

Paris, le 10 février 2005

**Des résultats consolidés 2004 conjuguant accélération de la croissance, amélioration de la performance opérationnelle et renforcement de la solidité financière du Groupe**

**Accélération de la croissance : hausse du chiffre d'affaires consolidé de 4,1 % en données pro forma (2,2 % en données historiques) à 47,2 milliards d'euros**

- Dynamisme des activités mobiles avec 63,3 millions de clients pour le Groupe, en hausse de 13,9%, dont 54 millions de clients Orange, et croissance soutenue du chiffre d'affaires d'Orange de 10,4% en pro forma
- Succès du Haut-Débit en France et en Europe avec 6,3 millions de lignes ADSL en France, 5,1 millions de clients Haut-Débit pour le Groupe en Europe (+88% en un an), et 260 000 Livebox commercialisées en Europe
- Baisse contenue du chiffre d'affaires de l'activité fixe en France limitée à -0,3% (contre -2,4% en 2003). Point d'inflexion atteint au 4<sup>e</sup> trimestre 2004 pour l'activité fixe en France grâce à l'essor des usages Haut-Débit et des nouvelles offres ; MaLigne tv totalise 75 000 clients ; succès des nouvelles offres tarifaires avec 617 000 clients pour les offres illimitées et 1,1 million de clients pour « Le Plan »
- Mise en place de la stratégie d'opérateur intégré de France Télécom, organisée autour des trois pôles d'usages « Résidentiel », « Personnel » et « Entreprise » et soutenue par une politique volontariste de partenariats et de R&D, qui se concrétise par des lancements d'offres à succès

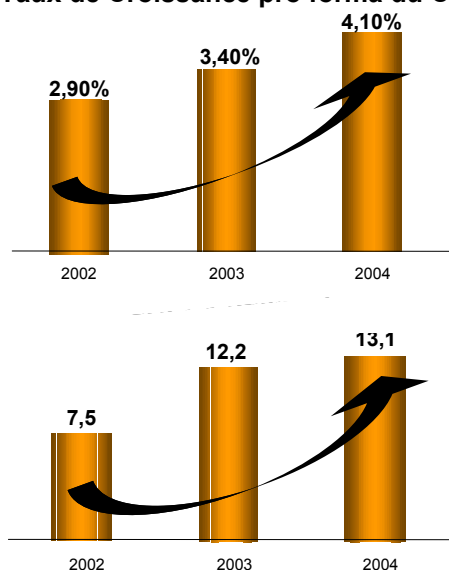
**Amélioration de la performance opérationnelle : efficacité du programme TOP qui se traduit par une hausse de la marge de REAA de 1,2 point sur un an et de 6,8 points sur 2 ans à 38,7%**

- REAA de 18,3 milliards d'euros en progression de 7,4% en données pro forma
- Ratio REAA moins CAPEX en hausse de 9,2% en données pro forma à 13,1 milliards d'euros
- Résultat d'exploitation de 10,8 milliards d'euros en progression de 12,4 % en données pro forma

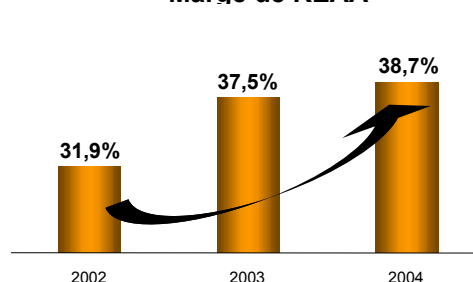
**Renforcement de la solidité financière : réduction de la dette nette et engagements hors bilan de 28 milliards d'euros en 2 ans**

- Génération de 7,8 milliards de cash-flow organique témoignant de la pertinence du modèle économique du Groupe
- Réduction de la dette nette à 43,9 milliards d'euros
- Résultat net part du Groupe de 2,8 milliards d'euros
- Dividende proposé à l'Assemblée générale des actionnaires s'élevant à 0,48 euro par action

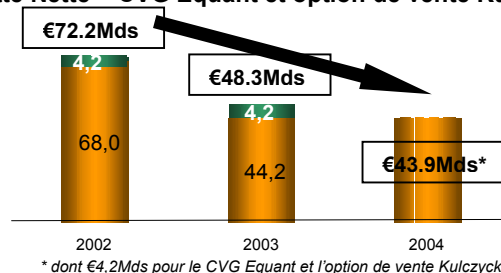
**Taux de Croissance pro forma du CA**



**Marge de REAA**



**Dette Nette + CVG Equant et option de vente Kulczyk**



\* dont €4,2Mds pour le CVG Equant et l'option de vente Kulczyk

**2002-2004 : amélioration des marges du Groupe et de la génération de cash tout en accélérant la croissance**

## Des résultats 2004 confortant les perspectives à moyen terme du Groupe

### Objectifs 2005 en French GAAP réaffirmés :

- Croissance du chiffre d'affaires pro forma entre 3 et 5%
- REAA supérieur à 19 milliards d'euros
- Ratio CAPEX sur chiffre d'affaires dans le haut de la fourchette de 10 à 12%
- Ratio dette nette sur REAA inférieur à 2

### Objectifs 2006-2007 en French GAAP :

- Maintien de la croissance du chiffre d'affaires entre 3 et 5% et croissance plus rapide du REAA
- Ratio CAPEX sur chiffre d'affaires à environ 12%
- Ratio dette nette sur REAA entre 1,5 et 2

En milliards d'euros	2004	2003 historique	04 / 03 historique	2003 pro forma (non audité)	04 / 03 pro forma (non audité)
Chiffre d'affaires	47,2	46,1	2,2%	45,3	4,1%
Résultat d'Exploitation Avant Amortissements (REAA)	18,3	17,3	5,5%	17,0	7,4%
Résultat d'exploitation	10,8	9,6	13,3%	9,6	12,4%
Résultat courant des sociétés intégrées	7,5	5,4	39,0%		
Résultat net Part du Groupe	2,8	3,2	-13,2%		
Endettement financier net	43,9	44,2			
REAA - CAPEX	13,1	12,2	7,5%	12,0	9,2%
Cash-flow hors cessions de participations et hors acquisitions des minoritaires d'Orange et de Wanadoo*	5,8	6,5	-11,5%		
Cash-flow organique **	7,8	6,5	19,3%		

\* incluant le paiement des CVG Equant et excluant le paiement du put Kulczyk

\*\* Cash-flow hors cession de participations et hors acquisition des minoritaires d'Orange et de Wanadoo, et avant paiement des Certificats de Valeur Garantie Equant. Ce montant exclut, par ailleurs, le paiement du put Kulczyk.

Données pro forma non auditées. Principaux termes financiers employés dans le communiqué de presse définis en annexe.

**Thierry Breton, Président-Directeur général de France Télécom, a déclaré :** « France Télécom a pleinement rempli en 2004 les objectifs sur lesquels nous nous étions engagés dès la fin de l'année 2002 dans le cadre du plan Ambition FT 2005 visant à conjuguer croissance, gestion rigoureuse, désendettement et dynamisme opérationnel. Les résultats enregistrés en 2004 nous permettent ainsi d'améliorer notre structure financière, tout en concentrant notre effort sur l'innovation qui constitue le moteur de notre stratégie et de lancer avec succès une gamme de produits et services allant au devant des besoins de nos clients. L'année 2005 marquera une accélération de la stratégie de France Télécom en tant qu'opérateur intégré. La poursuite active de notre politique de désendettement ainsi que l'amélioration constante de nos fondamentaux opérationnels, permettent à France Télécom de s'engager avec confiance dans une nouvelle phase de son développement. »

## Faits marquants de l'année 2004

### Stratégie d'opérateur intégré orienté vers les usages des clients et soutenue par l'innovation et les partenariats stratégiques

En 2004, la stratégie d'opérateur intégré de France Télécom, organisée autour des trois pôles d'usages « Résidentiel », « Personnel » et « Entreprise », se concrétise par des offres structurantes et novatrices telles que *Business Everywhere*, MaLigne TV, MaLigne visio, Livebox, Mes Contacts, le lancement des offres illimitées voix sur le téléphone fixe, la voix sur IP pour le grand public ainsi que des offres intégrant la visiophonie et la télévision sur le Haut-Débit mobile. Le plan Haut-Débit pour tous en France a été élargi aux zones d'activités économiques et a été accéléré avec une couverture de la population de 90% à fin 2004.

