

France Télécom

résultats du T1 2008

7 mai 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'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 l'évolution de l'activité économique et 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.

T1 08 - faits marquants

3

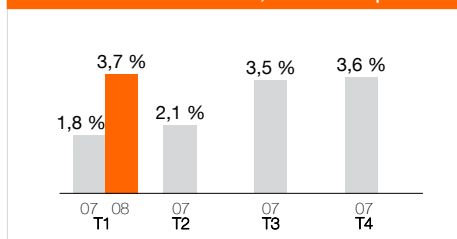
T1 08 - principaux résultats financiers bonne performance du chiffre d'affaires et de la MBO

en millions d'euros	T1 07 BC	T1 08 réalisé	△07/08	points clés
chiffre d'affaires	12 561	13 027	+3,7 %	▪ bonne performance du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente, principalement grâce à la France, la Pologne et le R.U.
MBO <i>en % du CA</i>	4 578 36,5 %	4 790 36,8 %	+4,6 % +0,3pt	▪ la croissance du CA et la maîtrise des coûts ont permis une amélioration de la marge
CAPEX <i>en % du CA</i>	1 206 9,6 %	1 492 11,5 %	+23,8 % +1,9pt	▪ hausse des capex, en raison d'investissements immobiliers non récurrents
MBO – CAPEX	3 372	3 298	-2,2 %	▪ cash flow en ligne avec les objectifs annuels du groupe

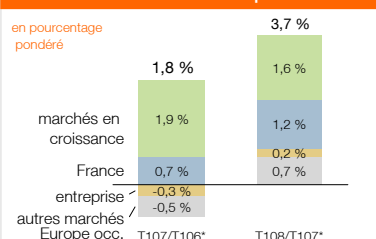
4

T1 08 – croissance comparable à celle du S2 07

croissance du CA trimestriel, à base comparable



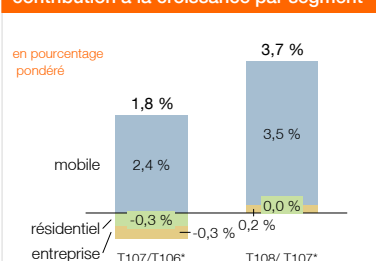
contribution à la croissance par zone



points clés

- plus forte contribution de la France et des pays d'Europe occidentale à la croissance du groupe
- troisième trimestre consécutif de croissance du chiffre d'affaires entreprise
- solide performance de l'activité mobile

contribution à la croissance par segment

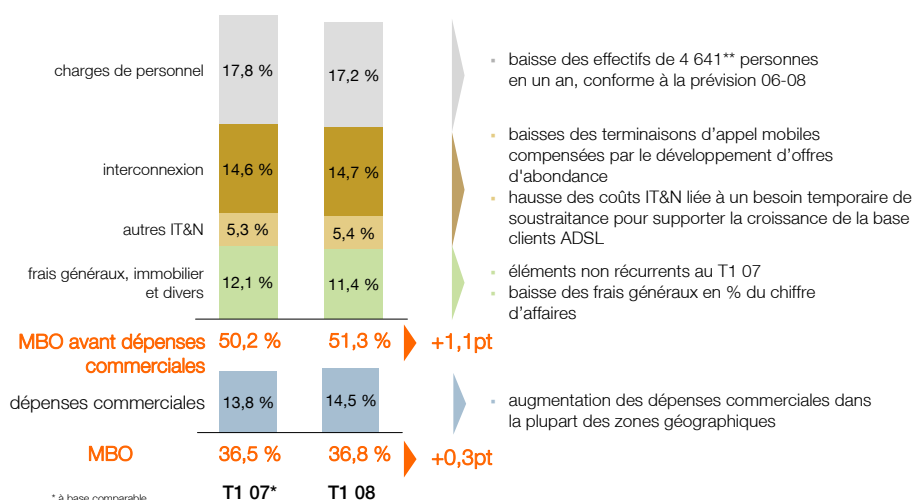


5

* à base comparable

poursuite de l'amélioration de la structure de coûts réduction des charges de personnel et des frais généraux

évolution des coûts et de la MBO (en % du chiffre d'affaires)



