

# France Telecom

## résultats du T3 08

30 octobre 2008

traduction de la version anglaise



### avertissement

- cette présentation contient des informations concernant les objectifs de France Télécom, notamment pour l'exercice 2008. Bien que France Télécom estime que ses objectifs reposent sur des hypothèses raisonnables, ces informations sont soumises à de nombreux risques et incertitudes, y compris des risques que nous pouvons actuellement ignorer ou considérer comme non significatifs, 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 globale de l'activité économique et des marchés de France Télécom, l'efficacité de la stratégie d'opérateur intégré y compris la réussite du plan NEXT, le succès de la marque Orange et des autres initiatives stratégiques, opérationnelles et financières, la capacité de France Télécom de s'adapter à la transformation continue du secteur des télécommunications, l'évolution et les contraintes réglementaires ainsi que le résultat des litiges, les risques et incertitudes concernant les opérations internationales, et les fluctuations des taux de change.
- 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. France Télécom ne prend aucun engagement de mettre à jour les informations prospectives sous réserve de la réglementation applicable notamment les articles 223-1 et suivants du règlement général de l'Autorité des marchés financiers.

## T3 08 - faits marquants



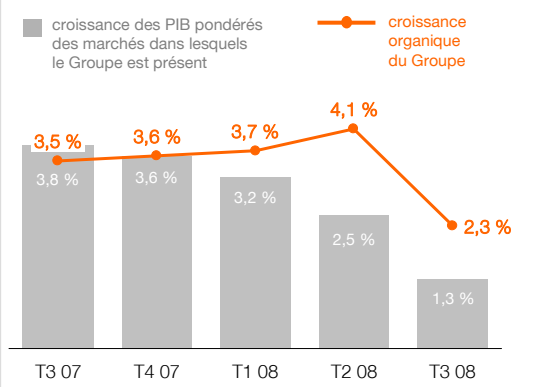
### 9m08 principaux indicateurs financiers

conformes aux tendances de marché annoncées et aux objectifs annuels du Groupe

en millions d'euros	9m07 BC	9m08 réalisé	var. à base comp	points clés
<b>chiffre d'affaires</b>	38 562	<b>39 854</b>	<b>+3,4 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>la croissance du T3 08 est conforme à l'évolution de la tendance des marchés</li> </ul>
<b>MBO</b>	14 295	<b>14 766</b>	<b>+3,3 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>croissance de la MBO en ligne avec celle du CA conduisant à une stabilisation du taux de MBO</li> </ul>
<i>en % du CA</i>	37,1%	<b>37,1 %</b>	-	
<b>capex</b>	4 400	<b>4 617</b>	<b>+4,9 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>stabilité des capex au T3 08 avec une hausse attendue au T4 compte tenu de la saisonnalité</li> </ul>
<i>en % du CA</i>	11,4 %	<b>11,6 %</b>	<b>+0,2 pt</b>	
<b>MBO - capex</b>	9 895	<b>10 149</b>	<b>+2,6 %</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>en bonne voie pour accroître le cash flow organique 08 vs 07</li> </ul>

## bonne résistance de la croissance du chiffre d'affaires malgré le ralentissement de la croissance du PIB

croissance du CA trimestriel en base comparable vs. croissance des PIB pondérés

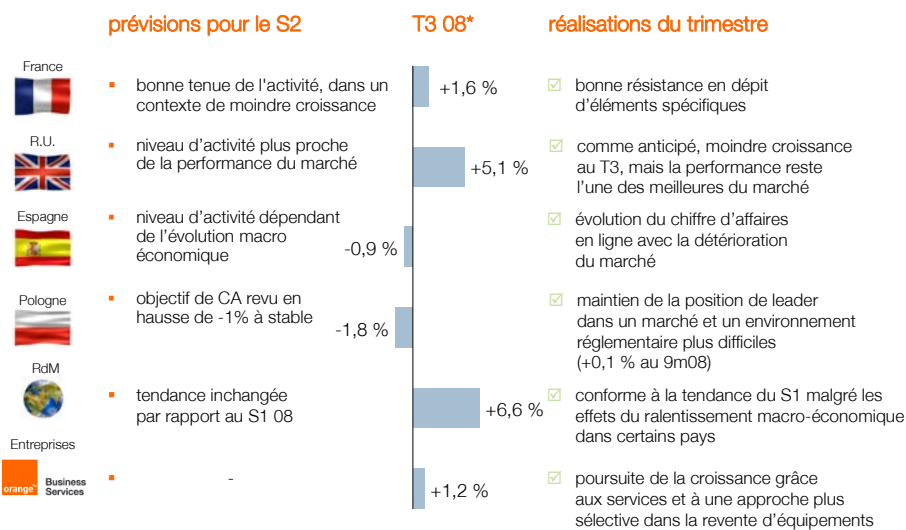


### points clés

- après 4 trimestres de forte croissance, la croissance du T3 continue d'être soutenue
- éléments spécifiques en France au T3, pesant pour 0,6 pt sur la croissance du CA :
  - fin de l'effet positif de l'augmentation de l'abonnement téléphonique (+1 € en juillet 07)
  - loi Chatel (temps d'attente gratuit vers les hotlines)
  - réduction des tarifs de gros de DSL en juillet 08

