

iliad

Société anonyme au capital de 12 772 554,81 euros
Siège social : 16, rue de la Ville l'Evêque – 75008 Paris
342 376 332 R.C.S. PARIS



Société anonyme au capital de 12 772 554,81 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>	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2010
COMPTE DE RESULTAT			
Chiffre d'affaires	3 153,3	2 122,1	2 038,3
Ebitda	921,4	833,4	798,1
Résultat opérationnel courant	411,7	498,2	477,9
Autres produits et charges opérationnels	-6,4	-4,6	61,0
Résultat opérationnel	405,3	493,6	538,9
Résultat financier	-56,8	-46,8	-41,7
Autres produits et charges financiers	-34,3	-34,0	-7,8
Impôts sur les résultats	-127,7	-161,0	-176,3
Résultat net	186,5	251,8	273,2
BILAN			
Actifs non-courants	3 924,4	3 204,0	1 904,4
Actifs courants	772,6	600,5	516,2
<i>Dont Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	<i>384,2</i>	<i>357,4</i>	<i>347,5</i>
Actifs destinés à être cédés	50,0	54,9	71,6
Total de l'actif	4 747,0	3 859,4	2 492,2
Capitaux propres	1 726,7	1 523,9	1 078,3
Passifs non-courants	1 679,8	1 466,3	1 016,0
Passifs courants	1 340,5	869,2	397,9
Total du passif	4 747,0	3 859,4	2 492,2
TRESORERIE			
Flux net de trésorerie généré par l'activité	921,5	779,6	874,9
Flux net de trésorerie lié aux investissements	-945,2	-1 156,4	-793,7
Flux net de trésorerie Groupe (hors financement et dividendes)	-38,0	-391,0	54,2
Dividendes	-21,2	-21,9	-21,2
Trésorerie de clôture	382,6	350,5	337,5

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 5,3 millions d'abonnés haut débit et 5,2 millions d'abonnés mobiles au 31 décembre 2012, ce qui représente une part de marché de plus 24% dans l'ADSL et de près de 8% 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 un seul et unique secteur : Telecom Grand Public.

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 Mbit/s , pouvant atteindre les 28 Mbit/s (constatés) dans les zones dégroupées, et 22 Mbit/s 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 Mbit/s en réception et 50 Mbit/s 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 108 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 50 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+, jeux vidéos...

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 jusqu'à 250 Go accessible en permanence quel que soit l'endroit où se trouve l'abonné, d'un lecteur Blu-Ray™, mais également les appels inclus vers 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 ainsi qu'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 m² 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 120 minutes d'appels en France métropolitaine, vers les DOM et vers 40 destinations, ainsi que les SMS illimités en France métropolitaine et un accès illimité à FreeWiFi. Cette offre est sans engagement et inclut également 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 compétitif. Dans le cadre de cette offre l'abonné peut accéder en option à des minutes ainsi qu'aux appels vers l'étranger et à de la Data (internet et MMS).
- **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 jusqu'à 3 Go (débit réduit

au-delà), sans engagement. Tous les abonnés à cette offre bénéficient également de la gratuité totale des appels émis vers les fixes de 40 destinations, de la gratuité des appels vers les mobiles aux Etats-Unis, le Canada, l'Alaska et Hawaï, DOM et d'un accès illimité au réseau FreeWiFi.

Par ailleurs, le Groupe propose une **sélection des meilleurs téléphones mobiles**, dont notamment le meilleur de 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 (4, 12, 24 ou 36 mois). Dans les deux cas, le Groupe reconnaît le chiffre d'affaires correspondant lors de la vente du téléphone mobile.

1.1.2 Principaux coût opérationnels du Groupe

(a) 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 31 décembre 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...) : 1,86 euros

Coûts opérationnels dégroupage total

- Location de la paire de cuivre : 8,80 euros¹
- Autres coûts (câble de renvoi, location salle, LFO...) : 1,86 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^{er} janvier 2012 à 4,21 euros.

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

¹ A compter du 1^{er} mai 2013, l'abonnement mensuel sera de 8,90 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 en Option 5. Les conditions spécifiques valables sur l'année 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.

(b) 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^{er} juillet 2012 au 31 décembre 2013.

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

(c) 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^{er} semestre 2011. En 2012, le contrat d'itinérance a été adapté afin de prendre en compte la croissance du nombre d'abonnés, notamment au niveau des capacités d'interconnexion. 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.c.

