

# France Télécom

## résultats du premier semestre 2008

31 juillet 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 des télécommunications, 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 changes.
- 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 pas l'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.

2

# S1 08 - faits marquants



## S1 08 principaux résultats financiers nouvelle forte croissance semestrielle du chiffre d'affaires et de la MBO

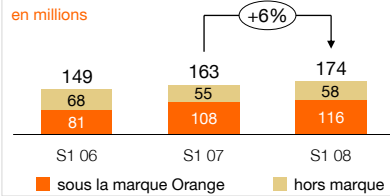
en millions d'euros	S1 07 BC	S1 08 réalisé	var. à base comp.	points clés
<b>chiffre d'affaires</b>	25 310	<b>26 304</b>	<b>+3,9%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>croissance plus forte au T2 08 (+4,1%) après 3,7% au T1 08, en raison de la performance des pays matures</li> <li>croissance soutenue des pays émergents</li> </ul>
<b>MBO</b>	9 237	<b>9 675</b>	<b>+4,7%</b>	
en % du CA	36,5%	<b>36,8%</b>	<b>+0,3 pt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>augmentation de la MBO grâce à la croissance du CA et à la maîtrise des coûts opérationnels</li> </ul>
<b>CAPEX</b>	2 980	<b>3 134</b>	<b>+5,2%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>taux de capex stable</li> </ul>
en % du CA	11,8%	<b>11,9%</b>	<b>+0,1pt</b>	
<b>cash flow organique</b>	3 260	<b>3 645</b>	<b>+11,8%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>en ligne avec l'objectif annuel, avec un cadencement différent à celui de 2007</li> </ul>

en bonne voie pour atteindre les objectifs annuels

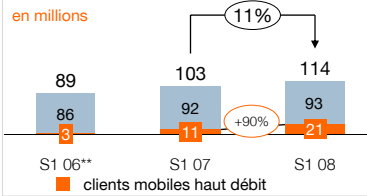
## indicateurs clés de performance au S1 08

poursuite de la croissance de la base clients, notamment dans le haut débit mobile et fixe

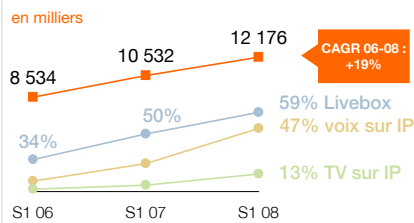
### clients du Groupe\*



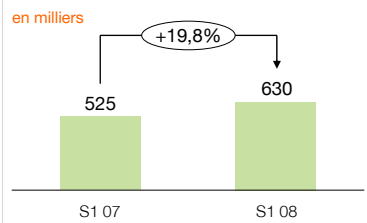
### clients mobiles du Groupe\*



### accès ADSL du Groupe en Europe\*



### entreprise : clients Business Everywhere\*\*\*



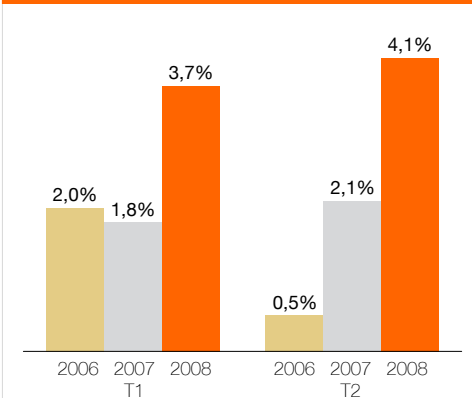
5

\* données historiques, \*\* chiffres publiés, \*\*\* en France

## T2 08 – forte progression, supérieure aux prévisions de croissance du marché

croissance du chiffre d'affaires au T2 : +4,1%

### croissance annuelle du CA par trimestre (à base comparable)



### points clés

- la croissance du Groupe au S1 08 est supérieure aux prévisions de croissance du marché, estimée pour 08-10 entre 2% et 3%
- 4<sup>ème</sup> trimestre consécutif de forte croissance
- 3,9% de croissance acquise au S1 08

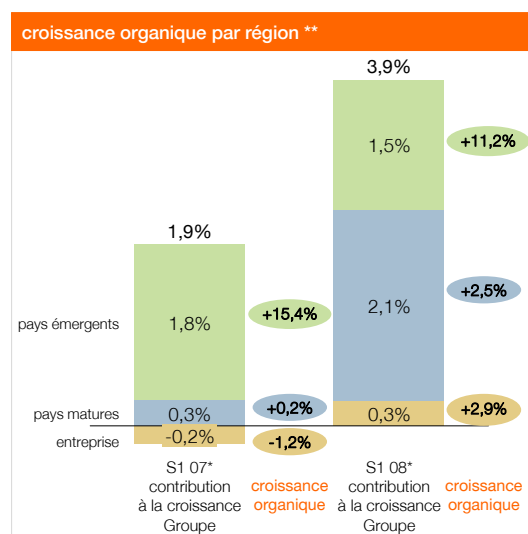
6

## T2 08 - croissance plus marquée dans tous les segments

en millions d'euros	T1 08	△ %*	T2 08	△ %*	S1 08	△ %*
<b>chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>13 027</b>	<b>+3,7%</b>	<b>13 276</b>	<b>+4,1%</b>	<b>26 304</b>	<b>+3,9%</b>
<b>total mobile (SCP)</b>	<b>7 064</b>	<b>+6,8%</b>	<b>7 317</b>	<b>+7,3%</b>	<b>14 381</b>	<b>+7,0%</b>
SCP France	2 468	+3,3%	2 594	+6,3%	5 061	+4,8%
SCP R.U.	1 443	+9,5%	1 438	+10,0%	2 881	+9,7%
SCP Espagne	827	+2,9%	852	+1,7%	1 679	+2,3%
SCP Pologne	586	+13,0%	627	+9,4%	1 213	+11,1%
SCP RdM	1 775	+8,9%	1 842	+7,8%	3 617	+8,3%
<b>total résidentiel (SCR)</b>	<b>5 649</b>	<b>0,0%</b>	<b>5 722</b>	<b>+0,7%</b>	<b>11 370</b>	<b>+0,3%</b>
SCR France	4 478	+1,3%	4 490	+1,0%	8 967	+1,2%
SCR Pologne	740	-3,7%	769	-3,6%	1 509	-3,7%
SCR Espagne	167	-6,2%	195	+10,6%	362	+2,2%
SCR R.U.	88	-7,3%	78	-8,1%	166	-7,7%
SCR autre RdM	248	+3,9%	267	+7,6%	515	+5,8%
<b>total entreprise</b>	<b>1 902</b>	<b>+2,0%</b>	<b>1 938</b>	<b>+3,9%</b>	<b>3 840</b>	<b>+2,9%</b>
éliminations	- 1 587		- 1 700		- 3 287	-

7 \* variation sur un an, à base comparable, c'est-à-dire ajusté de l'effet de change (- 336 M€ au S1 08), et de l'effet de périmètre et autres (- 267 M€ au S1 08)

## la performance de la France et des autres pays matures a contribué à l'amélioration de la croissance au S108



### points clés

- bonne tenue de l'activité dans les pays matures, supérieure aux tendances du marché, notamment en France et en Pologne
- performance soutenue dans le mobile au R.U., grâce au niveau élevé d'acquisition des clients contrats
- croissance plus importante dans le segment entreprise en raison d'une moindre baisse des services traditionnels et du développement des activités de services
- comme anticipé, léger ralentissement de la croissance du CA dans les marchés émergents par rapport à 2007

8 \* variation sur un an à base comparable, \*\* en pourcentage pondéré

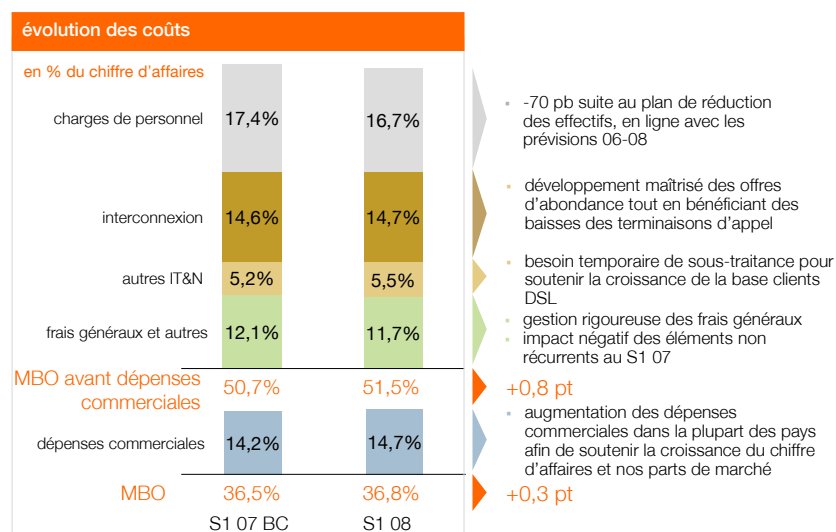
## augmentation de 4,7% de la MBO, notamment grâce aux activités mobiles et entreprise

en millions d'euros	S1 07*	en % du CA	S1 08	en % du CA	△ %	△ en pts de %
<b>MBO du Groupe</b>	<b>9 237</b>	<b>36,5%</b>	<b>9 675</b>	<b>36,8%</b>	<b>4,7%</b>	<b>+0,3 pt</b>
<b>total SCP</b>	<b>4 794</b>	<b>35,7%</b>	<b>5 054</b>	<b>35,1%</b>	<b>5,4%</b>	<b>-0,6 pt</b>
SCP France	1 941	40,2%	1 997	39,5%	2,9%	-0,7 pt
SCP R.U.	598	22,8%	685	23,8%	14,5%	+1,0 pt
SCP Espagne	376	22,9%	379	22,6%	0,9%	-0,3 pt
SCP Pologne	422	38,6%	472	38,9%	11,8%	+0,3 pt
SCP RdM	1 457	43,7%	1 522	42,1%	4,4%	-1,6 pt
<b>total SCR</b>	<b>3 815</b>	<b>33,7%</b>	<b>3 875</b>	<b>34,1%</b>	<b>1,6%</b>	<b>+0,4 pt</b>
SCR France	3 139	35,4%	3 172	35,4%	1,0%	-
SCR Pologne	643	41,1%	661	43,8%	2,8%	+2,7 pts
SCR RdM	33	3,2%	41	4,0%	26,9%	+0,8 pt
<b>total entreprise</b>	<b>629</b>	<b>16,9%</b>	<b>746</b>	<b>19,4%</b>	<b>18,7%</b>	<b>+2,5 pts</b>

