



Annexe

2005 : Chiffre d'Affaires par segment



Données sociales

En millions d'euros

	2004	2004 PF*	2005
Total Groupe	46 158	47 841	49 038
Total Personal	20 564	21 913	23 535
Personal - France	8 365	9 217	9 773
Personal - UK	5 833	5 786	5 832
Personal Espagne		496	536
Personal - Pologne	1 247	1 402	1 598
Personal - Reste du Monde	5 290	5 170	5 991
Eliminations	-171	-159	-195
Total Home	22 440	22 800	22 534
Home - France	18 002	17 914	17 718
<i>dont services grand public</i>	9 886	9 776	9 677
<i>dont services aux opérateurs</i>	5 577	5 591	5 504
<i>dont autres chiffre d'affaires en France</i>	2 539	2 547	2 537
Home - Pologne	3 011	3 380	3 141
Home - Reste du Monde	1 584	1 671	1 837
Eliminations	- 157	- 164	- 162
Total Entreprise	8 235	8 227	7 785
Annuaire	978	1 001	1 061
Eliminations	-6 059	-6 100	-5 877

* Voir glossaire

2005 : MBO par segment



Données sociales

En millions d'euros

	2004	2004 PF*	2005
Total Groupe	17 923	18 264	18 416
Total Personal	8 076	8 225	8 471
Personal - France	3 682	3 702	3 636
Personal - UK	1 843	1 859	1 651
Personal - Espagne	0	116	109
Personal - Pologne	464	522	604
Personal - Reste du Monde	1 980	2 026	2 471
Total Home	7 400	7 602	7 538
Total Entreprise	2 039	2 024	1 949
Annuaire	407	413	463

* Voir glossaire

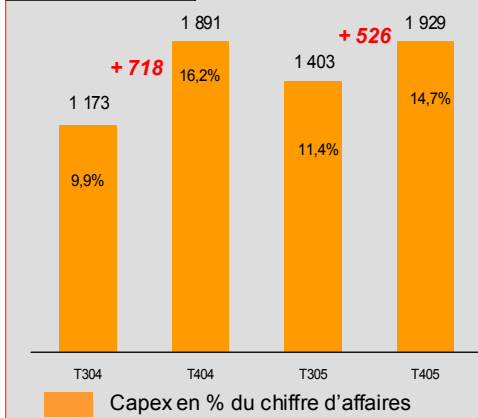
77

Analyse des CAPEX



Evolution des Capex Groupe, m euros

Données historiques



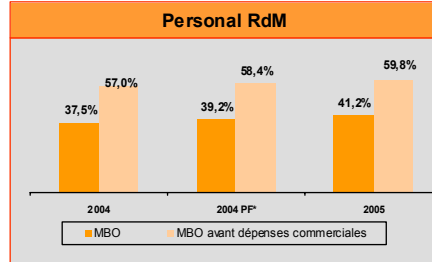
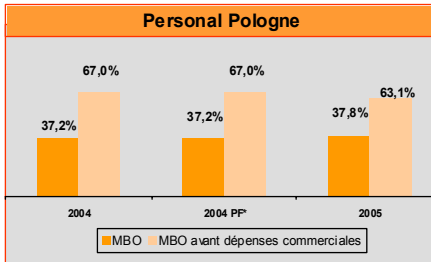
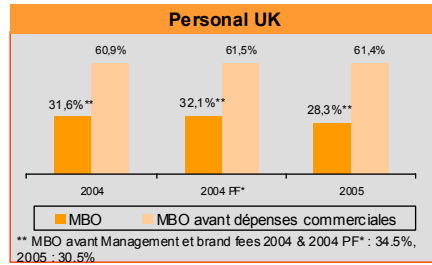
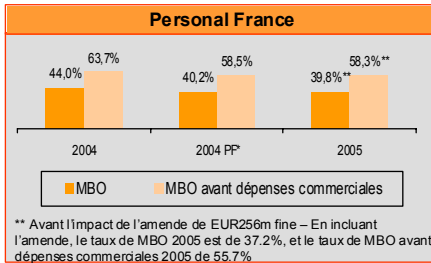
→ Saisonnalité plus favorable au S205 qu'au S204

→ Capex IT & Réseaux = 4,8Mds d'euros

- dont 3,6Mds d'euros d'investissement sur les réseaux
- dont 1,15Mds d'euros d'investissement IT