Parallèlement, en tant qu'acteur de référence du secteur, France Télécom a augmenté ses investissements dans la Recherche et Développement (R&D) et a développé sa stratégie de partenariat.

Afin d'accompagner la stratégie du Groupe dans le développement d'offres de communication intégrées et innovantes, le budget R&D a ainsi été augmenté de 20 % en 2004. Ces 12 derniers mois, la R&D du groupe France Télécom a déposé 454 nouveaux brevets et 323 logiciels. Les projets de croissance menés de manière transversale dans le Groupe, tels que Mes Contacts ou Visio +, apportent des solutions adaptées aux nouvelles attentes des clients.

De plus, en développant une culture de partenariat avec d'autres acteurs du secteur des télécoms, France Télécom a réuni toutes les conditions pour la mise en œuvre de son projet industriel à moyen terme. Ainsi, France Télécom a conclu des partenariats avec Deutsche Telekom dans le domaine de la normalisation ou China Telecom pour la création d'une plateforme avancée de R&D. De nombreux autres partenariats stratégiques ont été signés avec de grands acteurs du secteur autour de programmes dédiés au développement des réseaux et des services intégrés de communication. Ces initiatives marquent l'engagement de France Télécom dans une politique volontariste, afin de jouer un rôle moteur dans les évolutions technologiques à venir. Cette approche permettra à France Télécom de mieux servir ses clients en anticipant leurs usages de communication.

France Télécom s'est profondément transformée pour porter un vaste projet industriel afin de proposer à ses clients l'innovation, l'excellence technologique et la meilleure qualité de service dans un environnement concurrentiel.

### Hausse du chiffre d'affaires consolidé de 4,1 % en données pro forma (2,2 % en données historiques) à 47,2 milliards d'euros

En 2004, le dynamisme des activités mobiles et Haut-Débit a fortement contribué à la hausse du chiffre d'affaires du Groupe. Le développement de nouveaux usages a accéléré le succès des nouvelles offres du Groupe.

### Croissance soutenue d'Orange

Les activités opérationnelles du Groupe ont enregistré une forte croissance dans les services mobiles tant au niveau du chiffre d'affaires, avec une croissance à deux chiffres du segment Orange à 10,4% en données pro forma (9,6% en données historiques), qu'à celui du nombre de clients, tiré par les activités hors France et Royaume-Uni. En un an, Orange a conquis 5,4 millions de clients (en données pro forma) et compte près de 54 millions de clients au 31 décembre 2004.

En France, Orange reste leader avec 47,7% de parts de marché au 31 décembre 2004 et renforce notamment sa position sur les clients multimédias (portails + MMS) dont le nombre s'élève à 5,1 millions. La généralisation des services mobiles Haut-Débit permettra de nouveaux usages : vidéos, MMS, visiophonie, accès à Internet (WiFi). Aujourd'hui, Orange compte en France plus de 30 000 clients 3G (18 000 au 31 décembre 2004).

### ***Succès du Haut-Débit et bonne résistance du segment Fixe, Distribution, Réseaux, Grands Comptes et Opérateurs***

L'année 2004 a été marquée par la généralisation du Haut-Débit en France comme à l'international. Le nombre de clients en Europe s'élève à 5,1 millions au 31 décembre 2004 et représente près de 46% du parc total des accès Internet. Les nouvelles offres ont rencontré un réel succès depuis leur lancement. Lancée en juillet 2004, la Livebox a été commercialisée auprès de 260 000 clients en Europe.

En France, le nombre total d'abonnés ADSL a augmenté rapidement avec 6,3 millions de lignes au 31 décembre 2004 (dont 2,9 millions pour Wanadoo) contre 3,3 millions au 31 décembre 2003 (dont 1,7 million pour Wanadoo). Le service MaLigne TV, télévision en qualité numérique accessible depuis une prise téléphonique, a été placé auprès de 75 000 clients dont 35 000 uniquement en décembre 2004. Par ailleurs, MaLigne visio, service de visiophonie Haut-Débit sur la ligne fixe a été lancée en fin d'année 2004.

Le chiffre d'affaires du segment confirme sa bonne résistance avec une baisse limitée à -0,3 % en 2004 en données pro forma (contre -2,4 % en 2003), et atteint le point d'inflexion au 4<sup>e</sup> trimestre 2004.

En juillet et en août derniers, France Télécom a lancé une gamme de forfaits de communications illimités (offres d'abondance) qui comptent désormais 617 000 clients ainsi que l'offre tarifaire « Le Plan » qui a séduit 1,1 million de clients.

### **Amélioration des performances opérationnelles et maintien de l'investissement au service de la croissance, témoignant de la pertinence et de l'efficacité du programme TOP**

#### ***Performances opérationnelles***

Dans un environnement concurrentiel de plus en plus intense, France Télécom a maintenu ses efforts en matière de contrôle des coûts tout en investissant de façon pertinente dans les activités-clés pour conjuguer croissance et rentabilité.

**Le Résultat d'Exploitation Avant Amortissements (REAA)** s'élève à 18,3 milliards d'euros, en progression de 7,4% en données pro forma et de 5,5% en données historiques, soit un taux de marge du REAA rapporté au chiffre d'affaires de 38,7% contre 37,5% en 2003 (données historiques et pro forma). Hors dépenses commerciales, ce taux s'inscrit à 51,6% contre 49,6% en 2003 (données pro forma).

**Les investissements corporels et incorporels hors licences (CAPEX)** réalisés en 2004 s'élèvent à 5,1 milliards d'euros, soit un niveau comparable à celui de l'année 2003. De même, le **ratio CAPEX / Chiffre d'affaires** demeure stable, s'établissant à 10,9% après 11% réalisé en 2003. Grâce à l'optimisation de ses investissements et aux effets favorables du programme TOP sourcing, particulièrement sensibles dans les nouvelles technologies, France Télécom poursuit le déploiement de ses réseaux et services Haut-Débit qu'ils soient fixes ou mobiles, sans accroître le niveau de ses dépenses globales.

L'indicateur TOP **Résultat d'Exploitation Avant Amortissements moins CAPEX** (investissements corporels et incorporels hors licences) est en hausse de 9,2% en données pro forma et de 7,5% en données historiques, à 13,1 milliards d'euros, soit une amélioration pro forma de 1,1 milliard d'euros en 2004. Cette amélioration reflète la maîtrise accrue des charges d'exploitation et des dépenses d'investissement conformément au programme TOP visant à améliorer en profondeur les processus du Groupe.

**Le Résultat d'Exploitation** s'établit à 10,8 milliards, en hausse de 12,4% en données pro forma et de 13,3% en données historiques.

## **Démonstration de la capacité intrinsèque du Groupe à générer du cash par son dynamisme industriel et commercial**

### ***Génération de cash et désendettement***

France Télécom a poursuivi en 2004 sa dynamique de désendettement. Les résultats obtenus en 2004, en ligne avec les engagements du plan Ambition FT 2005, permettent à France Télécom d'envisager l'avenir avec confiance :

- 5,8 milliards d'euros de cash-flow hors cessions et rachats des minoritaires d'Orange et de Wanadoo ; ce montant inclut le paiement de 2 milliards d'euros au titre des Certificats de Valeur Garantie (CVG) Equant en juillet 2004.
- Hors paiement des CVG Equant, le cash-flow organique du Groupe s'élève à 7,8 milliards d'euros, témoignant de sa capacité intrinsèque à générer du cash et à tenir les engagements fixés dans le cadre du plan Ambition FT 2005. Ce montant n'inclut pas le coût du put Kulczyk considéré comptablement comme un remboursement d'emprunt.
- Au 31 décembre 2004, l'endettement financier net est de 43,9 milliards d'euros contre 44,2 milliards d'euros au 31 décembre 2003. L'évolution de l'endettement financier net a été marqué en 2004 par :
  - l'impact au premier semestre 2004 de la consolidation de Tele Invest et Tele Invest II et des véhicules des programmes de cessions de créances commerciales pour 3,6 milliards d'euros en raison de l'évolution des méthodes comptables ;
  - le règlement des CVG Equant pour 2 milliards d'euros ;
  - la distribution aux actionnaires de 0,8 milliard d'euros au titre de l'exercice 2003 ;
  - le solde des cessions d'actifs, de l'acquisition des intérêts minoritaires d'Orange et de Wanadoo (pour 2,8 milliards d'euros), des intérêts sur les TDIRA et de l'impact des variations de change.

