



T 1 2006

Traduction de la version anglaise

27 avril 2006

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, entre d'autres facteurs, l'évolution de l'environnement concurrentiel et de l'environnement de la réglementation des marchés des télécommunications, le succès du programme NEXt et des autres initiatives stratégiques (fondées sur le modèle d'opérateur intégré) et les risques et incertitudes concernant les fluctuations de taux de changes, les tendances technologiques, l'évolution de l'activité économique et les opérations internationales.
- Toutes les informations financières contenues dans cette présentation sont présentés en conformité avec les normes internationales d'information financière (IFRS) et présentent des facteurs d'incertitude spécifiques supplémentaires compte tenu du risque de modification 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'AMF et dans le rapport 20-F enregistré auprès de la Securities and Exchange Commission aux États-Unis.
- Toutes les chiffres se rapportent aux définitions détaillées dans le glossaire aux pages 22, 23 et 24.



T106 : notre environnement

- **Confirmation de l'augmentation de la pression concurrentielle sur les principaux marchés européens avec de nouvelles offres de plus en plus agressives**

- **Mobile: de plus en plus d'offres d'abondance offensives sur la voix de la part d'opérateurs de second rang et non intégrés (France, RU)**
- **Internet: offres triple-play agressives (France, Espagne)**

Plus de coûts pour la même part de marché

- **Poursuite des baisses de terminaison d'appel (BTA) vers les mobiles en Europe**

- **France: -24% (Janvier 2006)**
- **Suisse: - 10,7% (Janvier 2006)**
- **Belgique: prévu pour le S2**

Impact total de la BTA sur le groupe au T106: 188m euros



3

T106 : transformation du groupe en cours, comme prévu

Confirmation du leadership de France Telecom dans le haut débit

49,8% de part de marché ADSL Grand Public en France

2,2 m de clients haut débit mobile (+45% depuis Dec. 2005)

Evolution des usages vers l'IP & intensification de la concurrence

1,2 m de clients VoIP France Télécom en France

Dépenses commerciales totales du groupe :
+ 9% en base annuelle comparable



4

T106 : Chiffres clés

En million d'euros	T105 Hist.	T105- Base comparable	T106	Variation Hist. en %	Variation sur une base comparable en %
Chiffre d'affaires	11 621	12 542	12 813	10,3%	2,2%
Marge Brute Opérationnelle	4 376	4 668	4 671	6,7%	0,1%
En % du chiffre d'affaires	37,7%	37,2%	36,5%		
M.B.O. avant dépenses commerciales	5 766	6 343	6 499		
En % du chiffre d'affaires	49,6%	50,6%	50,7%		
CAPEX	1 157	1 242	1 390		
En % du chiffre d'affaires	10,0%	9,9%	10,8%		
MBO - CAPEX	3 220	3 426	3 281		



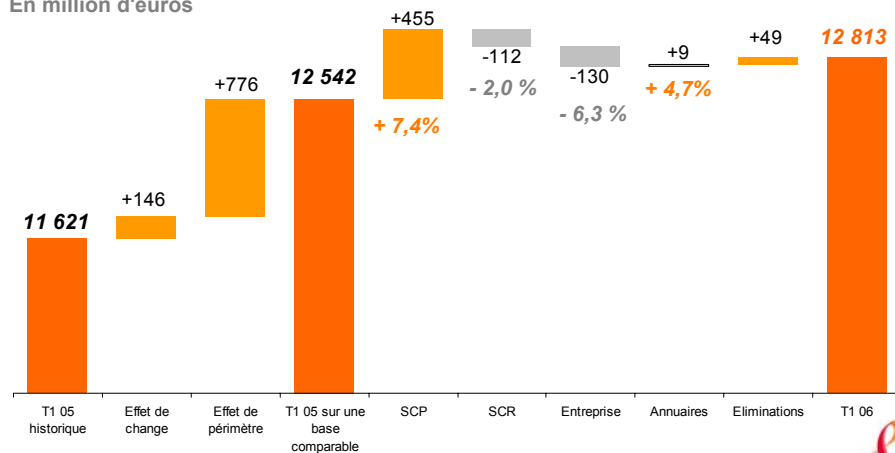
5

T106 : Chiffre d'affaires du Groupe par segment

€12 813m / 10,3% historique / 2,2% sur une base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T105 - T106