78

Taux de MBO Personal en 2005

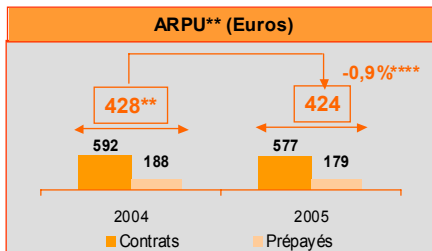
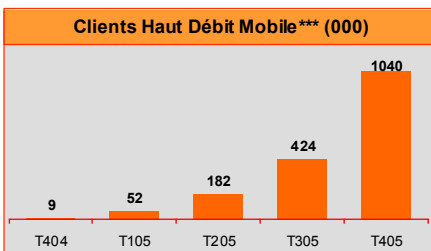
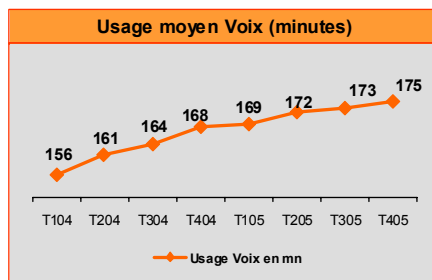
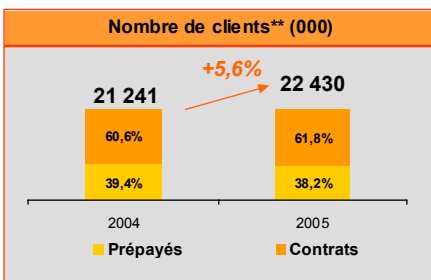


* Voir glossaire

79

Personal France

Chiffre d'Affaires: €9 773m / + 6,0% pro-forma** / + 7,4% hors BTA*

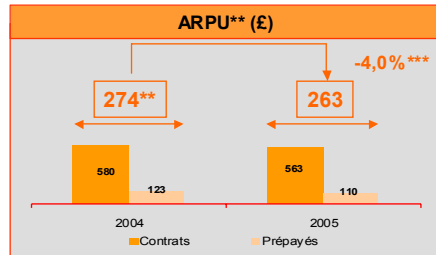
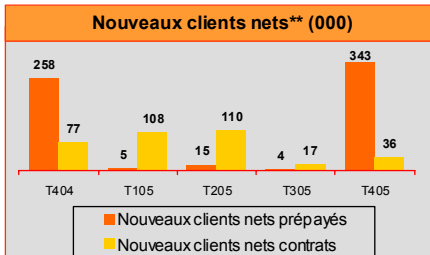
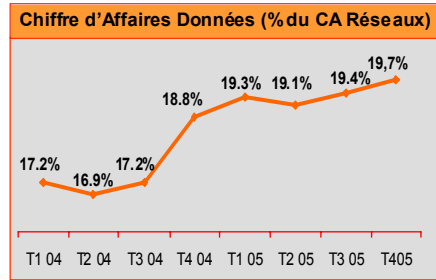
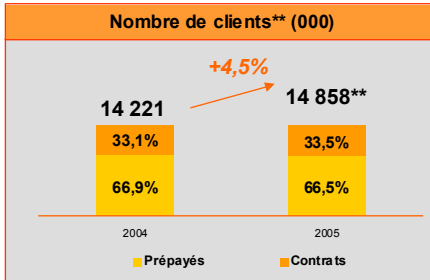


* Baisse de la terminaison d'appel - ** Voir glossaire - *** 3G+Edge - **** +0,6% en annuel hors BTA

80

Personal UK

Chiffre d'Affaires: €5 832m / +0,8% pro-forma** / + 5,1% hors BTA*

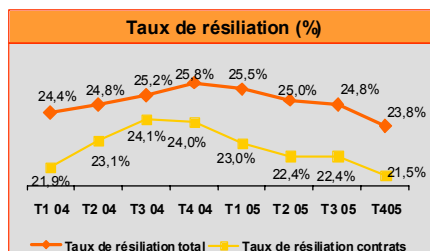
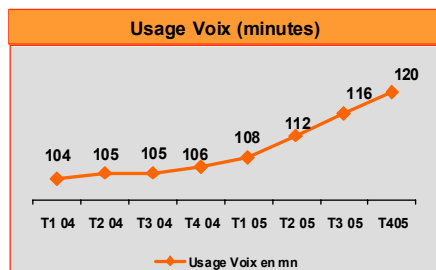
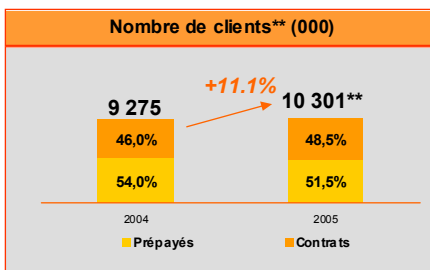