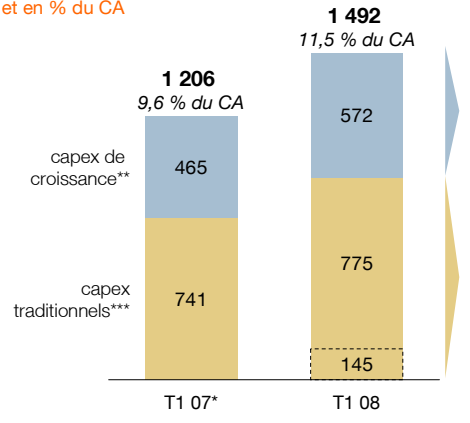
6

* à base comparable
** effectifs permanents

cadencement différent des capex, avec un objectif annuel inchangé

évolution et tendance des CAPEX

en millions d'euros
et en % du CA



- investissements dans les plateformes de services et dans l'innovation consacrés aux nouvelles activités
- accélération du développement des réseaux dans les pays émergents
- couverture 3G dans les pays matures
- gains de productivité dans les systèmes de facturation et d'IT des clients et optimisation des réseaux dans les marchés matures
- opération immobilière concernant des bâtiments techniques

* à base comparable

** capex de croissance : FTTH, plateformes de contenu et de nouveaux usages, déploiement de la 3G, haut-débit sur marchés matures, réseaux sur les marchés émergents

*** capex traditionnels : réseaux traditionnels RTC et 2G, IT dans les pays matures, immobilier

7

T1 08 - performance par activité

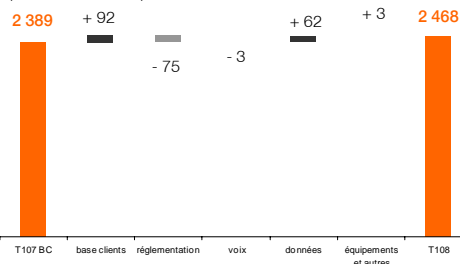
8

T1 08 – activités mobiles France

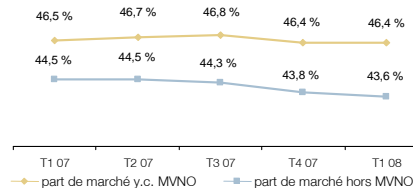
solide performance du CA tirée par la croissance de la base clients et par une plus forte contribution des données

chiffre d'affaires T1 : + 3,3 % sur un an à base comparable (+ 6,6 % hors impacts réglementaires)

(en millions d'euros)



évolution de la part de marché d'Orange*



- 24,2 millions de clients à fin mars 08 (+ 4,3 % sur un an à base comparable)
 - niveau élevé de recrutements nets de clients contrats au T1 08 (176k contre 129k au T1 07)
 - amélioration du mix contrats à 65,5 % (+1,6 pt en un an)
 - baisse du taux de résiliation annuel des clients contrats à 9,7 % (contre 11,7 % au T1 07)
- 20,3% de chiffre d'affaires données** (contre 17,4 % un an plus tôt)
- forte croissance de la base MVNO d'Orange à 1,5 million de clients (contre 1 million il y a un an)

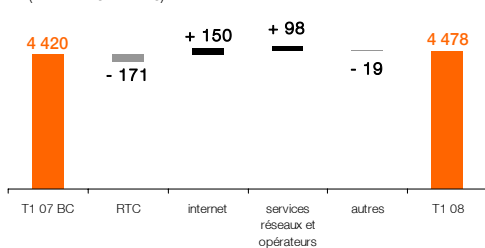
⁹ * estimation France Telecom; ** en pourcentage du chiffre d'affaires ARPU réseaux

T1 08 – activités résidentielles France

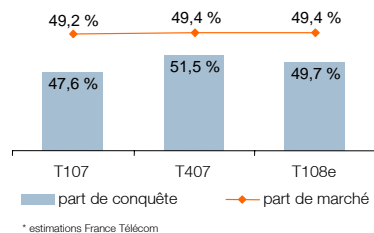
croissance soutenue du CA grâce à un chiffre d'affaires internet plus important

chiffre d'affaires T1 : + 1,3 % sur un an à base comparable

(en millions d'euros)



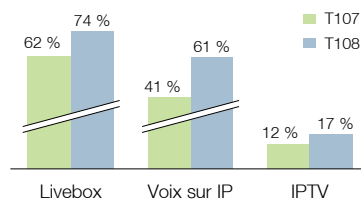
part de marché ADSL* (%)



* estimations France Télécom

- bonne performance du chiffre d'affaires internet (+ 26 % sur un an)
 - maintien de la part de marché ADSL d'Orange grâce à l'adoption de l'ADSL nu (+ 312k au T1 08)
 - hausse continue de l'ARPU trimestriel haut débit à 31.5€ (+9,4% sur un an)
- érosion de lignes fixes (365K) divisée par deux en un an