9

\* à base comparable, soit ajusté de l'effet de change (- 57 M€ au S1 08) et de périmètre et autres (- 122 M€ au S1 08)

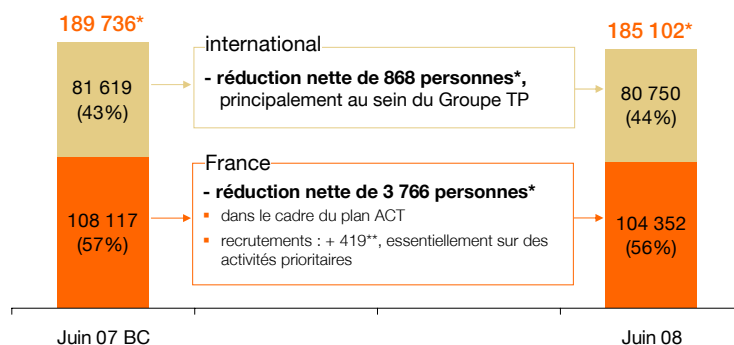
## l'amélioration de la structure de coûts se poursuit rééquilibrage des coûts afin de renforcer nos positions de marché



10

## évolution des effectifs

en bonne voie pour atteindre les prévisions 06-08 du Groupe



- effectifs du Groupe en baisse de 4 634 personnes, soit -2,4% par rapport au S1 07 en base comparable
- en France, 1 923 départs nets \*\* en 2008 : 87% des prévisions 06-08 atteints en deux ans et demi
- variation au S1 08 en ligne avec les prévisions, permettant une diminution des charges de personnel de 0,7 pt en % du CA

11

\* effectifs actifs en fin de période ; \*\* effectifs permanents sur le périmètre NExT

## résultat d'exploitation stable par rapport à 2007

en millions d'euros

	S1 07	S1 08
<b>marge brute opérationnelle (MBO)</b>	<b>9 416</b>	<b>9 675</b>
participation des salariés	- 159	- 146
rémunération en actions	- 137	- 41
dépreciations et amortissements	- 4 007	- 3 841 ①
dépreciations des écarts d'acquisition	- 15	22
cessions d'actifs	409 ②	10
coûts de restructuration	- 45	- 202 ③
résultats des entités mises en équivalence	1	- 6
<b>résultat d'exploitation</b>	<b>5 463</b>	<b>5 471</b>

① amortissements accélérés inférieurs en 2008

② cessions de TDF et Eutelsat en 2007

③ mesures de restructuration en Espagne et au R.U.

12

## résultat net part du Groupe en hausse de +4,4% sur un an en termes comparables

en millions d'euros	S1 07	S1 08	
<b>résultat d'exploitation</b>	<b>5 463</b>	<b>5 471</b>	
résultat financier	- 1 296	- 1 209 <sup>1</sup>	1 diminution des charges financières liée à la réduction de l'endettement net financier
impôts sur les sociétés	- 543	- 1 266 <sup>2</sup>	
intérêts minoritaires	- 316	- 321	
<b>résultat net part du Groupe</b>	<b>3 308</b>	<b>2 675</b>	
<i>plus-values de cession d'actifs et résultat des activités cédées</i>	- 409	- 10	2 baisse des impôts différés actifs reconnus en 2008 sans impact sur la trésorerie
<i>éléments exceptionnels (impôts différés)</i>	- 611	- 170	
<i>provision pour le programme de distribution d'actions gratuites aux salariés</i>	128	27	
<b>résultat net part du Groupe en termes comparables*</b>	<b>2 416</b>	<b>2 522</b>	<b>+4,4%</b>

13

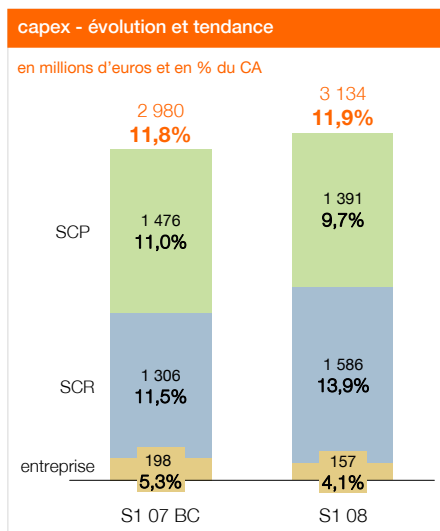
\* ajusté des principaux éléments affectant la comparaison

## cash-flow organique en hausse de 11,8% sur un an, en bonne voie pour atteindre l'objectif 2008

en millions d'euros	S1 07	S1 08	
<b>marge brute opérationnelle (MBO)</b>	<b>9 416</b>	<b>9 675</b>	<b>+2,8%</b>
charges financières nettes (cash)	- 1 459	- 1 360	
participation des salariés (cash)	- 346	- 359	
impôt sur les sociétés (cash)	- 467	- 445	
plan de congés de fin de carrière (cash)	- 485	- 351	
coûts de restructuration (cash)	- 134	- 160	
variation du besoin en fonds de roulement	- 34	137	
autres (autres éléments cash et éléments sans incidence sur la trésorerie)	61	89	
<b>flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>6 552</b>	<b>7 226</b>	<b>+10,3%</b>
capex	- 2 967	- 3 134	
licences	-	- 194	
augmentation / (diminution) des montants dus aux fournisseurs d'immobilisations	- 376	- 287	
produits de cession d'actifs corporels et incorporels	51	34	
<b>cash flow organique consolidé</b>	<b>3 260</b>	<b>3 645</b>	<b>+11,8%</b>
<b>dont cash-flow organique part du Groupe</b>	<b>2 945</b>	<b>3 434</b>	<b>+16,6%</b>

14

## capex du S1 08 en ligne avec l'objectif annuel



### diminution des capex mobiles

- principaux déploiements de réseau 3G réalisés dans les pays matures
- premiers résultats des accords de partage des réseaux
- poursuite des investissements et du déploiement de réseaux dans les pays émergents

### augmentation des capex des activités résidentielles

- investissements dans les plateformes de services et dans l'IT
- opération immobilière sur bâtiments techniques (163 M€)
- pré-déploiement du FTTH (73 M€ pour le Groupe)

### capex entreprise en ligne avec l'évolution du modèle économique

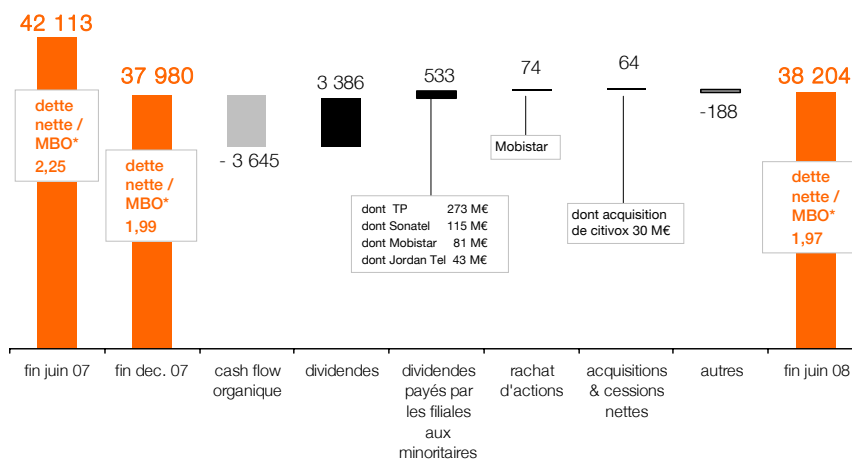
- baisse des renouvellements d'équipements par rapport à 2007

15

## S1 08 - réduction de l'endettement financier net sur un an avec un ratio dette nette / MBO en baisse de 2,25 à 1,97

### variation de l'endettement financier net

en millions d'euros



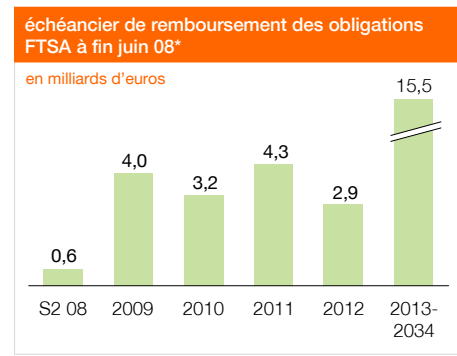
16

\* ratio de dette nette / MBO, MBO sur 12 mois glissants

## l'optimisation de la structure financière se poursuit au S1 08

### France Télécom conserve des conditions de financement attrayantes dans un contexte général de hausse des taux d'intérêt

