

FRANCE TÉLÉCOM

Le 22 avril 2009

M. Gervais PELLISSIER

Merci à vous de participer à ce call aujourd'hui, dont l'objectif est de vous présenter le nouveau découpage en segments d'activités du Groupe, en conformité avec la norme IFRS 8. Nous reviendrons sur les raisons qui nous font appliquer aujourd'hui cette norme.

J'ai avec moi Marie-Christine LAMBERT, Directeur du contrôle de gestion du Groupe ; Jacques De GALZAIN, Directeur comptable ; Vincent BENOIT, Directeur de la communication financière.

Comme je l'ai dit, nous avons choisi de tenir cette conférence en français et une traduction simultanée est faite en anglais pour les non francophones.

Je tiens aussi à dire que ces évolutions de présentation des périmètres internes du Groupe, des nouveaux segments d'activité et des indicateurs financiers qui vont refléter leur activité n'auront aucun impact ni sur les comptes historiques, ni sur les objectifs, ni sur les perspectives futures du Groupe, ni sur nos budgets, ni sur le total du budget consolidé du Groupe.

La présentation, que nous espérons concise, même si elle est un peu technique, sera suivie d'une session de questions / réponses. Bien évidemment, les équipes de la communication financière sont à votre disposition pour répondre aux questions que vous n'auriez pas pu poser pendant cette séance.

Le *cautionary statement* est important. Il indique que les chiffres qui vont vous être présentés sont en norme IFRS telle qu'elle est en vigueur dans l'Union Européenne et approuvée par la Commission de l'Union Européenne. Il indique que les chiffres des nouveaux segments de reporting ne sont pas audités. Ils ont été discutés avec nos commissaires aux comptes, mais ils ne sont pas audités en tant que tels. Le *cautionary statement* indique également qu'un certain nombre de mesures financières ne sont pas définies par les règles IFRS, mais sont des agrégats choisis par le Groupe France

Télécom, en particulier l'EBITDA que nous définirons tout à l'heure.

Donc nous procéderons en deux étapes, d'abord en présentant un certain nombre de grands principes, puis Marie-Christine vous donnera de façon détaillée ce qui se passe segment par segment, et la transition entre l'ancien cadre et le nouveau cadre.

Quelques points de base. Depuis le début de l'année 2006, le Groupe a évolué, sur le plan de sa stratégie, mais aussi sur le plan de son organisation. Nous avons lancé un plan NExT en juin 2005, qui a conduit à un certain nombre d'orientations stratégiques, la principale étant la convergence entre l'activité fixe et l'activité mobile au niveau du segment Grand public. Progressivement, nous nous sommes organisés par pays, une organisation dans laquelle la principale responsabilité de compte d'exploitation est au niveau du patron de pays. C'est tout de même un élément fondamental d'évolution alors que – ceux qui suivent le Groupe depuis longtemps s'en souviendront, pour ceux qui le suivent depuis moins longtemps, il s'agit peut-être de quelque chose de nouveau – France Télécom est le résultat de la fusion de quatre principales entités cotées séparément : la société France Télécom SA qui portait le business fixe traditionnel, la société Wanadoo pour l'Internet, Orange pour l'activité mobile et la société Equant qui portait l'activité entreprises.

Donc, quatre groupes, cotés séparément. Il y avait encore à l'époque un cinquième groupe, Pages Jaunes, qui a été vendu. Nous avons donc cinq segments de reporting d'une certaine façon, qui étaient le reflet des sociétés cotées avec pour chacune un groupe d'actionnaires différent. Tout ceci a évolué, depuis 2003, avec les rachats de minoritaires des différentes activités et nous sommes aujourd'hui, un groupe intégré. La subsistance de minoritaires est plutôt d'ailleurs au niveau des pays qu'au niveau des activités centrales. C'est-à-dire qu'aujourd'hui, quand on regarde la configuration actionnariale du Groupe, on voit que lorsqu'il y a des minoritaires, c'est par pays. Dans la plupart des pays, désormais les minoritaires sont alignés sur France Télécom en termes de reflet de la convergence fixe / mobile. En Espagne et en Pologne, nous avons le même pool d'actionnaires, avec le même niveau de participation dans les activités fixes et dans les activités mobiles, même quand elles n'ont pas été totalement fusionnées sur le plan juridique.

