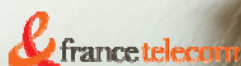


France Telecom résultats 2006 et perspectives 2007

6 mars 2007



Traduction de la version anglaise



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 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 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.

Groupe France Telecom résultats 2006



2006 : les engagements financiers ont été tenus

cash flow organique	EUR 7,15 Mds	supérieur à l'objectif 2006 de 7 Mds d'euros (6,95 Mds d'euros incluant Pages Jaunes jusqu'à la date de cession)
MBO	EUR 18,54 Mds taux de MBO: 35,9% -1,4 / -1,6 point*	en ligne avec l'objectif (-1 / -2 points vs taux de marge 2005)
capex	EUR 6,73 Mds 13% du chiffre d'affaires	en ligne avec l'objectif

* hors reprise de provision du Liban au T2 05 (+199 M€) et hors provision pour amende au T4 05 (-256 M€), la MBO 2005 est de 37,5%

des atouts majeurs pour être l'opérateur de services télécoms de référence en Europe

159 millions de clients
dont 2/3 sous la marque Orange

97,6 millions de clients mobile
(N°3 en Europe)

dont 5,8 millions de clients haut débit mobile
(N°3 en Europe)

48,7 millions de lignes fixes RTC
(N°3 mondial / N°1 en Europe)

9,7 millions de clients ADSL
(N°4 mondial / N°1 en Europe)



5

un leadership confirmé en matière d'innovation et de convergence



4,1 millions de
Livebox en Europe



658k utilisateurs
de Business Everywhere
1 mondial

**1er opérateur
historique
à déployer le FTTH
en Europe**

N°1 de la TV sur IP en
Europe
590k clients
(N°2 mondial)



64k téléphones Unik vendus en
2 mois en France

sources: Canalys, DittBerner

6

agenda

- **Résultats consolidés**

- *Gervais Pellissier, Directeur financier*

- **Fait marquants opérationnels**

- Espagne - *Belarmino Garcia, Directeur Exécutif, Orange Espagne*
- Royaume-Uni - *Bernard Ghillebaert, Directeur Exécutif, Orange Royaume-Uni*
- France - *Louis-Pierre Wenes, Directeur Exécutif, Opérations France*

- **France Telecom en 2007**

- *Didier Lombard, Président Directeur Général*

- **Questions-Réponses**

7

résultats consolidés 2006



indicateurs clés 2006 : résultats préliminaires confirmés

en millions d'euros	2005*	2005 en base comparable	2006	Variation hist. %	Var. en base comp. %
chiffre d'affaires	48 082	51 105	51 702	+7,5%	+1,2%
marge brute opérationnelle	17 953	19 039	18 539	+3,3%	-2,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	37,3%	37,3%	35,9%	-1,4pt	/ -1,6 pt**
résultat net, part du groupe	5 709		4 139		
résultat net, part du groupe en données comparables***	3 992		4 152		
capex	6 033	6 503	6 732		
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	12,5%	12,7%	13,0%		
cash flow organique	7 481		7 157		
cash flow organique hors consolidation de Pages Jaunes	7 229		6 894		
dette nette / MBO	2,48		2,27		

* ajusté de la cession de Pages Jaunes ; ** hors reprise de provision du Liban au T2 05 (+199 M€) et hors provision pour amende au T4 05 (-256 M€), la MBO 2005 est de 37,5% *** ajusté des principaux éléments exceptionnels

9

croissance du chiffre d'affaires tirée par le mobile, activités Résidentielles et Entreprises sous contrôle

en millions d'euros	2005 en base comparable	2006	Variation €m	Var. en base comp. %
chiffre d'affaires du Groupe	51 105	51 702	597	1,2%
total Services Communication Personnels (SCP)	26 381	27 745	1 364	5,2%
SCP France	9 780	9 882	101	1,0%
SCP R.U.	5 850	5 874	25	0,4%
SCP Espagne	3 222	3 353	132	4,1%
SCP Pologne	1 650	1 934	285	17,2%
SCP RdM	6 086	6 920	834	13,7%
total Services Communication Résidentiels (SCR)	22 931	22 487	-444	-1,9%
SCR France	17 835	17 657	-178	-1,0%
SCR Pologne	3 246	3 048	-198	-6,1%
SCR R.U.	426	426	0	0,1%
SCR Espagne	658	558	-100	-15,2%
SCR autres RdM	935	1 021	85	9,2%
total Services Communication Entreprises (SCE)	8 046	7 652	-394	-4,9%
éliminations	-6 252	-6 182	71	-1,1%

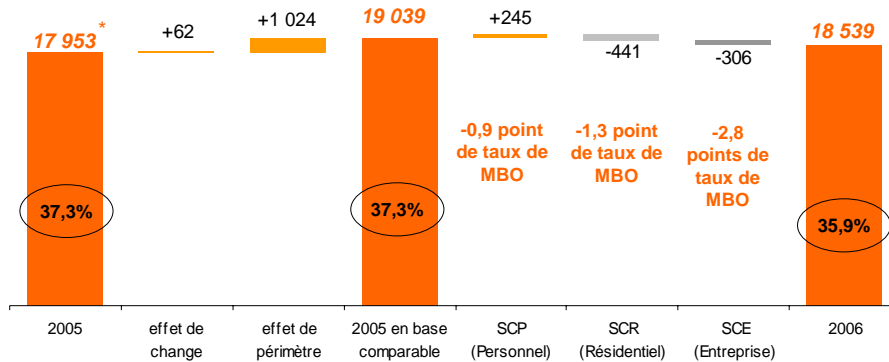
- croissance du chiffre d'affaires SCP tirée par les marchés émergents
- chiffre d'affaires SCR stabilisé au S2 grâce à SCR France, dont le ralentissement de la baisse est confirmé au T4
- amélioration de la performance de SCE au S2 – croissance du chiffre d'affaires des services ICT supérieure à la croissance du marché et baisse moins importante des services traditionnels

10

taux de MBO en baisse de 1,4 point, en ligne avec les objectifs

marge brute opérationnelle 2006 : €18 539m: +3,3 % historique* / -2,6 % à base comp.

en millions d'euros



- taux de MBO en baisse de 1,6 point ajusté des éléments exceptionnels 2005**

* ajusté de la cession de Pages Jaunes ; ** hors reprise sur provision du Liban au T2 05 (+199 M€) et hors provision pour amende au T4 05 (-256 M€), la MBO 2005 est de 37,5%

11

2006 - SCP : l'évolution du taux de MBO reflète la pression croissante sur les prix et l'augmentation des dépenses commerciales

taux de MBO en %	2005 en base comparable		2006	
	MBO avant dép. commerciales	MBO	MBO avant dép. commerciales	MBO
total SCP	59,6%	35,8%	59,2%	34,9%
France	55,7%	37,2%*	58,5%	38,8%
Royaume-Uni	61,5%	28,3%	56,9%	23,4%
Espagne	61,0%	31,1%	58,3%	27,8%
Reste du monde+Pologne	60,5%	40,7%	60,1%	40,1%

- hausse annuelle de la MBO de 2,6% en base comparable, grâce au maintien de marges élevées dans la région Reste du Monde et en France
- le taux de MBO diminue en raison de la pression sur les prix et de l'augmentation des dépenses commerciales
- augmentation des dépenses commerciales, particulièrement en France, au R.U. et en Espagne, en raison de l'intensité concurrentielle, du changement de marque et du lancement d'offres convergentes

12 * Y compris l'amende de €256m (hors amende, le taux de MBO est de 39,8%)

2006 - SCR : l'évolution du taux de MBO reflète les coûts de transformation et l'augmentation des dépenses commerciales

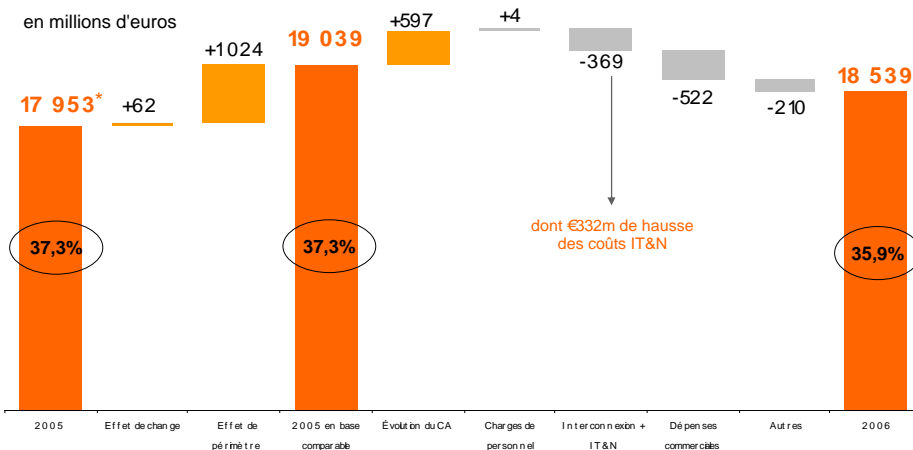
taux de MBO en %	2005 en base comparable		2006	
	MBO avant dép. commerciales	MBO	MBO avant dép. commerciales	MBO
total SCR	38,5%	33,6%	37,6%	32,3%
France	38,3%	33,5%	37,1%	32,0%
Reste du Monde+Pologne	37,9%	33,0%	37,5%	32,0%

- le taux de MBO diminue de 1,3 point par rapport à 2005 en base comparable
- France : légère détérioration du taux de MBO en raison des coûts de transformation du modèle économique
- Espagne : changement de marque, promotions commerciales, migration vers le dégroupage

13

taux de MBO en baisse de 1,4 point, en ligne avec les objectifs

Marge Brute Opérationnelle 2006 : €18 539m: +3,3 % historique* / -2,6 % à base comp.