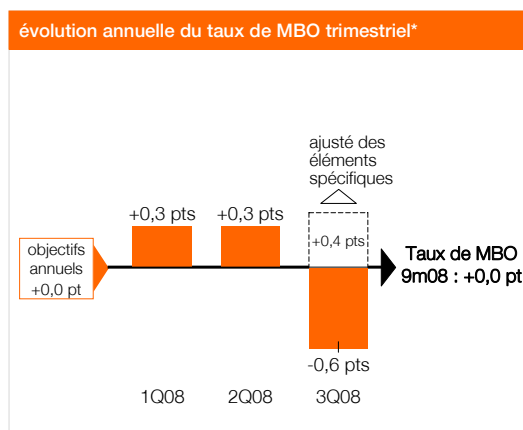
5 \* estimation France Télécom

## zoom sur la croissance du chiffre d'affaires par pays conforme aux indications présentées fin juillet pour le S2



6 \* à base comparable

## évolution de la MBO sur les 9 premiers mois 2008 en ligne avec l'objectif annuel



### points clés

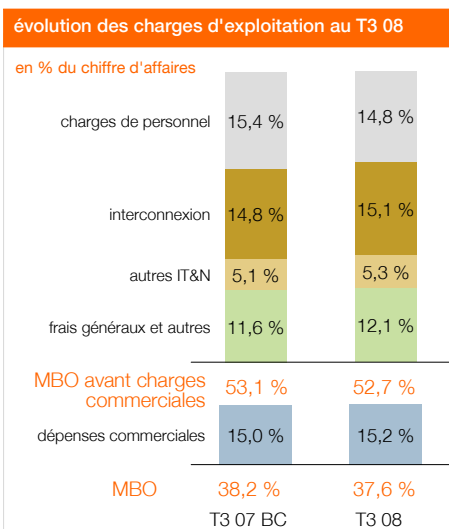
- éléments spécifiques au T3 08 :
  - décisions réglementaires : loi Chatel (temps d'attente gratuit pour les appels vers les hotlines) et fin de la hausse de l'abonnement téléphonique
  - investissements commerciaux pour soutenir la croissance future (iPhone, contenus)

la marge ajustée de ces éléments spécifiques au T3 08 (+0,4 pt) est comparable à la tendance des trimestres précédents

7

\* à base comparable

## au T3 08, baisse des charges de personnel et réallocation des coûts pour soutenir la croissance



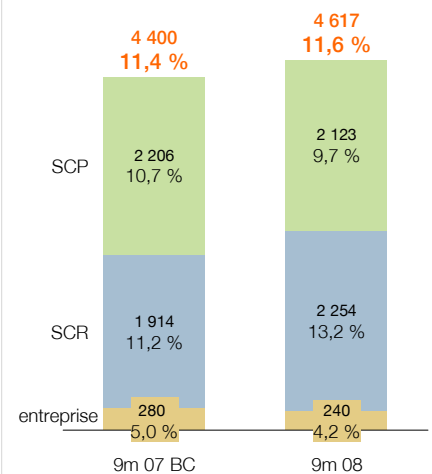
- 60 pb : suite au plan de réduction des effectifs, en ligne avec nos prévisions
- développement des offres d'abondance
- augmentation des coûts techniques liés au développement de nouvelles offres
- coûts de lancement des nouvelles opérations (Kenya, Niger, Guinée)
- augmentation des coûts liés à l'achat de contenus
- 0,4 pt
- augmentation des dépenses commerciales pour la croissance et les parts de marché
- iPhone dorénavant subventionné
- 0,6 pt

8

## capex du T3 08 en ligne avec ceux du 1<sup>er</sup> semestre

### évolution des capex

en millions d'euros et en % du CA



#### réduction continue des capex mobile

- investissements dans le réseau 3G quasiment réalisés dans les pays matures et déploiement du HSPA
- poursuite de l'extension des réseaux 2G dans les pays émergents

#### capex résidentiels : maintien de la tendance du S1 08

- investissement dans les plateformes de services pour les offres multiplay et augmentation des investissements IT
- poursuite du pré-déploiement du FTTH (96 m€ sur 9 mois)
- opérations immobilières sur bâtiments techniques (163 m€) au S108

#### capex entreprises en baisse, conforme à l'évolution du modèle économique

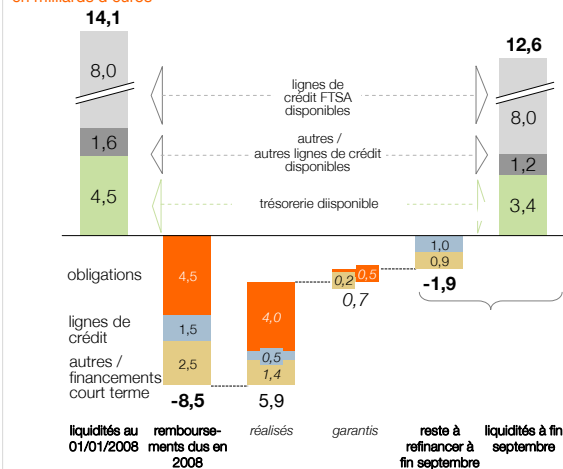
- les renouvellements d'équipements et les investissements bénéficient d'un effet de prix favorable

9

## gestion de la dette : France Telecom a réalisé et garanti ses remboursements de dette pour 2008

### situation des liquidités à fin septembre face aux remboursements prévus pour 2008

en milliards d'euros



#### points clés

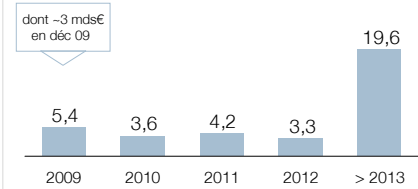
- position de liquidités solide fin septembre 2008 : +12,6 mds€**
  - 8 mds€ de lignes de crédit pour FTSA garanties jusqu'en 2012 et sans clause de révision
- refinancement de la dette **réalisé** en majeure partie au S1 08 dans bonnes conditions
- 0,7 md€ de refinancement **garanti** par les engagements des banques
- 1,9 md€ restant à **refinancer** via les disponibilités ou le refinancement récurrent (renouvellement de lignes de crédit et titrisation)

10

## structure financière saine

dans les années à venir le Groupe va faire face à des échéances de remboursement raisonnables en comparaison de sa génération de cash

