



Paris, le 14 Mars 2007- 7h30

## Résultat net consolidé de 124 M €, en progression de 80% ROAA consolidé de 332 M €, en progression de 47,8%

Au cours de l'année 2006, le Groupe Iliad a enregistré une forte croissance opérationnelle et financière. La stratégie du Groupe qui repose sur le dégroupage de la boucle locale et sur une utilisation croissante des services optionnels à valeur ajoutée de la Freebox a conduit à une amélioration considérable de la rentabilité du Groupe:

- Progression du chiffre d'affaires consolidé de 31,2% à 950,3 millions d'euros. Les services optionnels à valeur ajoutée de la Freebox ont généré un chiffre d'affaires de 163,4 millions d'euros en 2006, contre 74,8 millions d'euros en 2005.
- Progression du ROAA du Groupe de 47,8% à 331,6 millions d'euros. La marge de ROAA du Groupe s'est établie à environ 34,9% contre 31% l'année précédente :
  - Le ROAA du secteur Haut Débit a enregistré une hausse de 54,3% sur l'année pour s'élever à 307,9 millions d'euros. En 2006, la marge de ROAA du secteur Haut Débit a atteint 36,6% contre 34,5% en 2005. La marge brute moyenne par abonné dégroupé a dépassé les 20 euros en 2006 avec 58% d'abonnés en dégroupage total sur un parc de 1 730 000 abonnés dégroupés;
- Augmentation du résultat opérationnel courant à 185,2 millions d'euros, avec une marge de 19,5%;
- Progression du résultat net de 68,9 millions d'euros en 2005 à 123,9 millions d'euros en 2006, avec une marge de 13%;
- Le cash flow généré par l'activité s'est élevé en 2006 à 281 millions d'euros avec un free cash flow négatif de 5,2 millions d'euros. Les investissements (net de cessions) se sont élevés à 284 millions d'euros, 2006 ayant été une année historique en terme de recrutements d'abonnés ADSL avec 683 000 nouveaux abonnés, pour atteindre 2 278 000 abonnés ADSL au 31 décembre 2006.

### Compte de résultat consolidé

Le compte de résultat consolidé résumé est présenté ci-dessous:

(en millions d'euros) IFRS	2006	2005	Var. %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>950,3</b>	<b>724,2</b>	<b>31,2</b>
<b>ROAA</b>	<b>331,6</b>	<b>224,3</b>	<b>47,8</b>
Marge de ROAA	34,9%	31,0%	
Dotations aux amortissements	(146,4)	(116,6)	
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>185,2</b>	<b>107,7</b>	<b>72,0</b>
Résultat opérationnel	182,2	107,7	69,2
Résultat financier	(3,9)	(2,8)	
Impôt sur les résultats	(61,7)	(36,4)	
<b>Résultat net des activités cédées</b>	<b>7,3</b>	<b>0,4</b>	
<b>Résultat net sur la période</b>	<b>123,9</b>	<b>68,9</b>	<b>79,9</b>
Résultat par action	2,29	1,28	78,9

## **Informations par secteur d'activité**

<b>(en millions d'euros) IFRS</b>	<b>Haut Débit</b>	<b>Téléphonie Traditionnelle</b>
Chiffre d'affaires consolidé	842,2	108,0
ROAA	307,9	23,7
Résultat d'exploitation	163,0	22,3

## **Bilan**

Au 31 décembre 2006, les passifs financiers bruts du Groupe s'élèvent à 313,8 millions d'euros pour une position de trésorerie de 279,5 millions d'euros.

## **Développements majeurs en 2006**

En 2006, Iliad a lancé la Freebox HD. Compatible ADSL 2+ et dotée de nombreuses fonctionnalités comme la haute Définition (HD), cette dernière version de Freebox composée de deux boîtiers a largement contribué à la croissance record d'abonnés ADSL en 2006.

En septembre 2006, Iliad a annoncé son projet de FTTH (*Fibre optique jusqu'à l'abonné*) qui représente l'étape logique suivante à sa stratégie de dégroupage. Ce déploiement représente un investissement global d'un milliard d'euros d'ici 2012. En 2007, ces investissements s'élèveront à 150 millions d'euros et seront consacrés au déploiement de la fibre dans Paris et quelques autres villes.

A la fin de l'année, Iliad a exprimé un intérêt pour la 4<sup>ème</sup> licence de téléphonie mobile. Les utilisateurs de téléphonie mobile en France aspirent à une plus grande concurrence sur ce marché et l'arrivée d'un quatrième opérateur permettrait d'y contribuer. Iliad estime que les modalités posées par les pouvoirs publics conditionnent le succès de ce projet et qu'un traitement équitable d'un nouvel entrant ne signifie nullement un prix de licence et des conditions de paiement équivalents.

## **Perspectives**

Iliad renouvelle son objectif de rester premier opérateur alternatif haut débit en France. Le Groupe formule comme objectif de dépasser les 2,8 millions d'abonnés ADSL à fin 2007 tout en continuant d'accroître la proportion d'abonnés dégroupés jusqu'à 80% au 31 décembre 2007.

Le Groupe entend poursuivre sa stratégie de croissance rentable et estime que sa position de free cash-flow lui permet de conserver durablement son avance en matière d'innovations technologiques et lui garantit une position unique sur le marché français.

Le conseil d'administration proposera à l'assemblée générale de voter un dividende de 27 centimes d'euros par action au titre de l'exercice 2006.

*Le Groupe Iliad est un acteur majeur sur le marché français de l'accès à Internet et des télécommunications avec Free (1<sup>er</sup> opérateur ADSL alternatif avec 2 278 000 abonnés ADSL au 31/12/2006), Onetel et Iliad Télécom (opérateurs de téléphonie fixe) ainsi que IFW (Wimax). Le Groupe Iliad est coté sur l'Eurolist d'Euronext Paris sous le symbole ILD.*

Place de cotation : **Euronext Paris**

Lieu d'échange : **Eurolist A d'Euronext Paris (SRD)**

Code valeur : **ILD**

Code ISIN : **FR0004035913**

Classification FTSE : **974 Internet**

Membre du SBF 120 et du Next 150

## **Glossaire**

**Nombre total d'abonnés ADSL** : représente, à la fin de la période mentionnée, le nombre total d'abonnés identifiés par leur ligne téléphonique qui ont souscrit à l'offre ADSL de Free après élimination de ceux pour lesquels une résiliation a été enregistrée.

**Recrutement** : correspond à la différence entre le nombre total d'abonnés ADSL à la fin de deux périodes différentes.

**Abonnés dégroupés** : abonnés qui ont souscrit à l'offre ADSL de Free dans un central téléphonique dégroupé par Free.

**ARPU Haut Débit (Revenu Moyen par Abonné Haut Débit)** : inclut le chiffre d'affaires généré par le forfait et les services à valeur ajoutée, mais exclut le chiffre d'affaires non récurrent (par exemple les frais de migration d'une offre à une autre ou les frais de mise en service et de résiliation), divisé par le nombre total d'abonnés ADSL facturés sur la période.