* Baisse de la terminaison d'appel - **Voir glossaire, Annual Rolling IFRS ARPU estimés - *** +0,3% en annuel hors BTA

81

Personal Espagne

Chiffre d'Affaires: €536m* / + 8,0% pro-forma** / + 11,2% hors BTA ***

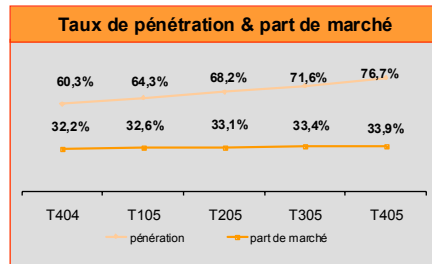
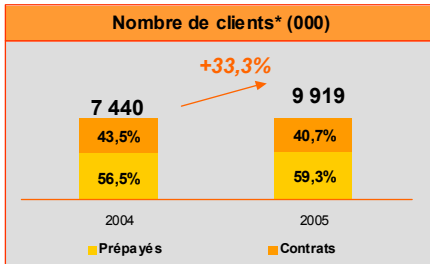


*2 mois - **Voir glossaire - *** Baisse de la terminaison d'appel

82

Personal Pologne

Chiffre d'Affaires: €1 598m / + 28,1% historique / + 13,9% pro-forma *

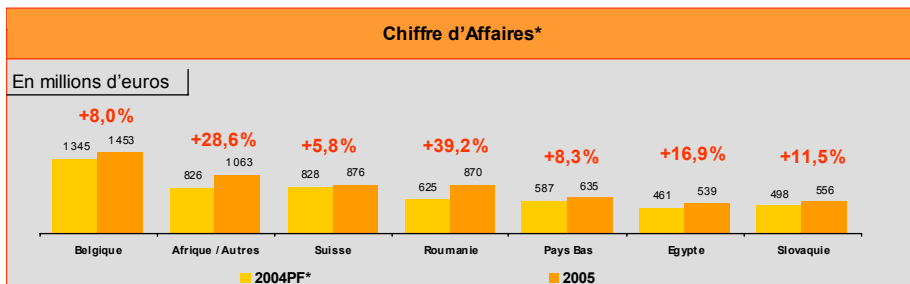
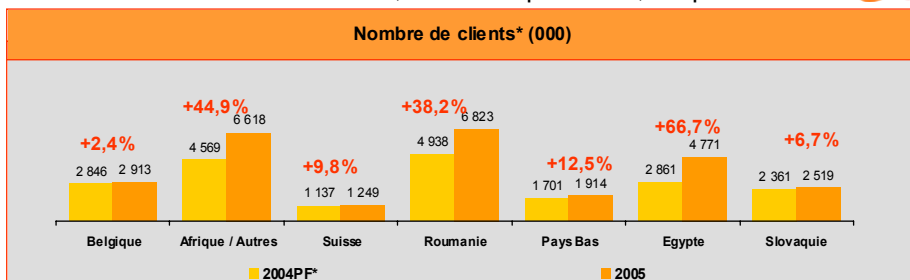