### remboursements de dette brute de FTSA et des principales filiales à fin septembre 2008\*



\* ces montants représentent environ 95 % de la dette brute du Groupe à fin septembre, excluant d'autres instruments financiers (environ 1,9 Mds€)

compte tenu du versement de l'acompte sur dividende au T3 08, le montant de la dette nette reste stable à fin septembre par rapport à fin juin

### structure de l'endettement brut à fin sept. 08

rating Moody's/S&P	A3/A-
% de la dette à un taux fixe	95 %
% de la dette libellée en €	80 %
échéance moyenne	7,1 ans
coût moyen de la dette pour 9m08	6,5%

11

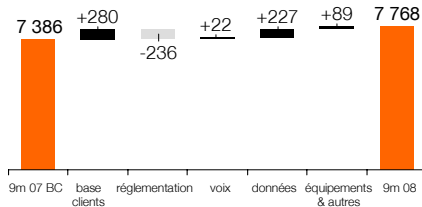
# performance par activité au T3 08

## 9m 08 - activités mobiles France

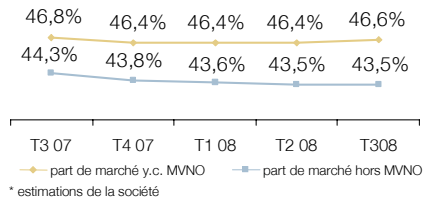
progression soutenue du chiffre d'affaires dans un rythme inchangé au T3 08

chiffre d'affaires 9m 08 : +5,2 % sur un an\*

en millions d'euros



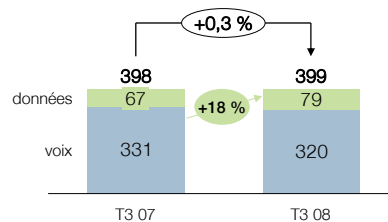
évolution de la part de marché d'Orange\*



### points clés

- CA du T3 08 en hausse de +5,9%, tendance similaire au S1
- 24,5 millions de clients : +4,3 % sur un an
  - amélioration du mix : 67,5 % de contrats (65,3 % au T3 07)
  - 396k nouveaux clients contrats au T3 08 grâce au succès des nouvelles offres Origami (63 %) et de l'iPhone 3G
- légère hausse de l'ARPU grâce à la croissance du CA données :
  - hausse de 30 % du CA données au T3 08 grâce à l'augmentation de l'usage de données (+66 % sur un an en volume sortant)
  - développement de l'offre Internet Everywhere (130k à fin ept.)

évolution de l'ARPU (12 mois glissants)



13

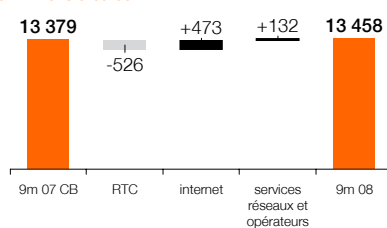
\* hausse de 8,6 % du CA hors impacts réglementaires

## 9m 08 - activités résidentielles France

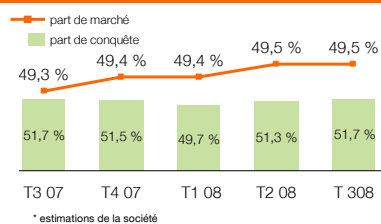
performance soutenue de l'activité Internet

chiffre d'affaires 9m 08 : +0,6 % sur un an

en millions d'euros



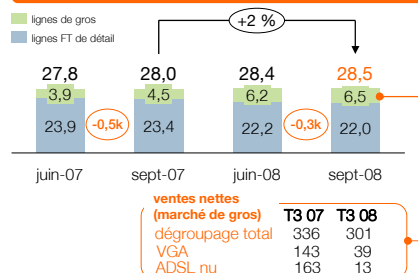
part de marché ADSL\* (%)



### points clés

- maintien d'une performance solide dans l'ADSL (+240k nouveaux clients) et hausse de l'ARPU haut débit trimestriel (+8 % sur un an)
- nouveau ralentissement de l'érosion des lignes fixes (-4,4 % à fin sept. 08 contre -8 % à fin sept 07)
- CA du T3 08 en baisse de 0,6 % en raison d'éléments spécifiques
  - fin de l'augmentation de l'abonnement téléphonique représentant -1,1 pt de croissance du CA au T3 et -0,4 pt sur 9 mois
  - décisions réglementaires (nouvelle baisse des tarifs DSL de gros en juillet, impact de la loi Chatel) : -0,7 pt de croissance du CA du T3 et -0,3 pt sur 9 mois

nombre total de lignes fixes (en millions)



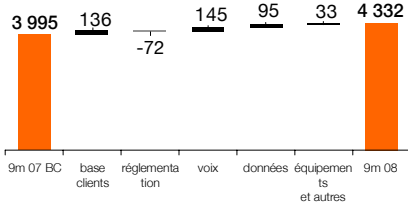
14

## 9m 08 - activités mobiles Royaume-Uni

forte croissance du CA grâce à l'amélioration du mix clients et à la croissance de la voix et des données

chiffre d'affaires 9m 08 : +8,4 % sur un an\*

en millions d'euros



### points clés

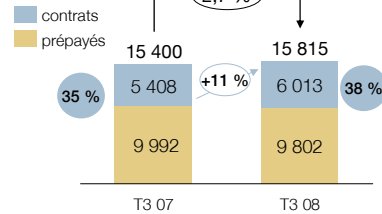
- CA T3 08 (+5,9 %) plus proche des tendances du marché
- ARPU sur 12 mois glissants en hausse de 4,6 % sur un an grâce à :
  - l'amélioration du mix (base "contrats" en hausse de 11 %)
  - usage voix en hausse à 178 min/mois (+16 % sur un an)
  - ARPU données en hausse de 11 % au T3 08 : hausse du trafic et de la base haut débit (x1,9)
- bonne performance en termes d'acquisition de contrats (+161 k au T3) grâce à la réduction du taux de résiliation : 20,7 % contre 22,7 % l'année précédente

