



3^{ème} trimestre 2006

26 octobre 2006



Traduction de la version anglaise



Avertissement

Cette présentation contient des informations concernant les objectifs de France Télécom, notamment pour l'exercice 2006.

Bien que France Télécom estime que ses objectifs reposent sur des hypothèses raisonnables, ces informations sont soumises à de nombreux risques et incertitudes et il n'existe pas de certitude que les événements attendus auront lieu ou que les objectifs énoncés seront effectivement atteints. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner des différences entre les objectifs énoncés et les réalisations effectives comprennent notamment, l'évolution de l'environnement réglementaire dans les marchés des télécommunications, de l'environnement concurrentiel et des tendances technologiques, la réussite du programme 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 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 application de la norme IFRS 5 relative aux actifs non courants détenus en vue de la vente et aux activités abandonnées, l'activité Annuaire de France Télécom est présentée séparément des autres activités poursuivies par France Télécom, comme si PagesJaunes Groupe n'était plus consolidée au 30 septembre 2006 (voir glossaire).



T3 2006: Chiffres clés en ligne avec l'objectif annuel

En millions d'euros hors Pages Jaunes *	T3 2005 à base comparable	T3 2006	Variation en %		9M 2006	Variation 9M 2006 vs 9M 2005 en % à base comp.
			données hist.	À base comp		
Chiffre d'affaires	12 915	13 070	8,9%	1,2%	38 441	1,2%
Marge Brute Opérationnelle	5 061	4 884	3,5%	-3,5%	14 141	- 4,5%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	39,2%	37,4%	-1,9 pt	-1,8 pt	36,8%	-1,7 pt**
MBO hors dépenses commerciales	6 751	6 842	+11,1%	+1,3%	19 640	-0,9%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	52,3%	52,3%			51,1%	-1.1 pts
CAPEX	1,550	1 520	+8,6%	-1,9%	4 567	1,5%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	12,0%	11,6%			11,9%	
MBO - CAPEX	3 511	3 364	+1,3%	-4,2%	9 575	-7,1%

→ Taux de MBO sur 9 mois en ligne avec l'objectif 2006

* Voir glossaire: Impact de la vente de Pages Jaunes sur les comptes consolidés; **Hors reprise sur provision du Liban au S105 (Taux de M.B.O. 9M05 hist : 38,7%, -190 pts de base 9M06 vs 9M05 historique)



Principales réalisations opérationnelles

Marchés matures

- Impact positif du **rebranding et des nouvelles offres sur nos positions sur le marché ADSL français**:
 - **50,3%*** de part de marché ADSL grand public à fin septembre
 - **53%** de taux de pénétration des Livebox dans la base d'abonnés ADSL
- En France, **impact positif de la stratégie MVNO** sur le chiffre d'affaires mobile et de la **croissance de la base de clients Orange**
- Suite au renouvellement de la gamme de produit, **Orange au Royaume-Uni a conquis 187k nouveaux abonnés contrats**
- **En Espagne** préparation du **rebranding** et des nouvelles offres durant le T3, lancement au T4

Marchés en croissance

- Forte **hausse du chiffre d'affaires sur les marchés en croissance**: +19,3% **
- Leadership confirmé sur le **marché mobile en Pologne**: (+20,5%** de croissance du chiffre d'affaires) et forte **croissance de la base d'abonnés Haut-Débit** (+221% vs Dec 2005)

* Estimations du Groupe; ** Taux de croissance à base comparable



Faits marquants du trimestre

Lancement de la première "Collection d'Automne"

- **Unik** : appels mobiles illimités à la maison
 - 10€/mois pour les appels illimités vers les fixes en France
 - 22€/mois pour les appels illimités vers les fixes en France et vers les mobiles Orange
- **Mobile & connecté** : offre multiplay nouvelle génération
 - Inclut un accès ADSL nu, la TV sur IP&mobile et les appels mobiles illimités
- **Business Together** : accès en temps réel aux outils de travail collaboratifs de l'entreprise

Innovation tournée vers le client

- **Orange Messenger by Windows Live**: le premier service convergent de messagerie instantanée PC et mobile

Recentrage sur le coeur de métier

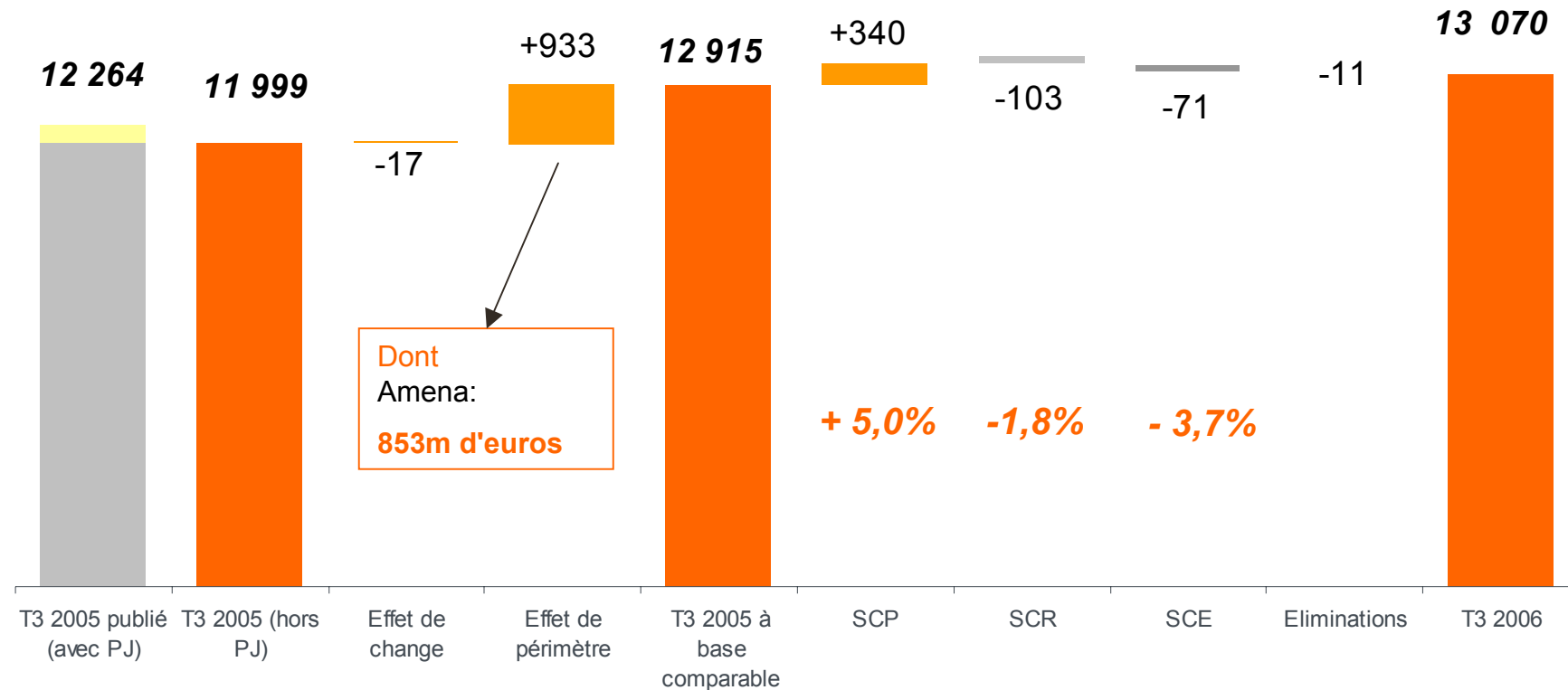
- 24/07/2006 : **vente de FTMSC pour 60m d'euros**
- 28/07/2006 : **Entreprise : acquisition de la société Diwan**
- 10/10/2006 : **vente de la participation dans Pages Jaunes à KKR pour 3 312m d'euros**



T3 2006: Chiffre d'affaires du Groupe par segment

Hors Pages Jaunes *

En millions d'euros



➔ **Croissance du chiffre d'affaires: + 1,2% sur une base comparable par rapport au T3 2005**