* Voir glossaire

83

Personal ROW

Chiffre d'Affaires: €5 991m / +13,3% historique / + 15,9% pro-forma*

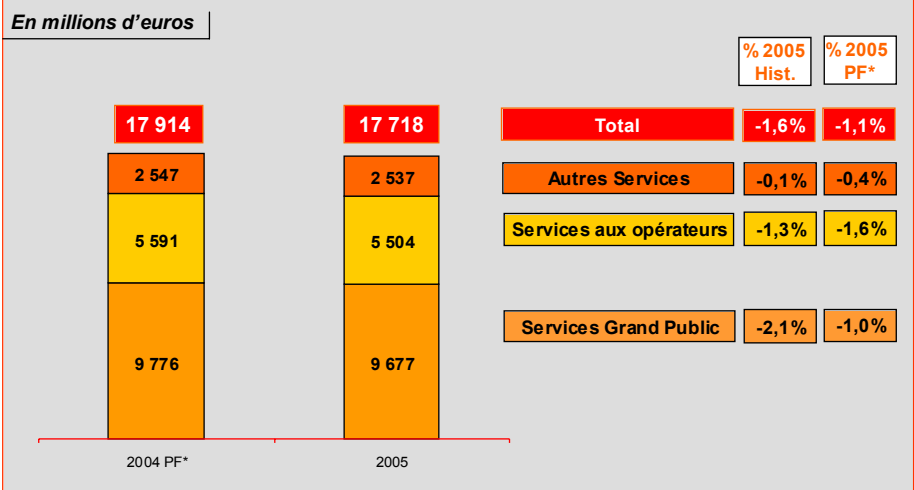


* Voir glossaire

84

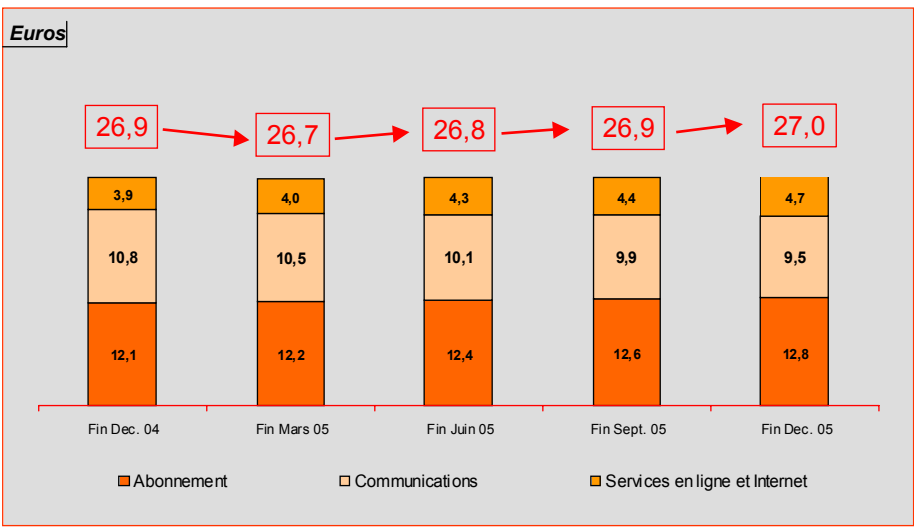
Home France

Chiffre d'Affaires: €17 718m / -1,6% historique / -1,1% pro-forma*



* Voir glossaire

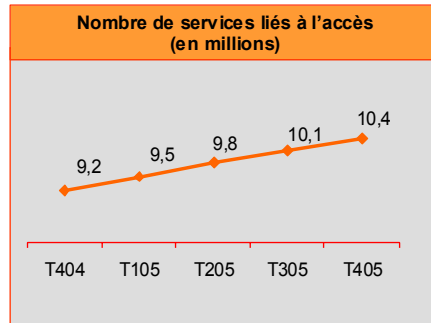
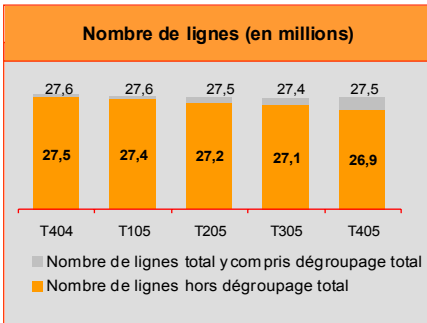
Home France : ARPU* des services grand public



* Voir glossaire

Home France :

Services Grand Public – Chiffre d'affaires Abonnement : +4,2% PF* en 2005

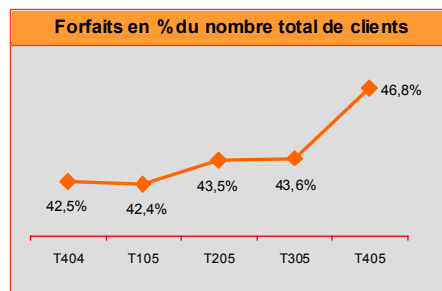
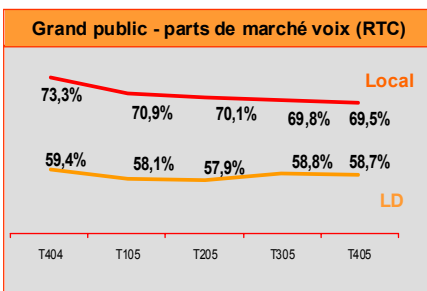