services internet en % de la base ADSL

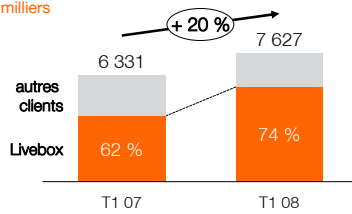


T1 08 - France

poursuite du développement du haut débit et des services

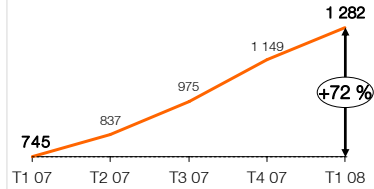
évolution de la base de clients internet haut débit

en milliers



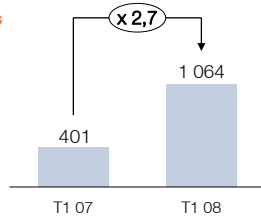
évolution des clients IPTV

en milliers



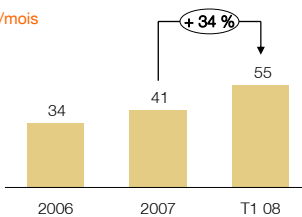
téléchargements payants VOD/SVOD

en milliers



usage moyen TV mobile par utilisateur actif

mn/mois



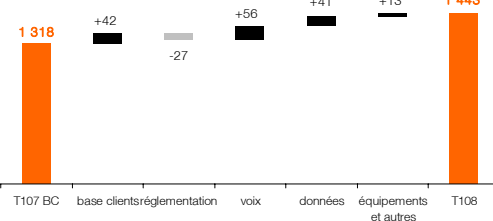
11

T1 08 – activités mobiles Royaume-Uni

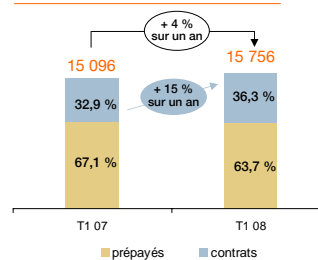
la stratégie de valeur a permis une forte croissance

chiffre d'affaires T1 : + 9,5 % sur un an à base comparable (+ 12 % hors impacts réglementaires)

(en millions d'euros)



mix de la base clients (milliers)

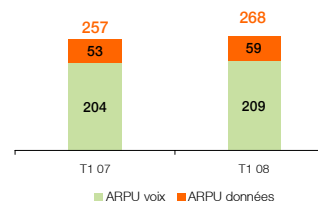


- nette amélioration du mix avec 36,3 % de clients contrats :
 - plus fort recrutement net de clients contrats pour un T1 depuis 2002 (+112k)
 - diminution du taux de résiliation des clients contrats de 27,6 % à 19,7 % en un an
- ARPU solide (+ 4,3 % sur un an) soutenu par l'amélioration du mix valeur et la progression du chiffre d'affaires données supérieur (23,6 %* au T108 contre 21,7 %* au T107)

12

* en pourcentage du chiffre d'affaires ARPU réseaux

ARPU sur 12 mois glissants (GBP)



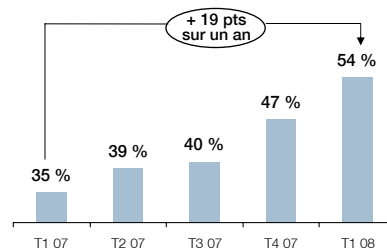
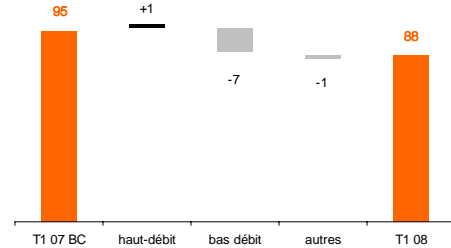
T1 08 – activités résidentielles Royaume-Uni

poursuite de l'amélioration des fondamentaux dans un marché très concurrentiel

chiffre d'affaires T1 : - 7,3 % sur un an à base comparable

couverture du dégroupage (en % de la population)

(en millions d'euros)

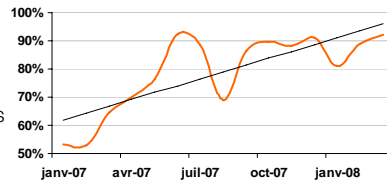


- priorité donnée à l'amélioration des fondamentaux :

- poursuite du déploiement du dégroupage avec 832 commutateurs
- amélioration significative du niveau de service, désormais supérieur à 90 %*

- acquisitions de clients concentrées dans les zones de dégroupage les plus rentables : hausse de 1,1 % du nombre de clients ADSL sur un an (1 107 k clients)

amélioration de la qualité de service *



* % des appels recevant une réponse en 20 secondes ou moins. source : Contact Centres Business Intelligence