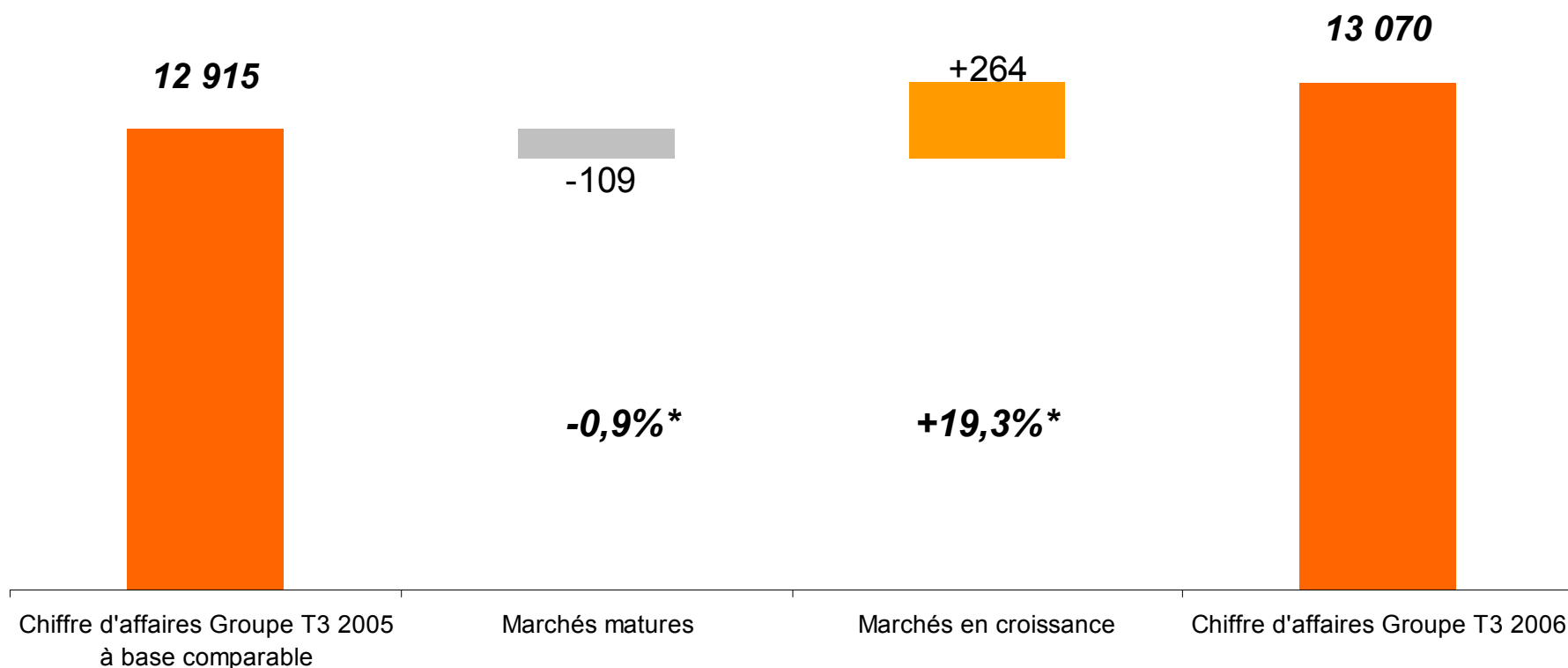
* Voir glossaire: Impact de la vente de PJ sur les comptes consolidés



T3 2006: Chiffre d'affaires du Groupe sur les principaux marchés

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T3 2005 – T3 2006

En millions d'euros



→ **La part des marchés en croissance dans le chiffre d'affaires a crû de 2 points en un an**

* Variation annuelle en % sur une base comparable

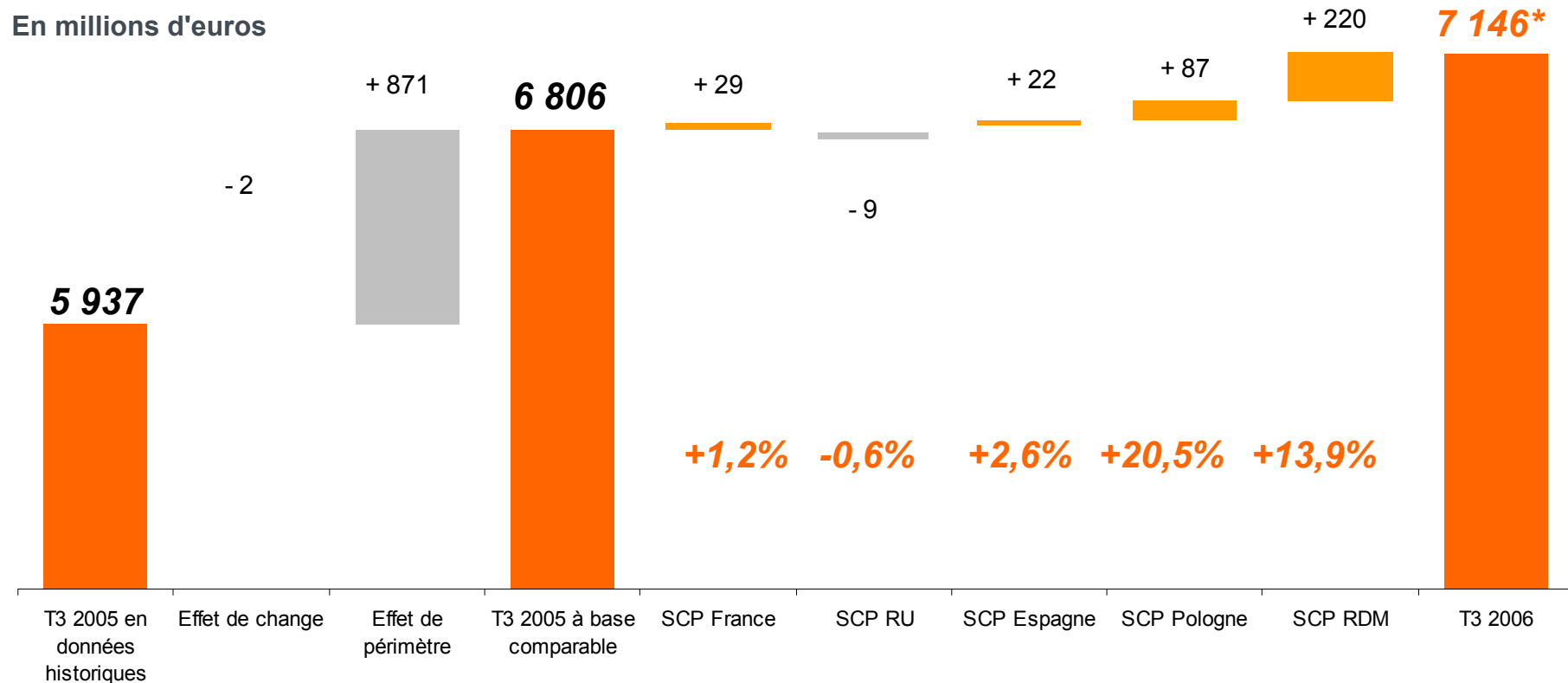


T3 2006: Services de Communication Personnels (SCP)

7 146m d'euros / +20,4% en données historiques / +5,0% à base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T3 2005 – T3 2006

En millions d'euros



→ Croissance soutenue du chiffre d'affaires, en ligne avec le S1 2006, avec une bonne performance en France

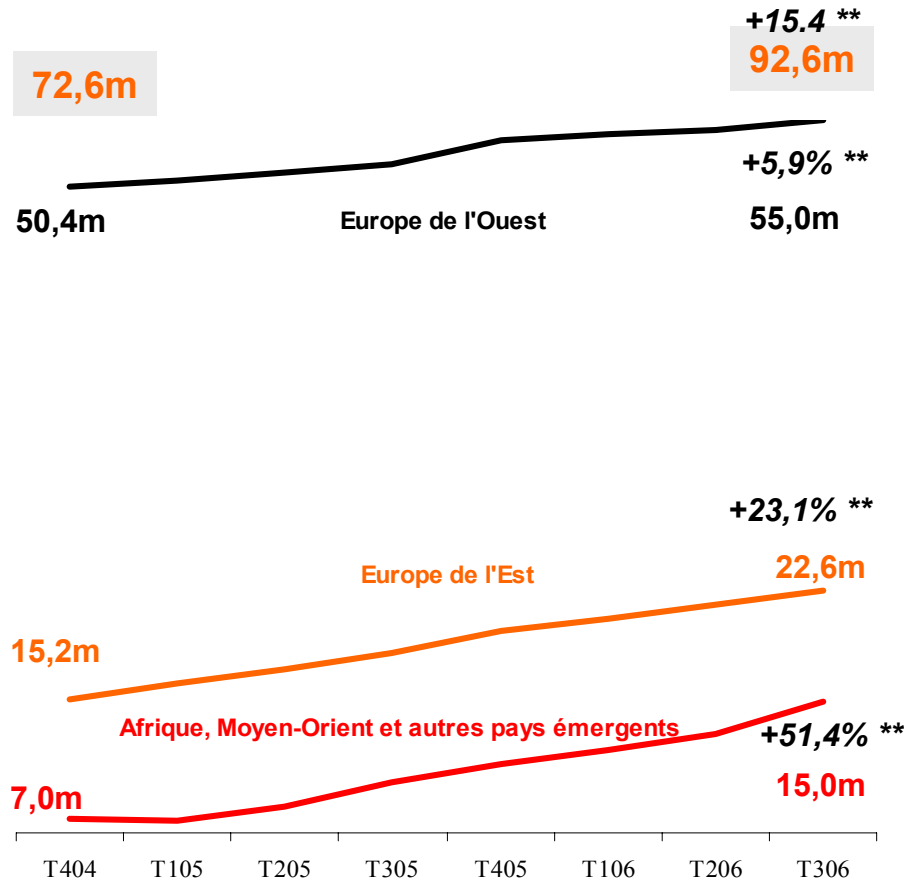
→ Poursuite d'une forte dynamique sur les marchés en croissance