<b>dette nette juin 08</b>	<b>38,2 Mds€</b>	<b>notation S&amp;P fin 07</b>	<b>A3/A-</b>
dette brute juin 08 *	43,1 Mds€	coût moyen de la dette au S1 08	6,41%
% de la dette à taux fixe**	86%	spread*** : parmi les plus faibles du secteur	
% de la dette en EUR**	78%		
maturité moyenne	7,2 ans		



- points clés**
- les échéances 2008 sont quasiment refinancées en totalité avec des conditions inférieures au coût moyen de la dette
  - rachat de 609 M€ de TDIRA en mars et juillet avec pour résultat :
    - des économies de frais financiers
    - l'élimination d'une dilution potentielle de 0,7%

\* la différence avec l'endettement brut à fin juin 08 est liée à d'autres éléments comme les titres à durée indéterminée remboursables en actions, la titrisation, le crédit-bail, les intérêts courus, les mécanismes de liquidités et les puts minoritaires, etc. \*\* nettes de swap et y compris intérêts courus \*\*\* mesuré par référence aux CDS (Credit Default Swap)

17

## performance par activité au S1 08

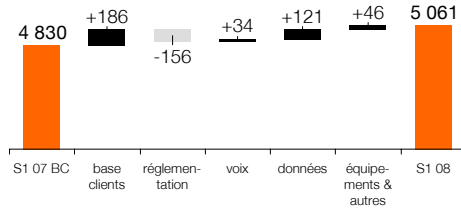


## S1 08 – activités mobiles France

### bonne progression du chiffre d'affaires au T2 et au S1 08

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

en millions d'euros

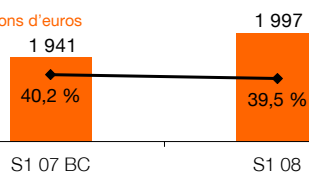


- progression de la base clients (+3,9% sur un an) avec 66,5% de clients contrats
- croissance du CA voix, soutenue par la hausse du trafic (200min / mois par client\*\* (+2,6% sur un an))
- forte progression du CA données (19,4% du CA réseau au T2 08)
  - 31 sms / mois par client (+16% sur un an)
  - 4,33 Mo / mois par client (+75% sur un an)

\*hors impact réglementaire: croissance du CA de 8%, \*\* AUPU sur 12 mois glissants

MBO : +2,9% sur un an

en millions d'euros



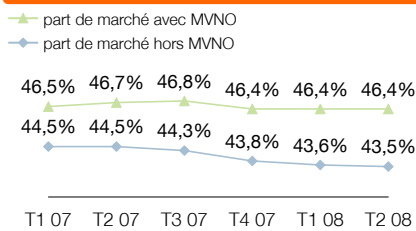
- hausse de la MBO en valeur absolue soutenue par la croissance du CA
- l'augmentation des dépenses commerciales affecte légèrement le taux de MBO

19

## S1 08 – activités mobiles France

### stabilité des parts de marché et développement continu de la base contrats

évolution de la part de marché d'Orange\*



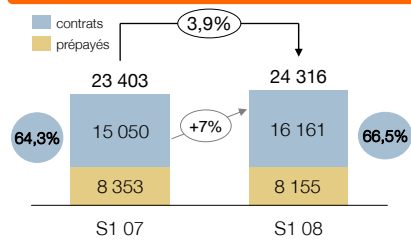
points clés

- maintien de la part de marché d'Orange
- succès des offres packagées voix + données "Origami" lancées en avril (+400k clients au T2)
- croissance continue de la base contrats: +7% sur un an
- forte baisse du taux de résiliation contrats: 9,3% au T2 08 contre 11,4% au T2 07
- développement des données soutenu par les usages non-sms et les clés 3G+ Internet Everywhere (+40k au S1 08)

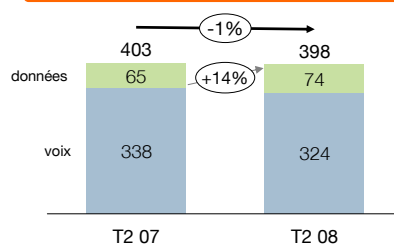
20

\* estimations de la société

mix clients (en milliers)

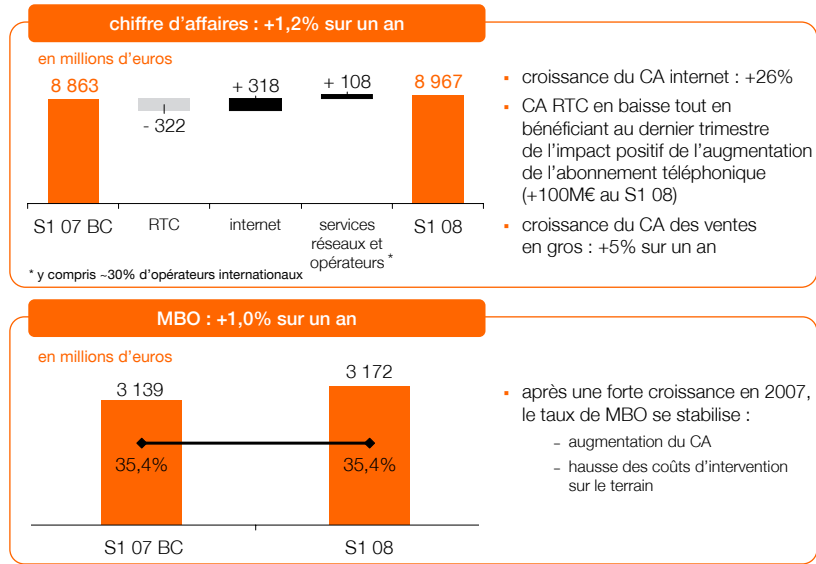


évolution de l'ARPU (12 mois glissants)



## S1 08 – activités résidentielles France

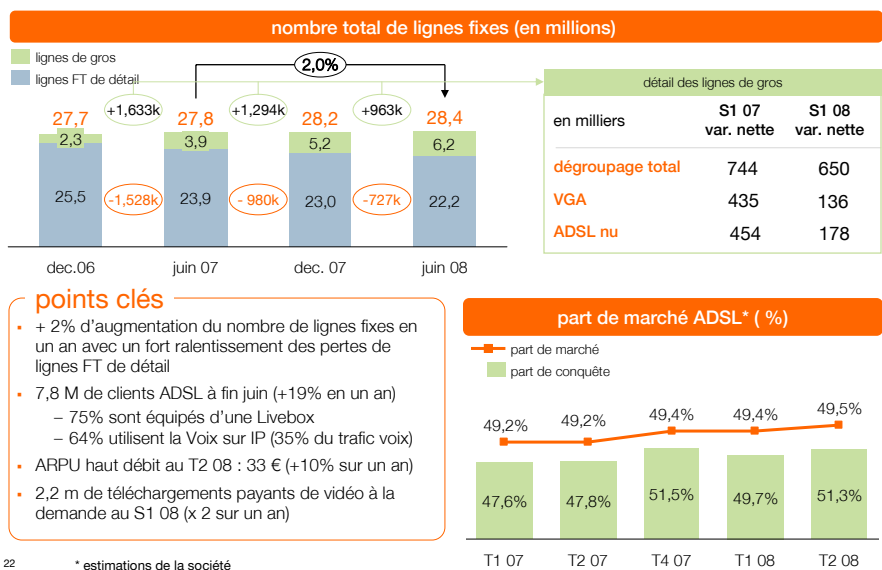
stabilité du CA grand public et migration réussie des lignes RTC vers les offres multiplay d'Orange



21

## S1 08 – activités résidentielles France

le nombre de lignes fixes continue d'augmenter : +2% en un an



22

## S1 08 France

### déploiement de la stratégie content everywhere



23

## France : priorités et plan d'action pour le S2 08

### pays

- maintenir la maîtrise des coûts, afin de faire face à un possible ralentissement de la croissance du marché
- améliorer la qualité de service d'Orange, afin de réduire le taux de résiliation et de maintenir les niveaux de prix actuels
- développer des services et des offres convergentes
- développer la stratégie de contenus "content everywhere"

### activités mobiles

- maintenir le leadership sur le marché grâce à des offres attrayantes et multi-segments
- développer les usages mobile multimédia (iPhone, 3G et Origami)
- poursuivre la stratégie MVNO
- surveiller étroitement les dépenses commerciales