Conformément aux règles IFRS 8 qui s'alignent sur l'US GAAP - puisque cette règle existait dans l'US GAAP depuis un certain temps - nous devons refléter, dans le découpage de notre activité tel que nous le présentons dans notre reporting financier, cette évolution de l'organisation et le poids pris par les pays et par les patrons de pays dans la direction de nos opérations et la responsabilité de nos activités. Ceci en passant d'une analyse par trois grands métiers - ou quatre grands métiers quand il y avait encore le métier des annuaires - vers une analyse par pays telle qu'elle vous est présentée

aujourd'hui.

Nous avons aussi profité de cette étape pour évoluer et en particulier faire disparaître un agrégat qui nous était un peu particulier, la GOM, *gross operating margin* ou marge brute opérationnelle, comme principal indicateur de profitabilité opérationnelle. Cet indicateur avait été mis en place en 2002, essentiellement pour tenir compte de deux éléments. D'une part les importantes cessions de l'actionnaire majoritaire qui était l'État français, et qui avait cédé une part importante de son capital, avec comme conséquence une obligation légale en France d'offrir 10 % de chaque cession au personnel. Ceci, aussi bien en US GAAP qu'en IFRS, était retraité comme un *labour cost* alors qu'il ne s'agit absolument pas d'un *labour cost* pour l'entreprise puisque le coût de cette vente à prix préférentiel est complètement et intégralement supporté par un seul actionnaire et n'a aucun effet sur les autres actionnaires du Groupe, ni sur la société dans son ensemble. La particularité et l'incapacité des règles américaines à comprendre les phénomènes européens et français en particulier nous avaient conduits à prendre cette position. Le deuxième élément, c'est qu'il y avait encore des plans de restructuration lourds qui justifiaient aussi que nous tenions compte de façon séparée de la restructuration.

Aujourd'hui, nous évoluons vers l'EBITDA, qui intègre désormais la plupart des éléments d'OPEX qui n'étaient pas intégrés préalablement. Si nous avons des éléments exceptionnels à l'intérieur de nos OPEX ou de nos profits - puisqu'un autre élément est aussi pris en compte dans l'EBITDA et ne me paraît pas du tout du ressort de l'exploitation : le produit de cessions d'activités - nous le mentionnerons. Quand nous cédonc une activité, nous mentionnerons comme par le passé le détail. Nous indiquerons l'EBITDA avec cet élément exceptionnel et ce qu'aurait été l'EBITDA sans cet élément exceptionnel. Nous le ferons au cas par cas en fonction des évènements qui se produiront dans le Groupe.

Le fait de donner désormais comme ligne principale d'information des informations par pays ne va pas réduire le détail que nous avons donné jusqu'à présent par pays, en ce qui concerne les activités fixes et mobiles Grand public. Dans certains cas, nous vous en donnerons un petit peu plus, de façon plus structurée et plus formalisée que ce que nous avons fait jusqu'à présent.

Nous profitons aussi de ces évolutions pour introduire de nouveaux KPI qui prennent en compte l'évolution du business. C'est quelque chose qui apparaît et qui est figé pour la partie officielle du reporting par segment. Jusqu'à présent, nous avons gardé de la flexibilité, ce qui fait qu'en termes d'agrégats et de KPI, nous nous réservons la possibilité d'en introduire de nouveaux au cours du temps à partir du moment où cela nous apparaît pertinent pour aider à mieux comprendre notre activité et ses évolutions.