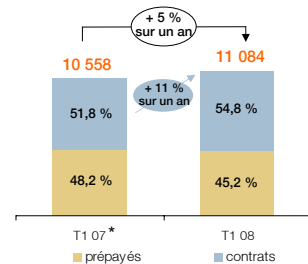
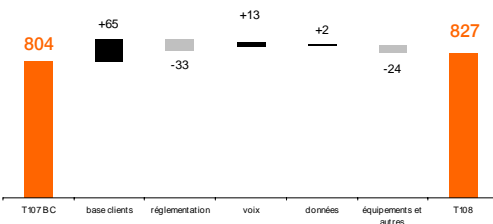
T1 08 – activités mobiles Espagne

croissance tirée par l'amélioration de la valeur de la base clients

chiffre d'affaires T1 : + 2,9 % sur un an à base comparable (+ 7,3 % hors impacts réglementaires)

base de clients (milliers)

(en millions d'euros)



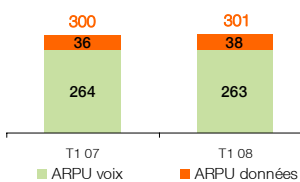
- chiffre d'affaires en hausse de 5,4 % hors effet Euskatel

- amélioration constante de la valeur des clients avec un meilleur mix : 54,8 % de clients contrats contre 51,8 % il y a un an

- renforcement du chiffre d'affaires données:

- chiffre d'affaires données en hausse de 10% sur un an
- augmentation de la base de clients haut débit : + 190 %
- amélioration de la couverture 3G de 73,5 % à 82,5 %

ARPU sur 12 mois glissants (EUR)



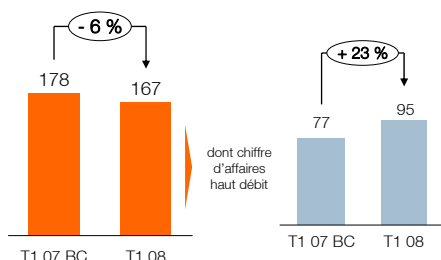
14

* hors 500k clients prépayés (nettoyage de la base en avril 07);

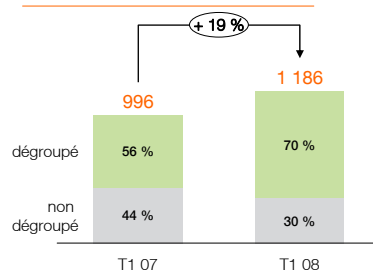
T1 08 – activités résidentielles Espagne

succès commercial de l'offre triple play

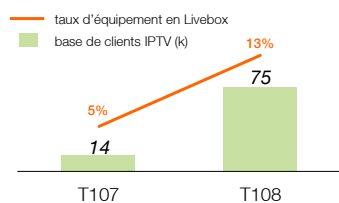
chiffre d'affaires T1 : - 6 % sur un an à base comparable
(en millions d'euros)



base de clients haut débit (milliers) : + 19 % sur un an à base comparable



- croissance du chiffre d'affaires ADSL (+ 23 %) soutenant la performance du chiffre d'affaires résidentiel
- hausse de la base de clients haut débit de 19 % sur un an, tirée par la croissance du dégroupage (+ 49 %)
- l'offre « All in One » reste la plus compétitive sur le marché espagnol du triple play

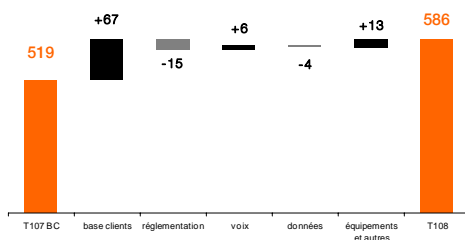


15

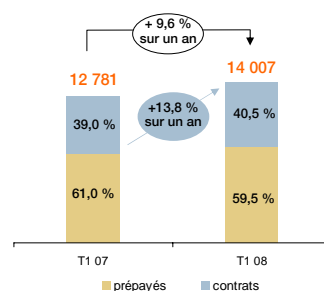
T1 08 – activités mobiles Pologne

la plus forte croissance du chiffre d'affaires depuis cinq trimestres

chiffre d'affaires T1 : + 13,0 % sur un an à base comparable (+ 16,3 % hors impacts réglementaires)
(en millions d'euros)



base de clients (milliers)



- 1,2 million de clients supplémentaires en un an
- stratégie axée sur la valeur, avec amélioration du mix clients et stabilité de l'ARPU
- accélération du développement de la base de clients haut débit mobile à 262k clients (x 2,5 en un an)
- position de leader maintenue avec 34,2 %* de part de marché en valeur à fin T1 08