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 Mbit/s puis 1 Gigabits, 10 Gigabits et 100 Gigabits). Avec plus de 68 000 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 de 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 gyroscopique, manette de jeux, haut-parleurs, etc.). Au cours de l'année 2012, le coût de la Freebox Révolution a été 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 HD (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 seulement certains sites sont acquis en nom propre. Au 31 décembre 2012, le Groupe détenait ainsi 229 sites. Ces NRO représentent un potentiel de couverture d'environ 3,4 millions de prises.

Le déploiement « horizontal », est réalisé soit en propre par les équipes du Groupe, soit par des sous-traitants. Au cours de l'année 2012, le Groupe a finalisé le déploiement de zones démarrées l'année précédente.

Suite à la finalisation du cadre réglementaire en Zone Très Dense 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 au cours de l'année 2012. De ce fait, le nombre de logements éligibles à une offre FTTH augmente, permettant ainsi l'accélération des raccordements d'abonnés.

En août 2012, le Groupe Iliad a été le premier opérateur à souscrire à l'offre de France Telecom d'accès aux lignes FTTH en dehors de la Zone Très Dense, et à s'engager à cofinancer certaines des agglomérations proposées par l'opérateur historique. Cette offre permet 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, opérateurs mobile, 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 ;
- Le suivi de l'exploitation et de la maintenance des équipements radioélectriques sur les sites installés.

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 de lancer ses offres commerciales.

Au cours de l'année 2012, le Groupe a intensifié ses efforts de déploiement en privilégiant dans la mesure du possible les zones à forte population. Ainsi, au 31 décembre 2012 le Groupe comptait près de 2 200 sites déployés, permettant d'atteindre une couverture de plus de 40% de la population (définition ARCEP).

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.

Tout au long de l'année 2012, le Groupe a poursuivi sa politique d'investissement volontariste dans ses activités mobiles. Ainsi, les décaissements de la période furent principalement marqués par le déploiement et le raccordement de près de 1 500 nouveaux sites, le déploiement du cœur de réseau et des systèmes d'information, le réseau de collecte et par le décaissement, au titre de l'année, de la part fixe de l'accord d'itinérance.

Avec le lancement commercial de ses activités mobiles, le Groupe a commencé à amortir les différents éléments mis en service (licence, équipements radio...) en 2012. Les durées d'amortissement retenues sont les suivantes :

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

1.2 ELEMENTS CLES DE L'ANNEE 2012

<i>En millions d'euros</i>	31 déc. 2012	31 déc. 2011	Variation (%)
Chiffre d'affaires consolidé	3 153,3	2 122,1	48,6%
- <i>Fixe</i>	2 321,4	2 122,1	9,4%
- <i>Mobile</i>	843,9		
- <i>Eliminations</i>	-12,0		
Ebitda consolidé	921,4	833,4	10,6%
- <i>Fixe</i>	967,5	833,4	16,1%
- <i>Mobile</i>	-46,1		
Résultat opérationnel courant	411,7	498,2	-17,4%
Résultat net	186,5	251,8	-25,9%
FCF ADSL	508,8	307,0	65,7%
Ratio d'endettement	1,16x	1,16x	-

L'année 2012 a été marquée par la transformation du Groupe d'un opérateur fixe en un opérateur intégré (fixe et mobile), grâce au lancement des offres mobiles. Cette transformation s'est accompagnée d'une très forte croissance dont les principaux éléments marquants sur la période sont : (i) le succès commercial des offres mobiles avec 5,2 millions d'abonnés recrutés en moins d'un an, (ii) le dynamisme exceptionnel de la croissance des activités fixes du Groupe, avec 515 000 nouveaux abonnés recrutés, et (iii) le maintien d'une structure et des performances financières solides.

- **Succès commercial du lancement des offres mobiles :** En moins d'un an le Groupe a recruté plus de 5,2 millions d'abonnés, soit près de 8% de part de marché et a généré plus de 840 millions d'euros de chiffres d'affaires sur ses activités mobiles.
- **Fixe : poursuite et accélération du cercle vertueux de la croissance rentable.** Conformément aux objectifs du Groupe, l'année 2012 a été marquée par la ré-accélération de la croissance des activités historiques (taux de croissance de 9,4% en 2012 contre 4,1% en 2011). Par ailleurs, 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 31 décembre 2012, le Groupe affiche une marge d'*Ebitda* record de 41,7% sur ses activités fixes.
- **Une structure et des performances financières solides.** Sur l'année 2012, le Groupe a réussi à compenser l'effet dilutif des pertes d'*Ebitda* de ses activités mobiles par la très forte croissance de ses activités fixes. Ainsi, l'*Ebitda* du Groupe progresse de 11% sur l'année 2012, à plus de 921 millions d'euros .