* Voir Glossaire

87

Home France


Services Grand Public - Chiffre d'affaires Communications : -13.2% pf* en 2005

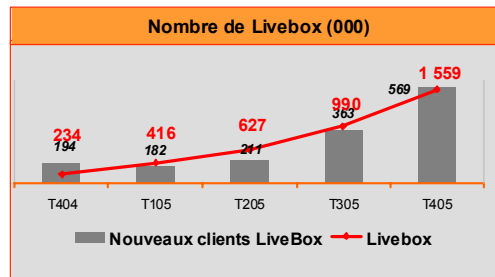
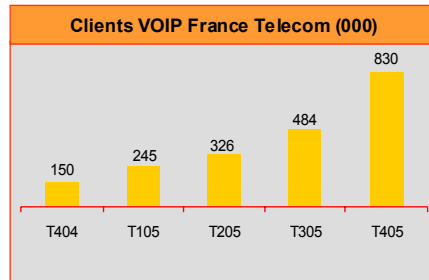
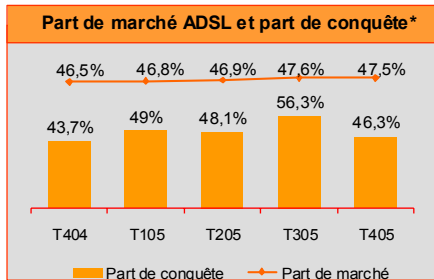


* Voir glossaire

88


Home France

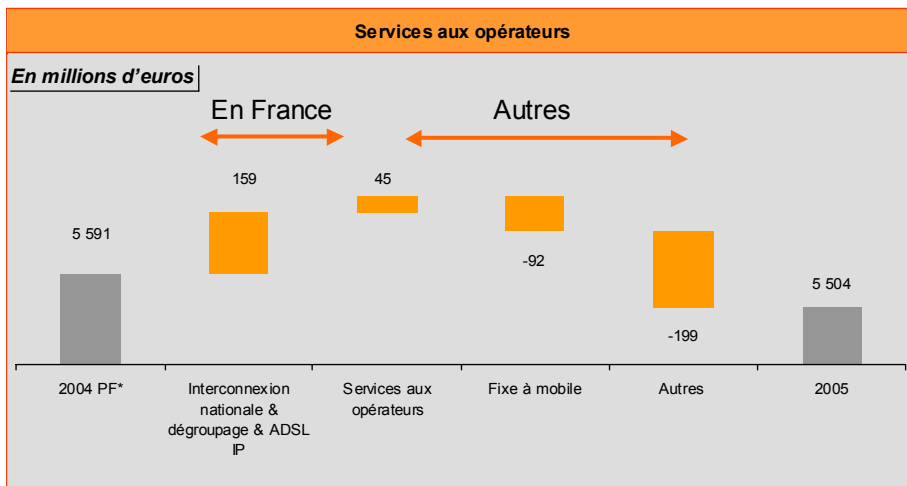
Services Grand Public - Chiffre d'affaires Services en ligne : +18,6% pff* en 2005 



* Voir glossaire

Home France

Services aux opérateurs : €5 504m / -1,3% historique / -1,6% PF* 



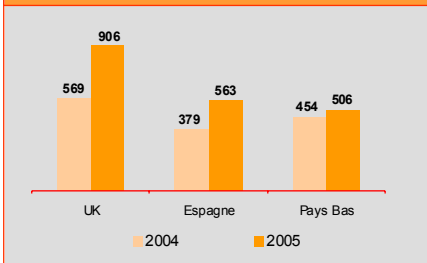
* Voir glossaire

Home RdM

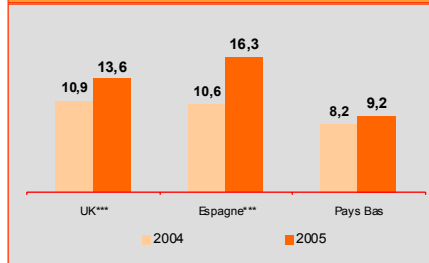
Chiffre d'Affaires: €1 837m / +16,0% historique / +9,9% pro-forma*



Clients Haut-Débit en Europe (milliers)



ARPU global en Europe ** (en euros)



* Voir glossaire, ** Annual rolling ARPU, *** internet (Narrowband + Broadband) subscribers