16 * estimations FT

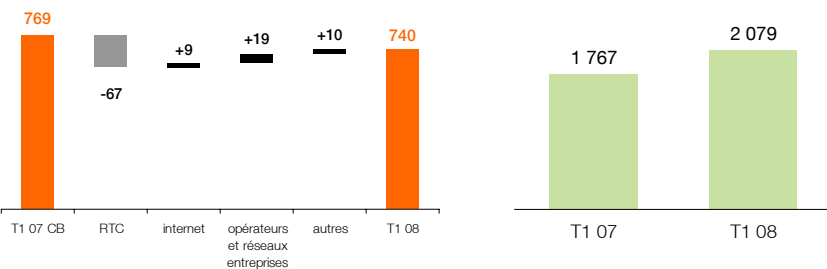
T1 08 – activités résidentielles Pologne

amélioration de la tendance de chiffre d'affaires confirmée

chiffre d'affaires T1 : - 3,7 % sur un an à base comparable

base de clients haut débit (milliers): + 17,7 % sur un an à base comparable

(en millions d'euros)



- poursuite de l'érosion du nombre de lignes fixes en raison de la concurrence et des décisions réglementaires
- croissance du chiffre d'affaires haut débit (+16 %) tirée par :
 - la forte augmentation de la base clients, avec une part de marché stable (42 %)
 - stabilisation de l'ARPU grand public grâce à l'adoption des services à valeur ajoutée : 19 % des clients ADSL équipés d'une livebox (contre 12 % au T1 07)
 - progression de l'IPTV, avec 49k clients (x 5,4 en un an)

17

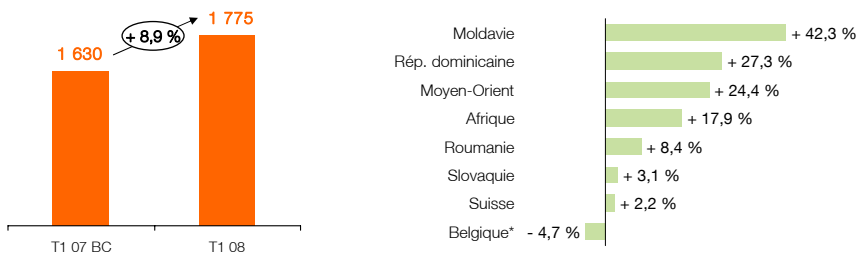
T1 08 – activités mobiles RdM

croissance soutenue du chiffre d'affaires

chiffre d'affaires T1 : + 8,9 % sur un an à base comparable (+ 14,2 % hors impacts réglementaires)

croissance annuelle du chiffre d'affaires au T1 par zone géographique, à base comparable

(en millions d'euros)



- 46,8 millions de clients à la fin du T1 08 : + 30,3 % sur un an à base comparable
 - 2,3 millions de nouveaux clients au T108, principalement en Égypte, au Sénégal, en Roumanie et au Mali
- ralentissement de la croissance du chiffre d'affaires, principalement en raison de :
 - la hausse de la pénétration dans les pays européens
 - certains impacts réglementaires (baisse des tarifs de terminaisons d'appels mobiles en Belgique, Suisse, Roumanie, etc.)
 - environnement concurrentiel pesant sur les prix en Afrique et au Moyen-Orient

18

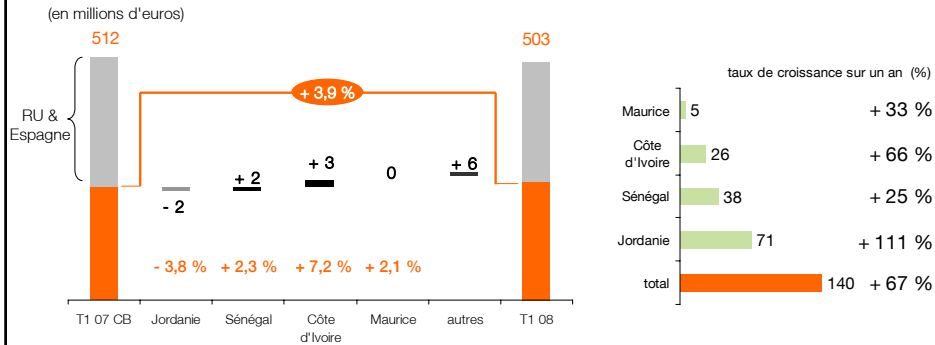
*y compris Vox Mobile

T1 08 – activités résidentielles RdM

l'activité de vente en gros compense la baisse de l'activité fixe grand public

chiffre d'affaires T1 : - 1,7 % sur un an à base comparable

base de clients haut débit au Moyen-Orient et en Afrique (milliers)



- chiffre d'affaires en hausse de 3,9 % au Moyen-Orient et en Afrique à base comparable, tiré par :
 - l'activité de vente en gros
 - qui fait plus que compenser le déclin de l'activité fixe grand public
- forte croissance de la base clients haut débit au Moyen-Orient et en Afrique : + 67 % sur un an au T1 08