Pour venir au vif du sujet tel qu'il est reflété sur la page 5, comme je l'ai indiqué, le Groupe, après avoir racheté les minoritaires de ses grandes branches, en particulier Orange, Wanadoo, mais aussi Equant, et du passage en IAS 14, est passé d'une organisation orientée sur les réseaux et sur les technologies, avec des entités juridiques distinctes, à une organisation qui est centrée sur les clients et les usages. Sachant que les clients sont aujourd'hui, à l'exception de la division Entreprises, essentiellement nationaux. À l'exception de grandes multinationales, un client est rattaché à un territoire géographique donné qui est le plus souvent un État, d'ailleurs avec une réglementation du droit du consommateur, une réglementation des télécoms, une réglementation du droit de la concurrence, une réglementation du droit des sociétés et du droit des actes d'achat et de vente, qui sont généralement d'essence nationale.

Cette organisation, qui était adaptée à l'innovation produit, a évolué ; en particulier depuis la mise en œuvre du plan NExT fin 2005, nous allons vers la convergence et vers de plus en plus d'éléments partagés et de synergies entre les activités fixes et mobiles Grand Public à l'intérieur d'un pays, que ce soit dans la convergence des offres, des approches marketing, de l'allocation des ressources, voire de la fusion d'une partie des éléments de réseau et de systèmes d'information. Il faut quand même imaginer à terme que par exemple les *backbones* du fixe et du mobile soient communs, que les systèmes de *billing* des activités fixe et mobile soient fusionnés, ce qui n'est pas encore systématiquement le cas, mais arrivera un jour, sachant que ce qui est déjà fusionné aujourd'hui dans de nombreux pays, c'est la distribution. Ce sont les mêmes équipes commerciales qui distribuent les produits fixes et mobiles. C'est également vrai pour les outils de portail. Ce sont sur les mêmes portails que l'on trouve les outils du fixe et du mobile. Sans parler de la convergence des usages qui elle, a tendance à se développer. La seule limite à cette convergence est, selon les cas et selon les pays, la limite réglementaire ou la limite d'acceptation des marchés ou de développement des marchés. C'est ce dont nous tenons compte aujourd'hui, avec un découpage par pays.

Les règles comptables sont reprises page 6. Depuis le 1^{er} janvier 2009, nous mettons en œuvre la norme IFRS 8 qui n'impose plus un axe unique d'analyse primaire, soit par géographie, soit par activité. Elle permet à France Télécom, ainsi d'ailleurs qu'à nos grands concurrents, de communiquer sur des segments cohérents avec l'évolution de notre activité, qui peuvent être un mix de segments pays et de segments par activité.

Nous passons globalement à une communication qui est segmentée par pays, tout en gardant le segment Entreprises qui existait avant, qui est lui un segment par activité multipays.

Pour chaque segment, nous allons fournir un compte de résultat jusqu'à l'EBIT, les CAPEX

et un bilan, sachant qu'en revanche les fonds propres et la dette ne seront pas répartis par segment. Le tableau de flux de trésorerie en revanche, restera au niveau consolidé.

En ce qui concerne l'EBITDA que j'indiquais tout à l'heure, les principaux éléments d'évolution entre ce qui est dans l'EBITDA d'aujourd'hui et qui n'était pas dans la GOM d'hier, sont essentiellement :

- Les éléments de rémunération additionnelle des employés - soit sous forme de plan d'intéressement, de rémunération en actions, de stock options, d'actions gratuites (*profit sharing, share-based compensation*) - sont maintenant repris comme des éléments des *labour expenses*.
- Les plus-values ou moins-values sur cessions d'actifs.
- Les dépenses de restructuration.
- Les gains ou pertes de sociétés dans lesquelles nous détenons une participation minoritaire (*share of profit or loss of associates*). Les exemples les plus typiques sont le Portugal et l'Autriche où nous ne sommes pas en consolidation proportionnelle, mais où nous prenons en compte d'une quote-part des résultats.