15

\* hausse de 10,4 % du CA hors impacts réglementaires

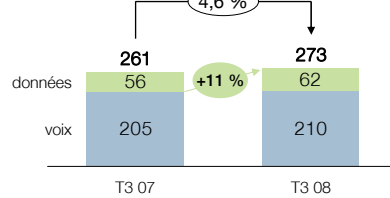
### mix clients

en milliers



### évolution de l'ARPU (12 mois glissants)

en GBP

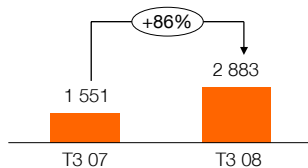


## 9m 08 – Royaume- Uni

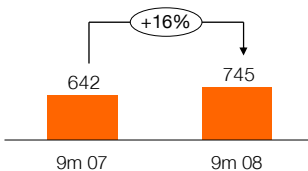
succès de la stratégie données mobile

### performance d'Orange

- clients haut débit 3G (en milliers) :



- chiffre d'affaires données (en millions de GBP) :



CA données en % du CA réseau :  
23,1 % au T3 08 contre 21,7 % au T3 07

### bonne position sur le marché des clés d'accès

- dynamisme des ventes aux clients contrats (55 k au T3 08, 90 k sur 9 mois en 2008)
- offres attractives :
  - 15 GBP/mois pour 3GB (contrat de 18 mois)
  - 25 GBP/mois pour 3GB avec ordinateur portable Asus (contrat de 24 mois)

### bonne progression des clients haut débit

- 120k utilisateurs Internet Everywhere / Business Everywhere
- nouvelle offre haut débit gratuite pour les clients contrats avec un engagement de 18 mois (lancée fin septembre)

### couverture de réseaux

- septembre 2008\* :
  - 3G disponible pour 94 % de la population
  - HSDPA pour 56 % de la population
- d'ici fin 2009, le réseau offrira 7,2 Mbps dans les 30 principales agglomérations du R.U., 14,4 Mbps dans les 5 agglomérations les plus importantes et 2 Mbps à 80 % de la population du pays

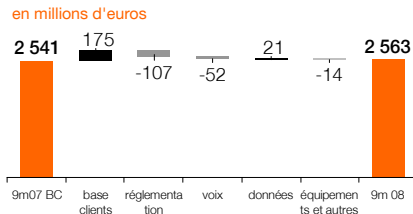
16

\* couverture extérieure

## 9m 08 - activités mobiles Espagne

développement de la base clients et amélioration du mix sur un marché en ralentissement

chiffre d'affaires 9m 08 : +0,9 % sur un an \*

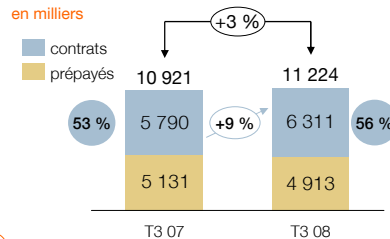


### points clés

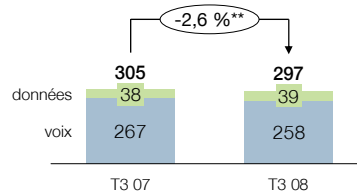
- CA 9m 08 en hausse de 0,9 % sur un an (-1,8 % au T3 08), dans un marché en net ralentissement
- baisse de l'ARPU en raison du ralentissement de la croissance de l'usage qui ne compense plus les impacts réglementaires
- augmentation de la base de clients "contrat" (+9 %) grâce à une baisse du taux de résiliation (19,3 % sur 9 mois au T3 08 contre 24,8 % sur 9 mois au T3 07)
- bonne performance maintenue dans les données
  - CA données sur 9 mois 2008 : + 7 % de croissance annuelle
  - base clients haut débit x2,3 sur un an (25 % de la base clients)
- poursuite de la progression des MVNO : 469k clients (x2,5 sur l'année)

<sup>17</sup> \* hausse du CA de 5,3 % hors impacts réglementaires, \*\* ARPU sur 12 mois glissants du T3 08 en hausse de 1,5 % sur un an, hors impacts réglementaires

mix clients



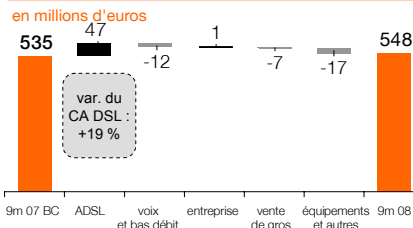
évolution de l'ARPU (12 mois glissants)



## 9m 08 - activités résidentielles Espagne

croissance soutenue en dépit d'une détérioration des conditions de marché et de difficultés d'approvisionnement de l'Internet

chiffre d'affaires 9m 08 : +2,3 % sur un an

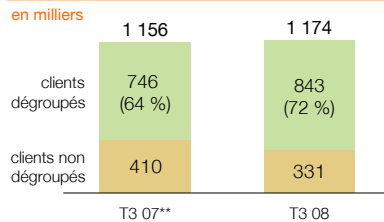


### points clés

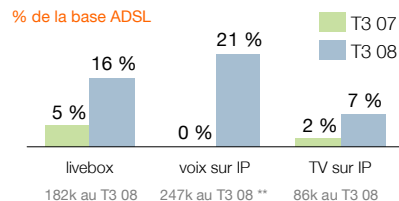
- poursuite de l'optimisation de la base clients, avec le développement des clients dégroupés (+13 % sur un an)
- CA ADSL en hausse de 14 % sur un an au T3 08 :
  - 2 % de croissance de la base de clients sur un an
  - croissance de l'ARPU\* haut débit, qui atteint 29 € (+4,3 % sur un an), tiré par le développement du multiplay
- succès commercial de l'ADSL, avec un bon niveau d'acquisitions clients par Orange, compensé par la hausse des résiliations dues aux difficultés d'approvisionnement et au contexte réglementaire