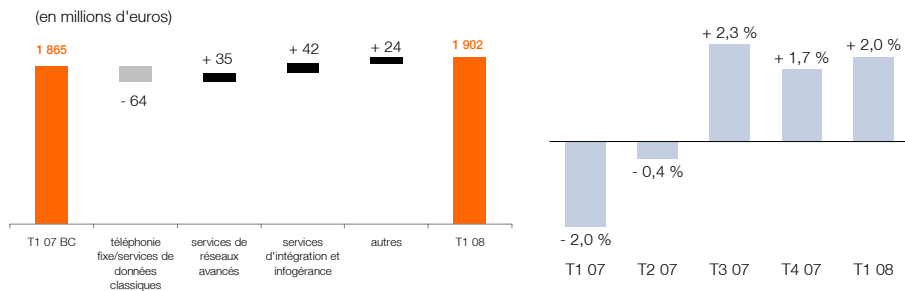
19

T1 08 - entreprise

poursuite de la croissance au T108 grâce à une bonne performance sur l'ensemble des activités

chiffre d'affaires T1 : + 2,0 % sur un an à base comparable

évolution du chiffre d'affaires trimestriel sur un an, à base comparable (%)



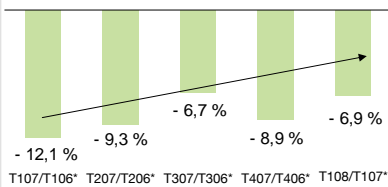
- activités traditionnelles : les impacts de la migration de la voix vers IP restent limités ; poursuite du ralentissement de la baisse du chiffre d'affaires données (fin de la migration)
- services de réseaux avancés : stabilisation de la tendance de croissance du chiffre d'affaires IP
- croissance soutenue du chiffre d'affaires des services ICT (+ 16 % sur un an), supérieure à celle du marché

20

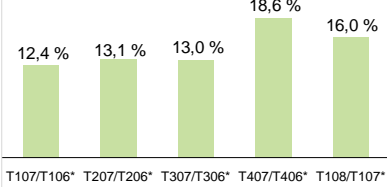
T1 08 – entreprise: principaux indicateurs clés de performance

croissance soutenue dans les services avec une baisse limitée des activités traditionnelles

activités traditionnelles voix et données : évolution du chiffre d'affaires, par trimestre

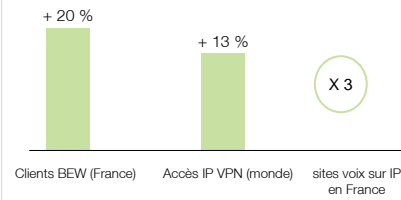


croissance organique des services aux entreprises



offres de convergence

croissance sur un an



qualité du service & récompenses de l'industrie

- 🏆 **excellente performance** dans l'ICT Supremacy Report de Telemark
- 🏆 FT inscrite au **quadrant des leaders pour les services de réseau APA 2008** (Quadrant Magique de Gartner Inc.).
- 🏆 classée **n°1 en Europe de l'Ouest** par Current Analysis, pour les **solutions de téléphonie sur IP**
- 🏆 désignée par IDC comme **leader en intégration de réseaux 2007-2011** pour les services d'intégration de réseau en France

21

* base comparable

perspectives

22

tendances opérationnelles pour le S1 08

- tendances inchangées sur les marchés de FT
- bonne résistance des activités en France et en Pologne
- amélioration progressive en Espagne
- performance du mobile au Royaume-Uni plus proche des tendances du marché
- modération de la croissance dans les pays émergents
- la concurrence dans les mobiles pourrait continuer de peser sur les dépenses commerciales
- les variations des taux de change devraient avoir une incidence sur la base comparable* du chiffre d'affaires

23 * voir annexe 1

confirmation des objectifs de 2008

le chiffre d'affaires du groupe devrait évoluer en ligne avec la croissance de ses marchés

taux
de la MBO

- stabilité

CAPEX /
CA

- autour de 13 %

cash-flow
organique

- supérieur à 7,8 Mds€

24

politique de dividende inchangée

politique de rémunération des actionnaires

- 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)
 - de surcroît, le Conseil d'Administration examinera chaque année la possibilité d'une rémunération additionnelle en fonction des prévisions de cash-flow et des projets d'investissements

- exercice 2007 : dividende de 1,3 euro/action sera payé le 3 juin 2008*
- exercice 2008 : indication d'un dividende supérieur à 1,3 euro/action

* sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale des actionnaires du 27 mai – date de clôture des registres: dernier jour de marché avant la date de versement; date de détachement : 3 jours avant la date du versement