En ce qui concerne l'EBITDA, nous ferons très attention à ce que ces éléments qui sont rajoutés à la structure de nos coûts mais qui ne sont pas obligatoirement directement opérationnels, soient bien présentés et bien analysés. Je rappelle que l'intérêt de la GOM, que nous présentions auparavant et qui demeure, est quand même d'avoir une mesure interne et externe, puisque la GOM était l'outil principal de pilotage de nos patrons de pays. C'est aussi d'être sûrs que nous conservons une bonne cohérence entre la mesure de performance interne et la mesure de performance externe, ce qui est d'ailleurs l'essence même de l'IFRS 8. Si le fait d'intégrer l'EBITDA consistait à avoir une trop grande dissociation de la mesure de performance entre l'interne et l'externe, nous ne répondrions pas aux objectifs fixés par les supers comptables.

En ce qui concerne ce que nous allons faire au-delà de l'application de l'IFRS 8 en termes de *segment reporting*, voici quelques éléments complémentaires d'information sur les lignes de produits Home et Personal. Pour les quatre grands pays, France, Royaume Uni, Espagne et Pologne, le détail Home et Personal sera fourni chaque trimestre pour le chiffre d'affaires et chaque semestre pour l'EBITDA et les CAPEX, conformément à ce que nous faisons antérieurement, même un peu plus puisque nous ne donnions pas le détail Home sur UK et Espagne.

En ce qui concerne le reste du monde, nous avons choisi de regrouper l'ensemble des pays au sein d'un même segment. Pourquoi ? Parce que c'est quelque chose qui est mouvant, qui peut évoluer et où il pourrait y avoir différents modes d'organisation.

Néanmoins, nous avons choisi là de donner le chiffre d'affaires de chacun des pays de façon trimestrielle, avec une distinction home et personal pour les pays dans lesquels France Télécom opère un réseau fixe, et dans lesquels France Télécom est opérateur historique. Nous avons considéré que quand il y avait un petit peu d'activité fixe, là où pour l'instant nous n'avions pas investi massivement, il n'y a pas toujours matière à dissocier ce chiffre du chiffre mobile qui demeure l'essentiel du reporting.

La ventilation de l'EBITDA et des CAPEX par pays ou par métier n'est pas pertinente non plus, de notre point de vue, en termes de communication externe pour ce segment puisqu'il y a plus de 30 pays, et que pour les actifs les plus importants, ces sociétés sont cotées, donc elles ont une publication séparée. Je pense aux trois principales qui sont Mobistar en Belgique, ECMS en Égypte et la SONATEL cotée à la bourse d'Abidjan.

Enfin, sur le segment Entreprises, le chiffre d'affaires sera détaillé par activité. En revanche, l'EBITDA et les CAPEX ne seront donnés qu'au niveau du segment.

De façon à accompagner l'évolution des segments d'activité, nous allons également mettre à votre disposition un fichier d'indicateurs de performance un peu plus enrichi, avec de nouveaux indicateurs financiers parmi lesquels : un P&L détaillé au niveau Groupe, un bilan et un tableau des flux de trésorerie simplifié au niveau Groupe, des indicateurs financiers en devises locales, les taux de change utilisés et leur impact, ainsi que les effets de variation de périmètre en cumulé depuis le début de l'année, afin de pouvoir rapprocher les comptes historiques de la base comparable. Nous savons que le pro forma, c'est-à-dire le fait de pouvoir comparer des éléments comparables est un souci très important, et qu'il n'est pas simple pour vous d'intégrer exactement en temps réel la façon dont nous suivons cette comparabilité. C'est donc cela que nous allons nous efforcer d'améliorer et que l'équipe de la Direction des relations investisseurs va faire dans les semaines qui viennent.

Enfin, de nouveaux indicateurs opérationnels donneront plus de visibilité sur le développement des usages de données dans les mobiles, en particulier le nombre de clients 3G, les clés USB, les *dongles* – c'est une question qui nous a été posée par un certain nombre d'entre vous au cours de l'année précédente. Nous n'avions pas encore mis en place les outils l'année dernière. Nous considérons qu'il est important de suivre cela. Un autre élément va venir également qui est le *machine to machine*. Je crois qu'on ne peut pas compter de la même façon une carte SIM mise dans un compteur EDF ou un compteur électrique quelque part et qui rapporte un euro d'ARPU par an ou par trimestre, et une carte SIM utilisée dans un téléphone par une personne physique. Nous allons donc suivre tout cela et nous vous le donnerons au fur et à mesure dès que les choses deviendront à la fois significatives et pertinentes.