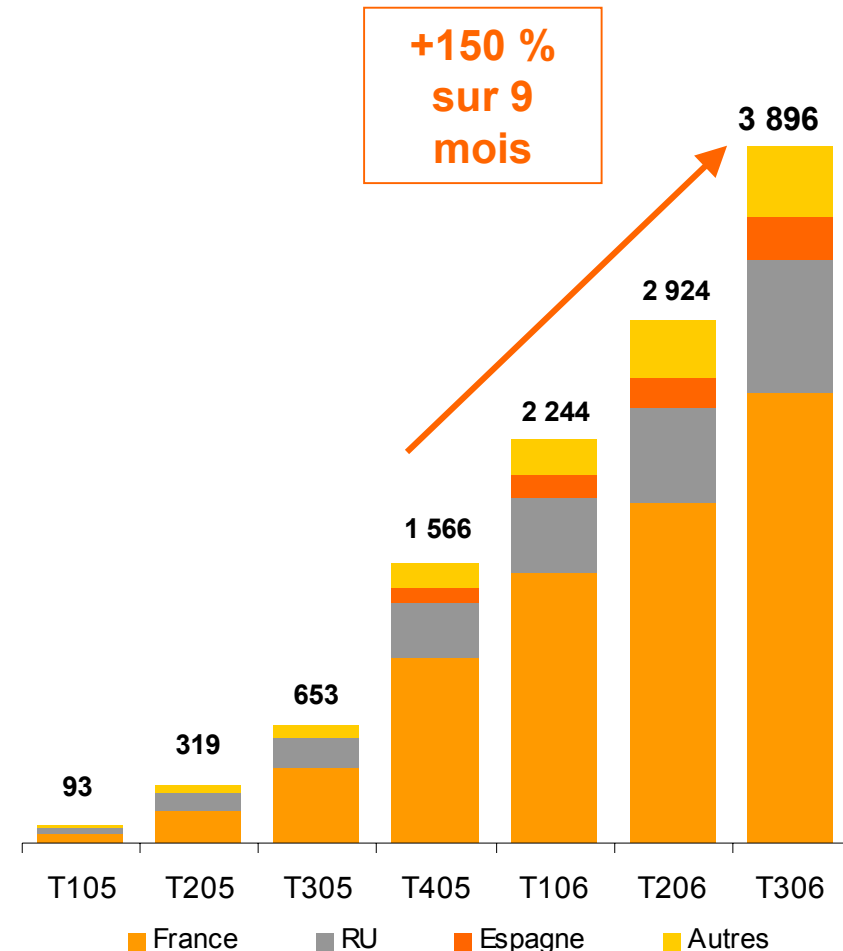
* Après –EUR9m de variation des éliminations intra-groupe

T3 2006 SCP: Indicateurs clés

Nombre total d'abonnés mobile du Groupe*



Nombre total d'abonnés Haut-Débit mobile du Groupe (000)



* Y compris Amena

** Sur 12 mois glissants sur une base comparable

➔ **Accélération de la pénétration du Haut-Débit mobile**

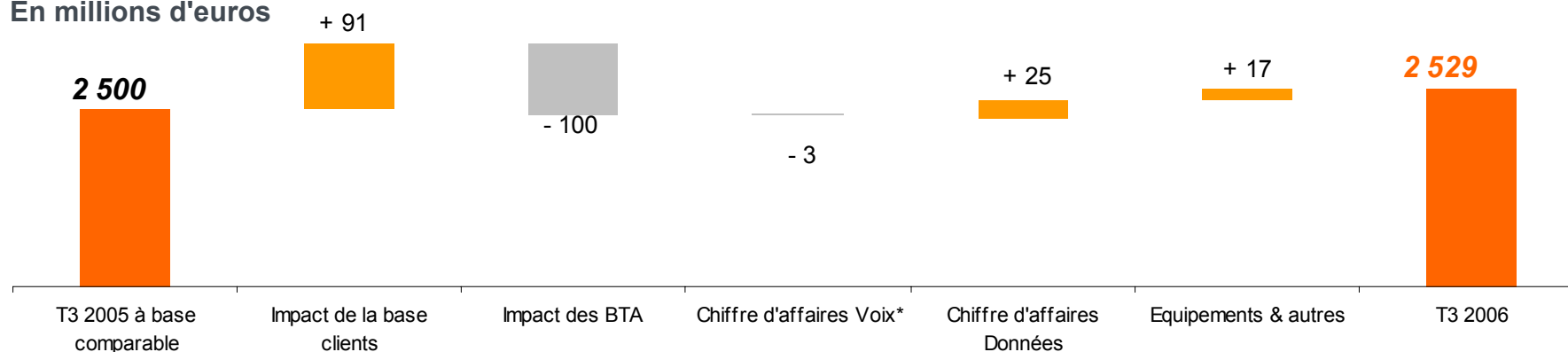


T3 2006 Chiffre d'affaires: SCP France

2 529m d'euros / +1,0% en données historiques / +1,2% à base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T3 2005 – T3 2006

En millions d'euros



Base de clients: 22,54m hors MVNOs, +4,0% de croissance annuelle

277k nouveaux clients contrats au T3 2006

Amélioration du mix contrat de 62,3% au T3 2005 à 63,7% au T3 2006

2,5m de clients Haut-Débit (+0,6m vs T2 2006): **la base client a doublé en 9 mois**

Succès des MVNO confirmé: 617k clients MVNO (+ 186k vs T2 2006)

ARPU sur 12 mois glissant : (413€, -4,0% de variation annuelle) dont ARPU Données: 62€ au T3 2006 (+5% de croissance annuelle)

Croissance sous-jacente :+ 5,4% avant impact de la baisse des terminaisons d'appels

→ Croissance soutenue de la base de clients Orange, +4% par rapport au T3 2005

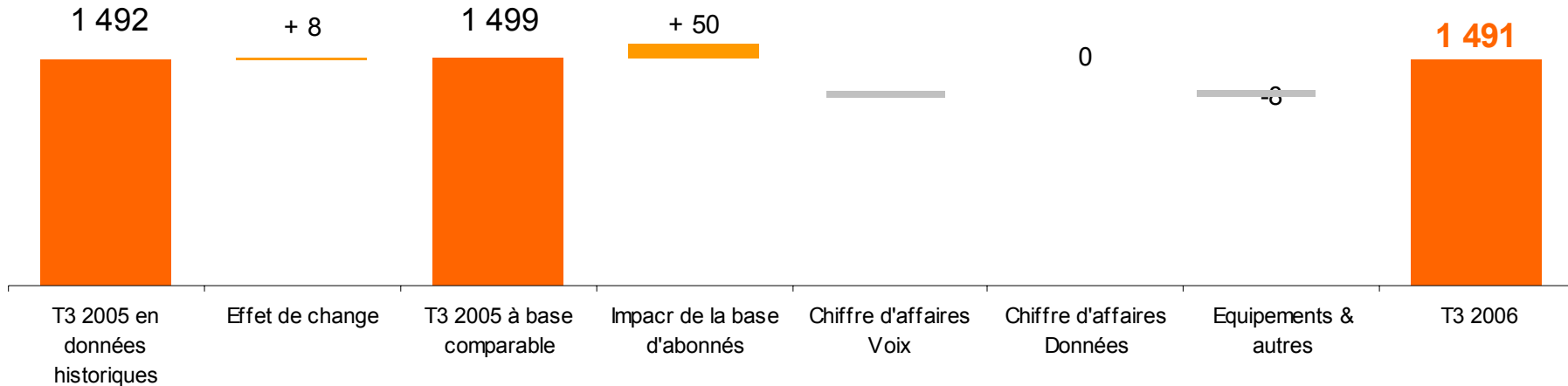


T3 2006 Chiffre d'affaires: SCP Royaume-Uni

1 491m d'euros / -0,1% en données historiques / -0,6% à base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T3 2005 – T3 2006

En millions d'euros



15,14m clients, en hausse annuelle de +4,6%

+187k nouveaux abonnés contrats au T306, meilleure performance trimestrielle depuis le T3 2001,
728k clients haut-débit (+202k vs T2 2006: meilleure performance trimestrielle à ce jour)

Réduction du taux de résiliation total (churn) à 24,3% pour le 3ème trimestre consécutif

Leadership maintenu sur l'ARPU contrat à 563£, mais légère baisse de l'ARPU total dû à un effet mix

ARPU Données= 52£ au T3 06 (+4% de croissance annuelle)

→ Chiffre d'affaires du T3 2006 stable, reflétant la stratégie d'équilibre entre part de marché et rentabilité au S1 2006

