

iliad

Société anonyme au capital de 12 999 215 euros
Siège social : 16, rue de la Ville l'Evêque – 75008 Paris
342 376 332 R.C.S. PARIS



Société anonyme au capital de 12 999 215 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-15	31-déc-14	31-déc-13
COMPTE DE RESULTAT			
Chiffre d'affaires	4 414,4	4 167,6	3 747,9
Ebitda	1 489,9	1 283,6	1 204,2
Résultat opérationnel courant	666,2	569,5	540,9
Autres produits et charges opérationnels	-4,2	-3,6	-3,9
Résultat opérationnel	662,0	565,9	537,0
Résultat financier	-58,0	-63,8	-59,4
Autres produits et charges financiers	-24,5	-21,7	-24,3
Impôts sur les résultats	-244,5	-202,0	-187,9
Résultat net	335,0	278,4	265,4
BILAN			
Actifs non-courants	5 755,3	4 266,4	3 956,3
Actifs courants	1 432,7	744,6	780,5
<i>Dont Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	<i>720,1</i>	<i>137,4</i>	<i>318,1</i>
Actifs destinés à être cédés	26,0	34,4	39,5
Total de l'actif	7 214,0	5 045,3	4 776,3
Capitaux propres	2 637,2	2 315,2	2 013,6
Passifs non-courants	1 899,1	1 209,1	1 400,2
Passifs courants	2 677,7	1 521,0	1 362,5
Total du passif	7 214,0	5 045,3	4 776,3
TRESORERIE			
Capacité d'autofinancement	1 472,7	1 236,5	1 226,2
Flux net de trésorerie lié aux investissements	-1 219,9	-968,3	-905,5
Flux net de trésorerie Groupe (hors financement et dividendes) ¹	-76,1	-37,2	84,2
Dividendes	-23,0	-21,7	-21,5
Endettement net	1 191,4	1 084,1	1 023,0

¹ Intérêts financiers inclus

1.1 PRESENTATION GENERALE DU GROUPE

Fort du succès de ses offres Haut Débit et Très Haut Débit sous la marque Free, le Groupe Iliad (le «**Groupe**») s'est imposé comme un acteur majeur sur le marché des télécommunications fixes en France. Avec le lancement en 2012 de ses offres mobiles, le Groupe est devenu un opérateur intégré à la fois présent dans le Haut et Très Haut Débit et dans le mobile. