

*iliad*

Société anonyme au capital de 12 679 868 euros  
Siège social : 16, rue de la Ville l'Evêque – 75008 Paris  
342 376 332 R.C.S. PARIS



Société anonyme au capital de 12 679 868 euros  
Siège social : 16, rue de la Ville l'Evêque – 75008 Paris  
342 376 332 R.C.S. PARIS

## 1. ANALYSE DE L'ACTIVITE DU GROUPE ET DU RESULTAT

### PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2012	30 juin 2011	Exercice clos le 31 déc. 2011
<b>COMPTE DE RESULTAT</b>			
Chiffre d'affaires	1 444,3	1 041,6	2 122,1
<b>Ebitda</b>	<b>417,3</b>	<b>416,4</b>	<b>833,4</b>
Résultat opérationnel courant	178,5	259,8	498,2
Autres produits et charges opérationnels	-3,6	-	-4,6
Résultat opérationnel	174,9	259,8	493,6
Résultat financier	-26,8	-31,2	-46,8
Autres produits et charges financier	-15,1	-	-34,0
Impôts sur les résultats	-53,4	-83,1	-161,0
<b>Résultat net</b>	<b>79,6</b>	<b>145,0</b>	<b>251,8</b>
<b>BILAN</b>			
Actifs non-courants	3 582,0	2 540,1	3 204,0
Actifs courants	854,3	1 145,0	600,5
<i>Dont Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	<i>402,9</i>	<i>952,0</i>	<i>357,4</i>
Actifs destinés à être cédés	50,6	69,4	54,9
<b>Total de l'actif</b>	<b>4 486,9</b>	<b>3 754,5</b>	<b>3 859,4</b>
Capitaux propres	1 589,9	1 213,7	1 523,9
Passifs non-courants	1 731,2	1 630,5	1 466,3
Passifs courants	1 165,9	910,3	869,2
<b>Total du passif</b>	<b>4 486,9</b>	<b>3 754,5</b>	<b>3 859,4</b>
<b>TRESORERIE</b>			
Flux net de trésorerie généré par l'activité	385,3	429,4	779,6
Flux net de trésorerie lié aux investissements	-479,0	-398,2	-1 156,4
Dividendes	-21,2	-	-21,9
Flux net de trésorerie Groupe (hors financement)	-150,8	14,8	-412,9
Trésorerie de clôture	395,8	940,0	350,5

## 1.1 PRESENTATION GENERALE DU GROUPE

Fort du succès de son offre haut débit sous la marque Free, le Groupe Iliad (le « **Groupe** ») s'est imposé comme un acteur majeur sur le marché des télécommunications en France. Depuis le 10 janvier 2012 et le lancement de ses offres mobiles, le Groupe est devenu un opérateur intégré à la fois présent dans le haut débit et dans le mobile.

Le Groupe Iliad compte plus de 5,1 millions d'abonnés haut débit et 3,6 millions d'abonnés mobiles au 30 juin 2012, ce qui représente une part de marché de près de 24% dans l'ADSL et de 5,4% du marché mobile.

Historiquement, les activités du Groupe Iliad se décomposaient en deux secteurs : le secteur Haut Débit et le secteur de la Téléphonie Traditionnelle qui était progressivement devenu marginal dans les comptes consolidés du Groupe.

Suite au lancement des offres mobiles début 2012, le Groupe a redéfini sa présentation sectorielle en créant le secteur Téléphonie Grand Public et publie des informations à ce titre.

La présentation géographique de l'activité du Groupe correspond par ailleurs à la France, où le Groupe exerce l'essentiel de son activité.

Cette présentation pourrait être modifiée à l'avenir, en fonction de l'évolution des activités du Groupe et de critères opérationnels.

À diverses reprises dans ce rapport de gestion la notion suivante est utilisée :

*Ebitda* : résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations et des avantages de personnel (correspondant aux charges de rémunérations non monétaires liées aux salariés).

Cet indicateur est utilisé par le Groupe comme mesure de la performance opérationnelle.

### 1.1.1 Formation du chiffre d'affaires

#### (a) Chiffre d'affaires fixe

##### Présentation des offres et services disponibles sous les marques Free et Alice

Le Groupe propose différentes offres d'accès à Internet (de 9,99€ par mois à 35,98€ par mois) à ses abonnés avec mise à disposition d'une box et sans frais d'accès au service :

- **l'offre Haut Débit illimité via ADSL** qui permet aux abonnés d'accéder à l'Internet avec un débit minimum de 2 Mbps, pouvant atteindre les 28 Mbps (constatés) dans les zones dégroupées, et 22 Mbps dans les zones non-dégroupées en fonction de l'éligibilité de la ligne.
- **l'offre à Très Haut Débit en Fibre optique (FTTH)** qui dans les zones ciblées par Free, permet aux abonnés de bénéficier d'un accès à Internet à Très Haut Débit (100 Mbps en réception et 50 Mbps en émission).

Ces offres permettent aux abonnés, selon le forfait choisi, de bénéficier des services présentés ci-après :

- **la téléphonie.** Tous les abonnés bénéficient d'un service de téléphonie avec la gratuité totale des appels émis depuis leur modem vers les numéros fixes en France métropolitaine

(hors numéros courts et spéciaux), ainsi que vers 60 ou 107 destinations selon les offres. De plus, différentes offres sont proposées aux abonnés afin de bénéficier de la gratuité ou de la forfaitisation des appels émis vers les mobiles en France métropolitaine ;

- Free propose la plus grande **offre télévisuelle** du marché en permettant à ses abonnés d'accéder à un service de télévision avec plus de 400 chaînes dont près de 60 ou 185 chaînes dans les premières offres de base. Le bouquet est enrichi de 30 chaînes Haute Définition.
- Free propose à ses abonnés d'accéder à de **nombreux services à valeur ajoutée** comme la télévision de rattrapage (catch-up TV), le vidéo à la demande (VOD ou S-VOD), l'abonnement aux chaînes du groupe Canal+....

Fidèle à son image d'innovateur, Free a lancé en décembre 2010 son **offre Freebox Révolution**. Cette offre permet de connecter tous les terminaux et d'accéder à internet dans les meilleures conditions. Elle est enrichie de nombreux services innovants comme le serveur NAS permettant un stockage de 250 Go accessible en permanence quelque soit l'endroit où se trouve l'abonné, d'un lecteur Blu-Ray, mais également les appels inclus vers tous les mobiles en France métropolitaine.

#### **Offres et services d'hébergement disponibles sous les marques Online, Dedibox et Iliad Entreprises**

L'activité d'hébergement du Groupe se décline sous trois activités, chacune représentée par une marque :

- **l'hébergement mutualisé**, vendu sous la marque Online, correspond à l'hébergement de sites internet ainsi qu'à l'achat revente de noms de domaines. Ce service est facturé sur la base d'un abonnement annuel et s'adresse essentiellement aux particuliers ou aux très petites entreprises ayant un besoin d'espace de stockage relativement faible.
- **l'hébergement dédié**, vendu sous la marque Dedibox correspond à la mise à disposition d'un serveur dédié aux particuliers et aux petites et moyennes entreprises souhaitant sécuriser leurs données. La prestation est facturée sur une base d'abonnement mensuel.
- **la colocation de serveurs**. Cette prestation de service consiste à mettre à disposition des m<sup>2</sup> dans un espace totalement sécurisé et accessible.

#### **(b) Chiffre d'affaires mobile**

Depuis le 10 janvier 2012, le Groupe propose deux offres d'accès simples et généreuses à ses abonnés :

- **Offre à 2 euros / mois (0 euros / mois pour les abonnés Freebox)** qui permet aux abonnés d'avoir accès à 60 minutes en France métropolitaine, 60 SMS par mois, sans engagement et incluant les services comme la messagerie vocale, la présentation du numéro ou le suivi conso. Cette offre a été conçue principalement pour les abonnés intéressés par la voix et à la recherche d'un prix très compétitif. Dans le cadre de cette offre l'abonné peut accéder en option à des minutes ou des SMS supplémentaires ainsi qu'aux appels vers l'étranger et à Internet.
- **Offre à 19,99 euros / mois (15,99 euros / mois pour les abonnés Freebox)** intégrant les appels, les SMS et les MMS en illimité ainsi qu'un accès Internet 3 Giga (débit réduit au-delà), sans engagement. Tous les abonnés à cette offre bénéficient également de la gratuité

totale des appels fixes émis vers 40 destinations, de la gratuité des appels vers les mobiles aux Etats-Unis, le Canada, l'Alaska et Hawaï et d'un accès illimité au réseau FreeWiFi.

Par ailleurs, le Groupe propose une **sélection des meilleurs téléphones mobiles**, dont notamment la gamme Apple et la gamme Samsung. Dans une logique de transparence et afin de permettre à ses abonnés de choisir librement le forfait de leur choix avec le téléphone de leur choix, le téléphone est vendu séparément du forfait. L'abonné peut dès lors choisir d'acquérir ou non un téléphone et de le payer en une fois ou en plusieurs fois (12, 24 ou 36 mois). Dans les deux cas, le Groupe reconnaît le chiffre d'affaires correspondant à la vente du téléphone mobile.

## 1.1.2 Principaux coût opérationnels du Groupe

### 1.1.2.1 Coûts opérationnels

**Les offres ADSL de Free et d'Alice reposent sur deux types de prestations :**

- **d'une part, l'Option 1** (abonnés dégroupés) permettant au Groupe de commercialiser des offres transitant totalement (hors boucle locale) sur son propre réseau.

En Option 1, les coûts directs par abonnement et par mois, tels que mentionnés dans l'offre de référence du dégroupage sont les suivants au 30 juin 2012 :

#### **Coûts opérationnels dégroupage partiel**

- Location de la paire de cuivre et du filtre ADSL :..... 1,57 euros
- Autres coûts (câble de renvoi, location salle, LFO...) :..... 1,91 euros

#### **Coûts opérationnels dégroupage total**

- Location de la paire de cuivre :..... 8,80 euros
- Autres coûts (câble de renvoi, location salle, LFO...) :..... 1,91 euros

- **d'autre part, l'Option 5** (abonnés non dégroupés) où Free et Alice revendent une prestation de gros proposée par l'opérateur historique.

En Option 5, pour un abonnement vendu au même prix, les coûts par abonnement et par mois sont composés des coûts d'accès et des coûts liés à la prestation de collecte.

Dans l'offre « DSL Access », l'abonnement mensuel est fixé depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2012 à 4,21 euros.

L'abonnement mensuel pour l'offre « DSL Access Only », est quant à lui fixé depuis le 1<sup>er</sup> février 2012 à 12,55 euros.

A ces coûts, s'ajoute la prestation de collecte IP-ADSL dont la charge est variable en fonction du débit utilisé par la totalité des abonnés Option 5. Les conditions spécifiques valables sur le 1<sup>er</sup> semestre 2012 ont été les suivantes :

- Consommation (par Mbit/s) : ..... 12,00 euros
- Frais d'accès : ..... 4,44 euros

La marge brute et la marge d'exploitation avant amortissements des immobilisations sont donc sensiblement différentes entre l'offre relevant de l'Option 1 et celle relevant de l'Option 5, l'offre relevant de l'Option 1 présentant des niveaux de marge significativement supérieurs.

L'objectif du Groupe consiste donc à maximiser la proportion de ses abonnés en Option 1, notamment en faisant migrer son parc d'abonnés de l'Option 5 vers l'Option 1 ou, lorsque cela est techniquement possible, en proposant directement une offre en Option 1 aux nouveaux abonnés résidant dans une zone de dégroupage.

### ■ Les coûts d'interconnexions de terminaison d'appel vocal mobile

Dans sa décision du 27 juillet 2012, l'ARCEP a défini les tarifs des prestations de terminaison d'appel vocal mobile pour la période du 1<sup>er</sup> juillet 2012 au 31 décembre 2013.

<i>en centimes d'euros</i>	<b>S2 2012</b>	<b>S1 2013</b>	<b>S2 2013</b>
Orange	1,0	0,8	0,8
SFR	1,0	0,8	0,8
Bouygues	1,0	0,8	0,8
<b>Free Mobile</b>	<b>1,6</b>	<b>1,1</b>	<b>0,8</b>

### ■ Les coûts d'itinérance

En dehors des zones couvertes en propre par le réseau Free Mobile, le Groupe supporte le coût de la prestation d'itinérance. Cette prestation d'itinérance a été définie dans le cadre d'un contrat signé avec l'opérateur historique au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2011. Ce contrat a une durée de 6 ans à compter de la date de lancement commercial et porte sur les technologies 2G et 3G.

La facturation prévue par le contrat d'itinérance intègre une part fixe, correspondant à un achat de droit d'utilisation sur la période (reconnu en investissement selon les normes IFRS), et une part variable en fonction des volumes (minutes, SMS, MMS, Internet...) consommés. Il est important de souligner que la majorité des coûts supportés par le Groupe sont variables en fonction des volumes consommés.

La marge brute et la marge d'exploitation avant amortissements des immobilisations sont donc sensiblement différentes lorsque le trafic est en itinérance ou directement sur le réseau Free Mobile. Les niveaux de marges sont ainsi significativement supérieurs lorsque le trafic est transporté par le réseau Free Mobile.

L'objectif du Groupe consiste donc à maximiser la proportion du trafic transporté sur son propre réseau, en poursuivant ses objectifs de déploiement présentés au § 1.1.3.2.

### 1.1.3 Investissements et dotations aux amortissements

#### ■ (a) Haut Débit

Depuis le début des années 2000, le Groupe a engagé sa stratégie de déploiement de télécommunication en France métropolitaine. Le Groupe a fait le choix de construire un réseau unique basé sur une couche physique 802.3 (Ethernet) sous ses différentes déclinaisons (100 Mbps puis 1 Gigabits et 10 Gigabits). Avec près de 65 000 km de fibres, le Groupe a déployé, en moins de 15 ans, un des plus importants réseaux IP français tant par son étendue que par le volume du trafic transporté.

Une partie des fibres optiques sous-jacentes à ce réseau est exploitée au travers de contrats d'IRU (*Indefeasible Right of Use*) d'une durée comprise entre 10 et 27 ans, prévoyant un paiement unique lors de la mise à disposition de la fibre. Ces IRU sont comptabilisés en actifs corporels au bilan et font l'objet d'amortissements sur une période correspondant à la durée du contrat.

Tout comme les coûts opérationnels entre l'Option 1 et l'Option 5 diffèrent significativement, les investissements varient également entre ces deux options de façon significative.

L'Option 1 nécessite la mise à disposition d'une box (Freebox ou AliceBox) et d'un DSLAM Freebox, ainsi que le règlement à l'opérateur historique des frais d'accès au service de dégroupage (appelés également frais de câblage ou FAS), ainsi que les frais de logistique et d'envoi des modems :

- Depuis le 14 décembre 2010, les abonnés sont équipés soit de la Freebox HD dans le cadre de l'offre classique, soit de la Freebox dernière génération dans le cadre de l'offre Freebox Révolution. Cette dernière version de boîtiers intègre les dernières technologies (Courant Porteur en ligne, lecteur Blu-ray, télécommande gyroskopique, manette de jeux, haut-parleurs, etc.). Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2012, le coût de la Freebox Révolution était d'environ 275 euros.
- les frais d'accès au service du dégroupage, facturés par l'opérateur historique, sont de 56 euros par abonné pour le dégroupage total et de 66 euros par abonné pour le dégroupage partiel.

L'ensemble de ces éléments (boîtiers Freebox, frais d'accès et frais logistiques) sont amortis sur une durée de cinq ans.

Dans le cadre de l'Option 5, le montant total de l'investissement est plus faible puisque la majorité des nouveaux abonnés est équipée de Freebox version 5, déjà en cours d'amortissement. Dès lors les principaux frais engagés sont constitués des frais d'accès facturés par l'opérateur historique :

- Frais d'accès au service « DSL Access » : .....56,00 euros
- Frais d'accès au service « DSL Access Only » : .....61,00 euros
- Frais d'accès au service « DSL Access Only »  
(accès préalablement détenu par l'opérateur) : ..... 17,00 euros

Ces frais d'accès sont également amortis à compter de la mise en service sur une période de cinq ans.

## **(b) Déploiement d'un réseau « FTTH »**

Dans le cadre du plan de déploiement de son réseau de fibre optique (FTTH) jusqu'à l'abonné, le Groupe, à travers ses filiales Free Infrastructure, IRE et Immobilière Iliad, est amené à réaliser de nouveaux investissements dans les infrastructures réseaux.

Dans les Zones Très Denses (telles que définies par l'ARCEP), le déploiement de ces réseaux est constitué de quatre phases :

- l'acquisition de locaux pour la réalisation de Nœuds de Raccordement Optique (NRO) ;
- le déploiement « horizontal », qui consiste à acheminer de la fibre optique depuis le NRO jusqu'aux pieds des immeubles ;
- le déploiement « vertical », qui consiste à :
  - soit poser des fibres optiques dans les immeubles jusqu'aux paliers s'il s'agit d'immeubles pour lesquels Free Infrastructure est détenteur de la convention de raccordement ;
  - soit raccorder les immeubles mis à disposition par les opérateurs tiers dans le cadre des accords de mutualisation ;
- le raccordement de l'abonné.