Le résultat opérationnel courant s'élève à 412 millions d'euros au 31 décembre 2012, en recul de 17% par rapport à 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 sur la période ressort à 187 millions d'euros contre 252 millions d'euros au 31 décembre 2011.

Au 31 décembre 2012, le *FCF* Groupe ressort quasi à l'équilibre (-38 millions d'euros). Les principaux éléments marquant sur la période sont les suivants:

- hausse de 28% du *Cash Flow* opérationnel pour dépasser 1,1 milliards d'euros (dont 131 millions d'euros de variation de BFR) ;
- maintien d'une politique d'investissement volontariste avec un total d'investissement de 945 millions d'euros en 2012 ;
- le *FCF* ADSL progresse très fortement (+66%) pour s'établir à 509 millions d'euros au 31 décembre 2012. Sur la période 2010-2012, le Groupe dépasse son objectif financier, de plus de 1,1 milliard d'euros, en générant en cumulé un *FCF* ADSL de 1,25 milliards d'euros ;
- le paiement des dividendes 2011 pour un montant de 21 millions d'euros.

1.3 COMPARAISON DES RESULTATS AU 31 DECEMBRE 2012 ET AU 31 DECEMBRE 2011

<i>En millions d'euros</i>	31 déc. 2012	31 déc. 2011	Variation (%)
Chiffre d'affaires	3 153,3	2 122,1	48,6%
Achats consommés	-1 668,4	-951,7	75,3%
Marge brute	1 484,9	1 170,4	26,9%
% CA	47,1%	55,2%	
Charges de personnel	-170,2	-129,0	31,9%
Charges externes	-192,3	-147,3	30,5%
Impôts et taxes	-29,8	-17,3	72,3%
Dotations aux provisions	-148,1	-29,6	-
Autres produits et charges d'exploitation	-23,1	-13,8	67,4%
Ebitda	921,4	833,4	10,6%
% CA	29,2%	39,3%	-
Charges sur avantages de personnel	-10,4	-10,0	4,0%
Dotations aux amortissements	-499,3	-325,2	53,5%
Résultat opérationnel courant	411,7	498,2	-17,4%
Autres produits et charges opérationnels	-6,4	-4,6	39,1%
RESULTAT OPERATIONNEL	405,3	493,6	-17,9%
Résultat financier	-56,8	-46,8	21,4%
Autres produits et charges financiers	-34,3	-34,0	0,9%
Charges d'impôt	-127,7	-161,0	-20,7%
RESULTAT NET CONSOLIDE	186,5	251,8	-25,9%

1.3.1 Analyse du résultat du Groupe

(a) Principaux indicateurs

	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2010
Nombre total d'abonnés mobiles	5 205 000	-	-
Nombre total d'abonnés haut débit	5 364 000	4 849 000	4 534 000
- Free	5 173 000	4 461 000	3 969 000
<i>dont migrations Alice vers Free</i>	140 000	85 000	-
- Alice	191 000	388 000	565 000
Abonnés dégroupés en % du total	94,10%	92,20%	89,20%

	31 déc.2012	31 déc. 2011	31 déc. 2010
<i>En euros</i>	Fin de période	Fin de période	Fin de période
ARPU haut débit	36,0	35,5	36,1
<i>ARPU Freebox Révolution</i>	> 38,0	> 38,0	-

(b) Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du Groupe a progressé de près de 50% au cours de l'année 2012, pour dépasser les 3 milliards d'euros. 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 31 décembre 2012 et au 31 décembre 2011.

<i>En millions d'euros</i>	31 déc. 2012	31 déc. 2011	Variation (%)
Fixe	2 321,4	2 122,1	9,4%
Mobile	843,9	-	-
<i>Services télécoms</i>	719,5		
<i>Terminaux</i>	124,4		
Eliminations	-12,0	-	-
Chiffre d'affaires Groupe	3 153,3	2 122,1	48,6%

Revenus fixes

En passant de 2 122 millions d'euros au 31 décembre 2011 à 2 321 millions d'euros au 31 décembre 2012, le chiffre d'affaires des activités fixes a connu une croissance de plus de 9% sur l'année 2012, dépassant même les 10% sur le seul second semestre 2012. Les principales variations sur la période ont été les suivantes :

- **2012 : une performance commerciale exceptionnelle.** Avec 515 000 nouveaux abonnés (net de résiliations et hors migrations Alice) recrutés et une part de marché des recrutements de près de 50% sur la période, le Groupe réalise une année historique sur ses activités fixes. Ce succès témoigne de la très forte notoriété de la marque Free, de l'attractivité de l'offre Freebox Révolution et des importantes synergies de revenus entre les activités fixes et mobiles du Groupe. Au 31 décembre 2012, le Groupe compte 5 364 000 abonnés haut débit.
- **solidité de l'ARPU haut débit (fin de période).** L'ARPU haut débit progresse de près de 0,50 euros par rapport à fin 2011 pour atteindre 36 euros au 31 décembre 2012. Après deux années de stabilisation, et dans un contexte de pression sur les revenus avec la baisse des terminaisons d'appel et la hausse de la fiscalité (TVA), le Groupe a réussi à faire progresser l'ARPU, grâce au succès de son offre Freebox Révolution.
- **accélération du programme de fidélisation et de rétention des abonnés Alice.** Ouvert en début d'année 2011, ce programme offre la possibilité pour les abonnés Alice de migrer vers les offres Free (notamment l'offre Freebox Révolution). Il a permis à près de 140 000 abonnés Alice de rejoindre une offre Free au cours de l'année 2012, contre 85 000 sur la même période en 2011.

Revenus mobiles

L'année 2012 a été marquée par le lancement et le succès commercial des offres mobiles du Groupe. En moins d'un an, le Groupe a ainsi généré 844 millions d'euros de chiffre d'affaires sur ses activités mobiles, dont 124 millions d'euros au titre des ventes de terminaux. Les principaux éléments constitutifs du chiffre d'affaires de ces activités sont les suivants :

- **succès commercial des offres mobiles innovantes proposées par Free** ayant permis au Groupe de recruter 5 205 000 abonnés, soit près de 8% du marché mobile en moins d'un an.
- **des recrutements globalement équilibrés** 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.

(c) Marge brute

La marge brute du Groupe s'élève à 1 485 millions d'euros au 31 décembre 2012, en progression de 27% par rapport à la même période en 2011. Le taux de marge brute s'inscrit quant à lui en recul de

près de 8 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.** Au cours de l'année 2012, le Groupe a poursuivi ses efforts pour étendre son réseau ADSL et porter son taux de dégroupage à plus de 94%, soit une hausse de près de 2 points par rapport à 2011 en ouvrant plus de 700 nouveaux NRA.
- **amélioration de la marge brute des abonnés Freebox Révolution.** Le taux de marge brute des activités fixes du Groupe fut marqué par un léger recul en 2011, en raison de l'important succès de l'offre Freebox Révolution et de la très forte consommation des appels vers les mobiles. Les baisses de terminaisons d'appels intervenues en janvier et juillet 2012 ont permis d'améliorer la marge brute de ces abonnés.
- **effet dilutif sur le taux de marge brute du mobile.** Conformément aux attentes du Groupe, les activités mobiles du Groupe ont eu un effet dilutif sur le taux de marge brute.
- **bénéfices et synergies entre les activités fixes et mobiles.** Le développement rapide des activités mobiles a permis au Groupe de bénéficier pleinement de son nouveau statut d'opérateur intégré, notamment au niveau des charges d'interconnexion sur les appels intragroupe.

(d) Charges de personnel

La relation abonné est au cœur des priorités du Groupe. Ainsi, et dès le premier jour, ce dernier a choisi de développer en interne ses centres d'appels situés majoritairement en France. Le développement rapide des activités mobiles d'une part et la croissance soutenue des activités fixes d'autre part, ont été accompagnés d'importants recrutements sur la période en France métropolitaine.

Par ailleurs et afin de renforcer son service abonné localement, le Groupe s'est lancé dans le déploiement d'un réseau de distribution reposant sur des points de ventes physiques. A fin 2012, le Groupe disposait de 15 boutiques (Free Center) réparties dans les grandes villes françaises, comprenant une boutique principale à Paris.

Au total, ce sont ainsi près de 900 salariés qui ont été recrutés et formés en un an par le Groupe, pour un effectif total de 6 506 personnes au 31 décembre 2012.

Les charges de personnel, hors avantages de personnel et coûts capitalisés, ont ainsi progressé de 32% sur l'année 2012 pour atteindre 170 millions d'euros.