25

au delà de notre politique de fusions-acquisitions, les opportunités de consolidation doivent être considérées

politique de fusions-acquisitions pour opérations courantes

- conforter notre présence sur les marchés émergents
- renforcer, quand c'est nécessaire, les activités en Europe occidentale
- acquérir des compétences complémentaires dans certaines activités clés

critères d'évaluation pour les opportunités de consolidation significatives

critères stratégiques

- contribution positive à la croissance
- exposition renforcée aux marchés émergents
- renforcement du positionnement dans les nouveaux produits et services
- compatibilité des modèles économiques et/ ou alignement stratégique

critères financiers

- potentiel de synergies/capacité à les mettre en oeuvre
- cohérence avec les critères financiers établis par le Groupe :
 - endettement : maintenir un ratio de 2,0x de dette nette par rapport à la MBO à moyen terme
 - création de valeur pour l'actionnaire
 - maintien de la politique actuelle de distribution de dividendes

26

annexes

27

glossaire (1)

part de marché ADSL	<ul style="list-style-type: none">total des connexions ADSL France Telecom sur le marché de détail (hors utilisation du monoplay 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).
ARPU (Average Revenues Per User)	<ul style="list-style-type: none">pour le segment SCR : 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.pour le segment SCP : 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.pour l'Internet : chiffre d'affaires de connectivité divisé par la moyenne pondérée du nombre de clients Internet durant la période considérée.
AUPU (Average Usage Per User)	<ul style="list-style-type: none">pour le segment SCP : 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.
CAPEX (Capital Expenditures)	<ul style="list-style-type: none">investissements corporels et incorporels hors licences GSM et UMTS et hors investissements financés par crédit-bail
B.C. (base comparable)	<ul style="list-style-type: none">données présentées avec des méthodes, un périmètre de consolidation et des taux de change comparables à ceux utilisés pour la période précédente.
taux de résiliation	<ul style="list-style-type: none">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">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 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.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.
MBO (marge brute opérationnelle)	<ul style="list-style-type: none">chiffre d'affaires diminué des achats externes, des autres charges d'exploitation (net des autres produits d'exploitation) et des charges de personnel. Les charges de personnel présentées dans la MBO ne comprennent ni la participation des salariés, ni la rémunération en actions.

28

glossaire (2)

endettement financier net	• endettement financier brut (aux taux de change en vigueur à la fin de la période) moins (i) les instruments dérivés détenus à des fins spéculatives, 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, (iv) certains dépôts effectués au titre de certaines transactions, après ajustement correspondant à la partie efficace des instruments de couverture de flux de trésorerie.
nombre de salariés	• 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).
marchés matures	• France, Royaume-Uni, Espagne, Pays-Bas, Suisse, Belgique, Luxembourg, Pologne (fixe)
marchés en croissance	• 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.
CAA Coût d'acquisition de l'abonné	• 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.
CRA Coût de rétention de l'abonné	• 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.
charges commerciales	• 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.
coûts d'IT&N	• achats externes comprenant les achats et versements aux opérateurs, les coûts d'externalisation relatifs aux opérations et entretien techniques et les dépenses informatiques.
charges de personnel	• salaires et charges sociales, hors participation des salariés et charges de rémunération en actions. Les charges de personnel sont nettes des charges immobilisées.

29

annexe 1

T1 07 - passage des données historiques aux données comparables

en million d'euros	historique en monnaie locale	taux moy. Pond. T107	en m€	taux moy. Pond. comparable T108	effet de change	effet de périmètre	en m€
chiffre d'affaires			12 844		-155	-128	12 561
EUR	8 973	1,00000	8 973	1,00000	0		
GBP	1 064	1,49150	1 587	1,32010	-184		
PLN	4 407	0,25730	1 134	0,27981	99		
autres			1 150		-70		
MBO % du CA			4 657 36,3%		-31	-48	4 578 36,5%
Capex % du CA			1 232 9,6%		-12	-14	1 206 9,6%

30

annexe 2

T2 07 - données historiques

en million d'euros	historique en monnaie locale	taux moy. Pond. T207	en m€	taux moy. Pond. comparable T208	effet de change	effet de périmètre (*)	en m€
chiffre d'affaires			13 068			-138	12 930
EUR	9 077	1,00000	9 077				
GBP	1 088	1,47338	1 603				
PLN	4 474	0,26314	1 177				
autres			1 212				
MBO % du CA			4 759 36,4%			-44	4 715 36,5%
Capex % du CA			1 735 13,3%			+24	1 759 13,6%