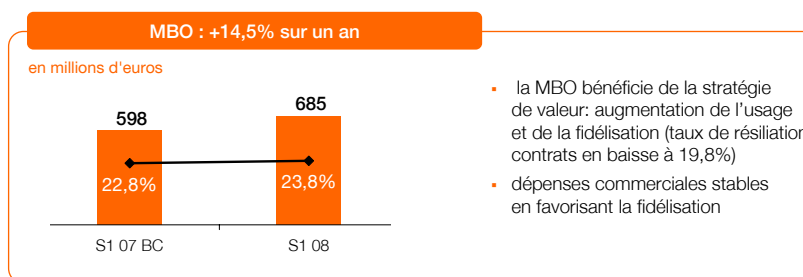
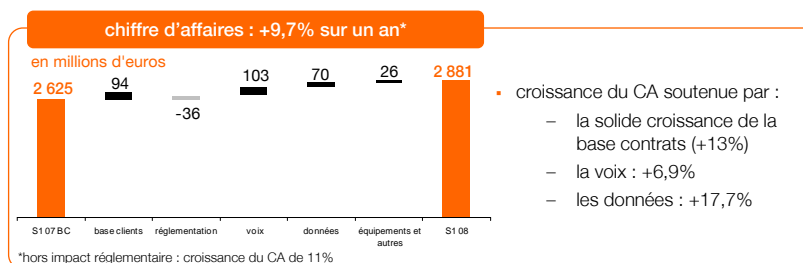
### activités résidentielles

- continuer à gérer la baisse du RTC
- maintenir la part de marché ADSL dans un environnement haut débit concurrentiel
- lancer des contenus exclusifs musique et TV
- poursuivre le pré-déploiement du FTTH en attendant la mise en place de la réglementation

24

## S1 08 – activités mobiles Royaume-Uni

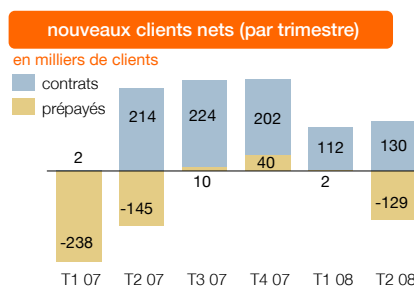
### croissance constante et soutenue du chiffre d'affaires



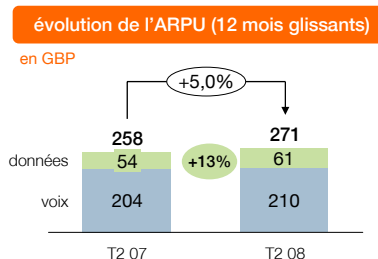
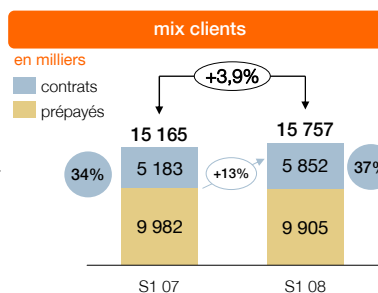
25

## S1 08 – activités mobiles Royaume-Uni

### une performance soutenue, créatrice de valeur et de croissance



- points clés**
- amélioration du mix clients d'un trimestre sur l'autre avec 37% de clients contrats
  - extension des canaux de distribution, et particulièrement de la distribution directe :
    - 44% des nouveaux clients contrats ont été acquis via les réseaux de distribution directe contre 36% au S1 07
  - croissance de l'ARPU données (+13% sur un an), liée à l'augmentation de la base clients mobiles haut débit : 2,5 millions (x1,8 sur un an), soit 16% de la base clients



26

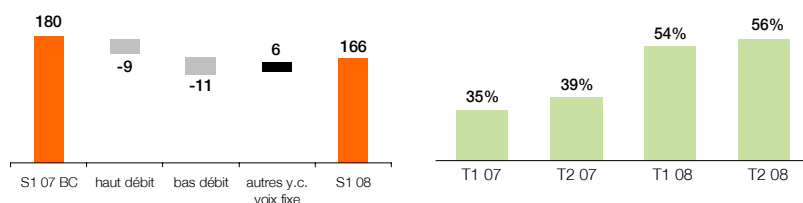
## S1 08 – activités résidentielles Royaume-Uni amélioration de la qualité et du service

chiffre d'affaires : -7,7% sur un an

en millions d'euros

couverture du dégroupage

en % de la population



- priorité à l'amélioration des réseaux et de la qualité de service :
  - augmentation du nombre de clients dégroupés (40% de la base clients contre 23% au S1 07)
  - amélioration des centres d'appel
- lancement d'offres voix fixe et fidélisation accrue des clients, compensés par un nombre plus faible de nouvelles connexions et par des prix de marchés réduits
- équipes marketing de l'activité résidentielle maintenant pleinement intégrées aux équipes des activités mobiles

27

## Royaume-Uni : priorités et plan d'action pour le S2 08

### pays

nouvelle équipe managériale au S1 focalisée sur :

- l'expérience client :
  - réorganisation plus centrée autour du client (à terminer au T3)
  - service client : amélioration des procédures et optimisation géographique
  - augmentation du nombre de points de vente Orange à 400 boutiques
  - nouvelle segmentation des offres
- l'amélioration des réseaux mobile et haut débit
- la nouvelle vision de marque lancée en juillet 08
  - la plus importante campagne publicitaire intégrée jamais lancée, qui se poursuivra en 2009

### activités mobiles

- étendre le réseau 2G avec 450 nouveaux sites
- accélérer les investissements dans le réseau haut débit 3G

### activités résidentielles

- poursuivre le déploiement ciblé du dégroupage
- continuer à améliorer la performance du réseau (qualité du service et vitesse)

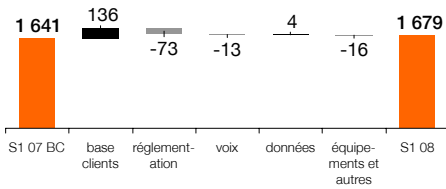
28

## S1 08 – activités mobiles Espagne

croissance de 2,3% dans un marché en rapide ralentissement

chiffre d'affaires : +2,3% sur un an\*

en millions d'euros

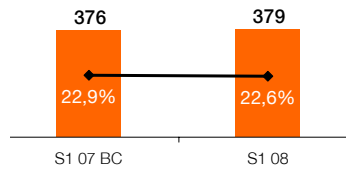


- croissance annuelle du CA au S1 08 : +3,5% hors effet Euskaltel, avec une forte croissance des services mobiles (+3,8%)
- augmentation de la base contrats grâce à la baisse du taux de résiliation sur 3 mois glissants (17,9% au T2 08 contre 19,8% au T2 07)
- succès des offres d'abondance voix

\*hors impact réglementaire : croissance du CA de 7%

MBO : +0,9% sur un an

en millions d'euros



- MBO stable malgré l'impact réglementaire (-25M€ au S1), avec une amélioration de la tendance au T2 08
- contrôle strict des charges commerciales avec un meilleur équilibre entre coûts d'acquisition et de fidélisation

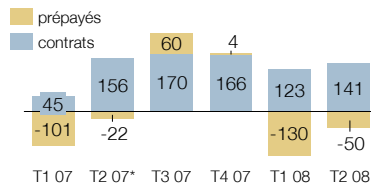
29

## S1 08 – activités mobiles Espagne

consolidation de la part de marché et de la valeur de la base clients

nouveaux clients net (par trimestre)

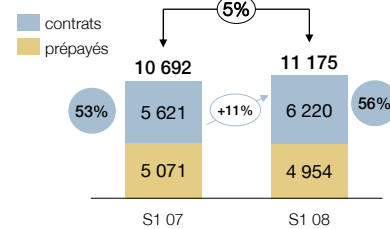
en milliers



\* hors nettoyage de la base de clients prépayés inactifs (500k)

mix clients

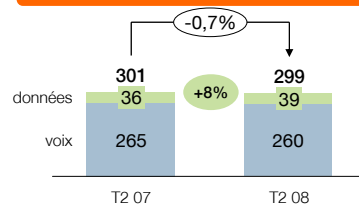
en milliers



points clés

- amélioration continue du mix clients : 56% de contrats contre 53% au T2 07
- ARPU quasiment stable grâce à la croissance du CA données : +8% sur un an
  - ARPU données : 13,1% de l'ARPU total au T2 08 contre 11,9% au T2 07
  - 2,4 M de clients haut débit (x 2,6 en un an)
- augmentation de l'usage: AUPU +6,7% sur un an
- augmentation de la base clients MVNO (x 3,4 en un an à 405k clients)

évolution de l'ARPU (12 mois glissants)



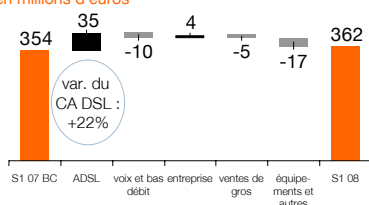
30

## S1 08 – activités résidentielles Espagne

pour la première fois depuis 2006, la forte croissance du DSL compense la baisse des autres activités

chiffre d'affaires : +2,2% sur un an

en millions d'euros



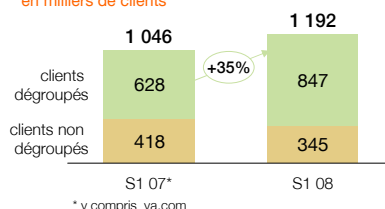
### points clés

- croissance forte et continue à deux chiffres du CA DSL (+22%)
- augmentation de l'ARPU haut débit grâce aux offres multiplay : 28,7€ au S1 08, +3% sur un an
- "All in one" : bon niveau d'acquisitions brutes en 2008 (supérieur à l'exercice 2007) mais taux élevé de résiliation dû à des difficultés réglementaires et d'approvisionnement