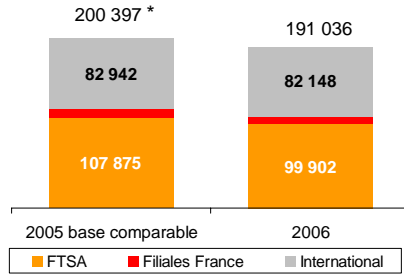
- taux de MBO en baisse de 1,6 point ajusté des éléments exceptionnels 2005**

* ajusté de la cession de Pages Jaunes ; ** hors reprise de provision du Liban au T2 05 (+€199m) et hors provision pour amende au T4 05 (-€256m), la MBO 2005 est de 37,5%

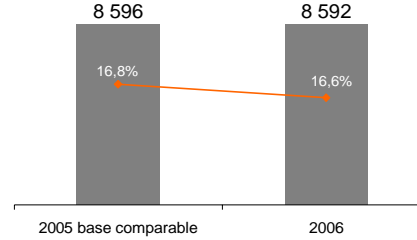
14

évolution des effectifs conforme aux prévisions

effectifs du Groupe en fin de période



charges de personnel en millions d'euros et en % du chiffre d'affaires



- réduction des effectifs de 9 361 personnes : - 4,7% par rapport à 2005 en base comparable
 - France : 7 886 départs nets**, ~ 49 % des prévisions 2006-2008 réalisé
- charges de personnel stables sur l'année : effet prix : + 2,9 % / effet volume : - 3,2 % / effet mix : + 0,3 %

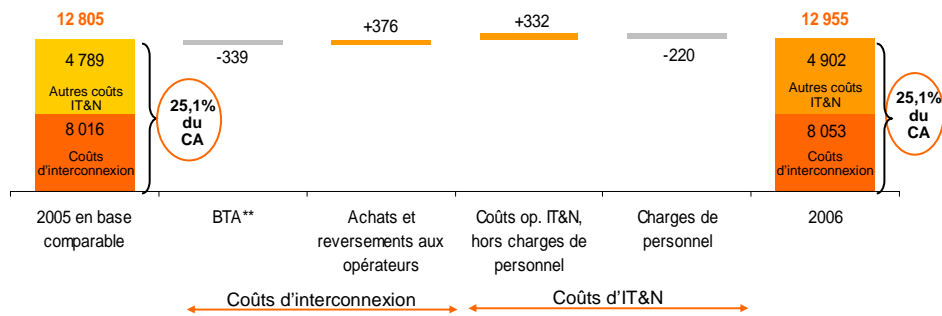
* Hors Pages Jaunes et autre variation de périmètre 2006; ** effectifs permanents

15

stabilisation du ratio IT&N sur chiffre d'affaires

coûts d'interconnexion et IT&N* : + 1,2 %

en millions d'euros

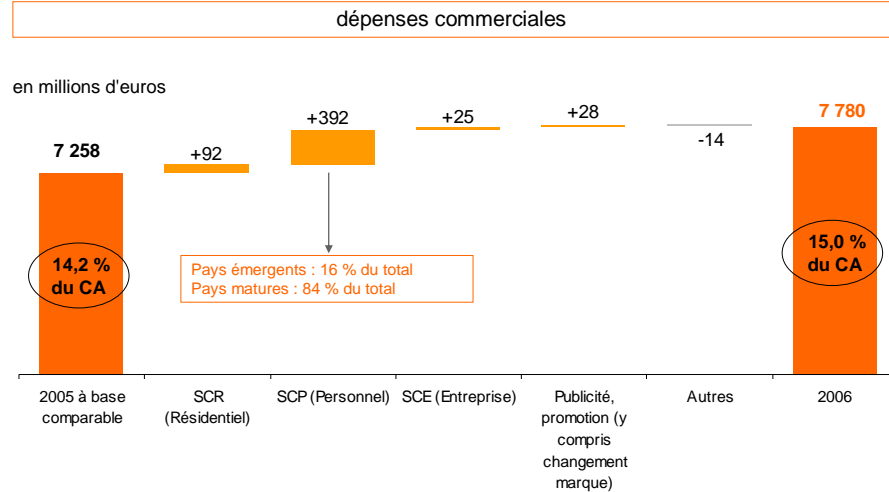


- les coûts d'interconnexion sont globalement stables, les BTA étant compensées par l'augmentation du trafic et du chiffre d'affaires
- les coûts d'IT&N, hors charges de personnel augmentent principalement en raison du déploiement des plateformes de service client et du déploiement en cours des réseaux (coûts d'intervention)

→ l'objectif 2008 de réduction de coûts IT&N de €500-800m par rapport à 2005 en base comparable est confirmé

16 * y compris charges de personnels liés à l'IT&N; ** BTA: Baisse des Terminaisons d'Appel

hausse des dépenses commerciales liée à une concurrence plus intense dans les pays matures



→ confirmation de l'objectif de stabilisation des dépenses commerciales en % du CA en 2007/08

17

résultat d'exploitation : principales variations liées aux dépréciations des écarts d'acquisition et au traitement des résultats de cession d'actifs

en millions d'euros

	2005	2006	Variation 06/05
marge brute opérationnelle	17 953	18 539	586
participation des salariés	-349	-346	3
rémunérations en actions	-158	-30	128
dotation aux amortissements	-7 024	-7 824	-800
dépréciation des écarts d'acquisition	-11	-2 800	-2 789
perte de valeur des immobilisations	-568	-105	463
résultats de cession d'actifs	1 089	97	-992
coûts de restructuration	-454	-567	-113
résultat des entités mises en équivalence	20	24	4
résultat d'exploitation	10 498	6 988	-3 510
résultat des activités cédées	648	3 211	2 563
résultat d'exploitation hors exceptionnels	9 988	9 796	

18

dépréciation des écarts d'acquisition en 2006: intensification de la concurrence au Royaume-Uni et durcissement de la réglementation en Pologne

en millions d'euros	2005	2006
dépréciations des écarts d'acquisition	-11	-2 800
SCP Royaume-Uni	-	-2 350
Pologne	-11	-275
SCP Pays-Bas	-	-175

- **R.U. et Pays-Bas** : calcul des tests de valeur des écarts d'acquisition, désormais effectué au niveau des pays et non plus des segments
- **Pologne** : la dépréciation des écarts d'acquisition concerne l'ensemble de l'activité avec un coût du capital plus élevé (11,3% contre 9,5% précédemment pour les activités de téléphonie fixe et 10,5% pour les activités de téléphonie mobile), reflétant un environnement réglementaire plus difficile

19

légère croissance du résultat net en données comparables

en millions d'euros	2005	2006
résultat d'exploitation	10 498	6 988
résultat financier	-3 367	-3 251
impôt sur les sociétés	-1 419	-2 180
résultat des activités cédées	648	3 211
résultat net	6 360	4 768
intérêts minoritaires	-651	-629
résultat net, part du groupe	5 709	4 139
plus value sur cessions d'actifs et résultats des activités cédées	-1,737	-3,308
pertes de valeur, après impôt	+468	+2,800
éléments exceptionnels sur impôts différés et charges financières	-448	+522
résultat net, part du groupe en données comparables*	3 992	4 152

* ajusté des principaux éléments exceptionnels (voir annexe 2)

20

diminution du coût moyen de la dette, de 6,46 % en 2005 à 5,91 % en 2006

en millions d'euros	2005	2006
résultat financier	-3 367	-3 251
dont produits financiers	194	163
charges d'intérêt	-3 238	-3 063
amortissement des actifs financiers	-14	-255
gains/(pertes) de change	-147	26
effet d'actualisation	-162	-122

- rachat des TDIRA : €645m en 2006 contre €243m en 2005
- refinancement de la dette le 6 février 2007 (€2,5 milliards):
 - spread de 26 points de base sur la tranche à 5 ans (1 milliard d'euros)
 - spread de 51 points de base sur la tranche à 10 ans (1,5 milliard d'euros)

21

impôt sur les sociétés : optimisation des actifs d'impôt différés

en millions d'euros	2005	2006
bilan		
impôts différés	7 300	6 501
réconciliation entre le compte de résultat et le tableau des flux de trésorerie		
impôt sur les sociétés (compte de résultat)	-1 419	-2 180
charge d'impôt différé (produit)	883	1 588
dont : France Telecom SA	1 247	1 258
Espagne	-134	326
autres (variation des remboursements et paiement d'impôt sur les sociétés effectivement versé pour les annuaires)	-274	-14
impôt sur les sociétés (cash)	-811	-606

→ décaissement effectif de trésorerie lié à l'impôt de €800m-1Md attendu par an sur la période 2007-2010

22

flux net de trésorerie de 2006 a bénéficié de la diminution des charges d'intérêt et d'impôt, stabilisation du BFR

en millions d'euros	2005	2006
marge brute opérationnelle (MBO)	17 953	18 539
charges financières nettes (cash) *	-3 074	-2 684
MBO des activités cédées	463	361
impôt sur les sociétés (cash)	- 811	- 606
plans de congé de fin de carrière (cash)	- 918	- 993
participation des salariés	- 349	- 346
participation des salariés des activités cédées	- 33	- 8
variation du Besoin en Fonds de Roulement	997	15
autres (coûts de restructuration, éléments non cash)	- 854	- 415
flux net de trésorerie généré par l'activité	13 374	13 863

* Charges financières nettes hors actualisation, hors résultat de cessions et dépréciation des actifs financiers et hors résultat de change (gain ou perte)

23

génération de cash flow organique supérieure aux objectifs

en millions d'euros	2005	2006
flux net de trésorerie généré par l'activité	13 374	13 863
acquisitions d'actifs corporels et incorporels, nettes de la variation des fournisseurs d'immobilisations	- 6 108	- 6 811
dont Capex	-6 033	-6 732
produits de cessions d'actifs corporels et incorporels	215	105
cash flow organique*	7 481	7 157

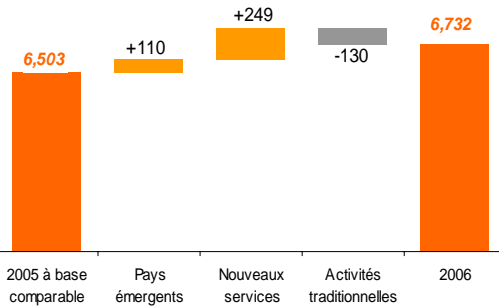
* Voir glossaire en annexe 1

24

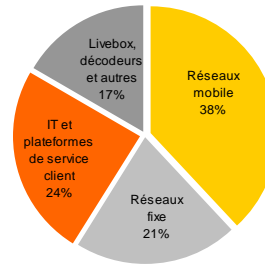
capex en hausse de 3,5 % en base comparable pour soutenir la croissance et développer de nouveaux services

évolution des capex 2006 Groupe

en millions d'euros



capex 2006 par poste clés



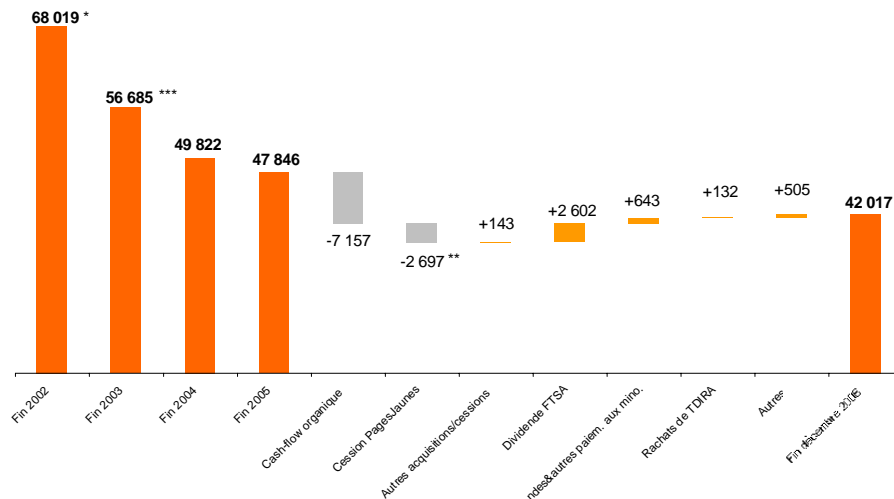
→ réaffectation des capex des activités traditionnelles vers les pays émergents et les nouveaux services (Livebox, plateformes de service client, décodeurs, 3G, DSL, IP, achat de contenus...)