<sup>18</sup> \* ARPU en glissement trimestriel, \*\* y compris Ya.com

base clients haut débit : +2% sur un an



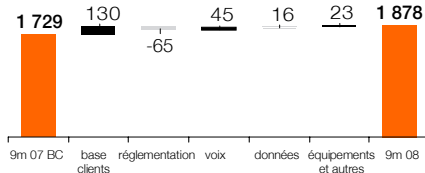
services internet



## 9m 08 activités - activités mobiles Pologne croissance du CA maintenue dans un environnement réglementaire difficile

chiffre d'affaires 9m 08 : +8,6 % sur un an\*

en millions d'euros



### points clés

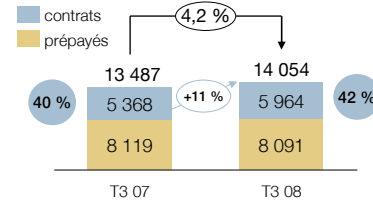
- ralentissement de la croissance au T3 (+4,4 %), en raison de l'effet en trimestre plein de la baisse de 15 % des terminaisons d'appel (mai 08)
- base clients en hausse de 4 % sur 12 mois, avec un taux de pénétration supérieure à 110 %
- amélioration du mix de clients, avec une croissance de 11 % de la base de clients "contrats" et un nettoyage de la base de clients "prépayés"
- plus de 120k clients Internet Everywhere et 4,1 millions de clients haut débit (+69 % sur un an)

19

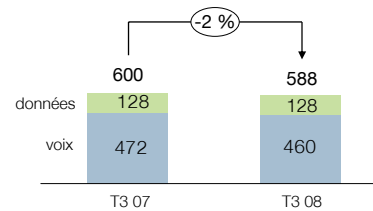
\* hausse du CA de 12,8 % hors impacts réglementaires

### mix clients

en milliers



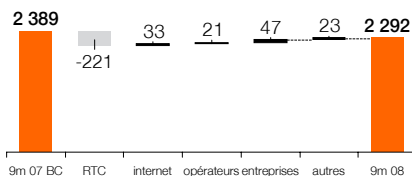
### évolution de l'ARPU (12 mois glissants en PLN)



## 9m 08 - activités résidentielles Pologne amélioration de la tendance du chiffre d'affaires en 2008

chiffre d'affaires 9m 08 : -4,0 % sur un an

en millions d'euros



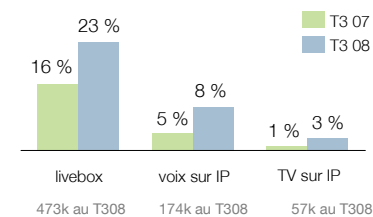
### points clés

- la baisse du CA sur 9 mois a été divisée par deux en un an (-4,0 % contre -8,3 % 9m 2007)
- ralentissement des acquisitions de nouveaux clients haut débit au T3 dû aux difficultés d'approvisionnement, quasiment résolues à la fin du T3 08
- érosion du CA voix fixe grand public liée à la substitution fixe mobile, aux réductions de prix et aux migrations vers les offres de vente en gros de l'abonnement
- bonne performance du CA grand public de l'internet haut débit (+16 % sur un an)
- augmentation des ventes en gros, soutenue par la vente en gros de l'abonnement, les offres bitstream et le dégroupage

20

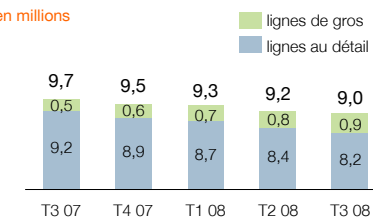
### base de clients multiplay

% de la base haut débit



### évolution des lignes fixes de TP

en millions

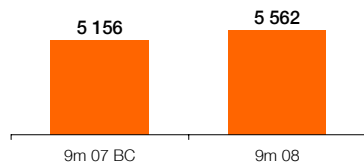


## T3 08 - activités mobiles reste du monde

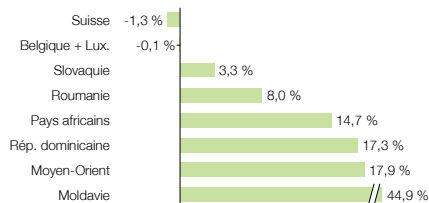
maintien d'une performance solide dans un contexte plus difficile

chiffre d'affaires 9m 08 : +7,9 % sur un an

en millions d'euros



croissance annuelle du CA par pays (9m 08)\*



### points clés

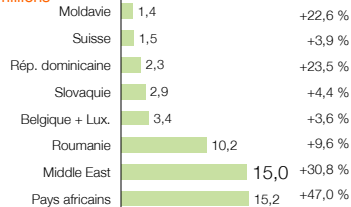
- forte croissance de la base clients, en hausse de 18,5 % à fin septembre, soit +8,1 millions sur un an
- léger ralentissement de la croissance du CA au T3 (+7,0%) par rapport au S1 (+8,3%) :
  - en raison de l'augmentation de la pénétration des marchés et du moindre pouvoir d'achat des nouveaux clients
  - des facteurs macroéconomiques affectent certains pays sensibles à la hausse du coût de l'énergie et des denrées alimentaires
- décollage du haut débit mobile, avec 3,5 millions de clients (x2,7 sur un an) et lancement de l'iPhone dans 4 pays (Roumanie, Slovaquie, Belgique et Suisse)