Les acquisitions de NRO sont majoritairement financées en leasing sur douze ans, et seuls certains sites sont acquis en nom propre. Au 30 juin 2012, le Groupe détenait ainsi 226 sites, contre 221 un an plus tôt. Ces NRO représentent un potentiel de couverture d'environ 3,3 millions de prises.

Le déploiement « horizontal », est réalisé soit en propre par les équipes du Groupe, soit par des sous-traitants. Au cours du premier semestre 2012, le Groupe a finalisé le déploiement de zones démarrées l'année précédente, sans lancer de nouvelles zones, afin se concentrer sur les raccordements d'immeubles et d'abonnés des zones déjà couvertes.

Suite à la finalisation du cadre réglementaire en Zones Très Denses courant 2011, le Groupe a mis en place une organisation dédiée et un mode de production industriel pour les raccordements d'immeubles mis à disposition par les opérateurs tiers au travers des accords de mutualisation. Ainsi, le rythme de raccordement de ces immeubles sur les zones déjà déployées horizontalement s'est accéléré sur le premier semestre 2012, et le Groupe prévoit de l'augmenter encore sur le second semestre. De ce fait, le nombre de logements éligibles à une offre FTTH augmente, permettant ainsi l'accélération des raccordements d'abonnés.

En dehors des Zones Très Denses, le Groupe a conclu un accord de cofinancement avec France Telecom – Orange portant sur une soixantaine d'agglomérations représentant environ 5 millions de foyers. Cet accord s'appuie sur l'offre de cofinancement de France Télécom-Orange, permettant à chaque opérateur d'acquérir et donc de cofinancer le déploiement à hauteur de la part de marché locale souhaitée. Cette mise en commun des moyens permet de déployer un réseau unique et mutualisé entre les répartiteurs optiques et les abonnés, et de desservir ainsi une population plus large.

## **(c) Déploiement d'un réseau d'antennes mobiles**

Le 12 janvier 2010, le Groupe, via sa filiale Free Mobile, a été autorisé à utiliser les fréquences dans les bandes 2,1 Ghz et 900 Mhz pour établir et exploiter un réseau radioélectrique de troisième génération en métropole.



Depuis l'attribution de cette licence, la société Free Mobile a mis en place une organisation spécifique afin de piloter le déploiement de son réseau et notamment :

- la recherche de sites : identification des sites, remontée du potentiel de couverture radio des sites ;
- les démarches auprès des bailleurs de tout type (particuliers, copropriétés, bailleurs sociaux, bailleurs institutionnels, sociétés ayant un patrimoine immobilier conséquent telles les chaînes hôtelières, etc) ;
- les démarches administratives et réglementaires, visant à obtenir des autorisations de travaux (déclaration préalable d'urbanisme, permis de construire,...) ;
- le pilotage, ordonnancement des tâches et coordination des différents intervenants dans la chaîne de validation puis de construction d'un site, notamment grâce à un système d'information collaboratif ;
- la maîtrise et le respect des règles de sécurité liées aux travaux d'installation en hauteur et d'exploitation des équipements radioélectriques.

La mise en place de cette organisation a permis au Groupe d'atteindre une couverture en propre de plus de 27% de la population française en moins de deux ans. Le 13 décembre 2011, après avoir procédé à la vérification de la couverture de Free Mobile, l'ARCEP a validé le respect de l'engagement de couverture du Groupe, permettant ainsi au Groupe d'ouvrir commercialement.

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2012, le Groupe a intensifié ses efforts de déploiement en privilégiant dans la mesure du possible les zones à fort trafic.

A la lumière de l'avancement de son déploiement le Groupe confirme les engagements de couverture pris par Free Mobile vis-à-vis de l'ARCEP :

- 75% de la population en 2015 ;
- et 90% de la population en 2018.

Le montant cumulé des investissements réseau prévu dans le cadre de ce déploiement s'élève à 1 milliard d'euros.

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2012, les investissements du Groupe dans le mobile ont été marqués par l'accélération des investissements dans le déploiement d'un réseau d'antennes et par le décaissement de la part fixe de l'accord d'itinérance.

Compte tenu du lancement des activités mobiles début 2012, le Groupe a commencé à amortir les différents éléments mis en service (licence, équipements radio...) à compter de janvier 2012. Les durées d'amortissement retenues sont les suivantes :

- Licence 3G : 18 ans
- Equipements de réseau: 4 ans
- Autres équipements : 6 ans

## 1.2 ELEMENTS CLES DU PREMIER SEMESTRE 2012

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2012	30 juin 2011	Variation (%)
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>1 444,3</b>	<b>1 041,6</b>	<b>38,7%</b>
- Fixe	1 130,4	1 041,6	8,5%
- Mobile	319,5	-	-
- Eliminations	-5,6	-	-
<b>Ebitda consolidé</b>	<b>417,3</b>	<b>416,4</b>	<b>0,2%</b>
- Fixe	461,6	416,4	10,9%
- Mobile	-44,3	-	-
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>178,5</b>	<b>259,8</b>	<b>-31,3%</b>
<b>Résultat net</b>	<b>79,6</b>	<b>145,0</b>	<b>-45,1%</b>
<b>FCF ADSL</b>	<b>229,4</b>	<b>196,0</b>	<b>17,0%</b>
<b>Ratio d'endettement</b>	<b>1,35x</b>	<b>0,83x</b>	<b>-</b>

Le 1<sup>er</sup> semestre 2012 est un semestre historique pour le Groupe, compte tenu (i) du lancement commercial des offres mobiles avec 3,6 millions d'abonnés recrutés en moins de six mois, (ii) de la performance exceptionnelle du Groupe sur le marché du fixe en France, permettant de s'affirmer comme le 1<sup>er</sup> opérateur alternatif avec plus de 5,1 millions d'abonnés et (iii) des performances financières permettant de maintenir une structure bilancielle extrêmement solide.