25

réduction de la dette nette à fin 2006 : en bonne voie pour atteindre l'objectif 2008

évolution de la dette nette

en million d'euros



26

* normes françaises, ** Solde de la cession de Pages Jaunes après 600 millions d'Euros de remboursement net de trésorerie, ***la dette nette 2003 s'est accrue de €8.9Mds du fait du passage aux IFRS

rating : France Télécom parmi les meilleurs ratings du secteur

	rating	janv-06	janv-07	variation
France Télécom	A3/A-	49	25	-24
Telekom Austria	Baa2/BBB	38	25	-13
Tele Polska	Baa2/BBB+	48	26	-22
Vodafone	A3/A-	37	27	-10
Telefonica	Baa1/BBB+	56	32	-24
Deutsche Telekom	A3/A-	49	32	-17
British Telecom	Baa1/BBB+	50	42	-8
TeliaSonera	A2/A-	44	48	+4
KPN	Baa2/BBB+	83	57	-26
Telecom Italia	Baa2 /BBB+	59	59	0
Portugal Telecom	Baa2/BBB- +	47	117	+70

27

tendances
opérationnelles
2006-2007



activités Espagne

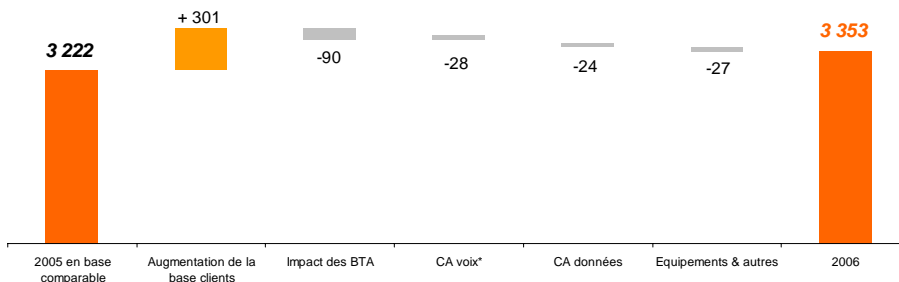
Belarmino GARCIA
Directeur Exécutif, Orange Espagne

29

activités mobiles Espagne 2006 : forte croissance du nombre de clients

chiffre d'affaires 2006 SCP Espagne : €3 353m / +4,1 % en base comparable

en millions d'euros



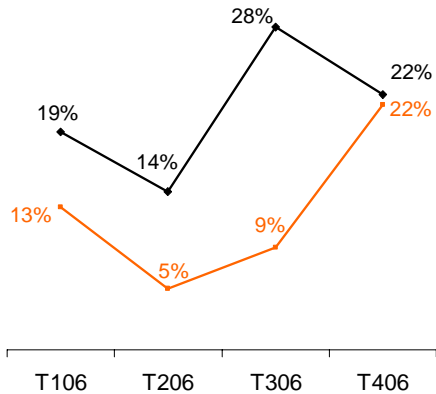
- 11,1m de clients (+7,9 % sur un an en base comparable)
 - 278k nouveaux clients au T406, dont 197k nouveaux clients contrat
 - amélioration du mix contrats : de 48,5% à fin 2005 à 48,8% à fin 2006
 - 422k clients Haut Débit (+180k par rapport au T3 06)
- croissance sous-jacente : +7,1% avant baisse des terminaisons d'appel
- ARPU moyen de €301, quasiment stabilisé au T4 06 par rapport au T3 06
- premiers contrats MVNOs signés (Carrefour, Phone House)

30 * hors BTA

activités mobiles Espagne 2006 : fort rebond au T4 grâce à l'amélioration du mix clients

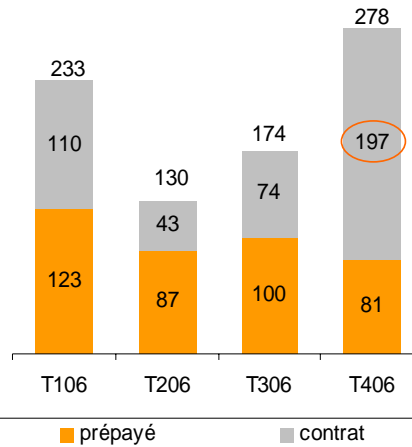
évolution de la part de conquête*

- amélioration de la tendance pour les contrats au T4



évolution des nouveaux clients (milliers)

- Nouveaux clients contrats en forte hausse au T4, de 47.1% au T106 à 70.8% au T406



31 * estimation France Télécom

activités mobiles Espagne 2007 : perspectives et priorités

environnement

- environnement très concurrentiel : arrivée d'un 4ème entrant (Yoigo) et développement des MVNO
- tarif des terminaisons d'appel mobile toujours réglementé, mais meilleure visibilité attendue en 2007
- mise en œuvre de la facturation à la seconde

priorités et plan d'action

- tirer parti du succès du changement de marque et des nouvelles offres lancées au T4 06
- accélérer la pénétration des terminaux 3G
- focus sur les contrats
- lancer le programme de fidélisation et réduire le taux de résiliations dans les mobiles
- mettre en œuvre l'accord de partage des infrastructures avec Vodafone

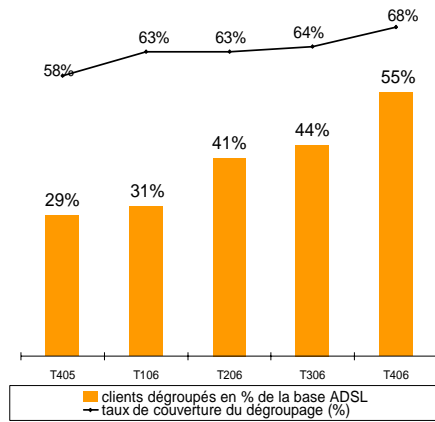
32

activités résidentielles Espagne 2006 : accélération de la migration du RTC vers l'ADSL et le dégroupage

chiffre d'affaires résidentiel Espagne : -13,7 % historique / -15,2 % en base comparable

- base de clients de plus en plus axée sur le haut débit, le multiplay et l'abonnement
- 640k abonnés ADSL et 349k clients dégroupés, soit 55% de la base ADSL
- décollage de la TV sur ADSL
- 20% des nouveaux clients ADSL (bruts) de décembre 06 acquis via les réseaux de distribution mobile
- changement de marque au T4, lancement d'offres convergentes (Family talk, Numero Plus et Unico) : nette diminution des résiliations durant le trimestre

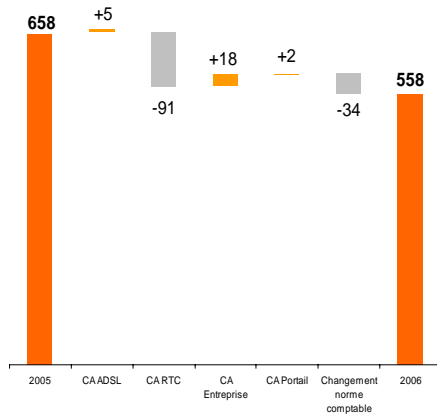
Forte croissance du nombre de clients dégroupés en % de la base ADSL d'Orange



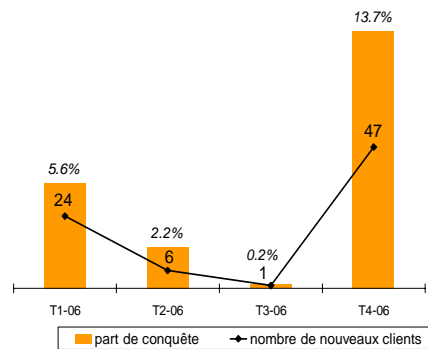
33

activités résidentielles Espagne 2006 : fort rebond dans l'ADSL au T4

Chiffre d'affaires SCR Espagne



Nouveaux clients Orange (en milliers) et part de conquête



34

activités résidentielles Espagne 2007 : perspectives et priorités

environnement

- la pression sur les prix du haut débit va continuer
- les offres multiplay vont devenir le standard du marché
- la réduction de 20% des tarifs de gros du haut débit et l'inclusion de l'ADSL nu dans la réglementation de gros vont créer des opportunités

priorités et plan d'action

- tirer parti du succès du changement de marque et des nouvelles offres lancées au T4 06
- accélérer les acquisitions de clients ADSL, particulièrement dans les zones dégroupées, en tirant parti des canaux de distribution mobile
- développer les canaux directs et sur le web
- réduire les résiliations dans l'activité ADSL