31

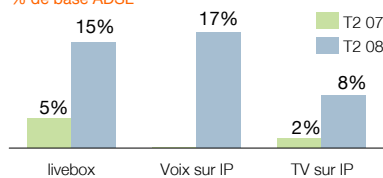
base clients haut débit : +14% sur un an

en milliers de clients



### services internet

% de base ADSL



## Espagne – priorités et plan d'action pour le S2 08

### pays

- dans un marché en ralentissement, l'objectif reste la consolidation de la part de marché en valeur et l'optimisation de la structure de coûts :
  - restructuration des canaux de distribution
    - Orange ouvrira 300 boutiques en Espagne au cours des deux à trois prochaines années (30 à 40 boutiques d'ici la fin de l'année)
    - priorité à la forte extension des canaux de distribution en ligne
  - nouvelle optimisation des coûts commerciaux à travers un meilleur équilibre des coûts d'acquisition et de fidélisation
  - réduction des effectifs

### activités mobiles

- maintenir la croissance des clients contrats avec de nouvelles offres et capitaliser sur le mix clients afin de bénéficier de la croissance de l'ARPU données
- continuer le développement de la base 3G et des offres de clés 3G
- continuer à développer les activités MVNO via de nouveaux accords

### activités résidentielles

- améliorer l'approvisionnement des offres *triple play*
- poursuivre la stratégie de dégroupage en déployant de nouveaux répartiteurs
- garder la position de leader dans l'innovation, lancer de nouvelles offres convergentes et développer des contenus et des services de VOD

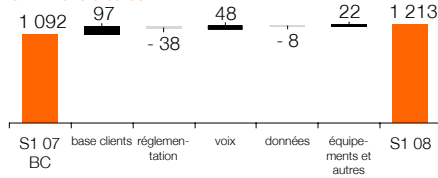
32

## S1 08 – activités mobiles Pologne

chiffre d'affaires soutenu par la croissance de la base clients et de l'usage

chiffre d'affaires : +11,1% sur un an \*

en millions d'euros



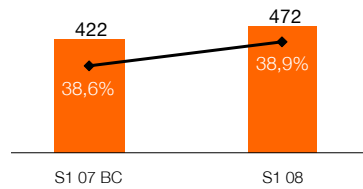
\*hors impact réglementaire : croissance du CA de 15%

croissance à deux chiffres du CA, grâce à :

- l'augmentation de la base clients à 13,9 millions de clients, soit +6,5%
- la croissance des usages des services voix
- partiellement compensée par l'impact réglementaire négatif dû à la baisse des terminaisons d'appel (~15% en mai 2008)

MBO : +11,8% sur un an

en millions d'euros



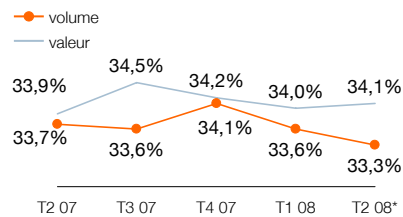
- amélioration globale de la MBO grâce à la croissance du CA
- hausse des coûts d'interconnexion liée au développement de la base clients et des usages

33

## S1 2008 – activités mobiles Pologne

maintien de notre position de leader en valeur et en volume

part de marché en valeur et volume



points clés

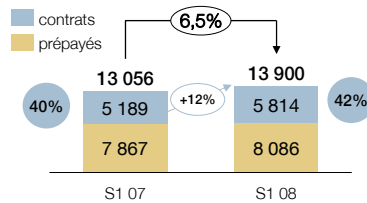
- 5% de croissance de l'usage des services voix par utilisateur \*\*
- croissance continue de la base clients haut débit mobile avec un CA données représentant plus de 20% du CA réseau
- diminution de l'ARPU\*\* de 4% du fait de la baisse des terminaisons d'appel (~15% en mai 2008), de l'érosion du prix des SMS et de la comptabilisation du prix net des SMS

34

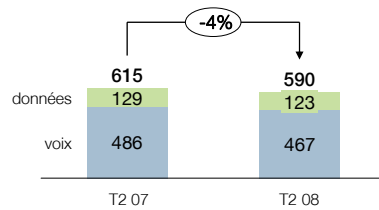
\* estimations de la société \*\* 12 mois glissants

mix clients

en milliers



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

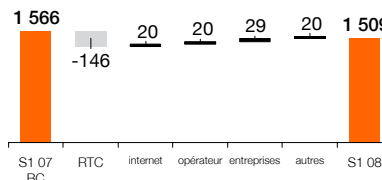


## S1 08 – activités résidentielles Pologne

moins érosion du CA RTC par rapport au S1 07 grâce à la performance soutenue du haut débit et des autres activités

chiffre d'affaires : -3,7% sur un an

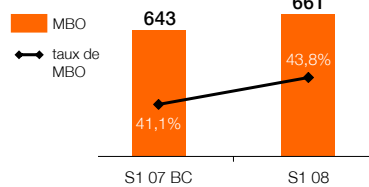
en millions d'euros



- la transformation du CA se poursuit avec une moindre érosion du RTC partiellement compensée par les autres activités fixes
- haut débit : croissance annuelle de +15,3% du chiffre d'affaires avec un taux de pénétration des foyers de 36%
- forte progression des services données (+10%) grâce aux offres IPVPN et de gestion de réseaux

MBO : +2,8% sur un an

en millions d'euros



- évolution de la MBO liée à l'impact de la provision pour risque au S1 07 (à base comparable)
- baisse du taux de MBO ajustée au S1 07 due à des dépenses commerciales plus élevées
- plan d'économies en cours, avec une réduction des charges de personnel et des frais généraux

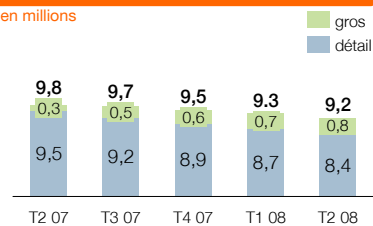
35

## S1 08 - activités résidentielles Pologne

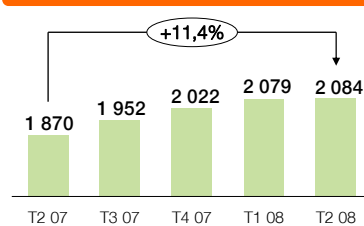
haut débit : position de leader en part de marché valeur à 50% au S1

évolution des lignes fixes de TP

en millions



clients du haut débit\* (en milliers)

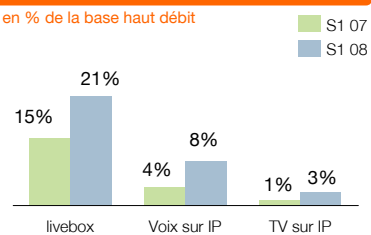


points clés

- évolution des lignes fixes essentiellement liée à la substitution Fixe-à-Mobile
- base d'abonnés haut débit de détail (+11%) affectée au T2 par la phase de stabilisation d'un nouveau système d'approvisionnement
- ARPU haut débit stable, bénéficiant des offres innovantes multiplay et des offres de contenus

base de clients multiplay

en % de la base haut débit



36

\* accès de détail ADSL + SDI

## Pologne : priorités et plan d'action pour le S2 08

### pays

- révision en hausse de l'objectif annuel de chiffre d'affaires de -1% à stable
- poursuivre les plans de réduction des coûts et les programmes d'optimisation des actifs
- étendre l'utilisation de la marque Orange
- lancer de nouveaux services de contenus

### activités mobiles

- stimuler les ventes de services de données (y compris ordinateurs portables et iPhone)
- favoriser la fidélisation des clients par l'activation des cartes SIM plutôt que par des renouvellements de terminaux
- renforcer encore la part de marché du service bitstream ADSL Orange FreeDom

### activités résidentielles

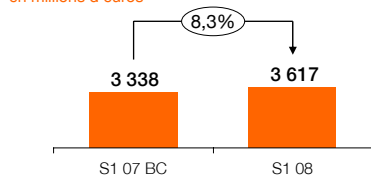
- stabiliser l'approvisionnement des accès haut débit et lancer la "Babybox"
- augmenter la pénétration internet dans le segment entreprise et les services gérés IP VPN
- adopter une approche plus agressive pour les plans de fidélisation des clients RTC, notamment avec l'offre haut débit sans fil (CDMA)

37

## S1 08 – activités mobiles Reste du Monde croissance soutenue sur des marchés de plus en plus pénétrés

chiffre d'affaires : +8,3% sur un an\*

en millions d'euros

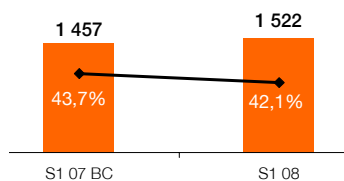


\*hors impact réglementaire : croissance du CA de 13%

- performance solide au S1
- croissance du CA provenant principalement de: Egypte, République dominicaine, Sénégal, Côte d'Ivoire et Roumanie
- maturation progressive des autres pays européens

MBO : +4,4% sur un an

en millions d'euros



- hausse de la MBO grâce aux marges élevées au Moyen-Orient et en Europe
- progression des dépenses commerciales sur certains marchés et des coûts de lancement des nouvelles activités (Guinée, Niger...)