### **Résultat net et dividende**

Le résultat net part du Groupe s'élève à 2,8 milliards d'euros au 31 décembre 2004 (contre 3,2 milliards d'euros au 31 décembre 2003). Il intègre notamment une charge d'impôt de 2 milliards d'euros en 2004, contre un produit de 2,6 milliards en 2003. Compte tenu des bons résultats opérationnels enregistrés, France Télécom proposera le versement d'un dividende d'un montant de 0,48 euro par action aux actionnaires réunis lors de la prochaine Assemblée générale.

### **Participation et intéressement**

Le montant de la participation, au titre de l'exercice 2004, qui sera versée en 2005 à chaque salarié du Groupe France, est plus du double par rapport à l'an dernier. Cette participation vient récompenser les contributions de tous les salariés à l'amélioration des résultats du Groupe en France. France Télécom distribuera ainsi environ 265 millions d'euros de participation à tous les salariés du Groupe en France, représentant plus de 2 semaines de salaire brut en moyenne ; en 2003, le montant distribué de la participation était de 114,9 millions d'euros.

Par ailleurs, un système d'intéressement aux résultats mis en place par la plupart des sociétés du Groupe en France permet à 98% des salariés du Groupe en France de bénéficier d'une prime d'intéressement en fonction de l'accord en vigueur dans leur société.

France Télécom propose une augmentation de 2,1% du salaire brut et de la part variable en 2005, ce qui conduira à une augmentation de 5,2% de la rémunération globale moyenne des salariés de France Télécom SA (salaire brut dont part variable + intéressement 2004 + participation 2004).

### **Contacts presse :**

Nilou du Castel

Tél. : 01 44 44 93 93

[nilou.ducastel@francetelecom.com](mailto:nilou.ducastel@francetelecom.com)

Caroline Chaize

[caroline.chaize@francetelecom.com](mailto:caroline.chaize@francetelecom.com)

Bertrand Deronchaine

[bertrand.deronchaine@francetelecom.com](mailto:bertrand.deronchaine@francetelecom.com)

Pour plus d'information, vous pouvez consulter les *slides* présentés à la conférence de presse sur le site [www.francetelecom.com](http://www.francetelecom.com)

## Chiffre d'affaires annuel du Groupe en hausse de 4,1% en données pro forma

Le chiffre d'affaires consolidé du groupe France Télécom s'élève à 47,2 milliards d'euros au 31 décembre 2004, soit une progression de 4,1% en données pro forma (2,2% en données historiques). L'évolution en données historiques est affectée par l'impact négatif des taux de change et des variations de périmètre, en particulier avec les cessions de CTE Salvador en octobre 2003 et d'Orange Danemark en octobre 2004.

(En millions d'euros)	Année 2004	Année 2003	Variation (en %) 2004/2003 Historique	Année 2003	Variation (en %) 2004/2003 pro forma (*)
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>47 157</b>	<b>46 121</b>	<b>+ 2,2</b>	<b>45 278</b>	<b>+ 4,1</b>
<b>Chiffre d'affaires par segment :</b>					
<b>Orange</b>	<b>19 667</b>	<b>17 941</b>	<b>+ 9,6</b>	<b>17 809</b>	<b>+ 10,4</b>
<i>Dont</i> Orange France	8 601	7 983	+ 7,7	7 930	+ 8,5
Orange Royaume-Uni	6 137	5 819	+ 5,5	5 932	+ 3,5
Orange hors France et Royaume-Uni	5 096	4 315	+ 18,1	4 122	+ 23,6
<i>Inter sous-segment</i>	-167	-176	- 5,1	-175	- 4,4
<b>Wanadoo</b>	<b>2 854</b>	<b>2 617</b>	<b>+ 9,1</b>	<b>2 597</b>	<b>+ 9,9</b>
<i>Dont</i> Accès, portails et e-Merchant	1 879	1 708	+ 10,0	1 687	+ 11,3
Annuaire	984	918	+ 7,3	917	+ 7,3
<i>Inter sous-segment</i>	-9	-9	n.s.	-7	n.s.
<b>Fixe, Distribution, Réseaux &amp; Opérateurs</b>	<b>21 681</b>	<b>21 761</b>	<b>- 0,4</b>	<b>21 749</b>	<b>- 0,3</b>
<i>Dont</i> Services Grand public	10 866	11 304	- 3,9	11 284	- 3,7
Services Entreprises	6 394	6 695	- 4,5	6 706	- 4,7
Réseaux et Opérateurs	3 940	3 367	+ 17,0	3 365	+ 17,1
Autres revenus	481	395	+ 21,7	394	+ 21,9
<b>Equant</b>	<b>2 346</b>	<b>2 612</b>	<b>- 10,2</b>	<b>2 374</b>	<b>- 1,2</b>
<b>TP Group</b>	<b>4 106</b>	<b>4 164</b>	<b>- 1,4</b>	<b>4 041</b>	<b>+ 1,6</b>
<i>Dont</i> Services fixes	2 981	3 250	- 8,3	3 157	- 5,6
Services mobiles	1 246	1 025	+ 21,6	996	+ 25,2
Internet et autres produits	73	76	- 3,0	68	+ 8,1
<i>Inter sous-segment</i>	-195	-187	+ 4,2	-180	+ 8,4
<b>Autres International</b>	<b>1 346</b>	<b>1 621</b>	<b>- 17,0</b>	<b>1 270</b>	<b>+ 6,0</b>
<i>Inter-segment</i>	-4 843	-4 595	+ 5,4	-4 562	+ 6,2

(\*) Données non auditées

Cette croissance pro forma reflète tout d'abord le dynamisme des services mobiles. Le chiffre d'affaires d'Orange enregistre, en 2004, une progression pro forma de 10,4% (+9,6% en données historiques), tandis qu'en Pologne, les revenus des services mobiles de TP Group progressent de +25,2% en données pro forma (+21,6% en données historiques)

Parallèlement, la progression des services Internet de Wanadoo reste soutenue (+11,3% en données pro forma, +10% en données historiques), grâce au développement rapide des accès Haut-Débit via l'ADSL. Au 31 décembre 2004, la part des accès Haut-Débit sur le total des accès Internet est en forte progression, s'établissant en Europe à 45,9% contre 25,3% un an plus tôt.

L'effet du développement rapide des services mobiles et de l'Internet Haut-Débit vient très largement compenser le repli des services fixes classiques en France et en Pologne.

Parallèlement, les revenus d'Equant enregistrent une baisse pro forma de 1,2% (-10,2% en données historiques), tandis que le chiffre d'affaires du segment « Autres opérations internationales » progressent de 6% en données pro forma (en baisse de 17% en données historiques).