35

activités Royaume-Uni

Bernard GHILLEBAERT
Directeur Exécutif, Orange Royaume Uni

36

Point sur la stratégie présentée au T4 2006

Améliorer la fidélisation de la clientèle

- maintien de l'ARPU contrat au niveau le plus élevé du marché : plus de 80% des nouveaux clients ont souscrit à un contrat de 18 mois
- réduction du taux de résiliation mensuel des contrats de 5 points en décembre 06
- ~200k clients à la fois haut débit et mobile; poursuite de la croissance en 2007

développer de nouvelles sources de chiffre d'affaires

- CA données hors SMS en hausse annuelle de 15% (CA total données en hausse annuelle de 5,9 %)
- accord d'itinérance national conclu avec 3 en décembre 2006

transformer l'activité pour accroître la compétitivité

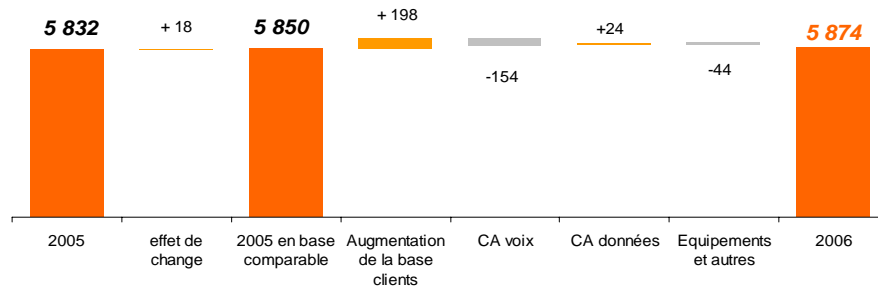
- économies de charges de personnel de 7% en 2007 résultant des programmes lancés en 2006
- annonce d'un accord de partage de réseau radio 3G avec Vodafone
- rachat de 47 boutiques de *The Link* : hausse annuelle des ventes directes contrat de 17 %
- mise en œuvre de synergies entre le haut débit et le mobile (liaisons réseaux et marketing)

37

activités mobiles Royaume-Uni 2006 : chiffre d'affaires en légère hausse grâce à une amélioration au S2

chiffre d'affaires 2006 SCP R.U. : € 874m/+0,7 % historique / +0,4 % en base comparable

en millions d'euros



- 15,3m clients mobiles : croissance annuelle de 3,2 % (237k nouveaux clients contrat au S2, plus forte hausse depuis 2002)
- forte performance sur les prépayés: 4,9% de hausse annuelle du nombre de clients et 6,2% du chiffre d'affaires
- leadership maintenu en termes d'ARPU contrat à £561 à fin 06
- doublement du chiffre d'affaires mobile Entreprises (services Blackberry et carte 3G)

38

activités mobiles Royaume-Uni 2007 : perspectives et priorités

environnement

- la concurrence sur le marché devrait rester très intense
- les premières indications de vente et de résiliation au T1 07 suggèrent que l'effet « washing machine » semble ralentir
- l'Ofcom devrait publier sa décision sur les tarifs de terminaison d'appels en mars/avril (impact pris en compte dans les prévisions Groupe)

priorités et plan d'action

- fidéliser les clients**
 - tirer parti de la segmentation tarifaire du marché, en prêtant une attention toute particulière à la rétention des clients
- développer de nouvelles sources de chiffre d'affaires**
 - continuer à rechercher des partenaires adaptés sur le marché de gros (cf. partenariat de roaming national conclu avec 3)
 - soutenir la croissance du chiffre d'affaires données grâce à de nouveaux services innovants
 - lancement de masse de l'Unique Phone
- transformation du modèle économique pour améliorer la compétitivité**
 - développer les synergies haut débit / mobile
 - mettre en œuvre l'accord de partage de réseau avec Vodafone afin d'optimiser les coûts d'exploitation et les capex

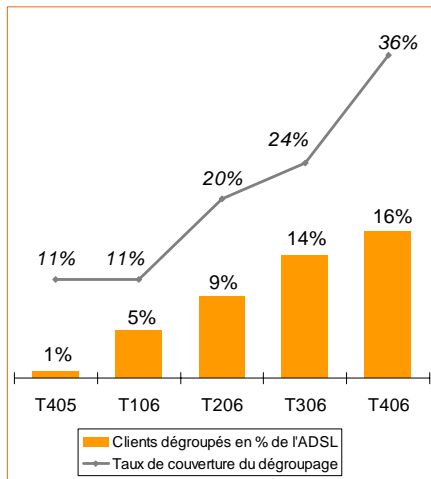
39

activités résidentielles Royaume-Uni 2006 : croissance du haut débit malgré un marché difficile

chiffre d'affaires: + 0,4 % historique
+ 0,1 % en base comparable

nombre de clients dégroupés
(en % de la base ADSL)

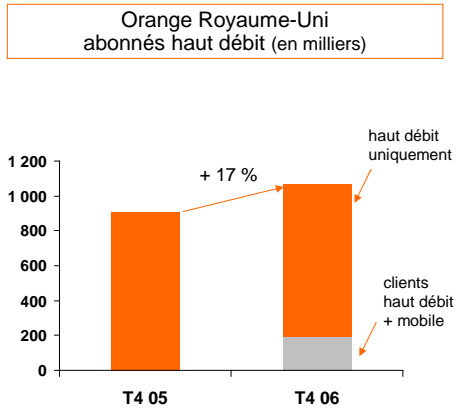
- +27% de croissance annuelle du chiffre d'affaires haut débit** (la baisse du chiffre d'affaires bas débit compensée, malgré la baisse des prix du marché)
- déploiement du dégroupage** conforme à l'objectif annuel (485 répartiteurs locaux à fin 2006, couverture de 36 %)
- changement de marque**
=> campagne marketing mobile & haut débit « Togetherness »
- croissance de la VOIP** : minutes sortantes facturables multipliées par 4 en 2006



40

Royaume-Uni en 2006 : la base haut débit + mobile est une source de croissance future

- **plus de 250k clients haut débit + mobile**, en croissance continue
- **accroissement de la valeur client**
 - ARPU plus élevé chez les clients haut débit + mobile
 - depuis la fin du T3 06, environ 50% choisissent l'option payante « illimité »
- **meilleure rétention**
 - résiliations inférieures à celles des clients mobile uniquement
 - tous les clients HD+M prennent des contrats mobiles de 18 mois
- **source de croissance future**
 - clients HD+M = clients cible pour la vente de services convergents



41

activités résidentielles Royaume-Uni 2007 : perspectives et priorités

environnement

- la concurrence sur le marché devrait rester très intense
 - de nouveaux entrants, avec des campagnes de marketing très agressives
 - volonté de l'opérateur historique de maintenir sa part de marché
- davantage de pression sur les prix en raison de packages haut débit proposés par de nombreux acteurs
- possible poursuite de la consolidation du marché

priorités et plan d'action

- **renforcer la base de clients**
 - capitaliser sur le changement de marque Orange, pour accroître la notoriété et l'attrait de la marque
- **développer de nouvelles sources de revenu** en renforçant l'offre
 - proposer un portefeuille multiplay complet et concurrentiel
 - lancer de nouveaux services convergents
 - développer des partenariats pour renforcer le portefeuille de contenus
- **transformer le modèle économique**
 - accélérer la migration des clients vers le dégroupage partiel et améliorer de manière continue la qualité du réseau
 - réduire le coût unitaire de la Livebox et le coût total du service

42

Royaume-Uni en 2006 : transformation du modèle économique pour améliorer la compétitivité

- **dans la distribution:** rachat de 47 nouveaux magasins (340 magasins au total à fin 2006) et progression annuelle des ventes directes de contrats de 17%
- **dans les réseaux: mise en place d'un accord de partage des réseaux radio 3G avec Vodafone**
 - 20% d'économies de coûts et de Capex attendues à moyen terme
- **dans les coûts opérationnels:**
 - priorité à l'optimisation des charges de personnel: les chantiers débutés en 2006 mèneront à des économies de charges de personnel de 7% en 2007
 - accroître l'efficacité de la fonction achat pour les routeurs mobile et les terminaux 3G
 - partage du coeur de réseaux, des systèmes et des processus des activités mobile et haut débit
 - un marketing unique pour toutes les activités

Priorité à l'identification et à la réalisation de nouveaux plans d'économies de coûts en 2007

43

activités France

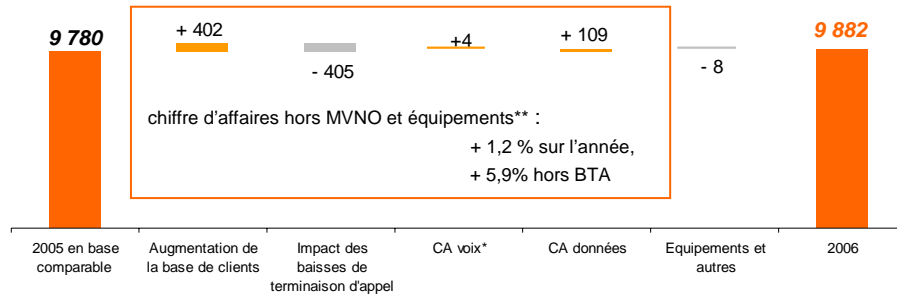
Louis Pierre WENES
Directeur Exécutif
Transformation du Groupe et Opérations France

44

activités mobiles France 2006 : croissance du chiffre d'affaires réseau

chiffre d'affaires 2006 SCP France : €9 882m/+1,1 % historique / +1,0 % à base comparable

en millions d'euros



- forte croissance du nombre de clients : + 3,7 % de croissance annuelle, soit 23,268 millions de clients (hors MVNO)
 - 725k nouveaux clients au T4 06 dont 361k sous contrat (mix contrats à 63,2 %)
 - impact positif des offres et des promotions sur la rétention des clients (taux de résiliation ramené à 12,2 % au T406)
- décollage du haut débit mobile d'Orange (x 3,4 par rapport à fin 2005)
- hausse de l'ARPU et du chiffre d'affaires données
- succès confirmé de la stratégie MVNOs : 841k clients MVNO (+ 224k par rapport au T3 06) >55% de part de marché

45 * hors BTA, ** Chiffre d'affaires ARPU réseau

activités mobiles France 2007 : perspectives et priorités

environnement

- phase 2 de la portabilité des numéros mobiles prévue le 21 mai 2007
- attribution potentielle d'une 4ème licence 3G
- poursuite de la pénétration du marché par les MVNO
- fin du plan 2006-2007 sur les terminaisons d'appel et préparation par l'ARCEP des décisions 2008-2010

priorités et plan d'action

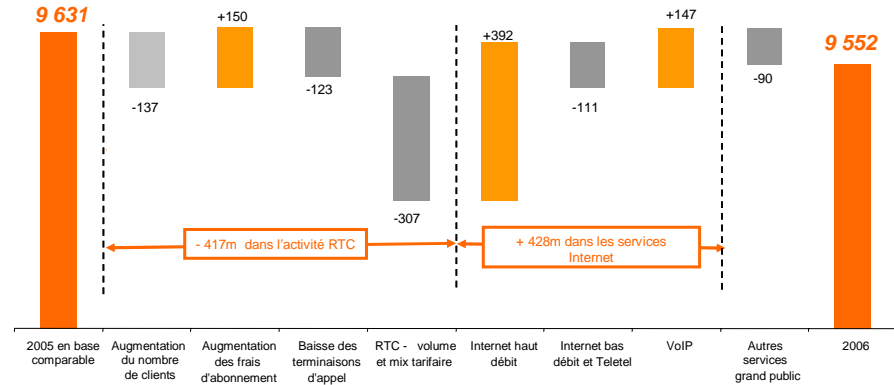
- diminuer le taux de résiliations et gérer la portabilité des numéros mobiles (phase 2) en développant des programmes de fidélité plus flexibles et proactifs
- profiter de la croissance de la base de clients haut débit pour développer le CA données
- tirer parti des offres convergentes grand public et professionnelle du Groupe : unik, business everywhere, packages fixe & mobile pour les PME...
- continuer à tirer parti de la croissance du marché de gros et maintenir une position de leader