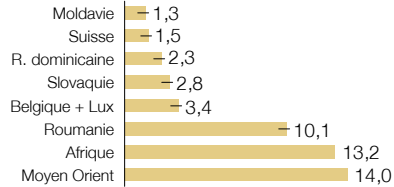
38

## S1 08 – activités mobiles RdM

progression de la base clients à 49 millions d'abonnés (43% de la base Groupe)

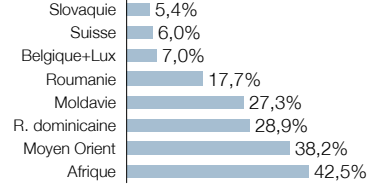
### base de clients mobile

in millions



### hausse de 28% sur un an de la base de clients mobile

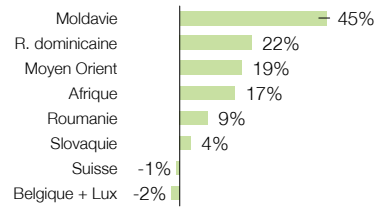
à base comparable



### points clés

- Afrique : maintien d'une forte croissance, notamment à Madagascar, au Mali et en Côte d'Ivoire, malgré les difficultés macro-économiques
- Moyen-Orient : forte croissance (hausse de 38% de la base à 14 millions de clients)
- Europe : les pays de l'Est sont les principaux moteurs de croissance du CA

### croissance organique du chiffre d'affaires : +8,3% sur un an

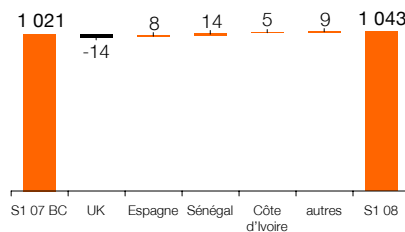


39

## S1 08 activités résidentielles RdM

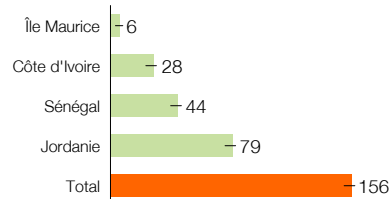
### chiffre d'affaires : +2,2% sur un an

en millions d'euros



### base clients haut débit +65%

en milliers



- +5,8% de croissance annuelle du chiffre d'affaires au Moyen-Orient et en Afrique (à base comparable)
- croissance du haut débit sur certains marchés

40

## focus sur les nouveaux marchés

### Orange Guinée

- après seulement 8 mois d'activité, 398k clients à la fin du S1 et 23% de part de marché
- arrivée récente d'un 5<sup>ème</sup> opérateur



### Orange Niger

- lancement réussi du réseau GSM le 30 juin
- signature récente du 100 000<sup>ème</sup> client

### Orange Bissau

- nécessité de développer la couverture et de renforcer nos canaux de distribution pour améliorer notre compétitivité

### Telkom Kenya

- intégration aux comptes consolidés du Groupe prévue au T4
- poursuite des opérations fixes et lancement des opérations mobiles GSM prévu au S2

41

## RdM : priorités et plan d'action pour le S2 08

### reste du monde

- développer les activités résidentielles grâce à une organisation spécifique et à une meilleure intégration des canaux de distribution
- concentrer les efforts sur la satisfaction client afin de réduire les résiliations (notamment sur les marchés matures) et l'acquisition de nouveaux clients (en particulier sur les marchés émergents)
- développer des relais de croissance tels que le m-paiement
- accroître l'efficacité opérationnelle par l'externalisation si nécessaire (en particulier sur les marchés matures)

### activités mobiles

- priorité au haut débit mobile et à l'utilisation des données, via les ventes de Flybox et d'iPhones (surtout sur les marchés matures)
- développer les canaux de distribution directe et en ligne
- maintenir et améliorer la qualité de service
- lancement de Business Everywhere (clé 3G) sur les marchés émergents et d'un réseau 3G en Egypte

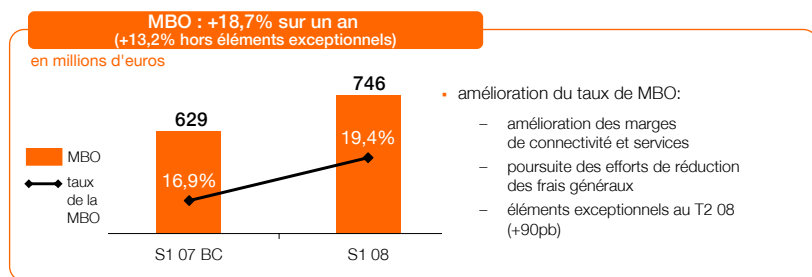
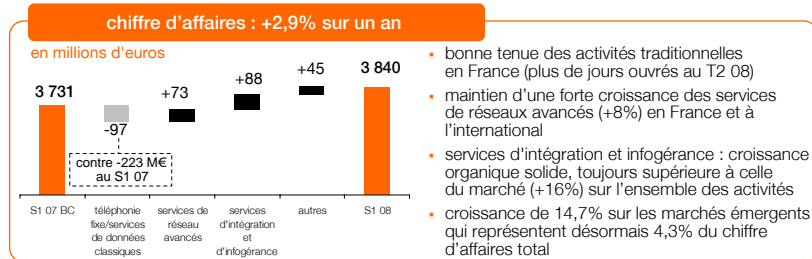
### activités résidentielles

- réaliser de nouveaux progrès dans le déploiement du haut débit sur les marchés émergents, lorsque la bande passante est disponible / abordable
- s'appuyer sur la base clients existante et sur les canaux de distribution pour générer plus de croissance
- poursuivre les initiatives liées au très haut débit, comme les projets pilotes FTTH et Wimax en Slovaquie et en Suisse...

42

## S1 08 – entreprise

tendance de croissance du T1 confirmée au T2 sur l'ensemble des activités



43

## entreprise - priorités et plan d'action pour S2 08

### entreprise

- développer nos activités tout en préservant notre rentabilité grâce à une gestion optimisée des opérations :
  - développer les services liés aux réseaux et poursuivre l'amélioration des marges dans les services (opérations en temps réel)
  - poursuivre la rationalisation des coûts en réorganisant les processus fondamentaux
  - renforcer notre statut de leader en termes de qualité de service

### international

- renforcer notre présence en Russie et en Inde, et continuer à se développer sur d'autres marchés émergents
- sur un marché de plus en plus compétitif, optimiser de manière continue nos coûts administratifs et opérationnels (en particulier les coûts d'accès)

### sociétés françaises

- s'appuyer sur les services de convergence IP pour utilisateurs finaux afin de consolider nos activités traditionnelles
- préserver nos marges de connectivité

44

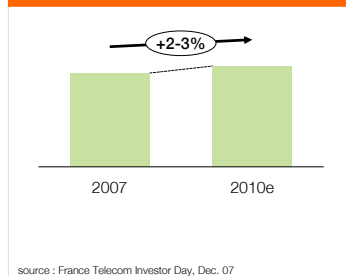
# perspectives



## perspectives 2008

la croissance du chiffre d'affaires du Groupe devrait rester supérieure à la moyenne des marchés où il est présent, certains de ces marchés pouvant connaître un ralentissement au second semestre

prévisions de croissance du marché en décembre 2007



source : France Telecom Investor Day, Dec. 07

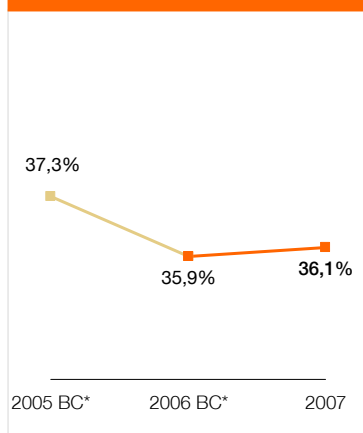
### principales tendances opérationnelles du 2<sup>ème</sup> semestre

- France : résistance des activités dans un contexte de moindre croissance
- RU : niveau d'activité plus proche de la performance du marché
- Pologne : amélioration attendue (objectif de CA revu en hausse de ~ -1% à stable)
- Espagne : niveau d'activité dépendant de l'évolution macro économique
- pays émergents : tendance inchangée par rapport au S1 08

## perspectives 2008

### objectif d'une MBO stable inchangé

#### évolution du taux de MBO



#### stabilité du taux de MBO en 2008 par rapport à 2007 à base comparable\*

- impact de la nouvelle législation sur la tarification des centres d'appels clients sur les marchés grand public et professionnels en France (loi Châtel\*\*)
- préservation de marges de manœuvre en matière de coûts commerciaux du fait de la concurrence exacerbée sur les marchés mobiles
- effet du subventionnement de l'iPhone 3G et comptabilisation des achats de contenus réalisés en France au 1<sup>er</sup> semestre
- maîtrise des charges de personnels et des autres charges opérationnelles

47

\* base comparable, voir annexe 4 \*\* en France, la loi Châtel prévoit la gratuité des temps d'attente lors de l'accès aux lignes d'assistance

## confirmation des objectifs 2008

taux de MBO

- stabilité

CAPEX / CA

- autour de 13%

cash-flow organique

- supérieur à 7,8 Mds€

48

## politique de distribution inchangée

le Conseil d'Administration du Groupe a décidé de verser un acompte sur dividende ordinaire de 0,6€ par action

**tout en maintenant, à moyen terme, un ratio de dette nette / MBO inférieur à 2 dans les conditions actuelles de marché**

- possibilité pour le Conseil d'Administration de distribuer plus de 45% du cash-flow organique (40% à 45% auparavant)
    - changement des modalités de paiement du dividende ordinaire avec la mise en place d'un acompte sur dividende ordinaire
  - de surcroît, le Conseil examinera chaque année la possibilité d'une rémunération additionnelle en fonction des prévisions de cash-flow et des projets d'investissements
    - la possibilité d'une rémunération additionnelle devrait être examinée en février 2009
- décision de verser un acompte sur dividende ordinaire de 0,6 € par action le 11 septembre 2008 \*
  - l'indication d'un dividende ordinaire supérieur à 1,3 € / action est confirmée pour l'exercice 2008 et sera décidée en février 2009