- **Succès commercial exceptionnel des offres mobiles :** Le 1<sup>er</sup> semestre 2012 a été marqué par le succès commercial rencontré par les offres mobiles du Groupe. En moins de six mois ce dernier a recruté plus de 3,6 millions d'abonnés, soit 5,4% de part de marché. Le chiffre d'affaires généré par ces nouvelles activités a été de 319,5 millions d'euros sur la période .
- **Fixe : le cercle vertueux de la croissance rentable.** Dans un contexte de ré-accélération de la croissance de ses activités historiques (chiffre d'affaires en hausse de 8,5% au 30 juin 2012) le Groupe a réussi à améliorer sa rentabilité en poursuivant ses efforts de dégroupage et d'optimisation de sa base de coûts fixes. Ainsi, au 30 juin 2012, le Groupe affiche une marge d'*Ebitda* de 40,8% sur ses activités fixes.
- **Une structure et des performances financières solides.** L'*Ebitda* du Groupe progresse légèrement par rapport à celui du 1<sup>er</sup> semestre 2011 à 417 millions d'euros. Sur la période, le Groupe a réussi à absorber l'effet dilutif des pertes d'*Ebitda* de ses activités mobiles par la croissance de ses activités fixes.

Le résultat opérationnel courant s'élève à 180 millions d'euros au 30 juin 2012, en recul de 31% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2011. Cette évolution résulte principalement du démarrage des amortissements des actifs mobiles (réseau, licence, itinérance...) et dans une moindre mesure de la fibre et de la Freebox Révolution.

Compte tenu de ces éléments, le résultat net du Groupe hors éléments exceptionnels sur la période ressort à 80 millions d'euros contre 145 millions d'euros au 30 juin 2011.

Au 30 juin 2012, le FCF Groupe ressort à -151 millions d'euros. Les principaux éléments marquant sur la période furent les suivants:

- hausse de 14% du FCF opérationnel du Groupe pour dépasser 500 millions d'euros (au 30 juin 2012 dont 79 millions d'euros de variation de BFR) ;
- progression des investissements du Groupe de 20% sur la période en passant de 399 millions d'euros au 30 juin 2011 à 479 millions d'euros au 30 juin 2012. Cette évolution s'expliquant notamment par la hausse des investissements dans ses activités mobiles ;
- le FCF ADSL s'établit à 229 millions d'euros au 30 juin 2012, en progression de près de 17% par rapport au 1er semestre 2011 ;
- le paiement des dividendes 2011 pour un montant de 21 millions d'euros ;
- le paiement du solde d'impôts 2011 et de la majorité de la charge d'impôts 2012 sur le 1er semestre 2012 pour 116 millions d'euros.

### 1.3 COMPARAISON DES RESULTATS AU 30 JUIN 2012 ET AU 30 JUIN 2011

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2012</b>	<b>30 juin 2011</b>	<b>Variation (%)</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 444,3</b>	<b>1 041,6</b>	<b>38,7%</b>
Achats consommés	-770,0	-461,7	66,8%
<b>Marge brute</b>	<b>674,3</b>	<b>579,9</b>	<b>16,3%</b>
<b>% CA</b>	<b>46,7%</b>	<b>55,7%</b>	<b>-</b>
Charges de personnel	-83,0	-59,6	39,3%
Charges externes	-95,8	-74,4	28,8%
Impôts et taxes	-14,5	-11,5	26,1%
Dotations aux provisions	-56,0	-13,5	-
Autres produits et charges d'exploitation	-7,7	-4,5	71,1%
<b>Ebitda</b>	<b>417,3</b>	<b>416,4</b>	<b>0,2%</b>
<b>% CA</b>	<b>28,9%</b>	<b>40,0%</b>	
Charges sur avantages de personnel	-5,8	-4,8	20,8%
Dotations aux amortissements	-233,0	-151,8	53,5%
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>178,5</b>	<b>259,8</b>	<b>-31,3%</b>
Autres produits et charges opérationnels	-3,6	-	-
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>174,9</b>	<b>259,8</b>	<b>-32,7%</b>
Résultat financier	-26,8	-22,0	21,8%
Autres produits et charges financiers	-15,1	-9,2	64,1%
Charges d'impôt	-53,4	-83,1	-35,8%
<b>RESULTAT NET CONSOLIDE</b>	<b>79,6</b>	<b>145,0</b>	<b>-45,1%</b>

### 1.3.1 Analyse du résultat du Groupe

#### (a) Chiffre d'affaires

Entre le 30 juin 2011 et le 30 juin 2012, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe a progressé de plus de 400 millions d'euros, soit une hausse de près de 40%. Cette très forte augmentation du chiffre d'affaires s'explique par l'excellente performance commerciale des offres fixes d'une part et par le succès des offres mobiles lancées le 10 janvier 2012 d'autre part.

Le tableau suivant présente la répartition du chiffre d'affaires du Groupe par activité et type de revenus au 30 juin 2012 et au 30 juin 2011.