21

\* à base comparable

### base clients et croissance annuelle

en millions

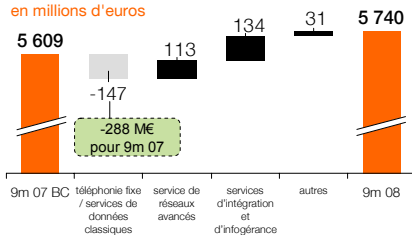


## T3 08 – entreprises

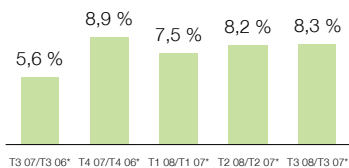
poursuite d'une croissance solide grâce au développement des services et des communications sur IP

chiffre d'affaires 9m 08 : +2,3 % sur un an

en millions d'euros



services de réseau avancés entreprises



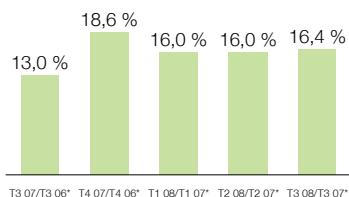
### points clés

- bonne tenue des services de téléphonie fixe et des services de données classiques :
  - 5,6% au T3 08 contre -6,7 % au T3 07
- poursuite d'une croissance solide dans les services de réseau avancés : +8,3 % de croissance annuelle au T3
- forte croissance des services d'intégration et d'infogérance, supérieure au marché (+16,4 % sur un an pour le T3)
- diminution du CA de vente d'équipements (-15,2 % au T3 08 vs T3 07) en raison d'une approche plus sélective et d'un T3 07 exceptionnel

22

\* à base comparable

services d'intégration et d'infogérance



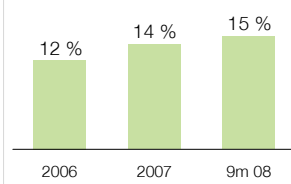
# perspectives



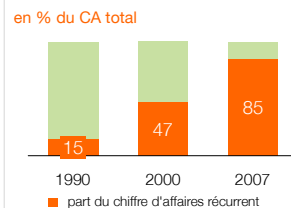
## comment France Telecom est-il positionné pour faire face au ralentissement économique ?

- structure financière saine avec une forte génération de cash-flow
- les efforts de transformation mis en place depuis 2006, réduisent la pression sur les coûts
- présence géographique équilibrée entre marchés matures et pays émergents (15 % du CA sur les 9 premiers mois de 2008)
- portefeuille équilibré, intégrant des activités convergentes fixes et mobiles ainsi que des nouvelles activités de croissance
- stratégie axée sur les clients contrats à forte valeur ajoutée, permettant une meilleure visibilité et stabilité du CA
- les services internet deviennent indispensables (banque électronique, impôts en ligne, e-santé, etc), et génèrent des revenus réguliers
- taux de résiliation moins élevé dans des marchés en ralentissement

part des marchés émergents dans le CA de France Telecom



CA récurrent fixe et mobile en France



à ce jour, à l'exception de l'Espagne et de quelques pays émergents, aucun signe d'impact significatif du ralentissement économique sur les activités du Groupe

## perspectives T4 08 et 2008

### chiffre d'affaires

- le chiffre d'affaires du Groupe en 2008 devrait se situer dans le haut de la fourchette de la tendance du marché, en dépit du ralentissement attendu dans certains pays
- aucun changement de tendance majeur attendu au T4 08 par rapport au T3 08
  - France** : performance solide des activités dans un contexte de ralentissement
  - R.U.** : ralentissement de la croissance du mobile plus proche de la performance du marché
  - Pologne** : prévision confirmée d'un chiffre d'affaires annuel stable
  - Espagne** : poursuite de l'amélioration de nos positions de marché dans un environnement difficile
  - pays émergents** : poursuite de la tendance observée au T3 08
  - entreprise** : confirmation du retour à la croissance

### MBO

- stabilité du taux de marge brute opérationnelle attendue au T4 08, afin d'atteindre l'objectif annuel
- identification d'économies dans les programmes de transformation en cours et maîtrise des coûts opérationnels afin de compenser les effets réglementaires et l'augmentation des dépenses commerciales

25

## les résultats 9m 08 sont totalement en ligne avec les objectifs 2008

indicateur	2008		
	tendance du marché	réalisé au 9m 08	
croissance du chiffre d'affaires	2-3 %	3,4 %	✓
objectif	objectif 2008	réalisé au 9m 08	
taux de MBO	stabilisation	stabilisé	✓
ratio capex / CA	environ 13 %	11,6 %	✓
cash flow organique	> 7,8 mds€	3,65 mds€ au S1 08	✓