## Analyse par segment d'activité

### Orange : croissance pro forma du chiffre d'affaires de 10,4% et du REAA de 15,9%

- 5,4 millions de nouveaux clients pour Orange sur l'exercice en données pro forma, dont 2,4 millions sur le quatrième trimestre 2004 (en hausse de 9% par rapport au quatrième trimestre 2003) ; accélération de la croissance du nombre de clients à l'international (+26,9% en données pro forma)
- Forte hausse du REAA de 15,9% en données pro forma ; maîtrise des coûts salariaux et optimisation des dépenses commerciales
- Poursuite de la croissance de l'ARPU sur les principaux marchés, tirée par le développement des usages vers les services non-voix et l'amélioration constante du mix des clients contrats malgré la baisse du prix des terminaisons d'appel (Royaume-Uni notamment)
- Lancements d'offres Haut-Débit en France et au Royaume-Uni

En millions d'euros	Exercice clos le 31 décembre,				
	2004	2003	2003	04 / 03	04 / 03
		pro forma (non audité)	historique	pro forma (non audité)	historique
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>19 667</b>	<b>17 809</b>	<b>17 941</b>	<b>10,4%</b>	<b>9,6%</b>
<i>Chiffre d'affaires du réseau</i>	<b>18 090</b>	<b>16 325</b>	<b>16 394</b>	<b>10,8%</b>	<b>10,3%</b>
<b>REAA</b>	<b>7 515</b>	<b>6 484</b>	<b>6 578</b>	<b>15,9%</b>	<b>14,2%</b>
<i>REAA / Chiffre d'affaires</i>	38,2%	36,4%	36,7%		
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>4 778</b>	<b>4 200</b>	<b>4 265</b>	<b>13,8%</b>	<b>12,0%</b>
CAPEX	2 433	2 338	2 362	4,1%	3,0%
Licences UMTS / GSM	7				
REAA - CAPEX	5 082	4 146	4 216	<b>22,6%</b>	<b>20,5%</b>

Le **chiffre d'affaires** d'Orange s'élève à 19,7 milliards d'euros au 31 décembre 2004, en hausse de 10,4% en données pro forma (+9,6% en données historiques), liée à la progression soutenue de la base d'abonnés à 54 millions (+11,1% en données pro forma dont +26,9% hors France et Royaume-Uni) et à l'amélioration constante du mix des clients contrats sur les principaux marchés (60,6% en France contre 57,9% à fin décembre 2003 et 33,1% au Royaume-Uni contre 32,7% à fin décembre 2003). Les services non-voix, en hausse de 26% en données pro forma par rapport au 31 décembre 2003 représentent 14,6% du chiffre d'affaires du réseau en 2004 contre 12,8% l'année précédente.

**En France**, le nombre de clients est en augmentation de 4,5% par rapport au 31 décembre 2003 à 21,2 millions (soit 912 000 clients dont 638 000 au quatrième trimestre 2004), et la part de marché d'Orange France s'établit à 47,7%. L'ARPU progresse de 3,7% à 393 euros, soutenu par la forte progression des services non-voix (+30,3% pour l'année 2004) qui représentent désormais 13,9% du chiffre d'affaires du réseau. Parallèlement, l'AUPU est en hausse de 10,8% (à 175 minutes) grâce, notamment, au développement de nouvelles offres commercialisées sur l'année 2004 comme Orange World et Orange Intense.

**Au Royaume-Uni**, dans un environnement concurrentiel renforcé, Orange poursuit la réalisation de son plan d'action entamé au troisième trimestre 2004. Ainsi, la croissance de la base d'abonnés s'est accélérée au quatrième trimestre 2004 avec 335 000 nouveaux clients, soit une hausse de 20,5% par rapport au quatrième trimestre de l'année précédente. Au total, la base de clients s'élève à 14,2 millions, en progression annuelle de 4,2%. Les services non-voix progressent de 15,4% et représentent désormais 17,6% du chiffre d'affaires du réseau en données pro forma contre 15,9% en 2003. L'ARPU (273 £ en 2004) reste en progression (+0,7%) malgré l'impact de la baisse significative du prix de la terminaison d'appel intervenue au 1<sup>er</sup> septembre 2004.

Le chiffre d'affaires du sous-segment **Reste du Monde** est en forte croissance sur l'ensemble des marchés (+23,6% en données pro forma et +18,1% en données historiques) à 5,1 milliards d'euros, avec une hausse pro forma de 26,9% du nombre de clients qui s'élève à 18,5 millions au 31 décembre 2004. La progression est très rapide notamment en Roumanie (+48,9%), aux Pays-Bas (+28,3%) et en Égypte (+34,3%)

**Le Résultat d'Exploitation Avant Amortissements** du segment Orange est en forte croissance de 15,9% en données pro forma (+14,2% en données historiques). Rapporté au chiffre d'affaires, il correspond à une marge de 38,2%, en progression de 1,8 point sur un an (données pro forma) et traduit la poursuite de l'amélioration de la rentabilité opérationnelle.

Le **Résultat d'Exploitation** est en progression de 13,8% en données pro forma (+12% en données historiques) à 4,8 milliards d'euros. Il inclut pour la première fois en 2004 l'amortissement de la licence et du réseau UMTS en France et au Royaume-Uni.

L'augmentation des **investissements corporels et incorporels hors licence** (CAPEX) de 4,1% en données pro forma (+3% en données historiques) à 2,4 milliards d'euros est liée notamment au lancement des offres Haut-Débit mobile en France, au Royaume-Uni et en Roumanie.

**L'indicateur TOP Résultat d'exploitation avant amortissements moins investissements corporels et incorporels hors licence** (REAA – CAPEX) atteint 5,1 milliards d'euros, soit une forte progression de 22,5% en données pro forma (+20,5% en données historiques).

## Wanadoo : hausse pro forma de 9,9% du chiffre d'affaires

- Progression rapide du nombre des abonnés Haut-Débit en Europe (lancement de la Livebox commercialisée auprès de 260 000 clients en Europe)
- Hausse de 7,3 % du chiffre d'affaires de l'activité annuaires

En millions d'euros	Exercice clos le 31 décembre,				
	2004	2003	2003	04 / 03	04 / 03
		pro forma (non audité)	historique	pro forma (non audité)	historique
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 854</b>	<b>2 597</b>	<b>2 617</b>	<b>9,9%</b>	<b>9,1%</b>
REAA	327	346	347	-5,5%	-5,9%
REAA / Chiffre d'affaires	11,5%	13,3%	13,3%		
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>257</b>	<b>277</b>	<b>250</b>	<b>-7,1%</b>	<b>2,8%</b>
CAPEX	127	58	76	120,9%	67,4%
REAA - CAPEX	200	288	271	-30,7%	-26,4%

NB : les sociétés Wanadoo France et Wanadoo S.A. ont fusionné avec France Télécom S.A. au 1<sup>er</sup> septembre 2004 suite au rachat de la participation des actionnaires minoritaires de Wanadoo.

Le **chiffre d'affaires** de Wanadoo s'élève à 2,9 milliards d'euros, en hausse de 9,9% en données pro forma (+9,1% en données historiques), générée principalement par la croissance soutenue du nombre de clients Haut-Débit.

En données pro forma, les revenus du sous-segment « **Accès, Portails et e-Merchant** » enregistrent une progression de 11,3% en données pro forma (+10% en données historiques) générée, pour l'essentiel, par les services d'accès à Internet avec la progression rapide du nombre de clients Haut-Débit qui s'élève à 4,37 millions au 31 décembre 2004 (soit 46% de la base de clients Wanadoo en Europe à cette date) contre 2,45 millions de clients un an plus tôt. Dans les pays d'Europe, hors-France, où Wanadoo est présent (Royaume-Uni, Espagne et Pays-Bas), sa part de marché dans l'ADSL au 31 décembre 2004 est proche de 15%, marquant le succès de sa stratégie européenne. Le nombre total de clients actifs Wanadoo (accès bas débit et Haut-Débit à Internet) s'élève à 9,46 millions au 31 décembre 2004, soit une progression annuelle de +3,5%.

En France, le nombre d'abonnés Haut Débit de Wanadoo s'élève à 2,97 millions au 31 décembre 2004 en hausse de 63,5% ; en particulier, Wanadoo a conquis 41,6% des nouveaux clients Haut-Débit au quatrième trimestre 2004 (contre 40,5% au trimestre précédent).

Le chiffre d'affaires de l'activité **Annuaire** progresse de 7,3% à 984 millions d'euros en données historiques et pro forma. Cette croissance reflète l'enrichissement de l'offre sur les annuaires imprimés et les services en ligne.

Le **Résultat d'Exploitation Avant Amortissements** enregistre une diminution de 5,5% en données pro forma (-5,9% en données historiques).