Entreprise – Progressions de la transformation de l'activité en 2005



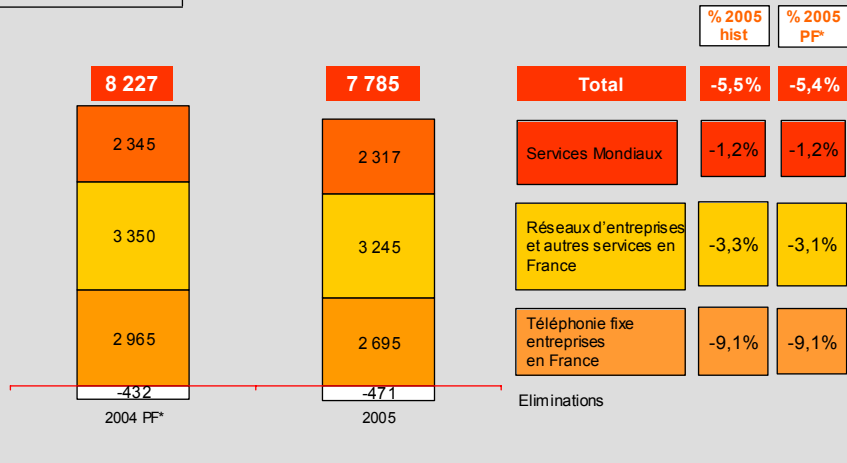
	Transformation du Portefeuille	Contrats Gagnés	Notoriété
Convergence IP	<ul style="list-style-type: none"> Offres intégrées fixe-mobile en France avec Business Talk IP, Business Talk IP PBX, Business Pack Internet et Business Pack IP Centrex 	<ul style="list-style-type: none"> Solutions de téléphonie tout IP pour Airbus en France et au UK Darty : première référence de Business Talk IP BearingPoint : Fourniture tous services et support pour une solution global de téléphonie 	<ul style="list-style-type: none"> Equant est positionné dans le Gartner Magic Quadrant pour les Fournisseurs de Services de Réseaux Mondiaux 2005 basé sur sa capacité d'exécution et sa « vision globale »
Mobilité	<ul style="list-style-type: none"> Extension de Business Everywhere pour les PDA en France Lancement de Business Everywhere en Pologne & UK, sur une base mondiale pour les grandes entreprises 	<ul style="list-style-type: none"> Contrat avec le groupe Melsàlitto pour une solution fixe et mobile de communication dans 30 pays et pour 3500 utilisateurs 	<ul style="list-style-type: none"> BEW nommé "Meilleur Nouveau Service" à la cérémonie annuelle de « World Communication Award »
Services ICT & outsourcing	<ul style="list-style-type: none"> Back up Oléane en ligne, avec des solutions automatiques et sécurisées pour PME en France « Applications d'hébergement France: lancement de « Hosted Exchange » dédié aux PME et solution de gestion des applications 	<ul style="list-style-type: none"> Marsh / Mercer GNS : Services de consulting pour le réseau global MPLS STMicronics : contrat d'outsourcing pluriannuels comprenant les données, la voix fixe et mobile et la gestion des services 	<ul style="list-style-type: none"> Equant est classé par plusieurs analystes parmi les leaders européens des communications

Entreprise :

Chiffre d'Affaires: €7 785m/ -5,5% historique / -5,4% pro-forma*



En millions d'euros



* Voir glossaire

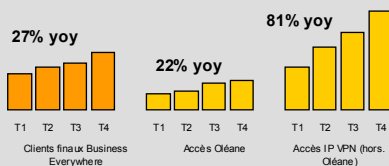
93

Entreprise

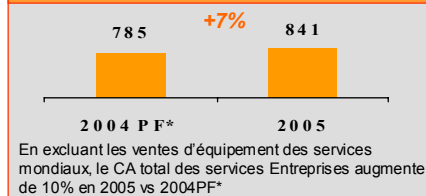
Poursuite de la transformation du modèle économique



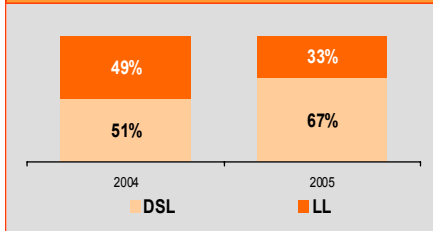
Croissance de l'accès en volume – France 2005/2004 (Fin de Période)



Chiffre d'affaires des services Entreprises (millions d'euros)



Migration vers le support DSL en France (FdP)