26

# annexes



## glossaire (1)

<b>Part de marché ADSL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>total des connexions ADSL France Telecom sur le marché de détail (hors utilisation du monoply sans connexion Haut Débit), des connexions dégroupées et des offres ADSL de gros vendues à des opérateurs tiers et fournisseurs d'accès internet (FAI).</li></ul>
<b>ARPU (Average Revenues Per User)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>pour le segment SCR</b> : chiffre d'affaires mensuel moyen généré sur les douze derniers mois, divisé par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période.</li><li><b>pour le segment SCP</b> : chiffre d'affaires moyen généré par le réseau sur les douze derniers mois (à l'exclusion du trafic des opérateurs mobiles virtuels - MVNO), divisé par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période.</li><li><b>pour l'Internet</b> : chiffre d'affaires de connectivité divisé par le nombre moyen de clients Internet durant la période considérée.</li></ul>
<b>AUPU (Average Usage Per User)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li><b>pour le segment SCP</b> : consommation totale en minutes sur les douze derniers mois (appels entrants, appels sortants et itinérance, à l'exclusion du trafic des opérateurs mobiles virtuels - MVNO), divisée par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période. L'AUPU est exprimé en minutes, en consommation mensuelle par client.</li></ul>
<b>CAPEX</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS et hors investissements financés par crédit-bail.</li></ul>
<b>BC (base comparable)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>données présentées conformément à des méthodes comptables, un périmètre de consolidation et des taux de change comparables à ceux utilisés pour la période précédente.</li></ul>
<b>Taux de résiliation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>nombre 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, divisé par la moyenne pondérée du nombre de clients sur la même période.<ul style="list-style-type: none"><li>pour SCP R.U., les clients migrant entre les contrats et les offres prépayées sont inclus dans le taux de résiliation par produit mais pas dans le taux de résiliation global. Les déconnexions des clients durant la période d'essai de 14 jours pendant laquelle le remboursement est garanti et les déconnexions liées à des connexions frauduleuses ne sont pas incluses dans le taux de résiliation. Les clients ayant prépayé sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas fait d'appel et ont reçu moins de quatre appels aux cours des trois derniers mois.</li><li>pour SCP France, le taux de résiliation inclut les abonnés qui migrent entre les offres de contrats et les offres prépayées et ceux qui renouvellent leur téléphone portable par un canal indirect. Les clients ayant prépayé sont considérés comme ayant résilié s'ils n'ont pas rechargé leur compte pendant huit mois.</li></ul></li></ul>
<b>MBO Marge Brute Opérationnelle</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>chiffre d'affaires diminué des achats externes, des autres charges opérationnelles (net des autres produits opérationnels) et des frais de personnel. Les frais de personnel présentés dans la MBO ne comprennent ni la participation des salariés, ni les charges de rémunération en actions.</li></ul>

## glossaire (2)

<b>Endettement financier net</b>	• endettement financier brut (aux taux de change en vigueur à la fin de la période) moins (i) les instruments dérivés détenus à des fins de négoce, de couverture de flux de trésorerie ou de couverture de juste valeur (ii) les dépôts en numéraire effectués à titre de garantie d'instruments dérivés (iii) la trésorerie, les équivalents de trésorerie et les actifs financiers au cours du marché, et (iv) certains dépôts effectués au titre de certaines transactions, après ajustement correspondant à la partie efficace des instruments de couverture de flux de trésorerie.
<b>Nombre d'employés</b>	• effectifs actifs en fin de période : nombre de personnes en activité le dernier jour de la période, sous contrat à durée indéterminée (CDI) ou contrats à durée déterminée (CDD).
<b>Marchés matures</b>	• France, Royaume Uni, Espagne, Suisse, Belgique, Luxembourg, Pologne (fixe)
<b>Marchés en croissance</b>	• Pologne (mobile), Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Egypte, Guinée équatoriale, Jordanie, Madagascar, Mali, Maurice, Mexique, Moldavie, République dominicaine, Roumanie, Slovaquie, Sénégal, Vanuatu, Vietnam, autres pays.
<b>CAA Coût d'acquisition de l'abonné</b>	• pour le segment SCP : total du coût d'acquisition des téléphones portables vendus et des commissions versées aux détaillants, moins chiffre d'affaires provenant de la vente des téléphones portables, pour chaque nouveau client.
<b>CRA Coût de rétention de l'abonné</b>	• pour le segment SCP : total du coût d'acquisition des téléphones portables vendus et des commissions versées aux détaillants, moins chiffre d'affaires provenant de la vente des téléphones portables, pour chaque nouveau client renouvelant son contrat.
<b>Charges commerciales</b>	• achats externes comprenant les achats de terminaux et autres produits vendus, les commissions de distribution et les dépenses de publicité, promotion, sponsoring et de marque.
<b>Coûts d'IT&amp;N</b>	• achats externes comprenant les achats et versements aux opérateurs, les coûts d'outsourcing liés à l'exploitation technique et à la maintenance et les dépenses informatiques.
<b>Charges de personnel</b>	• salaires et charges, hors participation des salariés et charges de rémunération en actions. Les frais de personnel sont nets des charges immobilisées.

29

## annexe 1 : décomposition du chiffre d'affaires au T3 08

en millions d'euros	T3 08	△ %*	9 mois 08	△ %*
<b>CA groupe</b>	<b>13 550</b>	<b>+2,3 %</b>	<b>39 854</b>	<b>+3,4 %</b>
<b>total SCP</b>	<b>7 604</b>	<b>+5,1 %</b>	<b>21 985</b>	<b>+6,4 %</b>
SCP France	2 706	+5,9 %	7 768	+5,2 %
SCP R.U.	1 451	+5,9 %	4 332	+8,4 %
SCP Espagne	884	-1,8 %	2 563	+0,9 %
SCP Pologne	664	+4,4 %	1 878	+8,6 %
SCP RdM	1 945	+7,0 %	5 562	+7,9 %
<b>total SCR</b>	<b>5 771</b>	<b>-1,2 %</b>	<b>17 081</b>	<b>-0,2 %</b>
SCR France	4 491	-0,6 %	13 458	+0,6 %
SCR Pologne	783	-4,8 %	2 292	-4,0 %
SCR Espagne	186	+2,6 %	548	+2,3 %
SCR R.U.	75	-10,3 %	241	-8,5 %
SCR RdM	263	+4,7 %	778	+5,4 %
<b>total Entreprises</b>	<b>1 900</b>	<b>+1,2 %</b>	<b>5 740</b>	<b>+2,3 %</b>
éliminations	-1 665		-4 952	

\* à base comparable, c'est-à-dire ajusté de l'effet de change (-452 M€), et de l'effet de périmètre et autres (-407 M€), pour les 9 premiers mois de 2008 comparés aux 9 premiers mois de 2007