Le **Résultat d'Exploitation** est en baisse de 7,1% en données pro forma par rapport à l'année précédente à 257 millions d'euros (hausse de 2,8% en données historiques) reflétant la baisse du REAA conjuguée à la progression de 1,3% des dotations aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles.

L'indicateur **TOP Résultat d'exploitation avant amortissements – investissements corporels et incorporels** (REAA-CAPEX) est en repli de 30,7% (en données pro forma) à 200 millions d'euros contre 288 millions d'euros en 2003 (-26,4% en données historiques).

## Fixe, Distribution, Réseaux, Grands Comptes et Opérateurs : le développement rapide des usages Haut-Débit compense le repli de la téléphonie fixe en France

- Chiffre d'affaires en baisse limitée à 0,3% en 2004 contre -2,4% en 2003 (données pro forma) grâce à la croissance rapide de l'ADSL
- Chiffre d'affaires des Services Réseaux et Opérateurs en croissance pro forma de 17,1%
- Progression du résultat d'exploitation de 16,1% en données pro forma (22,6% en données historiques)

En millions d'euros	Exercice clos le 31 décembre,				
	2004	2003	2003	04 / 03	04 / 03
		pro forma (non audité)	historique	pro forma (non audité)	historique
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>21 681</b>	<b>21 749</b>	<b>21 761</b>	<b>-0,3%</b>	<b>-0,4%</b>
REAA	7 956	7 634	7 590	4,2%	4,8%
<i>REAA / Chiffre d'affaires</i>	36,7%	35,1%	34,9%		
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>4 986</b>	<b>4 293</b>	<b>4 066</b>	<b>16,1%</b>	<b>22,6%</b>
CAPEX	1 439	1 353	1 356	6,3%	6,2%
REAA - CAPEX	6 517	6 281	6 235	3,7%	4,5%

Le **chiffre d'affaires** du segment « Fixe, Distribution, Réseaux, Grands Comptes et Opérateurs » (21,7 milliards d'euros au 31 décembre 2004) enregistre une baisse pro forma de 0,3% en données pro forma (-0,4% en données historiques). L'amélioration sensible par rapport à l'année précédente (la baisse annuelle était de 2,4% en données pro forma) est liée au développement rapide de l'ADSL et du dégroupage des lignes téléphoniques pour le Haut-Débit. Au 31 décembre 2004, le nombre total des accès ADSL et des lignes dégroupées s'élève à 6,3 millions contre 3,3 millions au 31 décembre 2003, soit une progression de 89% en un an.

Parallèlement, le trafic téléphonique (voix commutée) enregistre une baisse de 8,8% en volume qu'expliquent à la fois les pertes de part de marché et le repli de 4,2% du marché global mesuré à l'interconnexion. Sur le trafic local, la part de marché de France Télécom s'établit à 71,3% en décembre 2004 contre 75,8% en décembre 2003 soit un recul de 4,5 points en un an. Sur le marché des communications longue distance, la part de marché de France Télécom s'établit à 59,6% en décembre 2004 contre 61,8% en décembre 2003, soit un recul de 2,2 points en un an.

Le chiffre d'affaires des Services Grand Public, en diminution pro forma de 3,7% (-3,9% en données historiques) est marqué par le repli du trafic téléphonique et les baisses de prix (gratuité de la Liste Rouge intervenue le 6 août 2003 et baisse du prix moyen des communications fixe-vers-mobile). Les offres de forfaits de communication et les plans tarifaires poursuivent cependant leur croissance rapide avec 10,6 millions de clients au 31 décembre 2004, en hausse de 17,2% par rapport à l'année précédente. Le taux de contractualisation s'établit ainsi à 41,9% au 31 décembre 2004 contre 35,7% un an plus tôt.

Le chiffre d'affaires des Services aux Entreprises enregistre une baisse annuelle de 4,7% en données pro forma (-4,5% en données historiques) liée à la téléphonie classique : en baisse de 9,5% (en données pro forma et historiques), les revenus de la téléphonie classique des Entreprises sont affectés par le repli du trafic téléphonique, les baisses de prix et les remises au volume accordées aux entreprises. Parallèlement, le chiffre d'affaires des « réseaux d'Entreprises » enregistre une diminution pro forma de 0,9% (-0,7% en données historiques). Le développement des réseaux de données managés (notamment des produits IP-VPN), la croissance rapide de l'outsourcing et la commercialisation de nouveaux services tels que *Business Everywhere* permettent de compenser presque en totalité la baisse des

services classiques de transmission de données (liaisons louées et commutation de paquets X25).

Le chiffre d'affaires des Services Réseaux et Opérateurs enregistre une croissance pro forma de 17,1% (+17% en données historiques) liée à la très forte progression du dégroupage des lignes téléphoniques pour le Haut Débit et à la croissance soutenue de la vente en gros d'accès ADSL. S'y ajoute la hausse pro forma de 15,4% des services aux opérateurs internationaux (+14,5% en données historiques).

Le **Résultat d'Exploitation Avant Amortissements** enregistre en 2004 une croissance de 4,2% en données pro forma (+4,8% en données historiques) à 8 milliards d'euros. Rapporté au chiffre d'affaires, il correspond à une marge de 36,7% en amélioration de 1,6 point sur un an (données pro forma), sous l'effet de la diminution des charges externes : baisse des charges de personnel liée à la diminution de 5,4% des effectifs et baisse des achats et reversements aux autres opérateurs (due, notamment, aux baisses de prix des terminaisons d'appel des communications fixe-vers-mobile).

Le **Résultat d'Exploitation** progresse de 16,1% en données pro forma par rapport au 31 décembre 2003 à 5 milliards d'euros (+22,6% en données historiques).

L'indicateur **TOP Résultat d'exploitation avant amortissements – investissements corporels et incorporels** (REAA - CAPEX) s'améliore de 3,7% en données pro forma (+4,5% en données historiques) à 6,5 milliards d'euros en 2004 contre 6,3 milliards d'euros l'année précédente.

## Equant : chiffre d'affaires en retrait de 1,2% en données pro forma

En millions d'euros	Exercice clos le 31 décembre,				
	2004	2003	2003	04 / 03	04 / 03
		pro forma (non audité)	historique	pro forma (non audité)	historique
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 346</b>	<b>2 374</b>	<b>2 612</b>	<b>-1,2%</b>	<b>-10,2%</b>
<b>REAA</b>	<b>107</b>	<b>222</b>	<b>259</b>	<b>-51,9%</b>	<b>-58,8%</b>
<i>REAA / Chiffre d'affaires</i>	<i>4,5%</i>	<i>9,3%</i>	<i>9,9%</i>		
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>-274</b>	<b>-167</b>	<b>-168</b>	<b>-64,3%</b>	<b>-62,6%</b>
CAPEX	189	226	248	-16,1%	-23,7%
REAA - CAPEX	-82	-4	11		

Le **chiffre d'affaires** d'Equant, à 2,3 milliards d'euros, est en baisse de 1,2% en données pro forma par rapport au 31 décembre 2003. En données historiques, le chiffre d'affaires d'Equant, directement impacté par la forte variation de la parité euro/dollar, est en baisse de 10,2%.

En données telles que publiées par Equant, le **chiffre d'affaires** s'élève à 2,9 milliards de dollars en 2004. Le chiffre d'affaires des services de réseaux (1,5 milliard de dollars) enregistre une diminution de 6,5% liée aux baisses de prix et à la migration des clients vers les solutions IP plus attractives. Cette diminution est plus que compensée par la croissance de 24,6% des services d'intégration (594 millions de dollars) et par la progression de 19,4% des autres services (268 millions de dollars). Le développement de ces activités traduit le renforcement de l'offre d'Equant dans les services globaux et intégrés de communication à destination des entreprises multinationales. Les revenus du contrat SITA sont par ailleurs en baisse de 14,2% à 550 millions de dollars.

Le **Résultat d'Exploitation Avant Amortissements** enregistre une baisse de 51,9% en données pro forma (-58,8% en données historiques), liée au coût de la transformation du profil d'activité et, dans une moindre mesure, au repli du chiffre d'affaires global.