49

\* date de clôture des registres : dernier jour de marché avant la date de versement ; date de détachement : 3 jours avant la date de versement

# annexes

## glossaire (1)

<b>Part de marché ADSL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>total des connexions ADSL France Télécom sur le marché de détail (hors utilisation du monoply sans connexion Internet 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 par client 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 la moyenne pondérée du nombre 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 (Capital Expenditures)</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 avec des méthodes, 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 total de clients qui se déconnectent ou sont 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 forfaits 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 survenant 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 au cours des trois derniers mois.</li> <li>pour SCP France, le taux de résiliation inclut les abonnés qui migrent entre les offres de forfaits 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>MBE (Marge brute opérationnelle)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>chiffre d'affaires diminué des achats externes, des autres charges d'exploitation (net des autres résultats d'exploitation) et des charges de personnel. Les charges de personnel présentées dans la MBO ne comprennent ni l'intéressement des salariés, ni les rémunérations en actions.</li> </ul>

51

## glossaire (2)

<b>Endettement financier net</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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 prix de marché, (iv) certains dépôts effectués au titre de certaines transactions, après ajustement correspondant à la partie efficace des instruments de couverture de flux de trésorerie.</li> </ul>
<b>Nombre de salariés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>effectifs actifs en fin de période : nombre de personnes en activité le dernier jour de la période, tant sous contrat à durée indéterminée (CDI) que sous contrat à durée déterminée (CDD).</li> </ul>
<b>Marchés matures</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>France, Royaume-Uni, Espagne, Suisse, Belgique, Luxembourg, Pologne (fixe)</li> </ul>
<b>Marchés en croissance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pologne (mobile), Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Égypte, Guinée équatoriale, Jordanie, Madagascar, Mali, Maurice, Mexique, Moldavie, République dominicaine, Roumanie, Slovaquie, Sénégal, Vanuatu, Vietnam, autres pays</li> </ul>
<b>CAA (Coût d'acquisition de l'abonné)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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.</li> </ul>
<b>CRA (Coût de rétention de l'abonné)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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 client renouvelant son contrat.</li> </ul>
<b>Charges commerciales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>achats externes comprenant les achats de téléphones portables et autres produits vendus, les frais et les commissions de distribution et les dépenses de publicité, promotion, sponsoring et image de marque.</li> </ul>
<b>Coûts d'IT&amp;N</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>achats externes comprenant les achats et versements aux opérateurs, les coûts d'externalisation relatifs aux opérations et entretien techniques et les dépenses informatiques.</li> </ul>
<b>Charges de personnel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>salaires et charges sociales, hors charges liées à l'intéressement des salariés et à la rémunération en actions. Les charges de personnel sont nettes des charges immobilisées.</li> </ul>

52

## annexe 1

### S1 07 passage des résultats historiques aux résultats en base comparable

en millions d'euros	données en monnaie locale	historiques taux moy. pond. T3 07	en MEUR	base Taux moy. pond. T3 08	comparable effet de change	effet de périmètre (*)	in MEUR
<b>chiffre d'affaires</b>			<b>25 913</b>		-336	-266	<b>25 310</b>
EUR	18 050	1,00000	18 050	1,00000	0		
GBP	2 152	1,48232	3 190	1,29071	-417		
PLN	8 881	0,26021	2 311	0,28670	235		
autre			2 362		-154		
<b>MBO % du CA</b>			<b>9 416 36,3%</b>		-57	-122	<b>9 237 36,5%</b>
<b>capex % du CA</b>			<b>2 967 11,4%</b>		-13	26	<b>2 980 11,8%</b>

53

## annexe 2

### T3 07 résultats historiques – effet de périmètre

en millions d'euros	données en monnaie locale	historiques taux moy. pond. T3 07	en MEUR	base Taux moy. pond. T3 08	comparable effet de change	effet de périmètre (*)	en MEUR
<b>chiffre d'affaires</b>			<b>13 508</b>			-141	<b>13 367</b>
EUR	9 347	1,00000	9 347				
GBP	1 125	1,49667	1 684		<b>A ESTIMER</b>		
PLN	4 603	0,26372	1 214				
autre			1 262				
<b>MBO % du CA</b>			<b>5 094 37,7%</b>			-27	<b>5 067 37,9%</b>
<b>Capex % du CA</b>			<b>1 434 10,6%</b>			-36	<b>1 398 10,5%</b>

54

(\*) essentiellement : impact négatif de la cession d'Orange Netherlands, impact positif de l'acquisition de ya.com et VoxMobile [acquisition au Kenya non prise en compte]

### annexe 3

#### T4 07 résultats historiques – effet de périmètre

en millions d'euros	données en monnaie locale	historiques taux moy. pond. T4 07	en MEUR	base Taux moy. pond. T4 08	comparable effet de change	effet de périmètre *	en MEUR
<b>chiffre d'affaires</b>			<b>13 539</b>			-46	<b>13 494</b>
EUR	9 293	1,00000	9 293				
GBP	1 213	1,39218	1 689				
PLN	4 606	0,27358	1 260				
autre			1 297				
<b>MBO % du CA</b>			<b>4 605 34,0%</b>			-4	<b>4 601 34,1%</b>
<b>Capex % du CA</b>			<b>2 578 19,0%</b>				<b>2 578 19,0%</b>

55

\* acquisition au Kenya non prise en compte

### annexe 4

#### 2007 résultats historiques – effet de périmètre

en millions d'euros	données en monnaie locale	historiques taux moy. pond. T4 07	en MEUR	base Taux moy. pond. T4 08	comparable effet de change	effet de périmètre *	en MEUR
<b>chiffre d'affaires</b>			<b>52 959</b>			-452	<b>52 507</b>
EUR	36 690	1,00000	36 690				
GBP	4 490	1,46160	6 563				
PLN	18 091	0,26450	4 785				
autre			4 921				
<b>MBE % 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>

56

## annexe 5 - entreprise

### positionnement sur les marchés émergents : un atout clé pour générer de la croissance

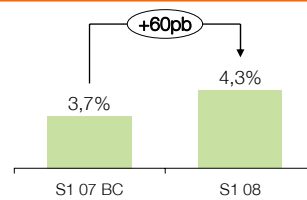
#### points clés

- une exposition optimale de l'activité entreprise grâce à l'extension de la couverture internationale Ethernet: 21 pays sur 4 continents (y compris l'Inde et le Maroc)
- présence dans des régions à fort potentiel de croissance et offre de services à forte valeur ajoutée (solutions de réseau IP et services d'intégration)
- le chiffre d'affaires des marchés émergents a progressé de 14,7% sur un an en base comparable

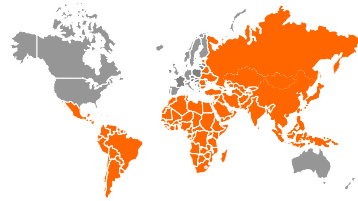
#### S1 08 principaux événements

- Inde : acquisitions et licence de téléphonie longue distance
- Vietnam : développement du partenariat avec Vietnam Datacommunication Company
- Russie : licence de téléphonie longue distance exploitée depuis février 2008
- signature de contrats importants :
  - Airbus : ToIP\*\* en Chine
  - Tiens : réseau global en Chine

#### contribution au CA entreprise\*



#### présence sur les marchés émergents



57

\* hors Globecast \*\* Téléphonie sur IP

## annexe 6 - bilan (1)

(en millions d'euros)

Remarque	Semestre clôturé le 30 juin 2008	Exercice clôturé le 31 décembre 2007
<b>ACTIF</b>		
écarts d'acquisition	31 631	31 389
autres immobilisations incorporelles	16 009	16 658
immobilisations corporelles	27 751	27 849
titres mis en équivalence	321	282
actifs disponibles à la vente	515	518
prêts et créances non courants	2 234	1 960
5		
actifs financiers non courants à la juste valeur par résultat	104	54
5		
dérivés de couverture actifs non courants	10	42
5		
autres actifs non courants	34	63
impôts différés actifs	6 228	7 273
<b>total de l'actif non courant</b>	<b>84 837</b>	<b>86 088</b>
stocks	837	1 068
créances clients	6 239	6 556
prêts et autres créances courants	99	81
5		
actifs financiers courants à la juste valeur par résultat, hors quasi-disponibilités	78	534
5		
dérivés de couverture actifs courants	14	12
5		
autres actifs courants	2 123	2 035
impôt courant	53	111
charges constatées d'avance	831	673
disponibilités et quasi-disponibilités	3 880	4 025
5		
<b>total de l'actif courant</b>	<b>14 154</b>	<b>15 095</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>98 991</b>	<b>101 183</b>

58

## annexe 7 - bilan <sup>(2)</sup>

(en millions d'euros)