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2012</b>	<b>30 juin 2011</b>	<b>Variation (%)</b>
<b>Fixe</b>	<b>1 130,4</b>	<b>1 041,6</b>	<b>8,5%</b>
<b>Mobile</b>	<b>319,5</b>	-	-
Eliminations	-5,6		
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>1 444,3</b>	<b>1 041,6</b>	<b>38,7%</b>

#### Revenus fixes

En passant de 1 042 millions d'euros au 30 juin 2011 à 1 130 millions d'euros au 30 juin 2012, le chiffre d'affaires des activités fixes ont connu une croissance de 8,5%, contre 2,6% en 2011. Les principales variations sur la période ont été les suivantes :

- **Une performance commerciale exceptionnelle sur le 1<sup>er</sup> semestre 2012.** Avec 298 000 nouveaux abonnés (net de résiliations et hors migrations Alice), le Groupe affiche une part de marché record de plus de 54%<sup>1</sup> des recrutements sur la période. Ce succès vient confirmer l'attractivité de l'offre Freebox Révolution et la notoriété de la marque Free dans un contexte de lancement des offres mobiles.
- **Poursuite et accélération du programme de fidélisation et de rétention des abonnés Alice.** Ouvert en début d'année 2011 par le Groupe et offrant la possibilité pour les abonnés Alice de migrer vers les offres Free (notamment l'offre Freebox Révolution), ce programme a permis à près de 90 000 abonnés Alice de rejoindre une offre Free au cours du premier semestre 2012, contre 44 000 sur la même période en 2011.

<sup>1</sup> Sur la base d'un total de marché pour la période de 551 000 recrutements ADSL nets.

	30 juin 2012	30 juin 2011	30 juin 2010
<b>Nombre total d'abonnés haut débit</b>	<b>5 147 000</b>	<b>4 717 000</b>	<b>4 514 000</b>
- Free	4 885 000	4 245 000	3 903 000
<i>dont migrations Alice vers Free</i>	90 000	44 000	-
- Alice	262 000	472 000	611 000
<b>Abonnés dégroupés en % du total</b>	<b>93,6%</b>	<b>90,8%</b>	<b>87,5%</b>

- **Effet négatif sur le 1<sup>er</sup> semestre 2011 du changement du régime de TVA** pour les offres triple-play.
- **Consolidation de l'ARPU Groupe (fin de période) à 35,5 euros** au 1<sup>er</sup> semestre 2012, grâce notamment au succès de l'offre Freebox Révolution dont l'ARPU se situe au-dessus de 38 euros.

<i>En euros</i>	30 juin 2012 Fin de période	30 juin 2011 Fin de période	30 juin 2010 Fin de période
<b>ARPU</b>	<b>35,5</b>	<b>35,5</b>	<b>36,3</b>
<b>ARPU Freebox Révolution</b>	<b>&gt;38</b>	<b>&gt;38</b>	<b>-</b>

### Revenus mobiles

Le 1<sup>er</sup> semestre 2012 a été marqué par le succès commercial des offres mobile du Groupe. En moins de six mois, le Groupe a ainsi généré 320 millions d'euros sur ses activités mobiles. Les principaux éléments constitutifs du chiffre d'affaires des activités mobiles sont les suivants :

- **Succès commercial considérable des offres mobiles innovantes proposées par Free** ayant permis au Groupe de recruter 3 600 000 abonnés, soit 5,4% du marché mobile en moins de six mois.
- **Des recrutements qui se répartissent de manière globalement équilibrée** : entre les deux forfaits, entre les Freenauts et les nouveaux venus ainsi qu'entre abonnements avec portabilité et abonnements avec attribution du numéro.

### Eliminations

Ces opérations, qui font intervenir deux sociétés du Groupe appartenant à des activités différentes, consistent essentiellement en la revente entre ces deux activités des opérations d'interconnexion. Ces éléments sont naturellement neutralisés dans le chiffre d'affaires consolidé du Groupe.

## (b) Marge brute

La marge brute du Groupe s'élève à 674 millions d'euros au 30 juin 2012, en progression de 94 millions d'euros par rapport à la même période en 2011. Le taux de marge brute s'inscrit quant à lui en recul de près de 9 points en raison notamment de l'effet dilutif des activités mobiles. Les principales variations sur la période furent les suivantes :

- **impact positif de la baisse des coûts opérationnels et de l'augmentation du taux de dégroupage sur les activités fixes.** Ainsi sur le premier semestre 2012, le Groupe a ouvert plus de 500 nouveaux NRA, permettant une amélioration du taux de dégroupage de près de 3 points par rapport à la même période en 2011. Au 30 juin 2012, le taux de dégroupage du Groupe dépassait ainsi 93,6%.
- **Baisses des terminaisons d'appel mobiles permettant une amélioration de la marge brute des abonnés Freebox Révolution.** Le second semestre 2011 a été marqué par un léger recul du taux de marge brute des activités fixes du Groupe en raison notamment du succès de l'offre Freebox Révolution et de la forte consommation des appels vers les mobiles. La baisse des terminaisons d'appels au 1<sup>er</sup> janvier 2012 a permis au Groupe d'améliorer la marge brute sur ces abonnés.
- **effet dilutif sur le taux de marge brute des activités mobiles.** Conformément aux attentes du Groupe, les activités mobiles du Groupe ont eu un effet dilutif sur le taux de marge brute.
- **bénéfices liés au statut d'opérateur intégré.** Le développement rapide des activités mobiles a permis au Groupe de bénéficier de synergies de coûts et de revenus, notamment au niveau des charges d'interconnexion sur les appels intragroupe.

## (c) Charges de personnel

Les charges de personnel, hors avantages de personnel et coûts capitalisés, ont représenté 5,7% du chiffre d'affaires Groupe au 30 juin 2012, soit 83 millions d'euros.

La relation abonné est au cœur des priorités du Groupe qui a choisi dès le premier jour de développer en interne ses centres d'appels situés majoritairement en France. Afin d'assurer le lancement de ses offres mobiles, le Groupe a intégré près de 1 400 salariés en un an et compte au 30 juin 2012 un effectif total pour le Groupe de 6 295 personnes.

Ces efforts ont d'ailleurs été salués lors de l'étude annuelle BearingPoint / TNS Sofres, qui a attribué à Free le 1<sup>er</sup> Prix du Podium de la Relation Client 2012 pour la téléphonie mobile et ce seulement cinq mois après le lancement de ses offres.