Les **investissements corporels et incorporels** (CAPEX) sont en forte diminution par rapport au 31 décembre 2003 (-16,1% en données pro forma, -23,7% en données historiques) en lien avec la baisse de l'activité réseau.

L'indicateur **TOP Résultat d'exploitation avant amortissements – investissements corporels et incorporels (REAA - CAPEX)** est en repli à -82 millions d'euros au 31 décembre 2004 contre -4 millions d'euros au 31 décembre 2003 en données pro forma (+11 millions d'euros en données historiques).

## TP Group

- **Chiffre d'affaires en hausse de 1,6% en données pro forma (-1,4% en données historiques)**
- **Croissance soutenue de l'activité mobile avec un chiffre d'affaires en hausse pro forma de 25,2% (base d'abonnés en croissance de 30,5%) dans un contexte de compétition accrue**
- **Forte croissance de l'Internet Haut-Débit ADSL**

En millions d'euros	Exercice clos le 31 décembre,				
	2004	2003	2003	04 / 03	04 / 03
		pro forma (non audité)	historique	pro forma (non audité)	historique
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 106</b>	<b>4 041</b>	<b>4 164</b>	<b>1,6%</b>	<b>-1,4%</b>
REAA	1 845	1 808	1 859	2,0%	-0,8%
<i>REAA / Chiffre d'affaires</i>	<i>44,9%</i>	<i>44,7%</i>	<i>44,7%</i>		
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>872</b>	<b>868</b>	<b>890</b>	<b>0,5%</b>	<b>-2,0%</b>
CAPEX	717	858	884	-16,4%	-18,8%
REAA - CAPEX	1 128	950	975	18,7%	15,5%

En données pro forma, le **chiffre d'affaires** de TP Group s'élève à 4,1 milliards d'euros en 2004, en hausse de 1,6% (baisse de 1,4% en données historiques liée à l'évolution défavorable de la parité zloty / euro).

La croissance des **services mobiles** de la filiale PTK Centertel demeure soutenue en 2004, avec une progression du chiffre d'affaires de 25,2% en données pro forma à 1,2 milliard d'euros (+21,6% en données historiques). La base d'abonnés progresse de 30,5% pour atteindre 7,44 millions de clients au 31 décembre 2004 (contre 5,70 millions un an plus tôt). La part des contrats s'établit à 43,5% au 31 décembre 2004 avec près de 710 000 nouveaux contrats acquis en 2004.

Les **services fixes** enregistrent une baisse de 5,6% en données pro forma (-8,3% en données historiques) liée notamment aux pertes de parts de marché sur la voix commutée et aux baisses du prix des communications téléphoniques. Ces impacts défavorables sont partiellement compensés par la progression de 11,6% de l'ensemble des services de données (accès à Internet, liaisons louées et services de transmission de données). A cet égard, le nombre d'accès Haut-Débit s'élève à 684 000 au 31 décembre 2004 contre 240 000 un an plus tôt.

Le **Résultat d'Exploitation Avant Amortissements** progresse de 2% en données pro forma (-0,8% en données historiques).

Le **Résultat d'Exploitation** enregistre une légère amélioration de 0,5% en données pro forma, à 872 millions d'euros (diminution de 2% en données historiques).

Les **investissements corporels et incorporels (CAPEX)** sont en forte baisse par rapport à l'année précédente (-16,4% en données pro forma) à 717 millions d'euros en raison de l'impact des investissements importants réalisés les années précédentes, notamment sur le réseau mobile.

L'indicateur **TOP Résultat d'exploitation avant amortissements – investissements corporels et incorporels (REAA - CAPEX)** s'améliore de façon significative pour atteindre 1,1 milliard d'euros en 2004, soit une progression de 18,7% en données pro forma et de 15,5% en données historiques).

## Autres opérations internationales

En millions d'euros	Exercice clos le 31 décembre,				
	2004	2003	2003	04 / 03	04 / 03
		pro forma (non audité)	historique	pro forma (non audité)	historique
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 346</b>	<b>1 270</b>	<b>1 621</b>	<b>6,0%</b>	<b>-17,0%</b>
REAA	448	444	608	1,0%	-26,3%
<i>REAA / Chiffre d'affaires</i>	<i>33,3%</i>	<i>35,0%</i>	<i>37,5%</i>		
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>234</b>	<b>228</b>	<b>314</b>	<b>2,6%</b>	<b>-25,7%</b>
CAPEX	223	160	183	38,9%	21,7%
REAA - CAPEX	225	284	425	-20,5%	-46,9%

Le **chiffre d'affaires** du segment Autres opérations internationales est en hausse de 6% en données pro forma mais en baisse de -17% en données historiques, en raison d'importantes variations de change et de changements de périmètre comme la cession de CTE Salvador.

La croissance du segment provient principalement des services mobiles au Mali, au Sénégal et en Jordanie. Le chiffre d'affaires d'Uni2 en Espagne enregistre une baisse de 8,8% liée au repli de la vente en gros de trafic téléphonique, que compensent partiellement les ventes directes aux clients.

L'indicateur **TOP Résultat d'exploitation avant amortissements – investissements corporels et incorporels** (REAA-CAPEX) est en baisse de 20,5% en données pro forma (-46,9% en données historiques).

## Annexe 1 : Nombre de clients au 31 décembre 2004

	Nombre de clients (en millions)	Nombre de pays
Télécommunications mobiles	63,3 dont 54 millions pour Orange	19
Téléphonie fixe *	49,7	8
Accès Internet (clients actifs)	11,1	8
Réseaux câblés	0,9	1

\* Dont 95 000 lignes téléphoniques en dégroupage total en France.

Le groupe France Télécom sert un total de 125 millions de clients au 31 décembre 2004 contre 116,4 millions au 31 décembre 2003 en données pro forma (117,1 millions en données historiques), soit 8,6 millions de clients supplémentaires en 2004 (+7,4%), supérieure à la progression annuelle pro forma enregistrée en 2003 (+7,7 millions de clients, +7,0%).

La variation pro forma correspond, pour la plus large part, au développement des services mobiles dont le nombre d'abonnés croît de 7,7 millions de clients (+13,9%) en 2004, après une progression annuelle pro forma de +6,4 millions (+12,9%) l'année précédente.

La part des accès Haut-Débit sur le total des accès Internet est en forte progression, s'établissant pour l'Europe à 45,9% au 31 décembre 2004 contre 25,2% un an plus tôt.

La téléphonie fixe enregistre, pour sa part, une progression annuelle de 469 000 clients qui concerne principalement l'Espagne et la Pologne.

## Annexe 2 : compte de résultat et tableau simplifié des cash-flows 2003 / 2004

	Exercice clos le 31 décembre		
	2004	2003	2002
Chiffre d'affaires	47 157	46 121	46 630
Coût des services et produits vendus	(17 138)	(17 223)	(18 558)
Frais commerciaux et administratifs	(11 195)	(11 117)	(12 579)
Frais de recherche et développement	(563)	(478)	(576)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements des immobilisations et des écarts actuariels du plan de congés de fin de carrière</b>	<b>18 261</b>	<b>17 303</b>	<b>14 917</b>
Dotation aux amortissements et provisions des immobilisations	(7 437)	(7 538)	(7 910)
Amortissement des écarts actuariels du plan de congés de fin de carrière		(211)	(199)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>10 824</b>	<b>9 554</b>	<b>6 808</b>
Charges financières nettes hors TDIRA	(3 089)	(3 688)	(4 041)
Charges d'intérêt des TDIRA	(308)	(277)	-
Ecart de change net	180	(25)	136
Effet de l'actualisation du plan de congés de fin de carrière	(148)	(199)	(216)
<b>Résultat courant des sociétés intégrées</b>	<b>7 459</b>	<b>5 365</b>	<b>2 687</b>
Autres produits (charges) non opérationnels, nets	113	(1 119)	(12 849)
Impôt sur les sociétés	(1 998)	2 591	(2 499)
Participation des salariés	(269)	(127)	(148)
<b>Résultat net des sociétés intégrées</b>	<b>5 305</b>	<b>6 710</b>	<b>(12 809)</b>
Quote-part dans les résultats des sociétés mises en équivalence	4	(168)	(367)
Amortissement des écarts d'acquisition	(1 788)	(1 677)	(2 352)
Amortissement exceptionnel des écarts d'acquisition	(519)	(1 137)	(5 378)
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>3 002</b>	<b>3 728</b>	<b>(20 906)</b>
Intérêts minoritaires	(218)	(522)	170
<b>Résultat net ( Part du groupe)</b>	<b>2 784</b>	<b>3 206</b>	<b>(20 736)</b>