	Remarque	Semestre clôturé le 30 juin 2008	Exercice clôturé le 31 décembre 2007
<b>PASSIF</b>			
capital social		10 459	10 457
primes d'émission		15 324	15 317
réserves		1 791	2 532
réserves de conversion		1 783	1 747
<b>capitaux propres attribuables aux actionnaires de France Télécom S.A.</b>		<b>29 357</b>	<b>30 053</b>
intérêts minoritaires		4 021	4 470
<b>total capitaux propres</b>	6	<b>33 378</b>	<b>34 523</b>
dettes fournisseurs non courantes		515	435
passifs financiers non courants au coût amorti, hors dettes fournisseurs	5	34 009	32 532
passifs financiers non courants à la juste valeur par résultat	5	592	154
dérivés de couverture passifs non courants	5	955	955
avantages du personnel non courants		570	535
provisions non courantes		1 341	1 657
autres passifs non courants		747	870
impôts différés passifs		1 303	1 539
<b>total des passifs non courants</b>		<b>40 032</b>	<b>38 677</b>
dettes fournisseurs courantes		9 356	9 580
passifs financiers courants au coût amorti, hors dettes fournisseurs	5	6 701	8 694
passifs financiers courants à la juste valeur par résultat	5	708	730
dérivés de couverture passifs courants	5	431	353
avantages du personnel courants		1 493	1 881
provisions courantes		1 622	1 592
autres passifs courants		2 267	1 837
dettes d'impôts sur les sociétés		256	331
produits constatés d'avance		2 747	2 985
<b>total des passifs courants</b>		<b>25 581</b>	<b>27 983</b>
<b>TOTAL DU PASSIF</b>		<b>98 991</b>	<b>101 183</b>

59

## annexe 8 - tableau des flux de trésorerie <sup>(1)</sup>

(en millions d'euros)

	Remarque	Semestre clôturé le 30 juin 2008	Semestre clôturé le 30 juin 2007
<b>FLUX DE TRESORERIE LIES A L'ACTIVITE</b>			
résultat net de l'ensemble consolidé		2 996	3 624
éléments non monétaires sans incidence sur la trésorerie			
dotations aux amortissements		3 841	4 007
perte de valeur des immobilisations		(22)	15
résultat de cession d'actifs		(10)	(409)
dotations / (reprises) des autres provisions		(213)	(520)
résultats des entités mises en équivalence		6	(1)
impôt sur les sociétés	4	1,266	543
produits et charges d'intérêts		1 064	1 226
écart de change net		(443)	(148)
instruments dérivés		581	225
rémunération en actions		41	137
variation des stocks nets, des créances clients et des dettes fournisseurs			
diminution (augmentation) des stocks, net		204	30
diminution (augmentation) des créances clients		185	220
augmentation (diminution) des dettes fournisseurs		300	(399)
autres variations du besoin en fonds de roulement			
diminution (augmentation) des autres créances		(494)	(9)
augmentation (diminution) des autres dettes		(271)	(63)
dividendes et produits d'intérêts encaissés		154	114
intérêts décaissés et effet taux des dérivés net		(1 514)	(1 573)
impôts sur les sociétés décaissés		(445)	(467)
<b>flux net de trésorerie généré par l'activité</b>		<b>7 226</b>	<b>6 552</b>

60

## annexe 9 - tableau des flux de trésorerie <sup>(2)</sup> (en millions d'euros)

	Remarque	Semestre clôturé le 30 juin 2008	Semestre clôturé le 30 juin 2007
<b>FLUX DE TRESORERIE LIES AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT</b>			
acquisitions / cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles			
<i>acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>		<b>(3 328)</b>	(2 967)
<i>augmentation/(diminution) des fournisseurs d'immobilisations</i>		<b>(287)</b>	(376)
<i>produits de cessions des actifs corporels et incorporels</i>		<b>34</b>	51
acquisitions de titres de participation nettes de la trésorerie acquise			
<i>rachat d'actions propres par Mobistar</i>	3	<b>(74)</b>	-
<i>Silicomp</i>		<b>(5)</b>	(89)
<i>autres acquisitions</i>		<b>(95)</b>	(39)
produits de cession de titres de participation nets de la trésorerie cédée			
<i>Tower Participations</i>		-	254
<i>Bluebirds</i>		-	110
<i>autres produits de cessions</i>		<b>36</b>	48
autres diminutions (augmentations) des valeurs mobilières et autres actifs			
<i>dépôt mis sous séquestre</i>		<b>(56)</b>	-
<i>autres</i>		<b>411</b>	164
<b>flux net de trésorerie affecté aux opérations d'investissement</b>		<b>(3 364)</b>	(2 844)

61

## annexe 10 - tableau des flux de trésorerie <sup>(3)</sup> (en millions d'euros)

	Remarque	Semestre clôturé le 30 juin 2008	Semestre clôturé le 30 juin 2007
<b>FLUX DE TRESORERIE LIES AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT</b>			
émission			
<i>emprunts obligataires</i>	5	<b>2 775</b>	2 856
<i>autres emprunts</i>	5	<b>690</b>	26
remboursement			
<i>emprunts obligataires</i>	5	<b>(4 007)</b>	(2 581)
<i>autres emprunts</i>	5	<b>(152)</b>	(1 236)
<i>partie capitaux propres des dettes hybrides</i>		<b>(5)</b>	(8)
<i>augmentation/(diminution) des découverts bancaires et emprunts à court terme</i>		<b>953</b>	576
<i>diminution/(augmentation) des dépôts et autres actifs financiers liés à la dette (dont cash collateral)</i>		<b>(230)</b>	(191)
<i>effet change des dérivés net</i>		<b>(147)</b>	(35)
<i>rachat d'actions propres</i>	6	<b>22</b>	(229)
<i>augmentation de capital</i>	6	<b>10</b>	39
<i>contributions des actionnaires minoritaires</i>	6	<b>19</b>	-
<i>dividendes versés aux actionnaires minoritaires</i>	6	<b>(552)</b>	(531)
<i>dividendes versés par la société-mère.</i>	6	<b>(3 386)</b>	(3 117)
<b>flux net de trésorerie affecté aux opérations de financement</b>		<b>(4 010)</b>	(4 431)
variation nette des disponibilités et quasi-disponibilités		<b>(148)</b>	(723)
incidence des variations des taux de change sur les disponibilités et quasi-disponibilités et autres impacts non monétaires		<b>3</b>	18
les disponibilités et quasi-disponibilités à l'ouverture		<b>4 025</b>	3 970
<b>les disponibilités et quasi-disponibilités à la clôture(*)</b>		<b>3 880</b>	3 265

(\*) Y compris la trésorerie et les équivalents de trésorerie liés aux actifs destinés à être cédés.

62

## annexe 11 - compte de résultat (en millions d'euros)

	Remarque	Semestre clôturé le 30 juin 2008	Semestre clôturé le 30 juin 2007
<b>chiffre d'affaires</b>	2	<b>26 304</b>	25 913
achats externes	2	(11 263)	(11 030)
autres produits opérationnels	2	202	236
autres charges opérationnelles	2	(1 167)	(1 276)
charges de personnel			
- salaires et charges	2	(4 401)	(4 427)
- participation des salariés	2	(146)	(159)
- rémunération en actions	2	(41)	(137)
dotations aux amortissements	2	(3 841)	(4 007)
perte de valeur des immobilisations	2	22	(15)
résultat de cession d'actifs		10	409
coûts de restructurations		(202)	(45)
résultats des entités mises en équivalence	2	(6)	1
<b>résultat d'exploitation</b>		<b>5 471</b>	5 463
charges financières nettes		(1 156)	(1 240)
gain (perte) de change		4	1
effet d'actualisation		(57)	(57)
<b>résultat financier</b>		<b>(1 209)</b>	(1 296)
impôt sur les sociétés	4	(1 266)	(543)
<b>résultat net de l'ensemble consolidé</b>		<b>2 996</b>	3 624
résultat net attribuable aux actionnaires de France Télécom S.A.		2 675	3 303
intérêts minoritaires	6	321	316

63

## annexe 12 S1 08 activités mobiles Reste du Monde

pays	CA S108 (M€)	% var annuelle BC	clients S108 (000s)	% var annuelle BC
Belgique+Lux	747	-2,4%	3 423	7,0%
Suisse	399	-0,9%	1 527	6,0%
Roumanie	628	8,6%	10 088	17,7%
Slovaquie	388	3,5%	2 847	5,4%
Moldavie	58	45,2%	1 267	27,3%
Rep Dom	208	22,2%	2 288	28,9%
Egypte*				
Jordanie				
Botswana	35	36,4%	620	31,6%
Cameroun	104	4,0%	1 827	12,2%
Centre Afrique	2	n/s	70	n/a
Guinée Equatoriale**	15	10,4%	102	39,7%
Guinée	10	n/s	398	n/a
Guinée Bissau	1	n/s	41	n/a
Kenya				
Cote d'Ivoire	153	13,5%	2 826	35,0%
Madagascar	45	18,3%	1 655	88,1%
Mali	121	11,7%	2 367	57,7%
Ile Maurice**	13	12,3%	224	12,6%
Niger				
Senegal	214	22,3%	3 042	26,7%

64

## annexe 13

### S1 08 activités résidentielles Reste du Monde

Pays	S1 08 chiffre d'affaires (MEUR)	% var. sur un an (BC)	S1 08 abonnés ligne fixe (en milliers)	% var. sur un an (BC)	S1 08 abonnés ADSL (en milliers)	% var. sur un an (BC)
Jordanie	113	-2,8 %	529	-12%	79	94 %
Côte d'Ivoire	96	5,3 %	262	7%	28	87 %
Ile Maurice	22	5,9 %	133	-1%	6	30 %
Sénégal	209	7,1 %	255	-10%	44	26 %

\*\* consolidée à 40 %

65

\* consolidée à 40%