46

activités résidentielles France 2006 : chiffre d'affaires globalement stable grâce aux services Internet

chiffre d'affaires 2006 SCR France : -1,3 % historique / - 0,8 % en base comparable

en millions d'euros



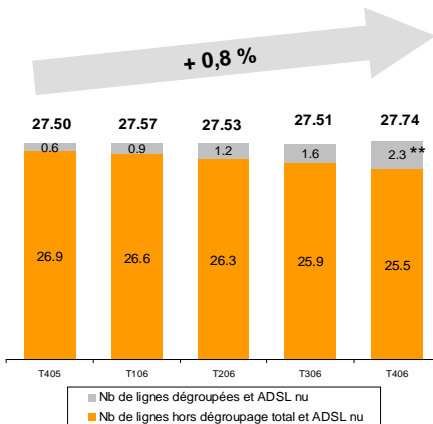
- plein effet au S2 de la hausse de l'abonnement
- croissance continue de l'internet haut débit

47 * Sur la base de la méthodologie ARCEP

activités résidentielles France : nombre total de lignes stabilisé, avec une croissance du chiffre d'affaires accès* (détail + gros)

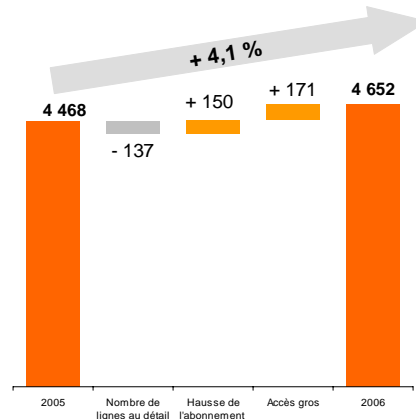
nombre d'accès

en millions



chiffre d'affaires total lié aux accès

en millions d'euros

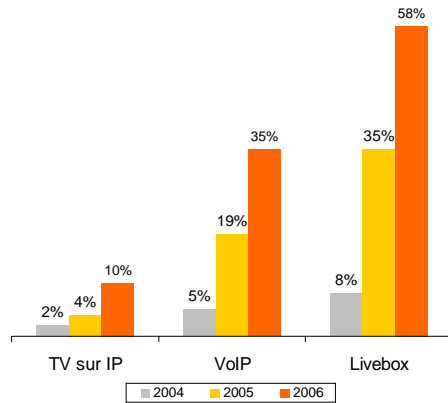


* définition: chiffre d'affaires des abonnements grand public et accès en gros, y compris dégroupage total et partiel, ADSL nu et revente en gros d'abonnement ; ** dont 2,1 lignes totalement dégroupées et 0,2 lignes d'ADSL nu de gros

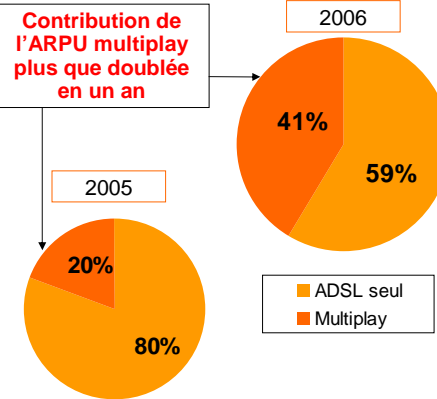
48

activités résidentielles France : augmentation de la pénétration des services dual play et triple play et décollage de la TV sur IP

Livebox, clients VoIP et TV sur IP en % du nombre de clients Haut Débit



Multiplay* en % de l'ARPU ADSL total



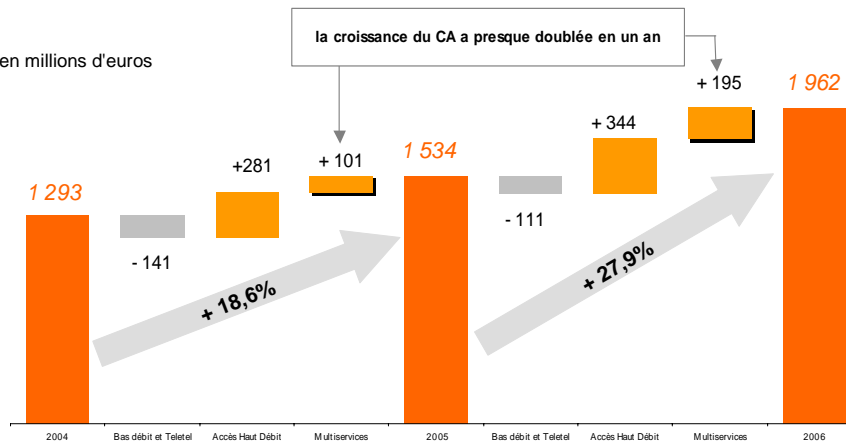
Contribution de l'ARPU multiplay plus que doublée en un an

*: y compris connectivité Internet DSL des clients multiplay, VoIP, TV sur IP, locations de Livebox.

49

activités résidentielles France : accélération de la croissance liée au développement de l'ADSL

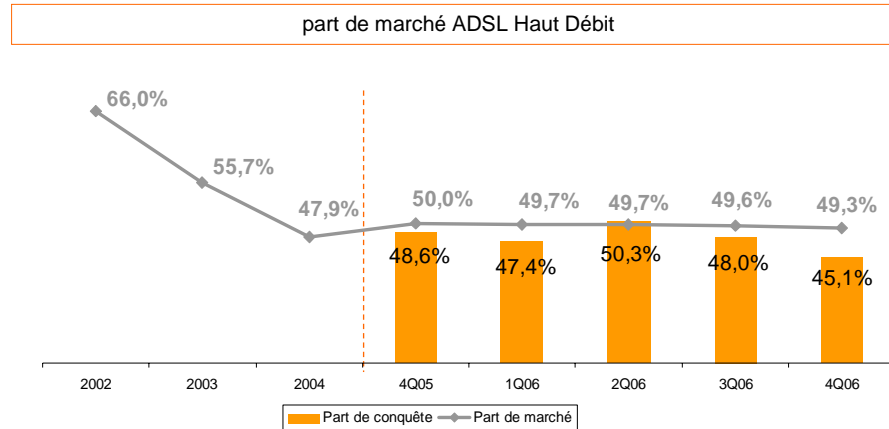
en millions d'euros



- forte croissance du nombre de clients ADSL multi-équipés grâce au développement de la TV sur IP et de la VoIP :
 - le nombre de clients TV sur IP a presque triplé (577k)

50

activités résidentielles France : Orange maintient sa part de marché haut débit autour de 49%



- 33% de croissance annuelle du nombre de clients ADSL Orange
- évolution au T4 principalement due au décalage du lancement des nouvelles offres ADSL

source: calculs FT basés sur données Arcep

51

activités résidentielles France 2007 : perspectives et priorités

environnement

- accélération du développement des offres d'ADSL nu
- prix d'accès stables ou en augmentation, et hausse de €0,84 (hors TVA) de l'abonnement en juillet 2007
- déréglementation de la téléphonie fixe grand public lancée par l'ARCEP
- FTTH : prise de position des autorités favorable à l'investissement

priorités et plan d'action

- tirer parti des offres d'ADSL nu pour accroître la pénétration haut débit
- maîtriser le taux de résiliation grâce à la qualité de service, l'expérience client et le lancement d'un nouveau programme de fidélisation
- sécuriser le CA accès grâce aux offres « tout compris »
- proposer des offres innovantes pour développer la convergence
- augmenter l'ARPU avec des offres multiplay et le développement de la pénétration de Livebox

52

France Telecom en 2007



Didier Lombard

Président-Directeur Général

priorités opérationnelles ⁽¹⁾

France

- maintenir la part de marché ADSL
- maintenir la position de leader dans les mobiles, grâce à des partenariats et à la stratégie MVNO
- renforcer notre position de leader dans la convergence et les contenus
- réduire notre base de coûts opérationnels

R.U.

- continuer à accroître la base clients « internet haut débit + mobile »
- accélérer la migration vers le dégroupage
- améliorer la stratégie de distribution

Espagne

- accroître la part de marché globale grâce à la qualité de service et à la diminution des résiliations
- tirer parti du changement de marque et accélérer la convergence
- augmenter le chiffre d'affaires dans les mobiles et dans le fixe

priorités opérationnelles (2)

Pologne

- tirer parti de la croissance de la base d'abonnés (mobile et haute définition)
- maintenir le leadership dans l'innovation
- axer la stratégie sur la convergence avec des offres intégrées (Unik, Business Everywhere, Livebox, TV sur ADSL)
- CA environ -1% et taux de MBO entre 42 % et 44 %

Autres pays européens et marchés émergents

- accroître ou maintenir la part de marché
- développer les offres Internet et convergentes
- poursuivre une forte croissance du chiffre d'affaires

Entreprises

- accélérer la croissance du CA liée aux services ICT, à un rythme supérieur à la croissance du marché
- conserver le leadership sur la transformation IP
- limiter l'érosion du CA des activités traditionnelles de Services de communication entreprises