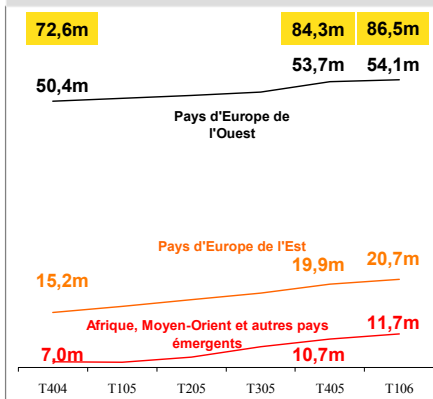
En million d'euros



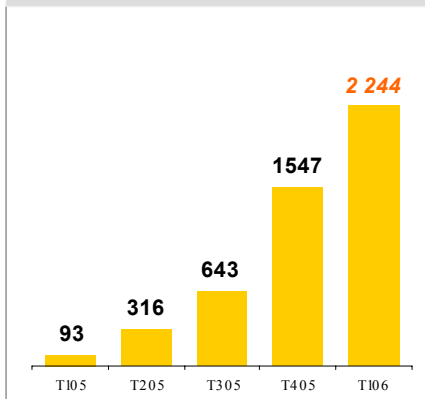
6

Chiffre d'affaires T106 : Services de Communication Personnelle (SCP)

Nombre total d'abonnés mobile de France Telecom *



Nombre total d'abonnés haut débit mobile de France Telecom (000)



* Sur une base comparable et y compris Amena



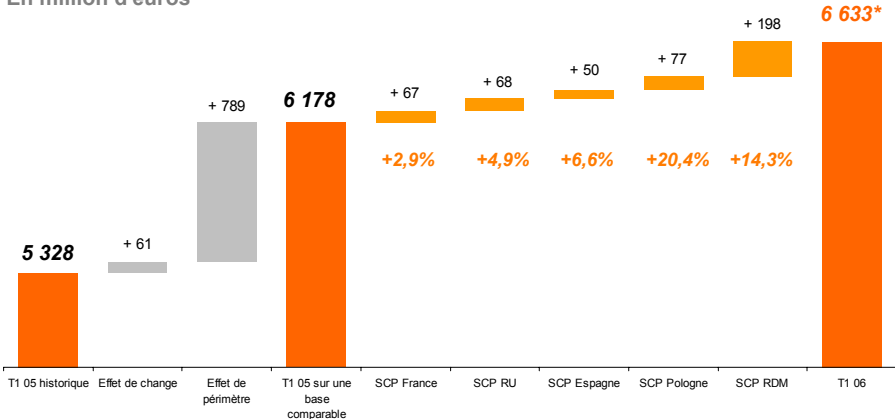
7

Chiffre d'affaires T106 : SCP

€6 633m / 24,5% historique / 7,4% sur une base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T105 - T106

En million d'euros



* Après -EUR5m de variation des éliminations intra groupe



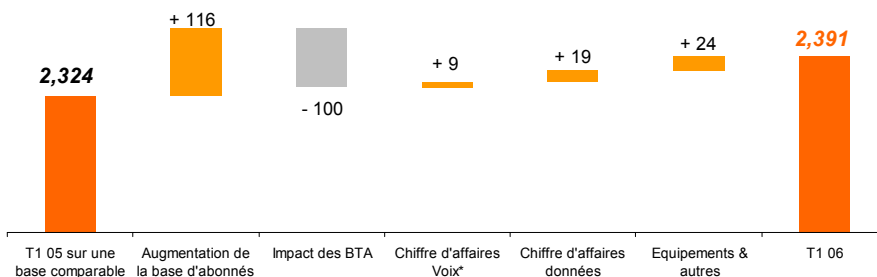
8

Chiffre d'affaires T106 : SCP France

€2 391m / 2,7% historique / 2,9% sur une base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T105 - T106

En million d'euros



- 22,5m d'abonnés (hors MVNOs), en hausse annuelle de 5,4%
 - Amélioration du mix contrat de 60,9% à 62,1%
- 1,5m de clients haut débit (+0,5m vs T405)
- 259k clients MVNOs (+ 75k vs T405)
- Croissance sous-jacente : + 7,5% avant impact de la baisse des terminaisons d'appel mobile