Nous prenons aussi en compte le développement de nouvelles technologies dans le fixe, en particulier la fibre et le satellite. À partir du moment où nous lançons des offres d'internet par satellite ou des offres d'internet sur la fibre, nous suivrons évidemment ces activités.

Nous intégrons aussi les activités nouvelles. Nous avons commencé avec les contenus à vous donner le nombre de souscriptions à la télévision payante, à notre propre télévision payante. Nous avons donné le chiffre au 31 décembre et même au 28 février quand nous avons communiqué le 5 mars dernier. Ceci sera continué.

Un nouveau fichier Excel des indicateurs clés de performance, des KPI, est disponible. Comme je ne suis pas le grand expert de ce fichier, ce n'est pas à moi qu'il faudra poser les questions détaillées. Je pense qu'il est très bien, qu'il vous sera très utile. Il retrace l'historique de tout ce que je viens de vous dire, en particulier des éléments détaillés que nous allons vous donner - sur 2007 en base comparable et sur 2008 - pour les segments d'activité que nous introduisons aujourd'hui. Il y a évidemment un glossaire et, je pense, de nombreuses informations.

Je propose maintenant que Marie-Christine LAMBERT vous donne de façon plus claire la manière dont nous évoluons entre les segments anciens et les segments nouveaux tels qu'ils vont être reportés à partir de la semaine prochaine.

Mme Marie-Christine LAMBERT

Nous allons maintenant passer à des explications très analytiques sur notre passage au niveau segment de reporting. Comme Gervais PELLISSIER vient de le dire, de façon à refléter l'organisation opérationnelle du Groupe, la communication se décompose désormais en six segments pays et un segment qui regroupe les services aux opérateurs internationaux et les services mutualisés.

Les six segments pays sont : la France, le Royaume Uni, l'Espagne, la Pologne, et le reste du monde - qui regroupe les pays d'Europe continentale hors France, hors Espagne, hors Pologne, et également l'Afrique et le Moyen Orient - et, dernier segment pays, Entreprise.

Les managers des segments pays ont une responsabilité opérationnelle totale sur leur P&L.

Notre organisation intégrée se traduit aussi par la création du segment « services aux opérateurs internationaux et services partagés » qui couvre donc les fonctions régaliennes du Groupe - le secrétariat général, la finance, la RH, la direction juridique - et aussi les fonctions mutualisées telles que le système d'information ou la recherche et développement. Ce segment regroupe aussi les lignes de business, y compris les nouvelles activités de croissance, les contenus, l'audience, la santé, et ces lignes de

business contribuent de façon transverse à la stratégie, à la coordination et au développement du marketing dans chacun des pays.

Enfin, ce segment rassemble aussi l'activité de Services aux opérateurs internationaux, c'est-à-dire la mise à disposition d'infrastructures de réseau international et la vente de trafic aux opérateurs internationaux, autrement dit le *wholesale* international.

Comment passe-t-on aux nouveaux segments à partir des anciens ? Sur ce tableau, on trouve une vue graphique des choses, avec à gauche, les anciens segments et en horizontal en haut, les nouveaux segments.

Trois points majeurs pour simplifier les choses. Le point numéro un, c'est que l'ancien segment Home France est ventilé entre la France et le segment « services aux opérateurs internationaux et services partagés ». Le deuxième point majeur, c'est que les anciens sous-segments *Personal rest of world* et *Home rest of world*, hors UK et Espagne, fusionnent dans le segment *rest of the world*. Le troisième point majeur, c'est que l'ancien sous-segment *Home rest of the world*, c'est-à-dire tout le fixe sauf la France et la Pologne, est désormais ventilé par pays, Royaume Uni, Espagne et reste du monde.