(en million d'euros)	Exercices clos le 31 décembre	
	2004	2003 historique
Flux net de trésorerie généré par l'activité	12 818	11 322
Flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement	(5 564) <sup>(1)</sup>	( 3 737)
Cash-flow disponible	7 254	7 585
Variation des SICAV de trésorerie <sup>(2)</sup>	(1 601)	1 833
Cas-flow disponible hors variation des SICAV de trésorerie	5 653	9 418
Produits de cessions de titres de participation	(2 716)	(3 046)
Cash-flow disponible hors cessions de participations	2 937	6 372
Acquisition des intérêts minoritaires de Wanadoo et d'Orange	2 842	161
<b>Cash-flow hors cessions de participations et hors acquisition des intérêts minoritaires de Wanadoo et d'Orange</b>	<b>5 779</b>	<b>6 533</b>
Règlement des CVG Equant	2 015	
<b>Cash-flow organique : Cash-flow hors cessions de participations et hors acquisition des intérêts minoritaires de Wanadoo et d'Orange, et avant paiement des CVG Equant</b>	<b>7 794</b>	<b>6 533</b>

- (1) En 2004, les opérations d'investissement comprennent notamment 2 015 millions d'euros au titre du règlement des certificats de valeur garantie (CVG) Equant et 2 842 millions d'euros au titre de l'acquisition des intérêts minoritaires de Wanadoo et d'Orange.
- (2) Le placement en SICAV de trésorerie des liquidités est considéré d'un point de vue comptable comme un flux de trésorerie affecté aux opérations d'investissement. Pour le calcul du cash-flow disponible, ces SICAV de trésorerie sont néanmoins considérées comme des liquidités et incluses dans le calcul.

## Annexe 3 : indicateurs-clés du segment Orange

Segment Orange : Données opérationnelles 31 Décembre 2004

	au 31 Décembre 2004		
	2004 (unaudited)	2003 Pro forma (unaudited)	2003 Reported (unaudited)
<b>France</b>			
<b>Clients (en milliers) (fin de période)</b>	<b>21 241</b>	<b>20 329</b>	<b>20 329</b>
Forfaits	12 876	11 763	11 763
Prépayé	8 365	8 566	8 566
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	8 063	7 371	7 371
Vente de terminaux et autres revenus (en millions d'€)	538	559	612
<b>Chiffre d'affaires total (en millions d'€)</b>	<b>8 601</b>	<b>7 930</b>	<b>7 983</b>
dont revenus données (en millions d'€)	1 120	859	859
<b>ARPU - base glissante de 12 mois (€)</b>	<b>393</b>	<b>379</b>	<b>379</b>
Forfaits	546	546	546
Prépayé	169	160	160
<b>AUPU mensuel (en minutes)</b>	<b>175</b>	<b>158</b>	<b>158</b>
Forfaits	258	240	240
Prépayé	52	49	49
<b>Taux de rotation (%)</b>	<b>18,9%</b>	<b>18,3%</b>	<b>18,3%</b>
Forfaits	10,5%	11,5%	11,5%
Prépayé	31,3%	27,2%	27,2%
<b>Dépenses commerciales (en millions d'€)</b>			
Frais d'acquisition client (en millions d'€)	582	492	492
Frais de fidélisation client (en millions d'€)	385	436	383
<b>REAA (en millions d'€)</b>	<b>3 923</b>	<b>3 396</b>	<b>3 450</b>
<b>Capex (en millions d'€)</b>	<b>1 046</b>	<b>851</b>	<b>851</b>
<b>UK</b>			
<b>Clients (en milliers) (fin de période)</b>	<b>14 221</b>	<b>13 649</b>	<b>13 649</b>
Forfaits	4 707	4 457	4 457
Prépayé	9 514	9 192	9 192
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	5 550	5 323	5 221
Vente de terminaux et autres revenus (en millions d'€)	587	609	598
<b>Chiffre d'affaires total (en millions d'€)</b>	<b>6 137</b>	<b>5 932</b>	<b>5 819</b>
dont revenus données (en millions d'€)	975	845	829
<b>ARPU - base glissante de 12 mois (en millions d'£)</b>	<b>273</b>	<b>271</b>	<b>271</b>
Forfaits	577	569	569
Prépayé	122	128	128
<b>AUPU mensuel (en minutes)</b>	<b>146</b>	<b>146</b>	<b>146</b>
Forfaits	334	330	330
Prépayé	54	58	58
<b>Taux de rotation (%)</b>	<b>25,4%</b>	<b>22,6%</b>	<b>22,6%</b>
Forfaits (incluant les migrations depuis janvier 2000)	23,9%	23,5%	23,5%
Prépayé (incluant les migrations depuis janvier 2000)	30,5%	26,5%	26,5%
<b>Dépenses commerciales (en millions d'€)</b>			
Frais d'acquisition client (en millions d'€)	623	495	485
Frais de fidélisation client (en millions d'€)	435	311	305
<b>REAA (en millions d'€)</b>	<b>1 993</b>	<b>2 012</b>	<b>1 972</b>
<b>Capex (en millions d'€)</b>	<b>573</b>	<b>769</b>	<b>754</b>

**au 31 Décembre 2004**

	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2003</b>
	(unaudited)	Pro forma (unaudited)	Reported (unaudited)
<b>Pays Bas</b>			
Clients (en milliers) (fin de période)	1 701	1 326	1 326
Chiffre d'affaires total (en millions d'€)	592	465	465
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	535	442	442
REAA (en millions d'€)	100	35	35
Capex (en millions d'€)	60	68	68
ARPU - base glissante de 12 mois (€)	348		402
<b>Slovaquie - Orange Slovensko</b>			
Clients (en milliers) (fin de période)	2 361	2 065	2 065
Chiffre d'affaires total (en millions d'€)	480	406	392
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	458	383	370
REAA (en millions d'€)	216	173	167
Capex (en millions d'€)	65	86	83
ARPU - base glissante de 12 mois (€)	209		198
<b>Roumanie - Orange Romania</b>			
Clients (en milliers) (fin de période)	4 938	3 317	3 317
Chiffre d'affaires total (en millions d'€)	624	424	467
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	594	406	446
REAA (en millions d'€)	335	216	238
Capex (en millions d'€)	145	101	111
ARPU - base glissante de 12 mois (€)	148		169
<b>Belgique - Mobistar</b>			
Clients (en milliers) (fin de période)	2 846	2 615	2 615
Chiffre d'affaires total (en millions d'€)	1 344	1 167	1 167
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	1 183	1 012	1 012
REAA (en millions d'€)	564	435	435
Capex (en millions d'€)	174	136	136
ARPU - base glissante de 12 mois (€)	440		416
<b>Suisse - Orange Communications</b>			
Clients (en milliers) (fin de période)	1 137	1 085	1 085
Chiffre d'affaires total (en millions d'€)	834	763	775
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	761	713	724
REAA (en millions d'€)	256	197	200
Capex (en millions d'€)	146	142	144
ARPU - base glissante de 12 mois (€)	683		712
<b>Egypte - MobiNil (at 71.25%)</b>			
Clients (en milliers) (fin de période)	2 861	2 131	2 131
Chiffre d'affaires total (en millions d'€)	430	318	372
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	397	303	355
REAA (en millions d'€)	201	165	193
Capex (en millions d'€)	63	51	59
ARPU - base glissante de 12 mois (€)	167		194
<b>Autres pays</b>			
Clients (en milliers) (fin de période)	2 659	2 046	2 622
Chiffre d'affaires total (en millions d'€)	792	582	677
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	711	498	579
REAA (en millions d'€)	300	179	211
Capex (en millions d'€)	162	135	156
<b>Total Reste du Monde</b>			
Clients (en milliers) (fin de période)	18 503	14 585	15 161
Chiffre d'affaires total (en millions d'€)	5 096	4 125	4 315
Chiffre d'affaires du réseau (en millions d'€)	4 639	3 757	3 928
REAA (en millions d'€)	1 972	1 400	1 479
Capex (en millions d'€)	815	719	757