Outsourcing

Chiffre d'Affaires total Entreprises
+19%
2005 vs 2004 PF*

* Voir glossaire

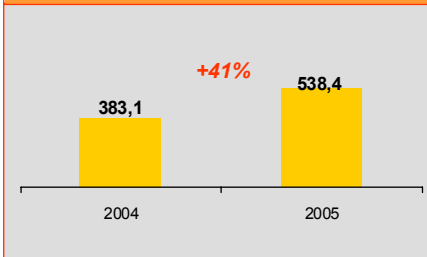
94

Chiffre d'Affaires Annuaire

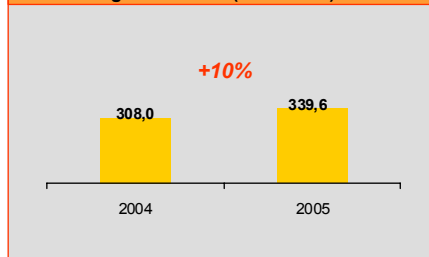
€ 1 061m / +8,5% historique / +6,0% pro-forma*



Audience de PagesJaunes.fr (m de visites)**



Nombre d'annonceurs en ligne PagesJaunes.fr (en milliers) ***



* Voir glossaire

**Source: Cybermétrie – Médiamétrie / eStat

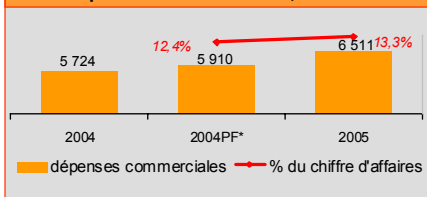
***Source: Nielsen/Netratings – Home & Work – Dec. 2005

95

Analyse des coûts, hors charges de personnel



Charges externes Dépenses commerciales*, m euros

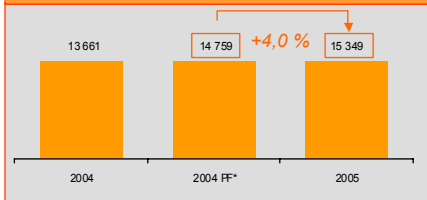


→ Focus sur la croissance:

- les dépenses commerciales représentent 29,9% du total des charges, hors charges de personnel

→ 85 % des dépenses commerciales concerne le segment Personal et 30% Personal UK

Autres charges, hors charges de personnel, m euros



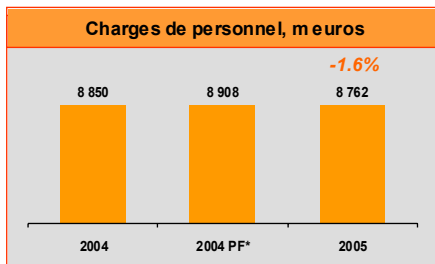
→ Autres charges, hors charges de personnel, en % du chiffre d'affaires :

- de 30,9% en 2004 pro forma* à 31,3% en 2005

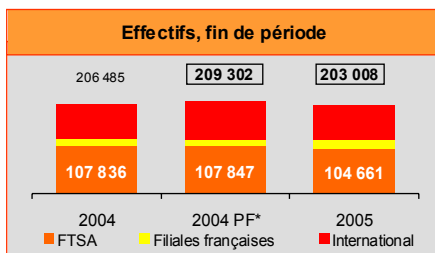
* Voir glossaire

96

Charges de personnel



→ Effet Volume :	- 3,8%
Effectifs, FT :	- 7 739
→ Effet Mix :	+ 0,8%
→ Effet Prix :	+ 1,4%
→ Effet total:	- 1,6%



→ Evolution des effectifs: (fin de période)	-3,0% pf* annuel - 1,7% annuel
→ FT SA:	- 0,3% pf* annuel
→ France:	- 1,5% pf* annuel
→ International:	-3,4% pf* annuel

* Voir glossaire

97

Taux de change



1€ =

	T405 Hist.	Prévisions 2006
USD	1,19	1,25
GBP	0,68	0,69
PLN	3,91	4,00

98

Glossaire (1)