Maintenant, quelques mots sur le traitement des prestations internes. Dans un groupe, le traitement des prestations internes est toujours un cas qui doit être expliqué. Nous avons décidé de classer en « autres produits opérationnels », un certain type de prestations internes, ce qui a évidemment pour conséquence de réduire les éliminations intragroupes sur la ligne des revenus.

Nous présenterons donc en chiffre d'affaires, et nous laisserons donc en chiffre d'affaires inter-segments, les flux internes correspondant à nos métiers de base et nous transférons en « autres produits opérationnels » les flux qui correspondent aux refacturations des prestations mutualisées. Comme nous l'a dit Gervais PELLISSIER, la mutualisation de fonctions reflète le principe d'organisation retenu et la stratégie du groupe intégré. Ainsi donc, garder en chiffre d'affaires les prestations internes fournies aux autres segments nous apparaît aujourd'hui moins pertinent, d'où leur classement en « autres produits opérationnels ». C'est le cas par exemple des prestations de ventes ou des prestations de service client, ainsi que des plates-formes mutualisées aujourd'hui. Un autre cas également est celui du personnel détaché où, et c'est lié aux effets de mutualisation, des personnels peuvent être attachés à un service et vendre des produits ou maintenir des réseaux pour plusieurs lignes de business.

Bien évidemment, au niveau Groupe, le chiffre d'affaires des autres produits opérationnels ne change pas.

Au niveau des segments, ce reclassement va donc réduire mécaniquement le chiffre

d'affaires interne et donc, le montant des éliminations inter-segments. Ce reclassement augmente mécaniquement les autres produits opérationnels et le montant de leur élimination inter-segments.

Nous sommes donc maintenant sur la slide 15 et nous voyons les chiffres relatifs au passage des anciens aux nouveaux segments. A été mentionnée également sur cette slide la base comparable 2007. Le total Groupe et les chiffres sur les segments sont présentés en orange. Quant à l'information additionnelle, elle est présentée sur fond gris.

Bien sûr le chiffre d'affaires consolidé de notre Groupe ne change pas. Les changements entre les deux présentations du reporting résultent, en synthèse, premièrement du transfert d'un segment à l'autre sur lequel je vais revenir en détail, deuxièmement du reclassement du chiffre d'affaires interne en « autres produits opérationnels » dont je viens de vous parler.

Pour aider à comprendre la transition entre les anciens et les nouveaux segments de reporting, nous vous présentons en slide 16 la marge brute opérationnelle – c'est la dernière fois que nous la présenterons, c'est vraiment pour aider à la compréhension. Les principaux impacts résultent des transferts de segment à segment, et plus particulièrement sur les activités fixes en France avec le reclassement vers le segment Services aux opérateurs internationaux et services partagés.

Nous sommes sur la slide 17. Après avoir reconstitué la GOM sur la nouvelle segmentation, cette slide présente le passage de la GOM à l'EBITDA. Comme évoqué précédemment, les principales différences résident dans l'intégration au niveau de l'EBITDA des coûts de restructuration, de la participation et du résultat des sociétés mises en équivalence. Comme il a été dit aussi, ces éléments pouvant varier de manière assez importante d'une année sur l'autre, nous pourrions être amenés à établir éventuellement un EBITDA en termes comparables.

L'évolution globale des CAPEX, comme pour la GOM et le chiffre d'affaires, est liée au nouveau périmètre des segments. Le ratio CAPEX / chiffre d'affaires est impacté aussi du reclassement du chiffre d'affaires en « autres produits opérationnels ». Ce qui fait que les deux éléments conjugués, à savoir le reclassement des nouveaux segments, mais aussi le reclassement du chiffre d'affaires en « autres produits opérationnels » pourront faire varier le ratio de CAPEX sur chiffre d'affaires, et ce sera particulièrement le cas dans les activités fixes en France où le ratio passe de 13,6 dans l'ancien segment reporting à 11,3 dans le nouveau.