* hors impact des BTA



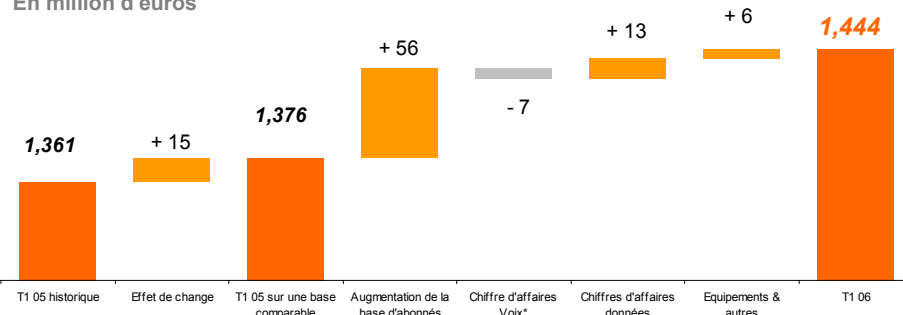
9

Chiffre d'affaires T106 : SCP RU

€1 444m / 6,1% historique / 4,9% sur une base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T105 - T106

En million d'euros



- 14,96m d'abonnés, en hausse annuelle de 4,3%
 - 179k nouveaux abonnés prépayés au T106
- Changement de positionnement des offres contrats avec le lancement, début avril, d'une nouvelle gamme de tarifs simplifiés, mieux adaptés et mieux segmentés.

* hors impact des BTA

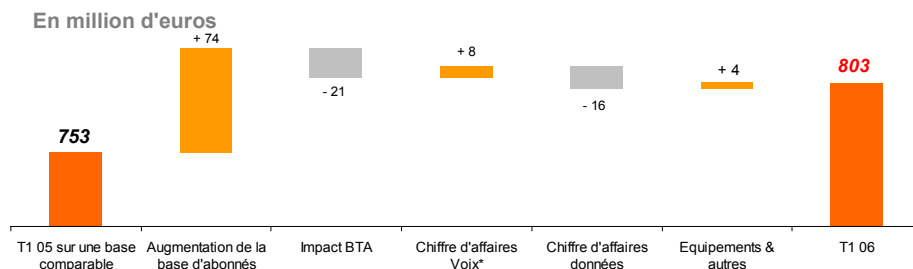


10

Chiffre d'affaires T106 : SCP Espagne

€803m / 6,6% sur une base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T105 – T106



- 10,5m d'abonnés, en hausse annuelle de 10,3%
 - Forte croissance de la base abonnés contrats
- ARPU à €311, impacté négativement par la baisse des terminaisons d'appel de décembre 2005
- Croissance sous-jacente de 9,7% avant impact de la baisse des terminaisons d'appel mobile

* hors impact des BTA



11

Chiffre d'affaires T106 : SCP Pologne&RDM

En million d'euros	T105 historique	T106	Variation historique	Variation sur une base comparable
Pologne				
Nombre total d'abonnés (000)	8 021	10 419	29,9%	29,9%
Chiffre d'affaires total (EURm)	357	452	26,5%	20,4%
RDM				
Nombre total d'abonnés (000)	20 734	28 098	35,5%	30,8%
Chiffre d'affaires total (EURm)	1 325	1 592	20,2%	14,3%
Chiffre d'affaires des principaux pays (EURm)				
Belgique	338	364	7,7%	7,7%
Pays Bas	148	147	-0,6%	-0,6%
Suisse	203	214	5,4%	6,4%
Roumanie	178	239	34,4%	23,3%
Slovaquie	127	149	17,1%	14,5%
Egypte*	120	145	21,2%	9,0%

- **Pologne**
 - Amélioration de la part de marché à 34% (estimé) par rapport au T105 (32,6%)
 - Développement soutenu du haut débit mobile
- **28,1m de clients mobiles RDM, en hausse de 30,8% en base annuelle comparable**
 - Roumanie: 7,1m d'abonnés (+34% variation annuelle) – Déploiement du haut débit
 - Egypte*: 5,0m d'abonnés (+57% variation annuelle) – Succès de l'offre à bas coût « low cost »
- **Suisse:** croissance du chiffre d'affaires impactée par les baisses des terminaisons d'appel

* Chiffres proportionnels (71,25% des abonnés et du chiffre d'affaires)