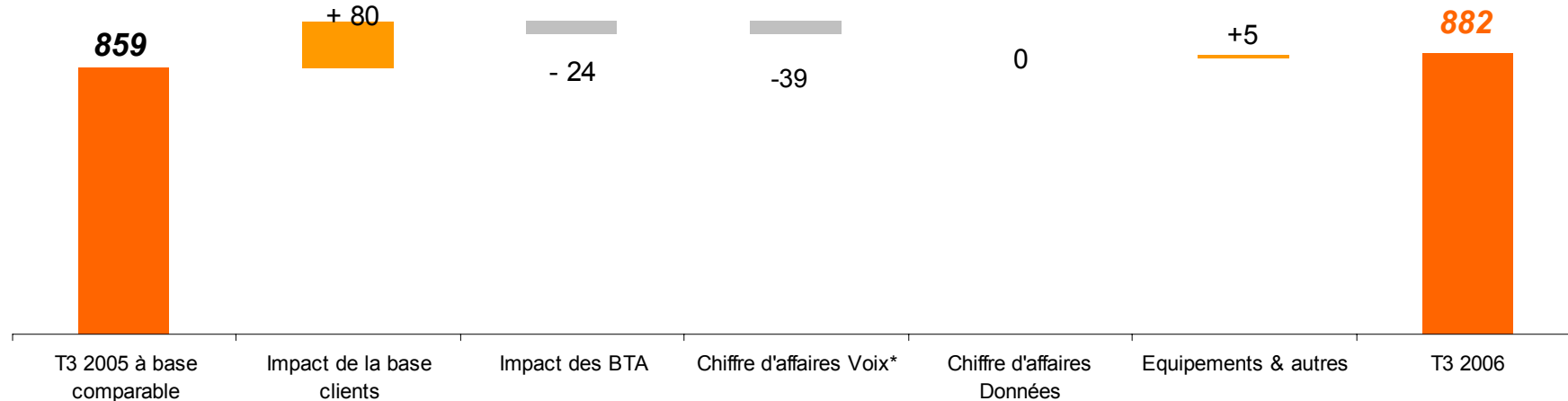


T3 2006 Chiffre d'affaires: SCP Espagne

882m d'euros / +2,6% à base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T3 2005 – T3 2006

En millions d'euros



10,8m de clients, soit +10,3% par rapport au T3 2005

173k nouveaux clients au T3 2006

Croissance de la base d'abonnés contrats et prépayés

Croissance sous-jacente : +5,5% avant impact des terminaisons d'appels

Accord MVNO signé avec The Phone House en septembre

Stabilisation du taux de résiliation (churn) à 24,7% au T3 2006

→ Au T3 2006, priorité à la préparation du rebranding, réalisé au T4 2006



*: Hors impact des BTA

T3 2006 Chiffre d'affaires: SCP Pologne & Reste du Monde

En millions d'euros

	T3 2005 en données hist.	T3 2006	Variation en données hist.	Variation à Base comparable
Pologne				
Nombre total de clients (000)	9 134	11 738	+28,5%	+28,5%
Chiffre d'affaires total	415	510	+22,7%	+20,5%
Reste du Monde				
Nombre total de clients (000)	24 695	32 341	+31%	+29%
Chiffre d'affaires total	1 582	1 804	+14,1%	+13,9%
Chiffre d'affaires des principaux pays				
Belgique	368	397	+8,0%	+8,0%
Pays-Bas	164	163	-0,9%	-0,9%
Suisse	230	224	-2,7%	-0,9%
Roumanie	233	284	+21,8%	+26,3%
Slovaquie	144	162	+13,2%	+10,7%

Pologne:

Position confirmée de **leadership sur le marché en volume** avec un **renforcement** de la part de clients contrats au T3 2006 (37% vs 32% au T3 2005)

32,3m de clients mobile Reste Du Monde, en hausse annuelle de +29% sur une base comparable

Roumanie: 7,5m de clients (en hausse annuelle de +20,5%)

Succès du déploiement haut-débit en Roumanie avec 131K clients et en Slovaquie avec 101K

➔ **Les marchés émergents, des vecteurs de croissance essentiels**

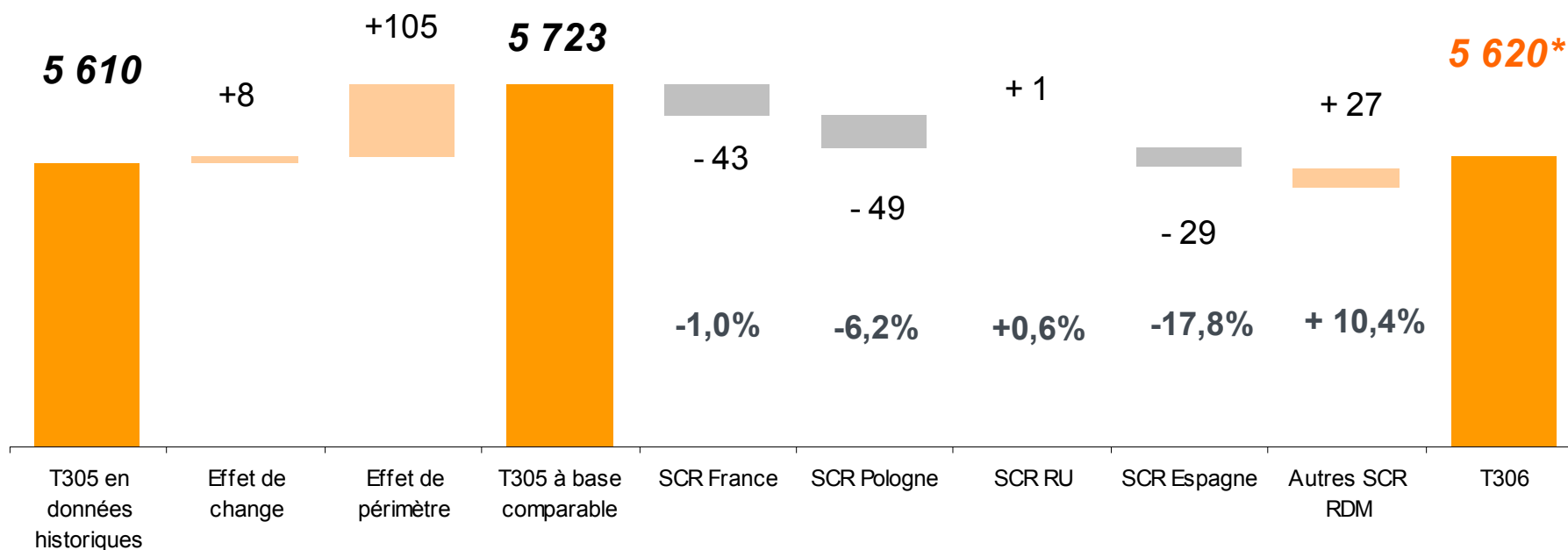


T3 2006 Chiffre d'affaires: Services de Communication Résidentiels (SCR)

5 620m d'euros / +0,2% en données historiques / -1,8% à base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T3 2005 – T3 2006

En millions d'euros



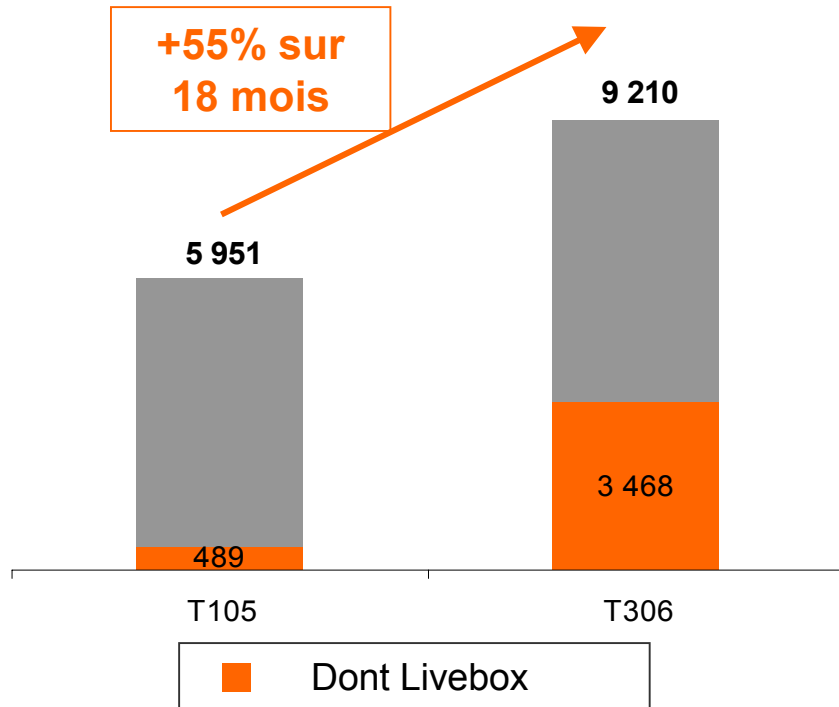
➔ **Erosion maîtrisée grâce à la bonne performance de la France et à la dynamique du Haut-Débit**