Un mot sur les CAPEX du segment Services aux opérateurs internationaux et services partagés. Ces CAPEX correspondent aux investissements des nouveaux relais de

croissance, aux investissements dans les réseaux et dans le *backbone* international. Ils correspondent donc aux investissements nécessaires à l'optimisation des fonctions support et aussi nécessaires aux services partagés. C'est le cas par exemple des plateformes de service qui sont mutualisées au niveau du Groupe.

Le calcul d'un taux de CAPEX sur le chiffre d'affaires lui-même de ce segment n'aura pas de sens et nous ne le communiquerons pas.

Maintenant, je vais faire quelques commentaires par segment. Nous sommes sur la slide 19 concernant la France. La France, nouveau segment, représente un chiffre d'affaires de 23,7 milliards d'euros, un EBITDA de 9,9 milliards, et un CAPEX de 2,3 milliards. Les principaux impacts sur la France sont liés aux activités de Home France qui sont dorénavant ventilées entre la France Home et Services aux opérateurs internationaux et services partagés.

Le passage de la GOM à l'EBITDA intègre 245 millions d'euros de participation et 82 millions de coûts de restructuration.

Entre les deux sous-segments Home et Personal, les éliminations entre les activités fixes et mobiles concernent évidemment les refacturations de terminaisons d'appels réciproques entre le monde mobile et le monde fixe, et les refacturations de capacités réseau fixe utilisées par Personal.

S'agissant du segment Royaume Uni, il y a relativement peu d'impact. À noter la présentation, pour la première fois, de la marge des activités fixes au Royaume Uni, qui est négative, en raison d'une taille critique non encore atteinte à ce jour. À noter aussi pour bien comprendre le montant des CAPEX que nous avons sur le sous-segment Home au Royaume Uni, que l'ensemble des investissements Home, y compris d'ailleurs les investissements qui sont liés au dégroupage, sont aujourd'hui portés par Personal et refacturés à Home. Cela explique d'une part le niveau faible des CAPEX du sous-segment Home, d'autre part une partie de l'EBITDA négatif du segment Home.

À noter aussi que les marges directes s'améliorent néanmoins au rythme de la migration de nos clients vers nos infrastructures de dégroupage. Aujourd'hui, 44 % de la base installée est dégroupée, nous étions à 37 % un an plus tôt.

Enfin, le passage de la GOM à l'EBITDA intègre 28 millions d'euros de coûts de restructuration sur le périmètre du Royaume Uni.

Le segment Espagne représente un chiffre d'affaires de 4,1 milliards d'euros, un EBITDA

de 614 millions, et un montant de CAPEX de 570 millions. Le cas de l'Espagne est relativement simple également. Le seul impact qui mérite d'être noté, même s'il est relativement très faible en proportion, c'est le changement des bornes de consolidation pour l'information additionnelle. Vous constaterez que nous n'avons pas d'élimination au sein de l'Espagne puisque les activités Home et Personal sont communiquées directement en contributif.

Spain Home comprend l'ensemble des activités Home Résidentiel en Espagne, mais aussi ce que nous réalisons sur le marché Entreprise, et en wholesale en Espagne.

Là encore un commentaire business : un résultat en EBITDA assez significativement négatif, mais nous sommes en bonne voie d'amélioration avec un taux de dégroupage qui dépasse désormais 75 % et qui nous amène à une cible beaucoup plus acceptable en termes de marge sur coûts directs. D'autre part, nous sommes en marche pour l'intégration des réseaux, des plates-formes de service et de l'IT de ya.com et de nos activités ex-Wanadoo. Nous sommes donc en marche, même si ce n'est pas encore un programme totalement finalisé. Donc des niveaux de coûts fixes encore importants, mais en diminution constante avec un optimum prévu pour 2010.

Enfin, les CAPEX de Spain Home couvrent également une partie mutualisée du réseau de France Télécom Espagne dont bénéficient, comme en France, les opérations mobiles.

Le segment Pologne représente un chiffre d'affaires de 5,2 milliards d'euros, un EBITDA de 2,1 milliards, et un montant de CAPEX de 736 millions. Avec ce changement des segments de communication, le segment Pologne est complètement en ligne avec la communication de TPSA.