55

objectifs de transformation 2007

poursuivre la réduction des coûts

réduction des effectifs

49 % des prévisions 06-08 réalisé en 2006

dépenses commerciales

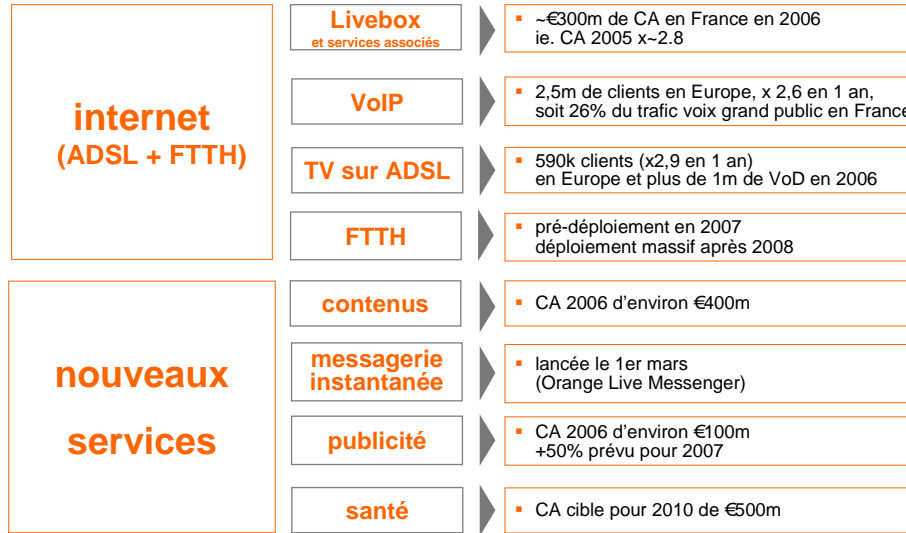
stabilisation en % du CA

IT et intégration des réseaux

€500 à 800 m d'économies sur la période 2007-2008
réduction des coûts d'intervention

56

les moteurs de la croissance d'aujourd'hui et de demain

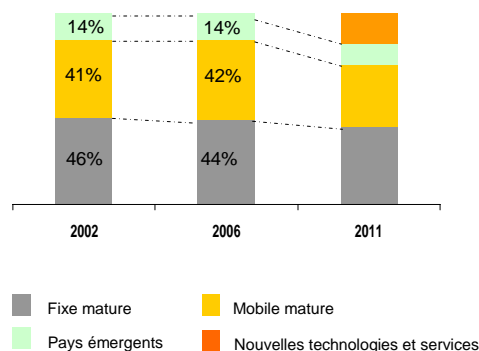


57

la baisse des capex sur les marchés matures fixe et mobile permet de financer la croissance des nouvelles activités

- l'effort d'investissement dans les pays émergents devrait se réduire avec leur développement
- les moindres besoins en 3G ainsi que les accords de partage des réseaux devrait réduire les capex sur les marchés matures
- le ratio capex / CA devrait être maintenu à environ 13% sur la période 2007-2012

évolution de la répartition des capex
(base 100)




→ cette évolution va libérer des capacités d'investissement : dès 2009 c'est un milliard d'euros de capex qui seront réalloués vers de nouveaux axes de croissance

58

collection de printemps 2007 : 3 collections par an rythment l'innovation d'Orange

Simplicité



portail orange.fr

La fibre

TV d'Orange


TV 3D

GPS assisté


Flash code

évolution de Business Everywhere

Nouveautés



Communauté



assistant vocal

gamme Unik

Mac services

Orange Messenger

Liveradio

Orange Business Developers Networks

offres
 concepts

59

objectifs 2007

- sur la base d'une croissance modérée des principaux marchés d'Europe de l'Ouest :

▶ quasi-stabilisation du taux de marge brute opérationnelle en 2007

▶ ratio de capex/CA maintenu à environ 13%

▶ cash flow organique de 6,8 milliards d'euros

60

confirmation du dividende 2006

dividende proposé
à l'Assemblée Générale du 21 mai 2007 :
€1,20

date de paiement : 7 juin 2007

→ 44% du cash flow organique

61

confirmation de la politique d'utilisation du cash

réduction de
la dette

ratio dette / GOM inférieur à 2 d'ici fin 2008

rémunération
des
actionnaires

- objectif de distribution pour les années à venir :
 - entre 40% et 45% du cash flow organique
 - dividende au titre de 2007 : indication du maintien du dividende par action au niveau de celui versé au titre de 2006

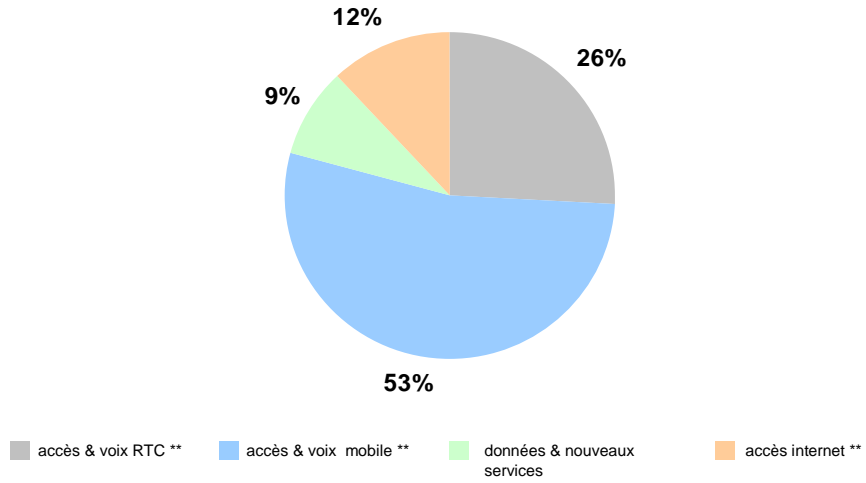
croissance
externe

politique d'acquisition/cession sélective et prudente,
visant principalement des cibles dans des marchés
à fort potentiel.

62

mix d'activités du groupe en 2006

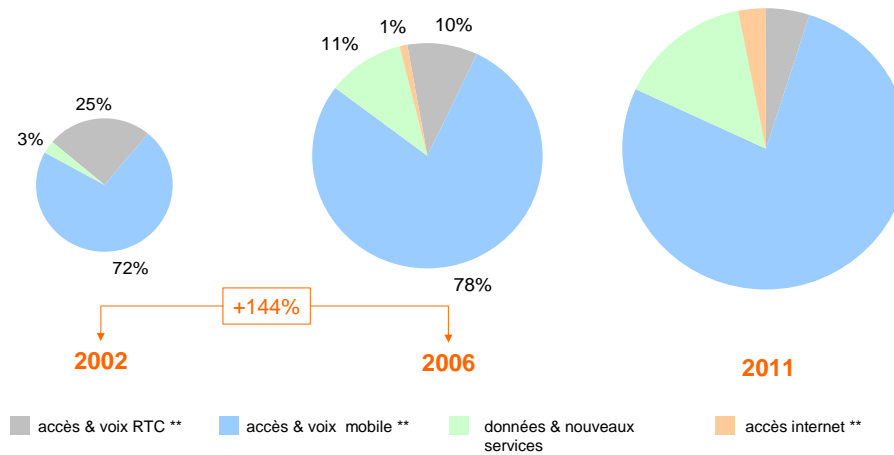
répartition du chiffre d'affaires* 2006



63 * Hors ventes d'équipement et d' Orange Business Services, ** y compris vente en gros

dans les pays émergents, le développement rapide du mobile se poursuivra avec une montée en puissance des données & nouveaux services

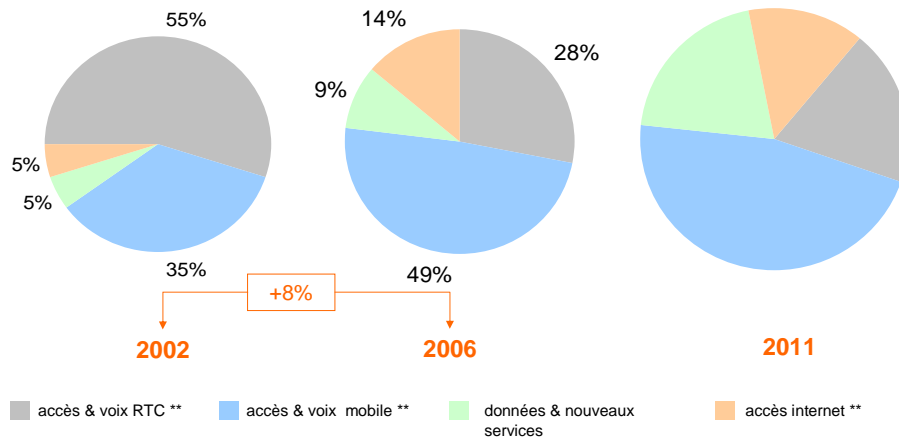
évolution du chiffre d'affaires* des marchés émergents



64 * Hors ventes d'équipement et d' Orange Business Services, ** y compris vente en gros

dans les pays matures, la convergence sera le moteur de la croissance grâce à la montée en puissance des contenus, des services et la poursuite du développement du haut débit

évolution du chiffre d'affaires* des marchés matures



merci

annexes

67

annexe 1 : glossaire ⁽¹⁾

- **ARPU (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 (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 crédit-bail.
- **Charges commerciales** : achats externes comprenant les achats de terminaux et autres produits vendus, les commissions de distribution et les dépenses de publicité, promotion et sponsoring.
- **Charges de personnel** : les charges de personnel prises en compte dans le calcul de la marge brute opérationnelle (MBO) ne comprennent pas la participation des salariés, ni 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 sont nettes des charges immobilisées.
- **Charges hors charges de personnel** : dépenses opérationnelles hors charges de personnel. Les dépenses opérationnelles hors charges de personnel prises en compte dans le calcul de la MBO comprennent les achats externes et autres dépenses opérationnelles (net des autres revenus opérationnels). Les charges hors charges de personnel sont nettes des charges immobilisées.

68

annexe 1 : glossaire (2)

- **Chiffre d'affaires des services non-voix (secteur d'activité SCP)** : le chiffre d'affaires des services non-voix correspondent à l'ensemble du chiffre d'affaires réseaux mobiles hormis le chiffre d'affaires généré par la "voix" (hors chiffre d'affaires MVNO). 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...).
- **Chiffre d'affaires du réseau d'Orange (secteur d'activité SCP)** : le chiffre d'affaires du réseau d'Orange représente le chiffre d'affaires (voix, données et SMS) généré par l'utilisation du réseau mobile. 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.
- **Données sociales** : les données sociales s'entendent avant élimination des opérations inter secteurs d'activité.
- **Données sur une base comparable (CB)** : 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, le périmètre de la période écoulée ainsi que les taux de change moyens utilisés pour le compte de résultat de la période écoulée.
- **Impact de la vente des Pages Jaunes 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 répond à cette définition à la date de clôture, compte tenu de l'existence d'un plan de finalisation de la 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, comme si Pages Jaunes n'était plus consolidée. 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.