*Après -EUR9m de variation des eliminations intra-groupe

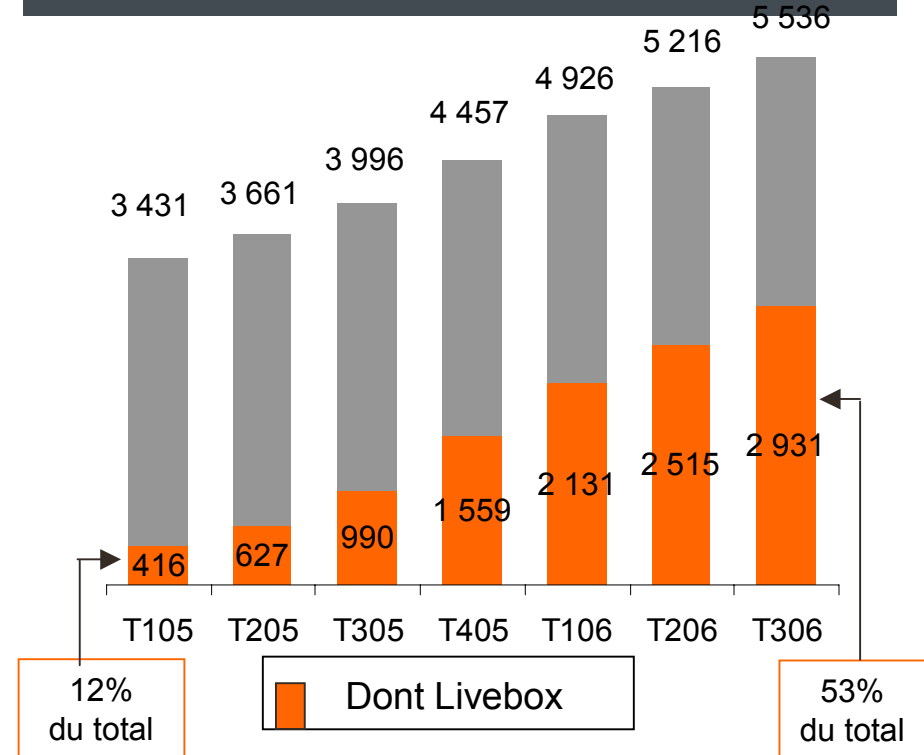


Clients Internet Haut-Débit

Nombre de clients internet en Europe (000)



Nombre de clients ADSL en France (000)



77% des clients internet en Europe sont des clients **Haut-Débit**

53% des clients ADSL en France sont équipés d'une **Livebox**

1,7 million de clients VoIP (**59% de pénétration des Livebox vs 49% au T3 2005**)

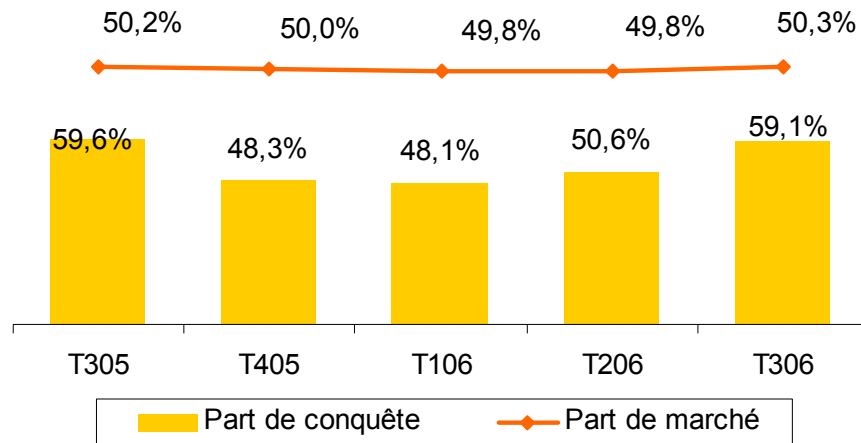
421k clients TV sur IP (115k nouveaux clients vs T2 2006)

➔ **La Livebox au coeur de la stratégie Haut-Débit multiplay du groupe**

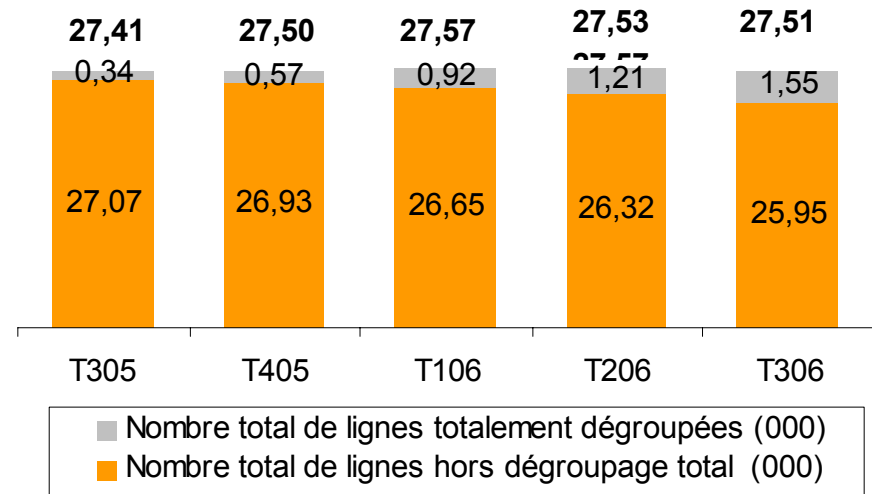


T3 2006 SCR France: Indicateurs clés

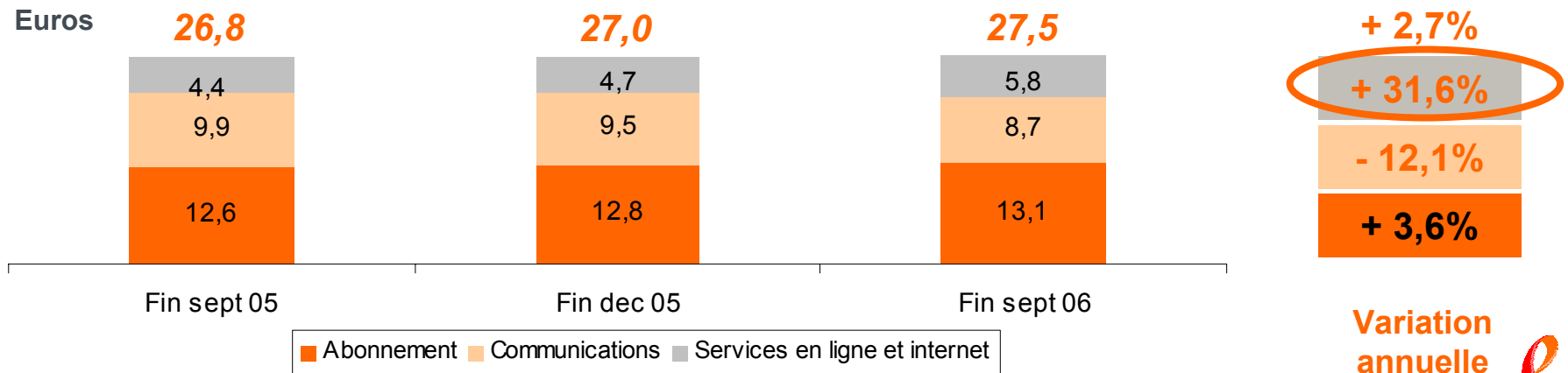
Stabilisation de la part de marché ADSL *



Maintien du nombre total de lignes fixes



Impact favorable du mix sur l'ARPU des services grand public



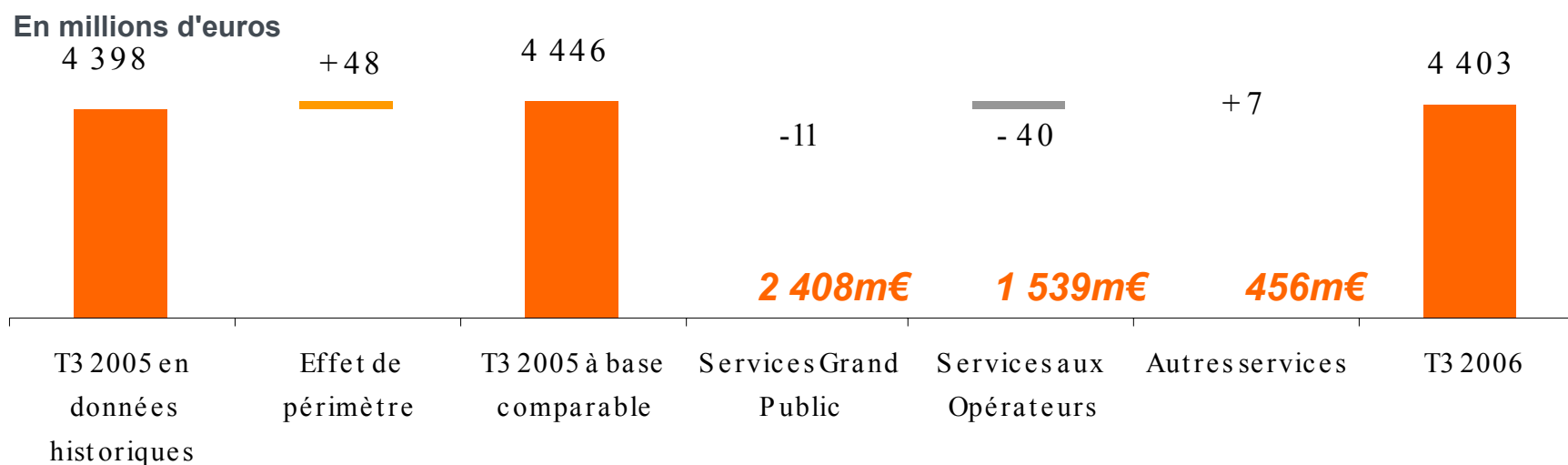
* Estimations du Groupe



T3 2006: SCR France

+0,1% en données historiques / -1,0% à base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T3 2005 – T3 2006



6% de croissance du chiffre d'affaires (de détail et de gros) généré par l'accès vs T3 2005 (+3,3% sur 9 mois 2006 vs 9 mois 2005)

Services aux opérateurs:

Double effet: croissance du chiffre d'affaires liée au développement du dégroupage; impact des effets prix et volume des autres services aux opérateurs.