- **Chiffre d'affaires consolidé contributif**: chiffre d'affaires consolidé hors transactions intra-groupe
- **Données pro-forma**: données de la période précédente ajustées afin de refléter le même périmètre de consolidation tout en neutralisant l'effet taux de change.
- **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
- **Ligne ADSL en service**: Toutes les lignes ADSL en service en fin de période incluant les lignes dégroupées : lignes "Ma ligne ADSL" vendues directement à l'abonné quelque soit son FAI + lignes "IP ADSL" (option 5) et lignes "ADSL Connect ATM" (option 3) vendues directement ou par d'autres opérateurs à tous les FAI pour être intégré dans des forfaits (ADSL+connexion IP) + lignes "Turbo DSL" dédiées spécifiquement aux grandes entreprises pour leur transmission de données + lignes "Ma Ligne TV (TV par ADSL) et MaLigne Visio (visiophonie par ADSL) quand vendu sans accès Internet.
- **Chiffre d'affaires réseau pour les services mobiles**: inclut le trafic sortant et entrant, les frais d'accès, le roaming visiteur et les services à valeur ajoutée
- **ARPU Mobile** : le revenu annuel moyen par client (ARPU) est calculé en divisant le chiffre d'affaires généré sur les douze derniers mois par l'utilisation du réseau (appels sortants, appels entrants, frais d'accès au réseau, revenus du *roaming* des clients d'autres réseaux et revenus provenant des services à valeur ajoutée hors CA provenant des MVNOs) 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. Depuis le 1er janvier 2005, Orange France (France métropolitaine), comme les autres opérateurs mobiles français, est sorti du principe « Bill & Keep ». La sortie du bill & keep se traduit par une augmentation du chiffre d'affaires d'Orange France, qui reçoit du chiffre d'affaires des autres opérateurs mobile de réseaux français pour les appels voix partant de leurs réseaux et terminant sur celui d'Orange France métropolitaine, comme dans certains autres marchés, en particulier le Royaume-Uni.
- **ARPU Internet** : **ARPU (revenu moyen mensuel par client)**: calculé en divisant le chiffre d'affaires de connectivité réalisé depuis le début de l'année par le nombre moyen de clients Wanadoo durant la période considérée. Le nombre moyen de clients Wanadoo 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.
- **ARPU « Home France » Usage** : calculé en divisant la moyenne du chiffre d'affaires mensuel « Home Usage » sur les 12 mois glissants par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période sur 12 mois glissants. La moyenne du nombre de clients sur 12 mois glissants est la moyenne des moyennes mensuelles du nombre de clients, qui est calculée comme la somme des bases d'abonnés d'ouverture et de clôture pour le mois, divisée par deux

99

Glossaire (2)



- **Usage moyen par abonné mobile**: la consommation mensuelle moyenne par client (AUPU) est calculée en divisant la consommation totale en minutes sur les douze derniers mois (appels sortants, appels entrants et *roaming hors trafic provenant des MVNOs*) par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période. L'AUPU est exprimé, en minutes, en consommation mensuelle par client.
- **Taux de résiliation**, il permet de mesurer le nombre de clients ayant quitté le réseau Orange. Le taux de résiliation (ou *churn rate*) 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. La méthode de calcul du taux de résiliation diffère entre Personal UK et Personal France de la façon suivante:
- 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 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

100

Glossaire ⁽³⁾



- **Marge Brute Opérationnelle (MBO)**: chiffre d'affaires diminué des achats externes, des charges opérationnelles (nettes des produits opérationnels) et des salaires et charges (charges de personnel). Les charges de personnel présentées dans la MBO ne tiennent pas compte de la participation des salariés ainsi que des charges de rémunération en action.
- **Capex**: investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS.
- **Ope**: comprend les achats externes, les charges opérationnelles (nettes des produits opérationnels) et les salaires et charges.
- **Charges de personnel**: les charges de personnel présentées dans la MBO ne tiennent pas compte de la participation des salariés ainsi que des charges de rémunération en actions et correspondent aux salaires et charges uniquement.
- **Charges commerciales** : achats externes comprenant les achats de terminaux et autres produits vendus, les commissions de distribution et les dépenses de publicité, de promotion et de changement de marque
- **BFR**: stocks nets, créances clients avant titrisation et dettes fournisseurs
- **Sourcing**: mise en place de la nouvelle politique d'achat au niveau du groupe
- **Cash-flow disponible**: flux net de trésorerie généré par l'activité, net du flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement. Pour le calcul du cash-flow disponible, les SICAV de trésorerie ne sont pas incluses dans le calcul. Les cash flow ne prennent pas en compte les investissements dans les valeurs mobilières à court terme
- **Cash-flow organique**: flux net de trésorerie généré par l'activité, net du flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement, hors produits de cession de titres de participation et hors acquisitions de titres de participation et actifs financiers. Correspond aussi au flux net de trésorerie généré par l'activité, moins les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles nets des produits de cessions corporelles et incorporelles