³¹ (*) principalement: impact négatif lié à la cession d'Orange Pays-Bas, impact positif lié à l'acquisition de ya.com et de Vox Mobile [acquisition au Kenya pas prise en compte]

annexe 3

T3 07 - données historiques

en million d'euros	historique en monnaie locale	taux moy. Pond. T307	en m€	taux moy. Pond. comparable T308	effet de change	effet de périmètre (*)	en m€
chiffre d'affaires			13 508			-137	13 371
EUR	9 347	1,00000	9 347				
GBP	1 125	1,49667	1 684				
PLN	4 603	0,26372	1 214				
autres			1 262				
MBO % du CA			5 094 37,7%			-59	5 036 37,7%
Capex % du CA			1 434 10,6%			-19	1 415 10,6%

³² (*) principalement: impact négatif lié à la cession d'Orange Pays-Bas, impact positif lié à l'acquisition de ya.com et de Vox Mobile [acquisition au Kenya pas prise en compte]

annexe 4

T4 07 - données historiques

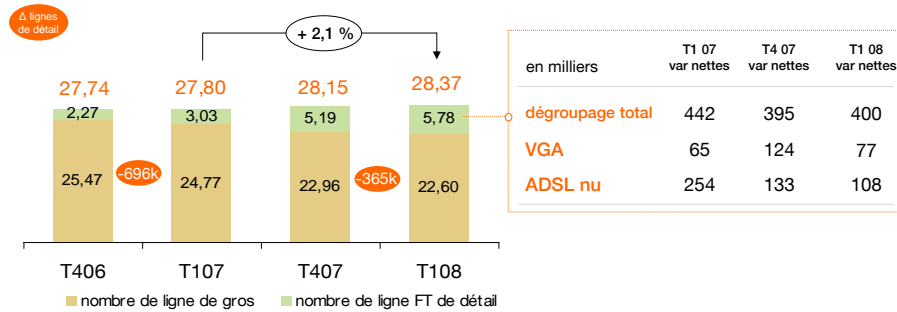
en million d'euros	historique en monnaie locale	taux moy. Pond. T407	en m€	taux moy. Pond. comparable T408	effet de change	effet de périmètre	en m€
chiffre d'affaires			13 539				13 539
EUR	9 293	1,00000	9 293				
GBP	1 213	1,39218	1 689				
PLN	4 606	0,27358	1 260				
autres			1 297				
MBO			4 605				4 605
% du CA			34,0%				34,0%
Capex			2 578				2 578
% du CA			19,0%				19,0%

33

annexe 5

T1 08 - activités résidentielles France

nombre total de lignes fixes (en millions)



34

annexe 6

T1 08 - activités mobiles RdM

pays	CA du T1 08 €m	% var sur un an B.C.	clients au T108 (en milliers)	% var sur un an B.C.	part de marché***
Belgique+Lux	363	- 4,7 %	3 385	4,7 %	
Suisse	200	2,2 %	1 529	8,0 %	19,0 %
Roumanie	307	8,4 %	10 010	21 0 %	ns
Slovaquie	184	3,1 %	2 863	5,7 %	51,0 %
Moldavie	27	42,3 %	1 212	32 5 %	
Rép. dominicaine	109	27,3 %	2 198	32,1 %	
Égypte**					
Jordanie					
Botswana	17	37,0 %	596	33,2 %	48,4 %
Cameroun	51	6,7 %	2 031	39,1 %	42,3 %
Afrique équatoriale	1	ns	47	ns	12,0 %
Guinée équatoriale*	8	22,6 %	95	51,2 %	100,0 %
Guinée	5	ns	369	ns	22,0 %
Guinée-Bissau	1	ns	32	ns	18,0 %
Kenya					
Côte-d'Ivoire	74	5,8 %	2 659	40,8 %	40,2 %
Madagascar	21	17,1 %	1 478	102,7 %	60,1 %
Mali	64	20,9 %	2 223	66,6 %	82,0 %
Maurice*	7	10,8 %	221	12,2 %	60,2 %
Niger					
Sénégal	105	23,3 %	2 804	14,2 %	70,8 %

* consolidé à 40 %

** consolidée à 71,25 %

35 ***estimations de la société

annexe 7

T1 08 - activités résidentielles RdM

pays	CA du T1 08 €m	% var sur un an B.C.	clients ligne fixe au T1 08 (en milliers)	% var sur un an B.C.	clients ADSL au T1 08 (en milliers)	% var sur un an B.C.
Jordanie	56	- 3,8 %	541	- 12 %	71	111 %
Côte d'Ivoire	49	+ 7,2 %	254	- 9 %	26	66 %
Maurice*	11	+ 2,1 %	133	- 2 %	5	33 %
Sénégal	98	+ 2,3 %	259	- 9 %	38	25 %

36

* consolidée à 40 %