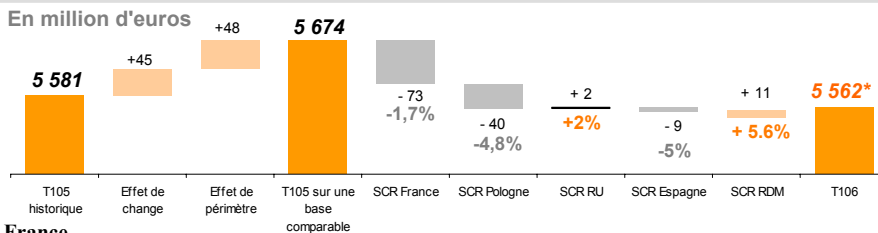


12

Chiffre d'affaires T106 : Services de Communication Résidentiel (SCR)

€5 562m / - 0,3% historique / -2,0% sur une base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T105 - T106



France

- Services aux opérateurs : croissance du chiffre d'affaires domestique (soutenue par le développement du dégroupage, des accès IP ADSL et des services de données) compensée par l'impact des effets prix et volumes des autres services aux opérateurs

Pologne:

- Voix: Diminution du trafic fixe notamment due à la substitution fixe à mobile et au développement de la VoIP ; le chiffre d'affaires lié à l'accès représente 48% du chiffre d'affaires voix fixe ; plus de 4m de souscriptions aux Nouveaux Plans Tarifaires
- Données: 1,3m d'abonnés haut débit, en hausse annuelle de +57%

RDM:

- Espagne: Activité voix ré-orientée de la pré-sélection vers le dégroupage ; leadership conservé parmi les opérateurs alternatifs ADSL
- RU: impact de la baisse du chiffre d'affaires bas débit ; nombre d'abonnés ADSL en hausse de 8,8% depuis Décembre 2005

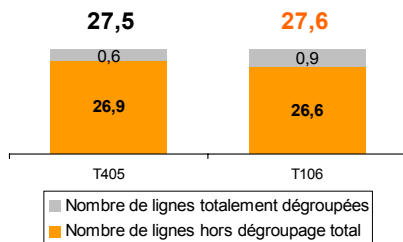
* Après -EUR3m de variation des éliminations intra groupe



13

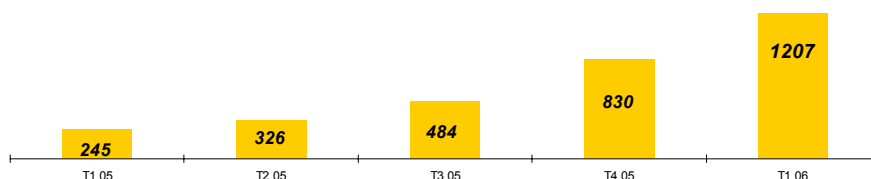
Chiffre d'affaires T106 : SCR France

Nombre de lignes (million)



- Légère hausse du nombre total de lignes (grand public + vente en gros)
- Baisse de 0,3m du nombre de lignes grand public

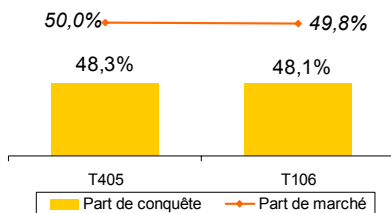
Nombre de clients VoIP de France Telecom (000)



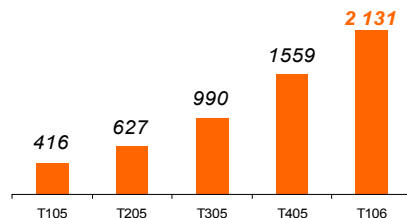
14

Chiffre d'affaires T106 : SCR France

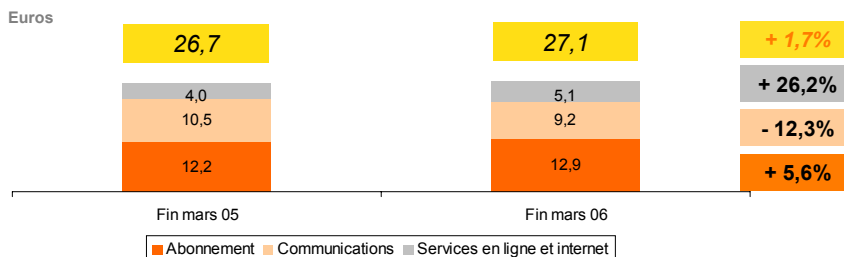
Part de marché ADSL en %



Nombre de Livebox (000)



