(57)	(70)	(122)
résultat financier		(1 296)	(1 298)	(3 251)
impôt sur les sociétés	6	(543)	(1 214)	(2 180)
résultat net des activités poursuivies		3 624	2 627	1 557
résultat net des activités cédées	4	-	132	3 211
résultat net de l'ensemble consolidé		3 624	2 759	4 768
résultat net attribuable aux actionnaires de France Télécom S.A.		3 308	2 346	4 139
intérêts minoritaires	8	316	413	629

58

Un rythme d'innovation soutenu au S2 07, tiré par la collection d'été



59 * pré-lancement