La baisse du chiffre d'affaires mentionnée ici est liée essentiellement aux reclassifications du chiffre d'affaires en « autres produits opérationnels ».

Enfin, le passage de la GOM à l'EBITDA intègre des coûts de restructuration à hauteur de 50 millions d'euros et des gains sur cessions d'actifs pour 24 millions en 2008.

Comme pour les activités françaises, les éliminations inter-segments entre le mobile et le fixe concernent principalement les refacturations de terminaisons d'appels fixes et mobiles, et les refacturations de capacités réseau fixe utilisées par Personal.

Le segment Rest of world représente un chiffre d'affaires de 8,3 milliards d'euros, un EBITDA, de 3,4 milliards, et un montant de CAPEX de 1,6 milliards. Il est important de noter que ce segment exclut désormais les activités fixes en Espagne et au Royaume Uni. Ces activités sont sorties du périmètre *Home Rest of the world* d'origine pour être

rattachées directement à leur pays.

Comme il a été dit précédemment, nous fournirons une décomposition du chiffre d'affaires par pays sous forme d'information additionnelle.

Enfin, un commentaire sur le passage de la GOM à l'EBITDA : il se fait en intégrant 23 millions d'euros de coûts de restructuration, principalement liés à la réorganisation que nous avons opérée suite à l'intégration des activités du Kenya en 2008.

S'agissant du segment Entreprises, il n'y a pas de changement. Un mot sur le passage de la GOM à l'EBITDA : il intègre la participation et la rémunération des actions pour 33 millions d'euros et des coûts de restructurations pour 23 millions. Donc, des chiffres que vous connaissez déjà : 7,8 milliards d'euros de chiffre d'affaires, 1,5 milliard d'EBITDA, 356 millions de CAPEX.

Je vais terminer par un commentaire un peu plus détaillé sur le segment Services aux opérateurs internationaux et services partagés. Ce segment comprend deux éléments distincts. D'abord les activités internationales d'opérateur de réseau. Nous enregistrons ici en chiffre d'affaires la fourniture de réseau et de services à l'international, aussi bien pour des clients externes que pour d'autres segments du Groupe, notamment la France et Entreprises. Cette activité comprend également FT Marine qui déploie et maintient les câbles sous-marins. Le chiffre d'affaires de cette activité est de 1,2 milliard d'euros environ dont 900 millions en chiffre d'affaires externe.

Je voulais vous signaler une petite régularisation et vous présenter toutes nos excuses. Il y a une petite erreur sur cette slide, le montant du chiffre d'affaires externe est de 900 millions d'euros et non de 200 millions comme cela figure sur les slides que vous avez reçus ce matin.

Outre les activités internationales, nous avons aussi, dans ce segment, les services partagés. Nous en avons parlé tout à l'heure, il s'agit de services mutualisés ou services régaliens de fonctionnement du Groupe. Évidemment, principalement des charges, en grande partie refacturées aux autres segments à travers les *managements fees* et les *brand fees*, et aussi des refacturations ad hoc, au cas par cas. C'est le cas par exemple des refacturations des plates-formes de service.

Pour terminer, je ferai un commentaire sur les autres produits opérationnels de ce segment, soit 3,2 milliards d'euros, qui correspondent à des revenus refacturés en interne, comme je viens de le dire : les *brand* et les *management fees* comptent pour 1,2 milliard, les refacturations d'IT, de réseau, de plates-formes de service et tout ce qui concerne le développement de nouveaux produits comptent pour environ 800 millions, et

également les refacturations des coûts immobiliers pèsent pour 700 millions (cela concerne essentiellement les activités situées en France).

Enfin, les CAPEX regroupent principalement les investissements liés au *backbone* international, les investissements liés à l'immobilier dont je viens de parler, les investissements liés aux nouvelles activités de croissance et aux services partagés, notamment les plates-formes que je viens de citer.

J'en ai maintenant fini. J'espère que nous avons été le plus clair possible sur un sujet un peu technique.