ARPU des services grand public



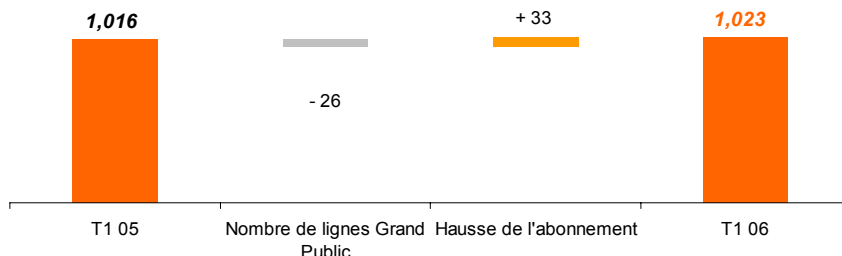
15

Chiffre d'affaires T106 : SCR France - Services grand public – Chiffre d'affaires Abonnements

€1 023m / +0,7% sur une base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T105 - T106

En million d'euros



- 2 mois d'impact positif de la hausse de l'abonnement mensuel (intervenue le 3 mars 2005)
- Dégrouperage total:
 - Au T106, le nombre de lignes de FT a diminué de 284k alors que le nombre de lignes totalement dégroupées a augmenté de 349k.
- Lancement de la vente en gros de l'abonnement en avril 2006

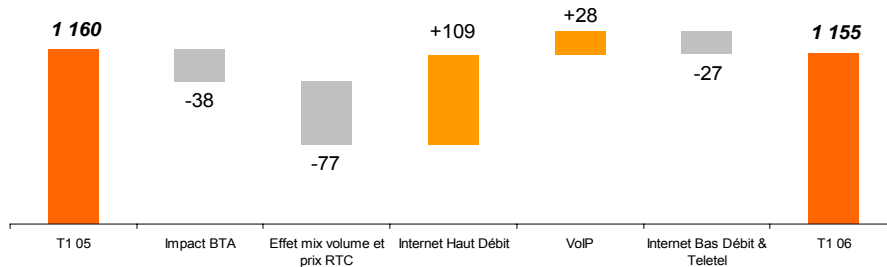
16

Chiffre d'affaires T106 : SCR France - Services grand public – Chiffre d'affaires communication & services en ligne et internet

€1 155m / -0,5% sur une base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T105 – T106

En million d'euros



- **Baisse des volumes et des prix des communications RTC compensée par le développement de l'internet haut débit**

- 4,9m d'abonnés ADSL à la fin du T106
- Développement de nouveaux usages (VoIP, TV, ...) soutenu par le succès des Livebox



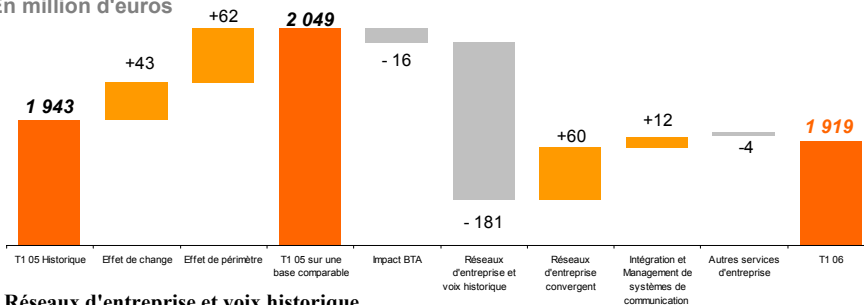
17

Chiffre d'affaires T106 : Entreprise

€1 919m / -1,2% historique / -6,3% sur une base comparable

Analyse de la variation du chiffre d'affaires T105 – T106

En million d'euros



- **Réseaux d'entreprise et voix historique**

- Chiffre d'affaires impacté par la diminution du trafic voix en France et par la migration des données historiques vers les réseaux d'entreprise convergents

- **Réseaux d'entreprise convergents**

- Poursuite de l'expansion du DSL en France (75% des connexions totales au T1 06 versus 56% au T1 05)
- Augmentation soutenue du nombre d'utilisateurs finaux de Business Everywhere de 23% au T1 06 (420k utilisateurs finaux en France)
- Croissance du chiffre d'affaires IP VPN soutenue par une hausse de 59% du nombre d'accès IP VPN au T106 (213k accès)