Cette importante mobilisation et les efforts déployés par le Groupe sur sa relation abonné ont d'ailleurs été salués dans de nombreuses études et enquêtes réalisées au cours de l'année 2012 :

- Etude UFC - Que Choisir (mai 2012) : Free n°1 (taux de satisfaction : 92,3%) ;
- Etude TNS Sofres/Bearing Point : Free : 1^{er} Prix du Podium de la Relation Client 2012 pour la téléphonie mobile² ;
- L'étude KPAM classe Free meilleure hotline pour la catégorie opérateurs téléphoniques / FAI en France (juin 2012) ;

² L'enquête TNS Sofres / BearingPoint pour le Prix du Podium de la Relation Client a été réalisée du 30 mars au 9 avril 2012 auprès de clients de Free issus d'un échantillon de 4 000 personnes.

- Enquête de satisfaction publiée par 60 millions de consommateurs : Free N°1 avec plus de 94% de taux de satisfaction des abonnés (septembre 2012) ;
- TestnTrust place Free n°1 de la satisfaction client pour la catégorie FAI / Téléphonie pour le 3^{ème} trimestre consécutif (décembre 2012).

(e) Charges externes

Les charges externes du Groupe s'élèvent à 192 millions d'euros au 31 décembre 2012, contre 147 millions d'euros au 31 décembre 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.

(f) Impôts et taxes

Le poste impôts et taxes progresse de près de 13 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2011, pour atteindre 30 millions d'euros.

(g) Dotations aux provisions

Les dotations aux provisions pour impayés, pour dépréciation de stock et pour risques s'élèvent à 148 millions d'euros au 31 décembre 2012. Le lancement des activités mobiles s'est accompagné d'une mise en place d'une politique rigoureuse sur le provisionnement de certaines charges, litiges et des impayés pour une activité naissante et en forte croissance.

(h) Autres produits et charges d'exploitation

Au 31 décembre 2012, les autres produits et charges d'exploitation représentent 0,7% du chiffre d'affaires du Groupe et atteignent 23 millions d'euros (contre 14 millions d'euros à la même période en 2011).

(i) Ebitda

L'*Ebitda* du Groupe progresse de 11% par rapport à 2011, pour s'établir à plus de 921 millions d'euros au 31 décembre 2012. Sur la période, le Groupe a réussi à plus que compenser les pertes de démarrage de ses activités mobiles par le dynamisme de ses activités fixes.

Le ratio *Ebitda* / chiffre d'affaires s'établit à 29,2% en 2012, en recul de 10 points par rapport à la période précédent en raison de l'impact dilutif des pertes d'*Ebitda* liées au lancement de ses activités mobiles.

Activités fixes

Au cours de l'exercice 2012, l'*Ebitda* des activités fixes du Groupe a progressé de plus de 16% par rapport à l'exercice 2011, pour atteindre 968 millions d'euros. La progression de la marge brute des abonnés à l'offre Freebox Révolution, l'extension du dégroupage et les effets d'échelle sur la base des

coûts fixes ont permis au Groupe d'afficher une marge d'*Ebitda* à 41,7% sur ses activités fixes, en progression de 2,4 points par rapport à la même période en 2011. Sur le seul second semestre 2012, la marge d'*Ebitda* des activités fixes du Groupe a même atteint le niveau record de 42,3%.

Activités mobiles

Malgré l'important succès commercial et la très forte croissance des activités mobiles sur l'année 2012, le Groupe a réussi à maintenir ses pertes de démarrage à -46 millions d'euros, en raison d'une part des importantes synergies entre les deux activités, d'autre part de l'amélioration du taux de couverture du trafic (voix, SMS et data) du réseau Free Mobile dans le courant de l'année.

(j) Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant s'élève à 412 millions d'euros au 31 décembre 2012, en recul de 17% par rapport à 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.

(k) Résultat net

Compte tenu des éléments précédents, le résultat net du Groupe est en repli de 26% entre le 31 décembre 2011 et le 31 décembre 2012 pour s'établir à 187 millions d'euros (contre 252 millions d'euros en 2011).