## (d) Charges externes

Les charges externes du Groupe s'élèvent à 96 millions d'euros au 30 juin 2012, contre 74 millions d'euros au 30 juin 2011. Pour l'essentiel, ce poste intègre les charges de maintenance du réseau, d'hébergement des équipements, d'assurance, de publicité et de sous-traitance externe.

## (e) Impôts et taxes

Le poste impôts et taxes progresse de 26% entre le 1<sup>er</sup> semestre 2011 et le 1<sup>er</sup> semestre 2012 pour atteindre 14,5 millions d'euros.

#### **(f) Dotations aux provisions**

Les dotations aux provisions, notamment constituées des provisions pour impayés, s'élèvent à 56 millions d'euros au 30 juin 2012, contre 13,5 millions d'euros au 30 juin 2011. Cette progression est principalement liée au lancement des activités mobiles et à la mise en place d'une politique rigoureuse sur le provisionnement de certaines charges et des impayés pour une activité en forte croissance.

#### **(g) Autres produits et charges d'exploitation**

Au 30 juin 2012, les autres produits et charges d'exploitation représentent 0,5% du chiffre d'affaires du Groupe et atteignent 8 millions d'euros (contre 4,5 millions d'euros à la même période en 2011).

#### **(h) Ebitda**

L'*Ebitda* du Groupe progresse légèrement par rapport à celui du 1<sup>er</sup> semestre 2011 à plus de 417 millions d'euros. Sur la période, le Groupe a réussi à absorber les pertes de démarrage de ses activités mobiles par la croissance de ses activités fixes.

Le ratio *Ebitda* / chiffre d'affaires est en recul pour s'établir à 28,9%, en raison de l'impact dilutif des pertes d'*Ebitda* liées au lancement de ses activités mobile.

#### **Activités fixes**

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2012, l'*Ebitda* des activités fixes du Groupe a progressé de près de 11% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2011, pour atteindre près de 462 millions d'euros. La progression de la marge brute des abonnés à l'offre Freebox Révolution, la poursuite du modèle vertueux du dégroupage et les effets d'échelle sur la base des coûts fixes ont permis au Groupe d'afficher une marge d'*Ebitda* à 40,8% sur ses activités fixes, en progression de 0,8 points par rapport à la même période en 2011.

#### **Activités mobiles**

L'important succès commercial des activités mobiles du Groupe sur le 1<sup>er</sup> semestre 2012 s'est traduit par une perte d'*Ebitda* de -44 millions d'euros.

#### **(i) Résultat opérationnel courant**

Le résultat opérationnel courant s'élève à 179 millions d'euros au 30 juin 2012, en recul de 31% par rapport au 30 juin 2011. Cette évolution résulte notamment du démarrage des amortissements des actifs de ses activités mobiles (réseau, licence, itinérance...) et dans une moindre mesure de la fibre et de la Freebox Révolution.

#### **(j) Résultat net**

Compte tenu des éléments précédents, le résultat net du Groupe hors éléments exceptionnels est en repli de près de 45% entre le 30 juin 2011 et le 30 juin 2012 pour s'établir à 80 millions d'euros (contre 145 millions d'euros en 2011).



### 1.3.2 Flux de trésorerie et investissements

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2012</b>	<b>30 juin 2011</b>	<b>Variation (%)</b>
<b>CAF Groupe</b>	<b>422,2</b>	<b>414,3</b>	1,9%
Variation de BFR Groupe	78,7	24,1	-
<b>FCF opérationnel</b>	<b>500,9</b>	<b>438,4</b>	<b>14,3%</b>
Investissements Groupe	-479,0	-398,5	20,2%
Impôts décaissés	-115,5	-9,0	-
Dividendes	-21,2	-	-
Autres	-36,0	-16,1	-
<b>FCF Groupe</b>	<b>-150,8</b>	<b>14,8</b>	-
<b>FCF ADSL</b>	<b>229,4</b>	<b>196,0</b>	<b>17,0%</b>
<b>Trésorerie de clôture</b>	<b>395,8</b>	<b>940,0</b>	-

#### FCF Groupe :

Au 30 juin 2012, le Free Cash Flow (FCF) Groupe ressort à -151 millions d'euros. Les principaux éléments marquants sont :

- la hausse de 14% du FCF opérationnel du Groupe pour dépasser 500 millions d'euros (au 30 juin 2012 dont 79 millions d'euros de variation de BFR) ;
- la progression des investissements du Groupe de 20% sur la période en passant de 399 millions d'euros au 30 juin 2011 à 479 millions d'euros au 30 juin 2012. Cette évolution s'expliquant notamment par la hausse des investissements dans ses activités mobile ;
- le FCF ADSL s'établit à 229 millions d'euros au 30 juin 2012, en amélioration progression de près de 17% par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2011 ;
- le paiement des dividendes 2011 pour un montant de 21 millions d'euros ;
- le paiement du solde d'impôts 2011 et de la majorité de la charge d'impôts 2012 sur le 1<sup>er</sup> semestre 2012 pour 116 millions d'euros.

#### Variation nette de la trésorerie :

Le Groupe a clôturé le 1<sup>er</sup> semestre 2012 avec une trésorerie disponible de 396 millions d'euros. Hormis les éléments opérationnels présentés précédemment, la trésorerie du Groupe a été marquée sur la période par :

- Le remboursement de la partie non convertie de son obligation convertible pour 128 millions d'euros le 2 janvier 2012 ;
- La mise en place d'un programme de billet de trésorerie, dont le montant utilisé au 30 juin 2012 était de 184 millions d'euros.

### 1.3.3 Endettement du Groupe

Il apparaît que le Groupe n'est soumis à aucun risque de liquidité après examen des clauses de remboursement anticipé de prêts souscrits par les sociétés du Groupe ou du non-respect d'engagements financiers (ratios, objectifs...).