30

## annexe 2

### 9m 08 passage des résultats historiques aux résultats en base comparable

en millions d'euros	données en monnaies locales	historiques taux moy. pond. 9m07	en MEUR	À base taux moy. pond. 9m08	comparable effet de Change	effet de périmètre	en MEUR
<b>CA</b>			<b>39 420</b>		-452	-407	<b>38 562</b>
EUR	27 397	1,00000	27 397	1,00000	0		
GBP	3 297	1,47827	4 874	1,27778	-661		
PLN	13 484	0,26142	3 525	0,29183	410		
autres			3 624		-201		
<b>MBO</b>			<b>14 510</b>		-48	-167	<b>14 295</b>
<b>% du CA</b>			<b>36,8 %</b>				<b>37,1 %</b>
<b>capex</b>			<b>4 401</b>		-10	9	<b>4 400</b>
<b>% du CA</b>			<b>11,2 %</b>				<b>11,4 %</b>

31

## annexe 3

### T3 07 résultats historique – effet de périmètre

en millions d'euros	données en monnaies locales	historiques taux moy. pond. T3 07	en MEUR	À base taux moy. pond. T3 08	comparable effet de change	effet de périmètre (*)	en MEUR
<b>CA</b>			<b>13 507</b>		-115	-141	<b>13 251</b>
EUR	9 347	1,00000	9 347	1,00000	0		
GBP	1 145	1,47053	1 684	1,25743	-244		
PLN	4 602	0,26380	1 214	0,30183	175		
autres			1 262		-46		
<b>MBO</b>			<b>5 094</b>		9	-45	<b>5 058</b>
<b>% du CA</b>			<b>37,7 %</b>				<b>38,2 %</b>
<b>capex</b>			<b>1 434</b>		3	-17	<b>1 420</b>
<b>% du CA</b>			<b>10,6 %</b>				<b>10,7 %</b>

32

\* essentiellement : impact négatif de la cession d'Orange Netherlands, impact positif des acquisitions de Ya.com et de VoxMobile. acquisition au Kenya non prise en compte

## annexe 4

### T4 07 résultats en base historique – effet de périmètre

en millions d'euros	données en monnaies locales	historiques taux moy. pond. T4 07	en MEUR	À base taux moy. Pond. T4 08	comparable effet de change	effet de périmètre (*)	en MEUR	
<b>CA</b>			<b>13 539</b>			-46	<b>13 493</b>	
EUR	9 293	1,00000	9 293	<b>A ESTIMER</b>				
GBP	1 193	1,41551	1 689					
PLN	4 609	0,27340	1 260					
autres			1 297					
<b>MBO % du CA</b>			<b>4 605 34,0 %</b>				14	<b>4 619 34,2 %</b>
<b>capex % du CA</b>			<b>2 578 19,0 %</b>			-18	<b>2 560 19,0 %</b>	

33

\* l'acquisition au Kenya n'est pas prise en compte

## annexe 5

### 2007 résultats historique – effet de périmètre

en millions d'euros	données en monnaies locales	historiques taux moy. pond. 2007	en MEUR	À base taux moy. pond. 2008	comparable effet de change	effet de périmètre (*)	en MEUR	
<b>CA</b>			<b>52 959</b>			-452	<b>52 507</b>	
EUR	36 690	1,00000	36 690	<b>A ESTIMER</b>				
GBP	4 490	1,46159	6 563					
PLN	18 093	0,26447	4 785					
Autres			4 921					
<b>MBO % du CA</b>			<b>19 116 36,1 %</b>				-154	<b>18 692 36,1 %</b>
<b>capex % du CA</b>			<b>6 979 13,2 %</b>			-9	<b>6 970 13,3 %</b>	

34

\* principalement : impact négatif de la cession d'Orange Pays-Bas, impact positif des acquisitions de Ya.com et de VoxMobile. l'acquisition au Kenya n'est pas prise en compte

## annexe 6

### T3 08 SCP - reste du monde

pays	CA 9m08 (M€)	% var annuelle BC	clients 9m08 (000s)	% var annuelle
Belgique+Lux	1 143	-0,1%	3 436	3,6%
Suisse	608	-1,3%	1 530	3,9%
Roumanie	977	8,0%	10 208	9,6%
Slovaquie	607	3,3%	2 891	4,4%
Moldavie	95	44,9%	1 379	22,6%
Pep Dom	307	17,3%	2 315	23,5%
Moyen Orient*	767	17,9%	15 017	30,8%
Botswana	55	33,8%	658	29,0%
Cameroun	156	0,4%	2 003	12,2%
Centre Afrique	4	-	95	-
Guinée Equatoriale **	22	8,4%	110	42,9%
Guinée	17	-	544	-
Guinée Bissau	2	8,4%	48	-
Kenya				
Côte d'Ivoire	232	12,0%	3 787	50,0%
Madagascar	71	13,2%	1 814	66,9%
Mali	182	9,9%	2 559	51,4%
Ile Maurice**	20	11,0%	226	14,1%
Niger	3	-	165	-
Sénégal	317	16,7%	3 188	30,5%
Vanuatu	0	-	14	-
<b>Total</b>	<b>5 562</b>	<b>7,9%</b>	<b>51 987</b>	<b>18,5%</b>

35

\* Egypte consolidée à 71.25%  
\*\* consolidé à 40%

## annexe 7

### 9m08 SCR – reste du monde

pays	CA 9m08 (M€)	% var annuelle BC	9m08 abonnés ligne fixe (000s)	% var annuelle	9m08 abonnés ADSL (000s)	% var annuelle
Jordanie	176	-0,9%	526	-7,4%	87	79%
Côte d'Ivoire	143	8,0%	273	14,0%	31	90%
Ile Maurice*	34	5,6%	133	-0,1%	6	23%
Sénégal	312	5,2%	245	-12,1%	45	26%
Kenya						
Autres	113	13,6%	5	-	1	-
<b>Total</b>	<b>778</b>	<b>5,4%</b>	<b>1 182</b>	<b>-3,3%</b>	<b>170</b>	<b>61%</b>

36

\* consolidated at 40%