#### Annexe 4 : indicateurs-clés du segment Wanadoo

<i>(en milliers)</i>	Au 31.12.04	Au 31.12.03	Variation
<b>Nombre de clients Total de Wanadoo</b>	<b>9 464</b>	<b>9 144</b>	<b>3,5%</b>
<i>dont clients haut-débit</i>	4 371	2 452	78,3%
Nombre de clients Wanadoo en France	5 038	4 520	11,5%
<i>dont clients haut-débit en France</i>	2 969	1 816	63,5%

#### Annexe 5 : indicateurs-clés du segment Fixe, Distribution, Réseaux, Grands Comptes, et Opérateurs

	Au 31.12.04	Au 31.12.03	Variation
<b>Nombre de lignes téléphoniques en France</b> <i>(en millions)</i> <i>y compris les lignes en dégroupage total</i>	<b>33,8</b>	<b>33,9</b>	<b>-0,2%</b>
<b>Nombre de forfaits de communication et plans tarifaires</b> <i>(en millions)</i> En % du nombre de clients (taux de contractualisation grand public)	<b>10,6</b> 41,9%	<b>9,0</b> 35,7%	<b>17,2%</b>
<b>Accès haut-débit ADSL et lignes dégroupées en France</b> <i>(en milliers)</i>	<b>6 293</b>	<b>3 334</b>	<b>88,8%</b>
Nombre total d'accès ADSL en France <i>(en milliers)</i>	4 702	3 058	53,8%
<i>dont Accès ADSL Wanadoo</i>	2 896	1 738	66,6%
<i>dont Autres accès ADSL</i>	1 806	1 320	36,8%
Nombre total de lignes dégroupées en France <i>(en milliers)</i>	1 591	276	476%
<i>dont dégroupage partiel</i>	1 496	272	450%
<i>dont dégroupage total</i>	95	4	n.s.

#### Annexe 6 : indicateurs-clés du segment TP Group

<i>(en milliers)</i>	Au 31.12.04	Au 31.12.03	Variation
Nombre de clients des télécommunications mobiles	7 440	5 702	30,5%
<i>dont Forfaits en %</i>	43,5%	44,2%	
Part de marché de PTK Centertel dans les services mobiles	31,5%	32,8%	
Nombre de clients de la téléphonie fixe	11 362	11 127	2,1%
Nombre de clients Internet Haut-Débit	684	240	185,0%

## Annexe 7 : définition des principaux termes financiers

**ARPU d'Orange** : 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) 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. Par ailleurs, Orange France ne reçoit pas, en France métropolitaine de revenus des autres opérateurs mobiles français pour les appels partant du réseau de ceux-ci et aboutissant sur celui d'Orange France (principe du "*Bill and keep*"). Il en est différemment dans certains autres pays comme au Royaume Uni. L'ARPU en France et au Royaume Uni ne peuvent donc être directement comparés.

**AUPU d'Orange** : 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*) 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.

**Cash-flow disponible hors cessions** : flux net de trésorerie généré par l'activité, net du flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement, hors produits de cessions de titres de participation. Le placement en SICAV de trésorerie de liquidités est considéré d'un point de vue comptable comme un flux de trésorerie affecté aux opérations d'investissement. Pour le calcul du cash-flow disponible hors cessions, ces SICAV de trésorerie sont néanmoins considérées comme des liquidités et incluses dans le calcul.

**Cash-flow organique** : cash-flow hors cessions et hors coût d'acquisition des titres détenus par les actionnaires minoritaires d'Orange et de Wanadoo, et avant paiement des Certificats de Valeur Garantie Equant.

**Chiffre d'affaires réseau d'Orange** : le chiffre d'affaires réseau d'Orange 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 et celui généré par les autres opérateurs. Il représente le revenu récurrent le plus pertinent de l'activité mobile et est directement corrélé aux indicateurs d'activité.

**Coûts d'acquisition Orange** : les coûts d'acquisition par client correspondent à la somme des coûts d'acquisition des terminaux vendus, qui sont enregistrés dans les « coûts des services et produits vendus », et des commissions payées aux distributeurs, qui sont enregistrés dans les « frais commerciaux et administratifs », de laquelle sont déduits les revenus reçus de la vente des terminaux, pour chaque nouveau client.

**Coûts de fidélisation Orange** : les coûts de fidélisation par client correspondent à la somme des coûts d'acquisition des terminaux vendus, qui sont enregistrés dans les « coûts des services et produits vendus », et des commissions payées aux distributeurs, qui sont enregistrés dans les « frais commerciaux et administratifs », de laquelle sont déduits les revenus reçus de la vente de terminaux, pour chaque client renouvelant son contrat avec Orange.

**Dépenses commerciales** : consommations externes liées aux achats de terminaux, aux commissions de distribution et aux dépenses de publicité.

**Dépenses de recherche et développement du Groupe :** charges de recherche et développement hors amortissements auxquelles s'ajoutent les investissements corporels et incorporels en matière de recherche et développement.

**Données pro forma :** des données pro forma à taux de change constant sont présentées pour la période précédente. Ce pro forma consiste à conserver les résultats de la période écoulée et à retraiter les résultats de la période correspondante de l'année précédente, afin de refléter sur des périodes comparables les effets de périmètre tout en neutralisant l'effet taux de change. L'effet taux de change est neutralisé en appliquant à la période précédente, le taux de change moyen utilisé pour le compte de résultat de la période écoulée.

**Endettement financier net :** endettement financier brut diminué des disponibilités, quasi-disponibilités et valeurs mobilières de placement.

**OPEX :** charges opérationnelles avant amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et des écarts actuariels du plan de congés de fin de carrière.

**Part de marché dans le Fixe en France :** calcul effectué sur le trafic du réseau ou interconnecté au réseau de France Télécom.

**REAA :** résultat d'exploitation avant amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et des écarts actuariels du plan de congés de fin de carrière, ou, résultat d'exploitation avant amortissements.

**Taux de contractualisation :** nombre de forfaits et de plans tarifaires rapportés au nombre de clients du marché Grand Public.

*Ce communiqué contient des informations de nature prévisionnelle concernant France Télécom, en particulier dans la section « objectifs 2005 » et « objectifs 2006-2007 ». Ces informations ne constituent pas des faits historiques et reflètent les opinions de la direction sur les résultats de sa stratégie, ainsi que ses anticipations sur les résultats de programmes nouveaux ou existants, de la technologie, et des conditions du marché. Bien que France Télécom estime que ses prévisions reposent sur des hypothèses raisonnables, ces informations sont soumises à de nombreux risques et incertitudes. Il n'y a aucune certitude que les événements prévus auront lieu ou que les résultats attendus seront effectivement obtenus. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner des différences entre les résultats envisagés et ceux effectivement obtenus comprennent notamment la réussite du plan Ambition FT 2005 y compris les programmes TOP et TOP Line, et des autres initiatives stratégiques (fondées sur le modèle d'opérateur intégré), financières et opérationnelles de France Télécom, l'évolution de l'environnement concurrentiel, les changements dans la réglementation des marchés des télécommunications, 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. De plus amples informations concernant les facteurs pouvant avoir un effet sur les résultats de France Télécom sont disponibles dans les Documents déposés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers et de la Securities and Exchange Commission, et en particulier dans le Document de référence déposé le 9 mars 2004 et dans le rapport annuel sous couverture du Form-20F enregistré le 16 avril 2004. Les informations de nature prévisionnelle contenues dans ce document ne valent qu'à la date de ce document et France Télécom ne s'engage à mettre à jour aucune de ces informations pour tenir compte des événements ou circonstances qui se produiraient.*