➔ **Amélioration de la tendance vs T206 (-2,3%) grâce à la stabilisation du chiffre d'affaires des Services Grand Public**

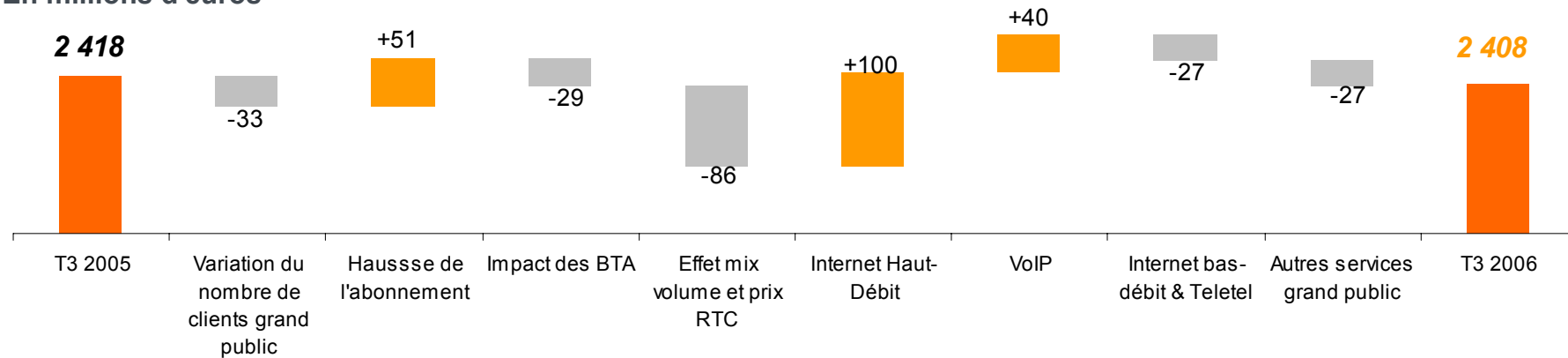


T3 2006: SCR France Services Grand Public

-0,3% en données historiques / -0,4% à base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T3 2005 – T3 2006

En millions d'euros



Effet de la hausse de l'abonnement résidentiel

Hausse de 1 euro (+7,1%) depuis le 4 Juillet (15 euros TTC)

5,5m de clients ADSL à la fin du T3 06 (+38,5% vs T3 05) / **50,3% de part de marché ADSL (59,1% de part de conquête au T3)***

2,9 m Livebox, soutenant le développement des nouveaux usages avec 53% de la base clients ADSL équipés

Croissance du parc de clients VoIP: 1,7m clients (31% du nombre total de clients Haut-Débit fin septembre vs 28% fin juin)

→ Le développement des nouveaux usages liés au Haut-Débit compense la baisse des revenus provenant des services traditionnels

*: *Estimations du Groupe*



T3 2006 Chiffre d'affaires: **SCR Espagne**

135m d'euros / -16,2% en données historiques /-17,8% à base comparable

Base de clients

- Base de clients ADSL: 593k, +12,3% de croissance annuelle
- Une base d'abonnés **de plus en plus axée vers le Haut-Débit, le multiplay et les services liés à un forfait**

Déploiement de la stratégie de convergence

- **Le marché espagnol se transforme avec des offres ADSL couplées incluant la voix RTC, avec une forte pression sur les prix:**
 - ARPU ADSL Orange maintenu au dessus des 30 euros
- **49k Livebox** au T3 06 vs 7k au T3 05
- Développement du dégroupage avec **64% de couverture**
- Lancement retardé des nouvelles offres pour soutenir le **rebranding d'octobre**



T3 2006 Chiffre d'affaires: **SCR Royaume-Uni**

107m d'euros / -1,2% en données historiques /+0,6% à base comparable

Base de clients

- Base clientèle ADSL: 1 029k, +24,6% de croissance annuelle
- **Leadership confirmé sur la VoIP**
243k clients fin septembre

Déploiement de la stratégie de convergence

- **Renouvellement de la gamme de produits** afin d'améliorer la valeur offerte aux clients (d'une offre haut-débit gratuite vers des offres "premium")
- Déploiement du dégroupage avec **348 échangeurs locaux à fin septembre (couverture de 24%)**
- Rebranding achevé et **nouvelles offres convergentes bientôt sur le marché**

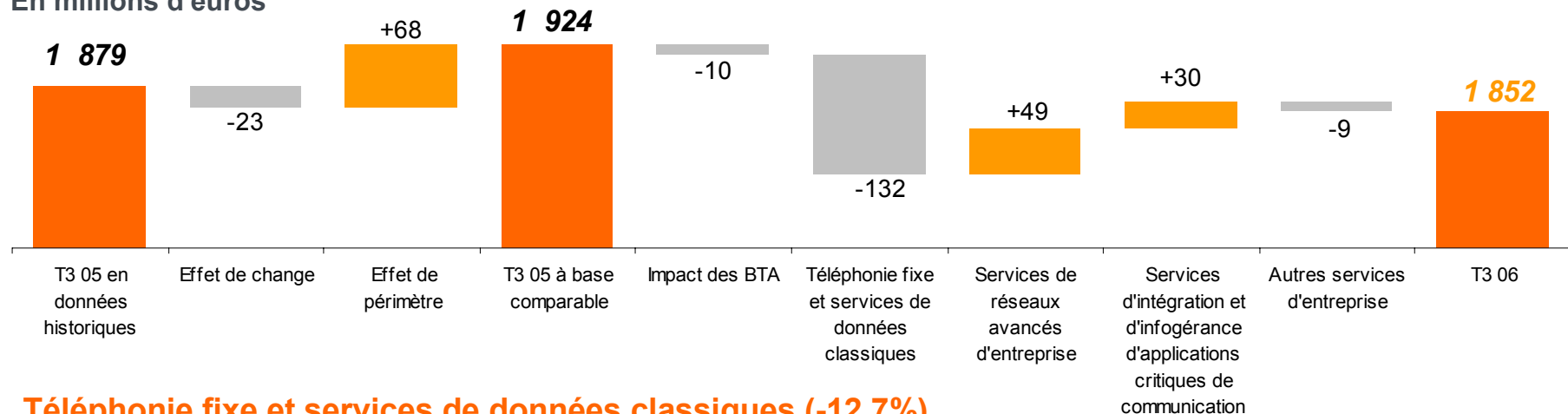


T3 2006 Chiffre d'affaires: Services de Communication aux Entreprises (SCE)

1 852m d'euros / -1,4% en données historiques / -3,7% à base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T3 2005 – T3 2006

En millions d'euros



Téléphonie fixe et services de données classiques (-12,7%)

Diminution régulière du trafic voix

Baisse du chiffre d'affaires des données historique en raison de la migration vers l'IP VPN

Services de réseaux avancés d'entreprises (+11,4%)

Nombre d'accès IP VPN en hausse annuelle de 46% au T3 06 (242k accès)

Business Everywhere : 465 K utilisateurs finaux en France, en croissance annuelle de 24% au T3 06

Services d'intégration et d'infogérance (+17,2%)

Développement significatif des services aux entreprises

Effet de base favorable par rapport au T3 2005



T3 2006: Marge Brute Opérationnelle

Hors Pages Jaunes *

En millions d'euros	T3 2005 en données historique	T3 2005 à base comparable	T3 2006	9 mois 2006
Chiffre d'affaires	11 999	12 915	13 070	38 441
Charges opérationnelles, hors charges de personnel	5 281	5 822	6 165	17 892
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	44,0%	45,1%	47,2%	46,5%
<i>Dont dépenses commerciales</i>	1 438	1 690	1 958	5 499
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	12,0%	13,1%	15,0%	14,3%
Charges de personnel	1 998	2 032	2 021	6 407
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	16,7%	15,7%	15,5%	16,7%
Marge Brute Opérationnelle	4 720	5 061	4 884	14 141
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	39,3%	39,2%	37,4%	36,8%

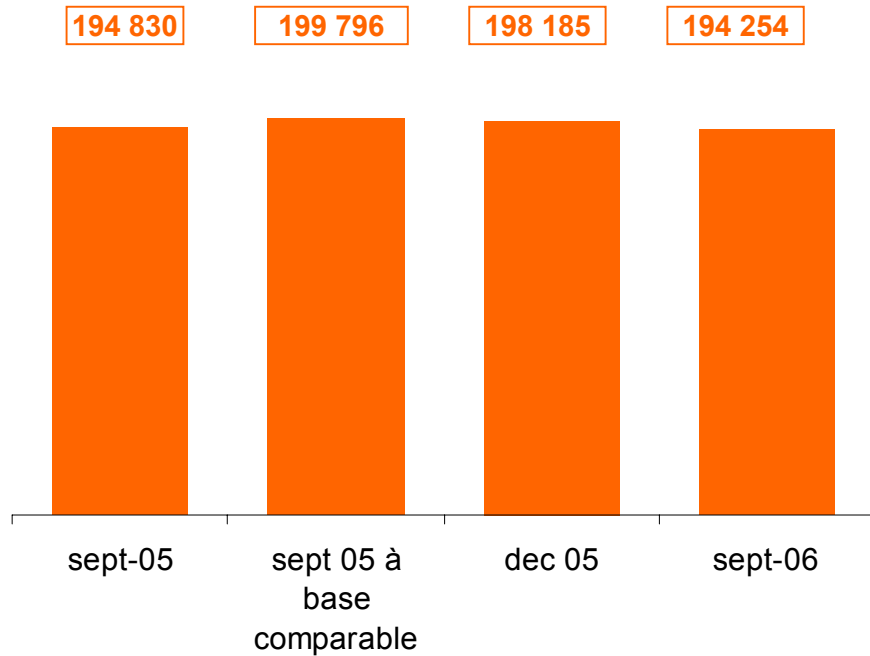
➔ **Taux de MBO sur 9 mois en ligne avec l'objectif 2006**