1.3.2 Flux de trésorerie et investissements

<i>En millions d'euros</i>	31 déc. 2012	31 déc. 2011	Variation (%)
CAF Groupe	987,2	828,9	19,1%
Variation de BFR Groupe	130,8	47,9	173,1%
FCF opérationnel	1 118,0	876,8	27,5%
Investissements Groupe	-945,2	-1 154,5	-18,1%
Impôts décaissés	-196,5	-97,1	102,4%
Autres	-14,3	-16,2	-11,7%
FCF Groupe (hors financement et dividendes)	-38,0	-391,0	-
FCF ADSL	508,8	307,1	65,7%
Dividendes	-21,2	-21,9	-3,2%
Trésorerie de clôture	382,6	350,5	9,2%

FCF Groupe :

Au 31 décembre 2012, le Free Cash Flow (FCF) Groupe ressort quasi à l'équilibre (-38 millions d'euros), contre -413 millions d'euros en 2011. Les principales évolutions de l'année 2012 ont été les suivantes :

- hausse de 28% du *Cash Flow* opérationnel du Groupe pour dépasser 1,1 milliards d'euros (dont 131 millions d'euros de variation de BFR) ;
- maintien d'une politique d'investissement volontariste avec un total d'investissement de 945 millions d'euros en 2012 ;
- le FCF ADSL progresse très fortement (+66%) pour s'établir à 509 millions d'euros au 31 décembre 2012. Sur la période 2010-2012, le Groupe dépasse son objectif financier, de plus de 1,1 milliard d'euros, en générant un FCF ADSL cumulé de 1,25 milliards d'euros ;
- le paiement du solde d'impôts 2011 et de l'intégralité de la charge d'impôts 2012 sur l'exercice, pour 197 millions d'euros.

Variation nette de la trésorerie :

Le Groupe a clôturé l'année 2012 avec une trésorerie disponible de 383 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 billets de trésorerie, utilisé à hauteur de 191 millions d'euros au 31 décembre 2012;
- La mise en place d'un nouvel emprunt avec la BEI de 200 millions d'euros le 27 août 2012, utilisé à hauteur de 100 millions d'euros au 31 décembre 2012.

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 31 décembre 2012, l'endettement brut du Groupe s'établissait à 1 448 millions d'euros, et l'endettement net à 1 064 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 stable par rapport à 2011 à 1,16x. Ce niveau très conservateur permet à ce dernier de rester un des opérateurs télécoms les moins endettés en Europe.

L'endettement brut au 31 décembre 2012 est composé des principaux emprunts suivants :

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

Au cours du 1^{er} 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 billets de trésorerie de 500 millions d'euros. Au 31 décembre 2012, ce programme était utilisé à hauteur de 191 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 350 millions d'euros au 31 décembre 2012 ;
- une tranche de 800 millions d'euros, crédit *revolver*, ayant une maturité de juin 2015. Au 31 décembre 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) – signé en 2010 : 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 31 décembre 2012, cette ligne était utilisée en totalité à hauteur de 150 millions d'euros.

Emprunt auprès de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) – signé en 2012 : 200 millions d'euros :

Dans la continuité du financement de 2010, la Banque Européenne d'Investissement a souhaité étendre son partenariat en mettant en place une nouvelle ligne de 200 millions d'euros pour accompagner les investissements du Groupe sur la période 2012-2014. Cette ligne amortissable présente une maturité finale juillet 2022. Au 31 décembre 2012, cette ligne était utilisée à hauteur de 100 millions d'euros.

Le Groupe respecte ses covenants financiers au 31 décembre 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 31 décembre 2012, le montant total des financements sous forme de crédit-bail s'élève à 95 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^{er} juin 2016.

1.3.4 Répartition du capital au 31 décembre 2012

Au 31 décembre 2012, le capital social de la société Iliad se composait de 57 637 805 actions ordinaires et était réparti comme suit :

- Dirigeants : 36 022 725 actions soit 62,5 % du capital ;
- Public : 21 615 080 actions soit 37,5 % du capital.

Au 31 décembre 2012, il existe sept plans d'options de souscription d'actions Iliad dont le nombre d'actions potentielles pouvant être émises est de 1 830 306.

1.4 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

1.4.1 Objectifs

Dans la perspective de poursuivre sa politique de croissance rentable, le Groupe s'est fixé les objectifs suivants :

- Fixe :
 - Part de marché Haut Débit de 25% à long terme ;
 - Poursuite des déploiements FTTH horizontaux et co-investissement.
 - Croissance du chiffre d'affaires de plus de 5% en 2013.
- Mobile :
 - Poursuite et intensification des déploiements ;
 - Atteindre à fin 2014 l'obligation de couverture à 75% ;
 - Atteindre à moyen terme une part de marché de 15% et ambition à long terme d'atteindre une part de marché de 25%.
- Groupe:
 - Chiffre d'affaires de plus de 4 milliards d'euros à horizon 2015.

1.4.2 Evènements postérieurs à la clôture

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*.