Au 30 juin 2012, l'endettement brut du Groupe s'établissait à 1 529 millions d'euros, et l'endettement net à 1 126 millions d'euros. Malgré le lancement de ses activités mobiles au cours de la période et le succès commercial de ses offres ADSL, le Groupe a maintenu une structure financière solide avec un ratio d'endettement pour le Groupe de 1,35x au 30 juin 2012 permettant à ce dernier de rester un des opérateurs télécoms les moins endettés en Europe.

L'endettement brut au 30 juin 2012 est composé des principaux emprunts suivants :

#### Programme de billet de trésorerie (< 1 an) de 500 millions d'euros :

Au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2012, et dans une perspective de diversification de ses sources et de ses maturités de financement, le Groupe Iliad a mis en place un programme de billet de trésorerie de 500 millions d'euros. Au 30 juin 2012, ce programme était utilisé à hauteur de 184 millions d'euros.

#### Crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros :

Le 9 juin 2010, le Groupe Iliad a mis en place un crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros auprès de 11 établissements internationaux. Il se compose de deux tranches :

- une tranche de 600 millions d'euros venant refinancer la dette nette du Groupe. Cette tranche était utilisée à hauteur de 550 millions d'euros au 30 juin 2012 ;
- une tranche de 800 millions d'euros, crédit *revolver*, ayant une maturité de juin 2015. Au 30 juin 2012, cette tranche n'était pas utilisée.

Le taux d'intérêt applicable sur ce crédit est fondé sur l'Euribor de la période, augmenté d'une marge pouvant varier en fonction du niveau du levier financier du Groupe entre 2,05% et 1,10% par an.

#### Emprunt auprès de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) : 150 millions d'euros :

Dans le cadre du déploiement de ses réseaux ADSL et FTTH sur la période 2010-2012, le Groupe Iliad a obtenu le soutien de la BEI, à travers la mise en place d'une ligne de 150 millions d'euros. Cette ligne amortissable présente une maturité finale juillet 2020. Au 30 juin 2012 cette ligne était utilisée en totalité à hauteur de 150 millions d'euros.

Le Groupe respecte ses covenants financiers au 30 juin 2012.

#### Engagements de crédit-bail :

Le Groupe utilise des lignes de crédit-bail afin de financer les acquisitions immobilières nécessaires dans le cadre de son déploiement FTTH et pour financer une partie de ses équipements techniques.

Au 30 juin 2012, le montant total des financements sous forme de crédit-bail s'élève à 97 millions d'euros.

#### Obligation de 500 millions d'euros :

Le 26 mai 2011, le Groupe a procédé à l'émission d'une obligation pour un montant de 500 millions d'euros et présentant un coupon annuel de 4,875%. Ces obligations seront remboursées au pair à l'échéance le 1<sup>er</sup> juin 2016.

### **1.3.4 Répartition du capital au 30 juin 2012**

Au 30 juin 2012, le capital social de la société Iliad se composait de 57 219 543 actions ordinaires et était réparti comme suit :

- Dirigeants : 36 061 405 actions soit 63,0 % du capital ;
- Public : 21 158 138 actions soit 37,0 % du capital.

Au 30 juin 2012, il existe sept plans d'options de souscription d'actions Iliad dont le nombre d'actions potentielles pouvant être émises est de 2 257 510.

## 1.4 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

### 1.4.1 Objectifs

Fort de ses résultats, le Groupe souhaite poursuivre sa politique de croissance rentable et s'est fixé les objectifs suivants :

#### a) Objectifs opérationnels :

■ Fixe :

- Part de marché Haut Débit de 25% à long terme ;
- Intensification des raccordements d'abonnés en fibre optique;
- Poursuite des déploiements FTTH horizontaux.

■ Mobile :

- Poursuite et intensification des déploiements de sites dans les zones à fort trafic ;
- Atteindre une couverture de 75% de la population à fin 2014 ;
- Atteindre à moyen terme une part de marché de 15% et ambition à long terme d'atteindre une part de marché de 25%.

#### (b) Objectifs financiers :

■ Fixe :

- Croissance du chiffre d'affaires de plus de 5% en 2012 ;
- Free Cash Flow ADSL cumulé de plus de 1,1 milliard d'euros entre 2010 et 2012.

■ Groupe:

- Forte augmentation du chiffre d'affaires en 2012 ;
- Chiffre d'affaires de plus de 4 milliards d'euros à horizon 2015.

### 1.4.2 Evènements postérieurs à la clôture

Mise en place d'un nouvel emprunt auprès de la BEI pour 200 millions d'euros.

### 1.4.3 Glossaire

Au regard des différences constatées dans les définitions relatives à l'ADSL données par les opérateurs, Iliad souhaite préciser à nouveau les définitions utilisées depuis le lancement de son service.

*Abonnés dégroupés* : abonnés qui ont souscrit à l'offre ADSL ou FTTH du Groupe dans un central dégroupé par Free.

*Abonnés Haut Débit (ou Broadband)* : abonnés ayant souscrit une offre ADSL ou FTTH du Groupe.

*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 Haut Débit facturés sur la période.

*Free Cash Flow ADSL* : *Ebitda* plus ou moins les variations de besoin en fonds de roulement, moins les investissements réalisés dans le cadre d'acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles liées à l'activité ADSL.

*FTTH* : « *Fiber To The Home* » : est une solution de desserte fibre optique de bout en bout entre le central de raccordement (NRO) et l'utilisateur.

*Marge brute* : la marge brute est définie comme le chiffre d'affaires déduction faite des achats consommés.

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

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

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

*Ratio d'endettement (ou Leverage)* : correspond au rapport entre la dette nette (passif financier court et long terme moins la trésorerie et équivalents de trésorerie) et l'*Ebitda*.