* Voir glossaire: Impact de la vente de Pages Jaunes sur les comptes consolidés

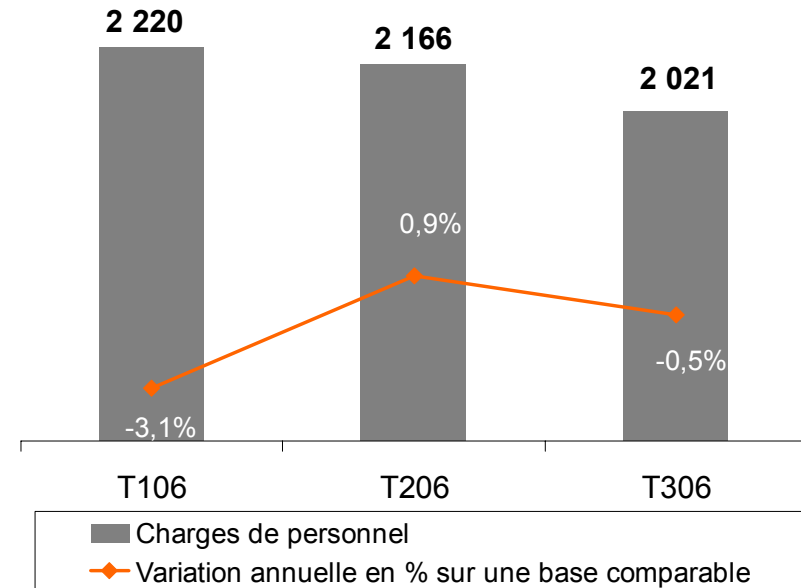


T3 2006: Effectifs et charges de personnel

Effectifs, fin de période



Charges de personnel, en millions d'euros



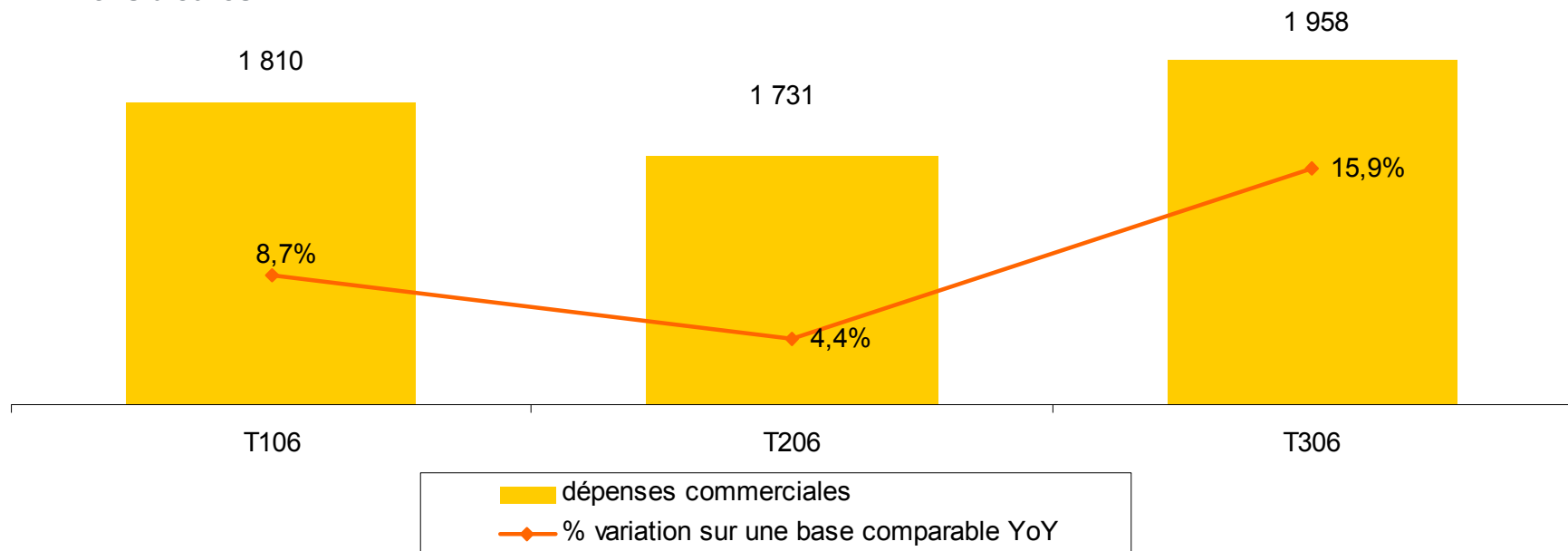
➔ Baisse des charges de personnel de - 1,0% sur les 9 premiers mois sur une base comparable



T3 2006: Charges opérationnelles, hors charges de personnel

Dépenses commerciales

En millions d'euros



→ Pilotage stratégique des dépenses commerciales:

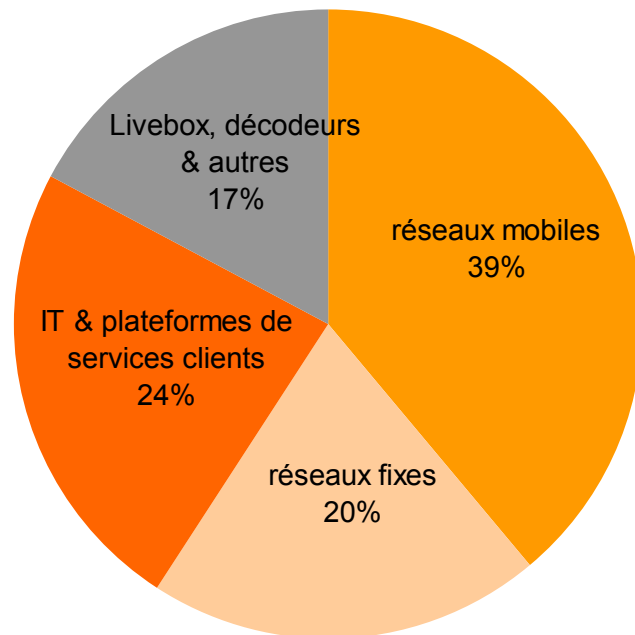
- Selon une **approche différenciée pays par pays**
- En investissant dans une **base clients de qualité**



T3 2006: Capex

1 520m d'euros/ -1,9% à base comparable

Répartition des Capex au T306



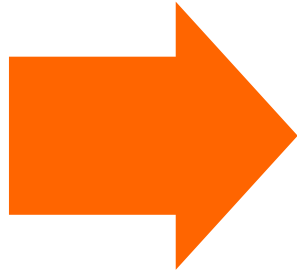
Répartition des Capex aux 9M06

	9M 2006	Variation % 9M 2006 à base comparable
Livebox, Décodeurs & autres	789	+24,2%
IT&plateformes de services clients	1 076	+6,0%
Réseaux mobiles	1 775	-3,3%
Réseaux fixes	926	-8,4%
CAPEX GROUPE TOTAUX	4 567	+1,5%

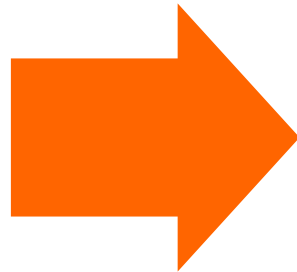
→ Focalisation des investissements pour accompagner le déploiement des nouveaux services



Tendances pour l'année 2006



Dans les marchés matures et fortement concurrentiels, assurer le bon équilibre entre part de marché et rentabilité, grâce à une politique volontariste de maîtrise des coûts et d'allocation des ressources (capex et opex)



Dans les marchés émergents, continuer à alimenter une croissance forte et rentable avec le niveau d'investissements approprié

→ MBO en ligne avec l'objectif annuel

Baisse du taux de marge entre 100 et 200 points de base

→ Objectif de génération d'un Cash Flow organique de 7 Mds d'euros confirmé en 2006





3^{ème} trimestre 2006

26 octobre 2006



Traduction de la version anglaise



glossaire (1)

ARPU d'Orange (secteur d'activité SCP) : le chiffre d'affaires annuel moyen par client (ARPU) est calculé en divisant le Chiffre d'affaires du réseau (voir cette définition) généré sur les douze derniers mois (à l'exclusion du chiffre d'affaires en provenance des opérateurs mobiles virtuels - MVNO) par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période. La moyenne pondérée du nombre de clients est la moyenne des moyennes mensuelles au cours de la période considérée. La moyenne mensuelle est la moyenne arithmétique du nombre de clients en début et en fin de mois. L'ARPU est exprimé en chiffre d'affaires annuel par client.