69

annexe 1 : glossaire (3)

- **Marchés en croissance**: mobile en Pologne, Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Egypte, Guinée Equatoriale, Ile Maurice, Jordanie, Madagascar, Mexique, Moldavie, République Dominicaine, Roumanie, Slovaquie, Sénégal, Vanuatu, Vietnam, autres pays
- **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 MBO ne tiennent pas compte de la participation des salariés, ni des charges de rémunération en actions.
- **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 MBO, comprenant les charges de personnel et charges hors charges de personnel.
- **Part de marché de détail ADSL en France (définition de l'ARCEP)**: depuis le T1 06, 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 des abonnements 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 sont 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.
- **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 (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 sur la même période. Les clients migrant entre les 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. La société exclut également du taux de résiliation les connexions qui ne traduisent pas, de son point de vue, par une activation client, y compris celles qui résultent du renouvellement de terminaux prépayés ou du retrait de terminaux du marché. Les clients ayant prépayé sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas fait d'appel facturable et ont reçu moins de quatre appels entrant facturables aux cours des trois derniers mois. Pour SCP France, les clients ayant prépayé sont considérés comme ayant résilié six mois après l'expiration de leur recharge (de sept jours à cinq mois) s'ils n'ont pas rechargé leur compte pendant cette période de six mois.

70

annexes résultats financiers

71

annexe 2 : capex par segment : sous contrôle à 13 % du chiffre d'affaires

en millions d'euros	2005 à base comparable	2006	Variation à base. comparable (%)
capex groupe	6 503	6 732	3,5%
total services de comm. personnels	3 553	3 581	0,8%
SCP France	946	1 011	6,9%
SCP R.U	584	481	-17,5%
SCP Espagne	549	554	0,9%
SCP Pologne	319	281	-12,0%
SCP RdM	1 156	1 254	8,5%
total services de comm. résidentiels	2 592	2 721	5,0%
SCR France	1 829	1 928	5,4%
SCR Pologne	463	489	5,8%
SCR RdM	301	304	1,2%
total services de comm. entreprise	362	430	19,0%

- augmentation des capex France, à la fois pour les services mobile et pour les services Internet (Livebox, décodeurs, nouvelles applications convergentes)
- couverture 3G de l'essentiel de la population réalisée au Royaume-Uni

72

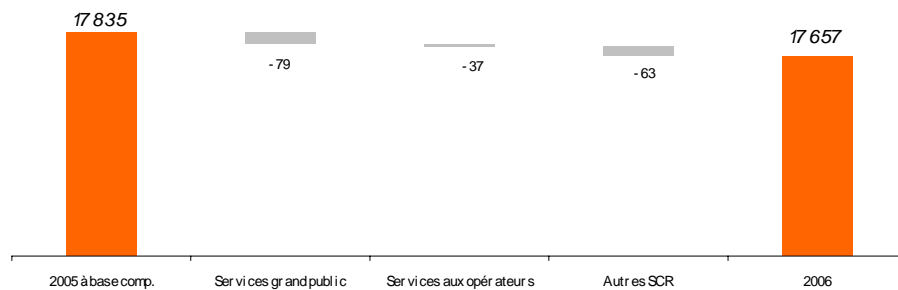
annexes tendances opérationnelles

73

annexe 3 : activités résidentielles France 2006 : succès de notre stratégie axée sur le Haut Débit et les multiservices

chiffre d'affaires SCR France : €17 657m => -0.3 % historique / -1.0 % à base comparable

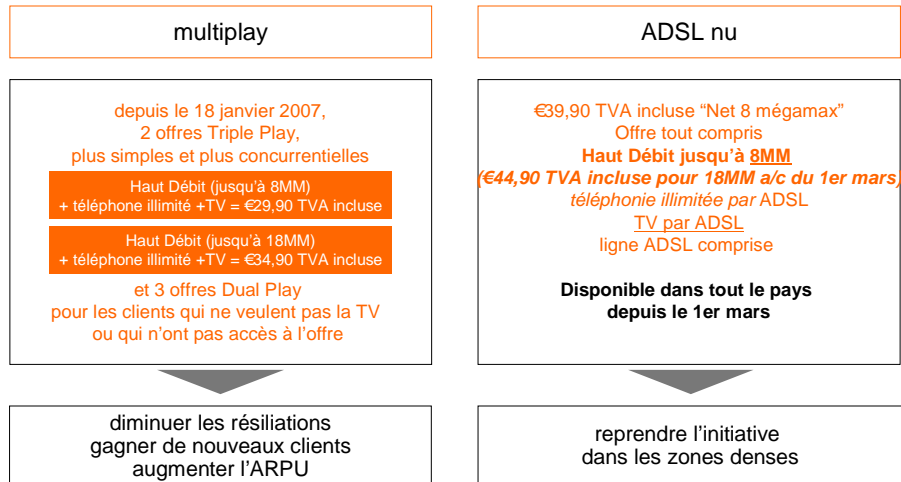
en millions d'euros



- **services grand public** : déclin de l'activité traditionnelle compensée en partie par le succès du Haut Débit et de l'offre multiservices et par la hausse de l'abonnement
- **services aux opérateurs et CA autres SCR** : le CA de gros (forte croissance du dégroupage total : x3,5 en un an) compense la baisse des services aux autres opérateurs

74

annexe 3 : activités résidentielles France 2007 : une offre renouvelée et plus concurrentielle...

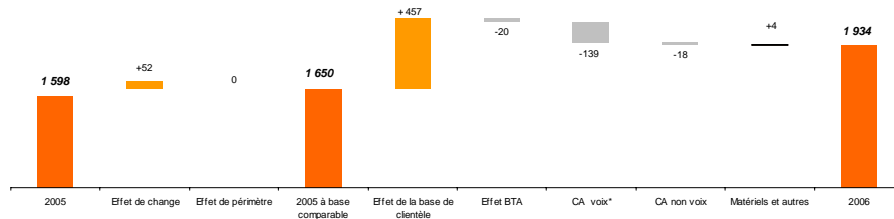


75

annexe 4 : activités mobiles Pologne 2006 : leadership maintenu

chiffre d'affaires 2006 : €1 934m => +21,1 % historique / +17,2 % à base comparable

en millions d'euros



- **forte croissance du nombre de clients mobile** : 2,6 millions de nouveaux clients en 2006 => total 12,52 millions
- **leader actuel du Haut Débit sur mobile, grâce aux contenus disponibles**
 - la meilleure offre 3G sur le marché polonais: appel vidéo, TV en direct, VoD et téléchargement de musique
 - introduction d'une offre TV illimitée et du paiement par minute pour le contenu TV
 - lancement commercial du HSDPA initialisé en décembre 2006
- **leadership dans l'innovation** : 100 nouvelles offres et promotions répondant aux besoins clients en 2006

* Hors BTA

76

annexe 4 : activités mobiles Pologne 2007

environnement

- marché très concurrentiel impliquant un risque de guerre des prix et une augmentation des coûts de rétention et d'acquisition des clients.
 - nouvel entrant sur le marché mobile (Projet 4)
 - arrivée d'opérateurs virtuels: mBank, Polsat Cyfrowy, Avon ...
- évolution de la technologie : HSDPA, Wimax et autres accès sans fil Haut Débit

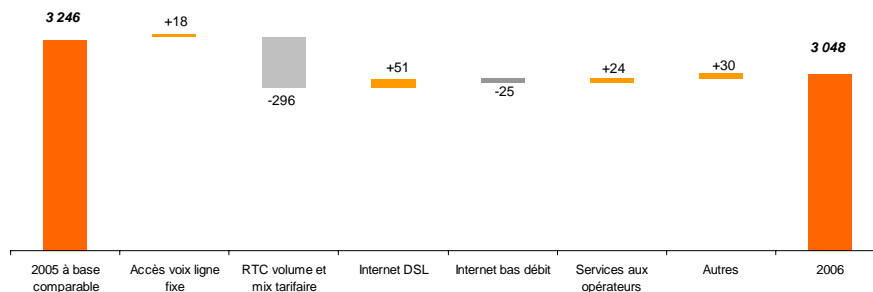
priorités et plan d'action

- développer notre offre de contenu mobile et de solutions nomades en tirant parti des technologie UMTS et HSDPA
- nouveaux accords MVNOs à signer en 2007 afin de compléter notre portefeuille
- développer notre base d'abonnés pour atteindre 13,5 millions de clients en 2007
- développer les ventes croisées pour tirer parti de nos base de clients et maximiser la valeur créée

77

annexe 4 : activités résidentielles Pologne 2006 : ralentissement du déclin

chiffre d'affaires SCR Pologne : €3 048m => -3,0 % historique / -6,1 % à base comparable



- **impact négatif des BTA** sur le trafic voix, compensé en partie par la croissance du Haut Débit et des services aux opérateurs
 - part de marché accès maintenue à environ 90% en 2006, dans un marché fixe en déclin (11,4m de lignes fixes contre 11,9m en 2005)
- forte **progression du nombre de clients Haut Débit : 1,71 million de clients à fin 2006**, soit une augmentation de 46,8 % sur un an (+544k sur l'année)
 - Livebox : 150k clients
 - TV sur IP disponible pour 1,5 million de clients potentiels
 - augmentation de la part de marché, de 41,2 % en 2005 à 43,4 % à fin 2006
- introduction de **produits et services innovant et convergents** tout au long de l'année : VoIP, boîte à mail commune pour la téléphonie fixe et mobile, VPN Business Everywhere, Videotrada (TV sur IP) et vidéo sur demande

78

annexe 4 : activités résidentielles Pologne 2007

environnement

- arrivée de fournisseurs de services de divers marchés (TV, télécoms, haut débit)
- banalisation des offres packages, avec un développement rapide des offres double play et triple play
- pression sur les prix : stratégie agressive des nouveaux concurrents, offres illimitées et accélération de la VoIP
- pression réglementaire : TP obligé de vendre le DSL avec un rabais de 51 % par rapport au tarif standard et la location de lignes en gros (WLR) avec un rabais de 47 %, entraînant une multiplication des nouveaux concurrents (Tele2, Netia, Energis, ...)

priorités et plan d'action

- priorité au développement du haut débit : objectif de 2,2 millions de client haut débit (augmentation du débit afin de développer les contenus et le triple play)
- réorientation du portefeuille d'offres de TP vers un concept d'offre intégrée
- lancement commercial du téléphone Unik en 2007