- **Intégration et Management de systèmes de communication**

- Chiffre d'affaires total Sous-Traitance Entreprise "Outsourcing": en hausse de 30 % en base comparable au T1 06 vs T1 05



18

T106 : Marge Brute Opérationnelle

En million d'euros	T1 05 historique	T1 05 Base comparable	T1 06
Chiffre d'affaires	11 621	12 542	12 813
Charges, hors charges de personnel	4 941	5 520	5 857
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>42,5%</i>	<i>44,0%</i>	<i>45,7%</i>
<i>Dont dépenses commerciales*</i>	1 390	1 675	1 828
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>12,0%</i>	<i>13,4%</i>	<i>14,3%</i>
Charges de personnel	2 303	2 354	2 284
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>19,8%</i>	<i>18,8%</i>	<i>17,8%</i>
Marge Brute Opérationnelle	4 376	4 668	4 671
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>37,7%</i>	<i>37,2%</i>	<i>36,5%</i>

* Voir glossaire



19

T106 : Capex

CAPEX par postes principaux

En million d'euros	T105 en base comparable	T106	T105/T106 en base comp.
CAPEX totaux du groupe	1 242	1 390	+11,9%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>9,9%</i>	<i>10,8%</i>	
Réseaux mobiles	524	493	-5,9%
Réseaux fixes	280	301	+7,5%
IT & Plate formes de services clients	290	355	+22,4%
<i>Dont plate formes de services clients</i>	<i>42</i>	<i>81</i>	<i>+92.9%</i>
Autres	148	240	+62,2%
<i>Dont LiveBox & décodeurs</i>	<i>38</i>	<i>90</i>	<i>+136.8%</i>



20

Conclusion

- **Des conditions de marché difficiles mais anticipées**
 - Marchés mobiles de plus en plus matures accentuant la pression concurrentielle
 - Consolidation du marché haut débit fixe non finalisée
 - Pas d'évolution favorable du contexte réglementaire / encore certaines incertitudes
- **Leadership confirmé sur les nouveaux marchés à forte croissance des télécoms**
 - Depuis décembre 2005
 - + 737k abonnés haut débit fixe
 - + 697K abonnés haut débit mobile

**T1 2006
en ligne avec
les guidances
annuelles**

- **Étapes majeures du plan NEXt à partir du T2**
 - Évolution des marques
 - Lancements de nouveaux produits et services

**Investir pour
soutenir les
objectifs long
terme de NEXt**

- **Gestion serrée des coûts**
- **Contrôle des capex renforcé**

**Gérer
la génération
de Free Cash
Flow organique**



21

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.
- **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.
- **Besoin en fonds de roulement d'exploitation** : stocks nets, plus créances clients, moins dettes fournisseurs (hors fournisseurs d'immobilisations).
- **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 équipements d'Orange (secteur d'activité SCP)** : le chiffre d'affaires des équipements d'Orange comprend la vente de terminaux mobiles et d'accessoires.



22

Glossaire (2)

- **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 téléométrie, les portails mobiles et leur contenu.
- **Chiffre d'affaires du réseau 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.
- **Coûts d'acquisition d'Orange (secteur d'activité SCP)** : les coûts d'acquisition par client correspondent à la somme des coûts d'acquisition des terminaux vendus et des commissions payées aux distributeurs de laquelle sont déduits le chiffre d'affaires issu de la vente des terminaux, pour chaque nouveau client.
- **Coûts de fidélisation d'Orange (secteur d'activité SCP)** : les coûts de fidélisation par client correspondent à la somme des coûts d'acquisition des terminaux vendus et des commissions payées aux distributeurs de laquelle sont déduits le chiffre d'affaires issu de la vente de terminaux pour chaque client renouvelant son contrat avec Orange.
- **Données à 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.



23

Glossaire (3)

- **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.
- **MBO - CAPEX** : indicateur de la marge brute opérationnelle (MBO) diminuée des investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS et hors investissements financés par location financement (CAPEX).
- **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).
- **Nombre moyen d'employés (équivalent temps plein)** : moyenne des effectifs en activité sur la période, au prorata de leur temps de travail, 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
- **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 connections 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 connections frauduleuses ne sont pas inclus dans le taux de résiliation. La société exclut également du taux de résiliation les connections 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



24



T 1 2 0 0 6