ARPU des Services fixes Grand Public (secteur d'activité SCR) : le chiffre d'affaires annuel moyen par ligne des Services fixes Grand Public est calculé en divisant le chiffre d'affaires mensuel moyen, sur la base des douze derniers mois, par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période. La moyenne pondérée du nombre de clients est la moyenne des moyennes mensuelles au cours de la période considérée. La moyenne mensuelle est la moyenne arithmétique du nombre de clients en début et en fin de mois.

ARPU internet: calculé en divisant le chiffre d'affaires de connectivité réalisé depuis le début de l'année par le nombre moyen de clients Internet durant la période considérée. Le nombre moyen de clients Internet sur la période est la moyenne mensuelle du nombre de clients pour la période. La moyenne mensuelle du nombre de clients est obtenue en additionnant le nombre de clients en début et en fin de mois, que l'on divise par 2.

AUPU d'Orange (secteur d'activité SCP) : la consommation mensuelle moyenne par client (AUPU) est calculée en divisant la consommation totale en minutes sur les douze derniers mois (appels entrants, appels sortants et itinérance (roaming), à l'exclusion du trafic des opérateurs mobiles virtuels - MVNO) par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période. L'AUPU est exprimé, en minutes, en consommation mensuelle par client.

CAPEX : investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS et hors investissements financés par location financement (voir note 3 de l'annexe aux comptes consolidés).

Charges commerciales : achats externes comprenant les achats de terminaux et autres produits vendus, les commissions de distribution et les dépenses de publicité, promotion, sponsoring et de changement de marque ;

Charges de personnel (salaires et charges) : les charges de personnel incluses dans la détermination de la marge brute opérationnelle (MBO) ne comprennent pas la participation des salariés ainsi que les charges de rémunération en actions. Ces dernières font partie des charges incluses entre la marge brute opérationnelle (MBO) et le résultat d'exploitation. Les charges de personnel (salaires et charges) sont nettes de la production immobilisée

Chiffre d'affaires des services non-voix d'Orange (secteur d'activité SCP) : le chiffre d'affaires des services non-voix correspondent à l'ensemble du chiffre d'affaires des services mobiles hormis le chiffre d'affaires généré par la "voix". Par exemple, ils incluent le chiffre d'affaires généré par l'envoi de SMS (message texte), de MMS (message multimédia), de données (WAP, GPRS, et 3G) ainsi que les coûts facturés au client pour l'achat de contenus (téléchargement de sonneries, résultats sportifs...), la télémétrie, les portails mobiles et leur contenu.



glossaire (2)

Chiffre d'affaires du réseau ARPU d'Orange (secteur d'activité SCP) : le chiffre d'affaires du réseau représente le chiffre d'affaires (voix, données et SMS) généré par l'utilisation du réseau mobile et incluant à la fois le trafic généré par les propres abonnés d'Orange, le trafic généré par les opérateurs mobiles virtuels (MVNO), et celui par généré les autres opérateurs. Il comprend le chiffre d'affaires généré par les appels entrants et les appels sortants, les frais d'accès au réseau, le chiffre d'affaires de l'itinérance (*roaming*) des clients d'autres réseaux, le chiffre d'affaires des services à valeur ajoutée et le chiffre d'affaires en provenance des opérateurs mobiles virtuels (MVNO). Il représente le chiffre d'affaires récurrent le plus pertinent de l'activité mobile et est directement corrélé aux indicateurs d'activité.

Dettes Nette / MBO: Dette Nette fin de période / (MBO S205 + MBO S106) dont 12 mois d'intégration d'Amena

Données sur une base comparable : des données à méthodes, périmètre et taux de change comparables sont présentées pour la période précédente. Le passage des données historiques aux données à base comparable consiste à conserver les résultats de la période écoulée et à retraiter les résultats de la période correspondante de l'exercice précédent, dans le but de présenter, sur des périodes comparables, des données financières à méthodes, périmètre et taux de change comparables. La méthode utilisée est d'appliquer aux données de la période correspondante de l'exercice précédent, les méthodes et le périmètre de la période écoulée ainsi que les taux de change moyens utilisés pour le compte de résultat de la période écoulée.

Données sociales : les données sociales s'entendent avant élimination des opérations intersecteurs d'activité.

Impact de la vente de PJ sur les comptes consolidés: Conformément aux normes comptables internationales (norme IFRS 5), une société est tenue de présenter une activité en actif non-courant détenu en vue de la vente, si la valeur comptable est recouverte principalement par le biais d'une transaction de vente plutôt que par le biais d'une opération continue. L'activité annuelle du Groupe France Télécom répondant à cette définition, compte-tenu de l'existence d'un programme actif pour la finalisation du plan de cession du groupe Pages Jaunes à KKR. Ainsi, les actifs, passifs, cumuls de produits et de charges de PagesJaunes Groupe sont traités séparément de ceux correspondants aux activités conservées par le Groupe France Télécom. Conformément aux normes IAS, ce format de présentation est retenu à la fois pour les données financières de l'exercice en cours et pour les données des exercices antérieurs présentées à titre de comparatif. D'autre part, les données présentées au compte de résultat consolidé simplifié s'entendent hors élimination des flux existants entre PagesJaunes Groupe et l'ensemble des autres sociétés du Groupe France Télécom.

MBO : marge brute opérationnelle. Chiffre d'affaires diminué des achats externes, des autres charges opérationnelles (nettes des autres produits opérationnels) et des charges de personnel. Les charges de personnel présentées dans la marge brute opérationnelle (MBO) ne tiennent pas compte de la participation des salariés ainsi que des charges de rémunération en actions.



glossaire (3)

Nombre d'employés (effectifs actifs fin de période) : nombre de personnes en activité le dernier jour de la période, incluant les contrats à durée indéterminée (CDI) et les contrats à durée déterminée (CDD).

OPEX : charges opérationnelles comprises dans la détermination de la marge brute opérationnelle (MBO), comprenant les charges de personnel et charges hors charges de personnel.

Part de marché de la téléphonie fixe en France : calcul basé sur le trafic sur le réseau de France Télécom ou interconnecté au réseau de France Télécom

Part de marché de détail ADSL en France (définition de l'ARCEP): depuis le T106, la publication de la part de marché ADSL en France se base sur la méthodologie de l'observatoire de l'internet haut-débit de l'ARCEP. Jusqu'à fin 2005, les données publiées par France Telecom couvraient les marchés intermédiaires (comme les réseaux privés entreprises et les offres Turbo DSL) qui ne donnaient pas automatiquement lieu à de nouvelles connexions à l'internet haut-débit sur le marché de détail. Elles couvraient également les accès ADSL non utilisés pour les connexions internet (les offres MaLigne TV et MaLigne Visio monoplay sans connexion haut-débit). Depuis le T106, les estimations des parts de marché ADSL totales publiées par France Telecom seront construites en additionnant les connexions ADSL de détail (hors utilisation du monoplay sans connexion haut-débit), les connexions dégroupées et les offres de gros ADSL vendues à des opérateurs tiers et fournisseurs d'accès internet (FAI). Ces estimations sont très proches des publications de l'ARCEP, basées sur des données envoyées par les principaux FAI.

Marchés en croissance: Mobile en Pologne, Botswana, Cameroun, Cote d'Ivoire, Egypte, Guinée Equatoriale, Ile Maurice, Jordanie, Madagascar, Mexique, Moldavie, République Dominicaine, Roumanie, Slovaquie, Sénégal, Vanuatu, Vietnam, autres countries

Taux de résiliation d'Orange (secteur d'activité SCP) : le taux de résiliation permet de mesurer le nombre de clients ayant quitté le réseau Orange. Le taux de résiliation est calculé en divisant le nombre total de clients qui se déconnectent ou considérés comme ayant été déconnectés du réseau, volontairement ou involontairement (hors connexions frauduleuses et remboursements) au cours des douze derniers mois, par la moyenne pondérée du nombre de clients actifs sur la même période.

Pour Personal UK, les clients migrant entre les offres de forfaits et les offres prépayées sont inclus dans le taux de résiliation par produit mais n'impactent pas le taux de résiliation global puisqu'ils restent abonnés à Orange UK. Les déconnexions des clients qui se produisent soit durant la période d'essai de 14 jours pendant laquelle le remboursement est garanti ou les déconnexions liées à des connexions frauduleuses ne sont pas inclus dans le taux de résiliation. La société exclut également du taux de résiliation les connexions qui ne résultent pas, de son point de vue, à des clients actifs, y compris celles qui résultent du renouvellement de terminaux de prépayés ou de l'enlèvement de terminaux du marché UK. Les clients prépayés sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas fait d'appel sortant et ont reçu moins de quatre appels entrant aux cours des trois derniers mois.

Pour Personal France, le taux de résiliation inclut les abonnés qui ont quitté le réseau Orange, ont migrés entre les offres de forfaits et les offres prépayées et ceux qui ont renouvelé leur téléphone par un canal indirect. Les clients prépayés sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas rechargé leur compte au bout de huit mois