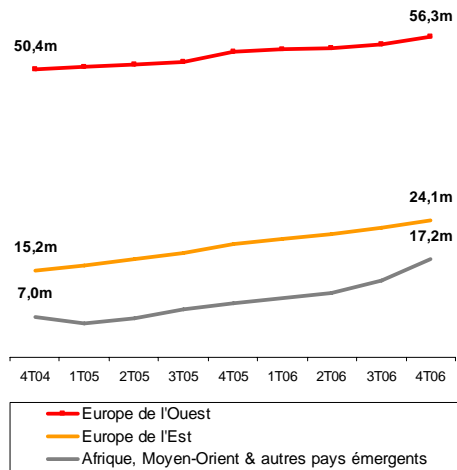
79

annexe 5 : activités mobiles Reste du Monde 2006, le principal moteur de croissance du groupe

CA : €6 920m / +13,7%
à base comparable

total clients mobile Orange :
+15,1% sur un an à base comparable

- **35,4m de clients mobile RdM**, +29,7% sur un an à base comparable
 - Egypte : 6,6 millions d'abonnés (+38,4% sur un an)
 - Roumanie : 8,0 millions d'abonnés (+17,9% sur un an)
 - Slovaquie : 2,7 millions d'abonnés (+6,8% sur un an)
- augmentation de 25,6% du chiffre d'affaires en Roumanie
- augmentation de 11,6% du chiffre d'affaires en Slovaquie



80

annexe 5 : activités mobiles Reste du Monde 2007

environnement

- accroissement de la pression réglementaire : BTA en Europe
- nouveaux concurrents en Égypte, en Slovaquie, en Roumanie et en République dominicaine
- déréglementation possible au Sénégal
- accentuation de la concurrence, notamment en Côte d'Ivoire et au Cameroun, mais il reste un fort potentiel de croissance de la clientèle, avec baisse de l'ARPU
- la qualité du service et la couverture pays sont des facteurs clés pour conserver notre leadership

priorités et plan d'action

- accroître notre part de marché dans les marchés matures d'Europe de l'Ouest (par ex. via revendeurs/MVNOs), tout en maintenant un haut niveau de rentabilité (programmes de transformation)
- rechercher de nouveaux relais de croissance via la convergence (ADSL en Belgique, FTTH en Slovaquie, Unik aux Pays-Bas)
- maintenir notre leadership en termes de croissance, de rentabilité et de part de marché dans les marchés émergents
- lancer un plan de marketing panafricain et réorganiser les réseaux de distribution actuels
- poursuivre le plan de développement lancé fin 2006 en Côte d'Ivoire et au Cameroun

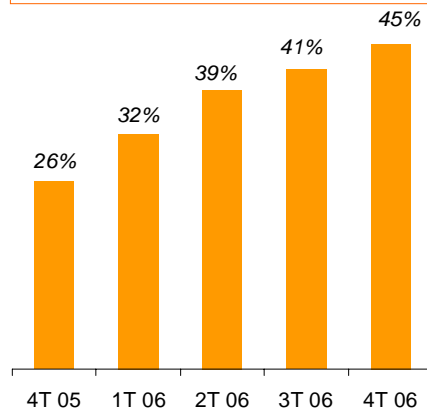
81

annexe 5 : activités résidentielles Reste du Monde 2006 : croissance soutenue dans les pays émergents et migration en cours vers le dégroupage aux Pays-Bas

chiffre d'affaires: €1 021*/+9,2% à base comparable

- **croissance soutenue dans les marchés émergents: croissance annuelle du CA de +7,8%**
 - Sénégal (+17,8%) et Côte d'Ivoire (+4,8%)
 - total abonnés Internet en hausse de 58%
- **Pays-Bas : CA en hausse de +24,5% sur un an. Le dynamisme de l'ARPU a été alimenté par les migrations vers le dégroupage et la VoIP**
 - 148k d'abonnés dégroupés à fin 2006 (+72% sur un an), soit 45% de la base ADSL totale
 - 199 centraux locaux (couverture: 53%)
- **changement de marque** mené à bien aux Pays-Bas (juin. 06), au Sénégal, en Côte d'Ivoire et en Guinée (nov. 06).

Pays-Bas: clients dégroupés en % de la base ADSL



82 * SCR RdM hors R.U. et Espagne

annexe 5 : activités résidentielles Reste du Monde 2007

environnement

- faible demande sur les marchés des lignes fixes et Internet
- nouveaux concurrents offrant des solutions VoIP ou ToIP à un prix inférieur
- déréglementation possible au Sénégal qui pourrait constituer un défi pour notre activité ligne fixe

priorités et plan d'action

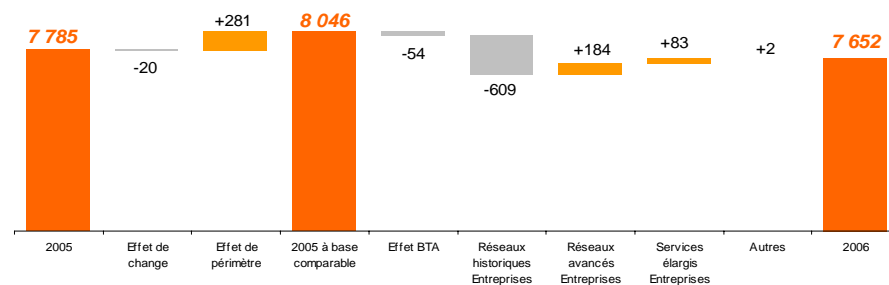
- faire progresser la demande Internet grâce à des offres adaptées dans une approche de convergence avec nos activités mobile, afin d'exploiter pleinement notre potentiel
- continuer à améliorer la productivité en Côte d'Ivoire et maximiser les synergies avec le mobile
- tirer parti de la convergence et de l'intégration
- continuer le déploiement du Haut Débit fixe au Sénégal et dans de nouveaux pays (Cameroun, Mali, ...)
- utiliser le changement de marque et les solutions VoIP lorsque nous sommes en position de challenger

83

annexe 6 : entreprises 2006, croissance du CA des services ICT supérieure à celle du marché

CA Entreprises 2006: €7 652m => -1,7% historique / -4,9% à base comparable

en millions d'euros

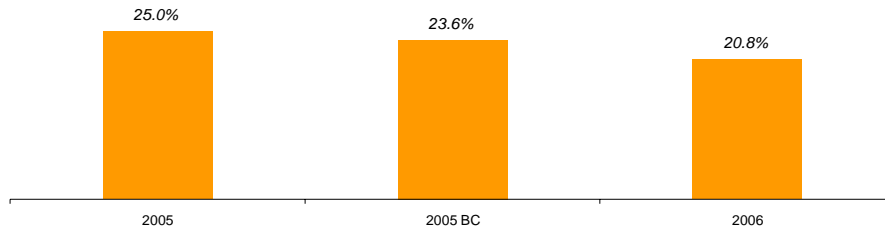


- croissance organique des services : +11,8 % à base comparable, surpassant la croissance du marché
- acquisitions de Diwan, Neocles et Silicomp menées à bien
- offres convergentes avec le lancement de Business Together et d'Unik for business
 - expansion de Business Everywhere : +19% d'utilisateurs en France
- lancement de nouvelles offres : gestion de flotte M2M, conseil ITIL
- Solutions pour petites entreprises avec expansion de la couverture DSL :
 - leadership dans l'IPVPN (+39% de connexions, avec 256k clients dans 146 pays), couverture DSL dans 50 pays, partenariat avec China Telecom

84

annexe 6 : entreprises 2006: l'évolution de la MBO continue d'être influencée par la migration vers le DSL et la transformation IP

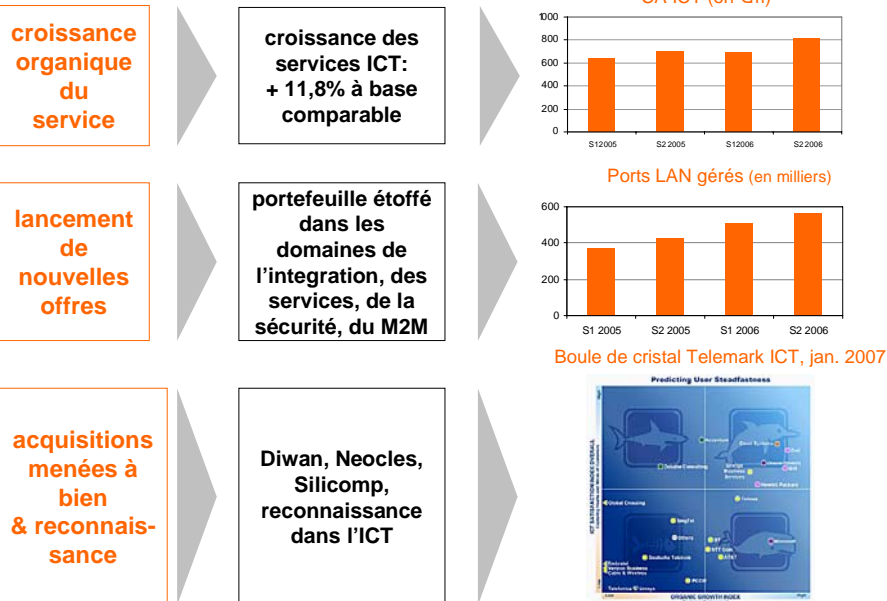
marge brute opérationnelle entreprises 2006



- Le taux de MBO a diminué de 2,8 points à base comparable :
 - pression sur la marge des activités de réseaux, reflétant la migration vers le DSL, la transformation IP et l'âpre concurrence au plan international,
 - transformation de notre mix Entreprises (diminution du poids des activités d'opérateur historique)

85

annexe 6 : entreprises, transformation en cours vers les services



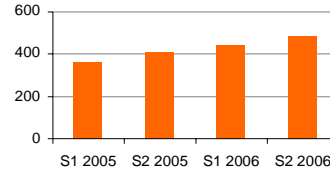
86

annexe 6 : utiliser la convergence et la couverture comme facteurs de différenciation dans le segment entreprises

offres convergentes

lancement de Business Together et d'Unik for business, expansion de Business Everywhere

Utilisateurs finaux de Business Everywhere France (en milliers)



reconnaissance dans le secteur

meilleur opérateur mondial, meilleur opérateur mobile, prix « Best in Business » 2006 des opérateurs Ethernet



METRO Ethernet Forum

couverture

solutions pour petites entreprises, expansion DSL, leadership dans l'IP VPN

- couverture DSL dans 50 pays
- partenariat avec China Telecom
- +39% de croissance dans les connexions IP VPN, avec 256 000 sites clients dans 146 pays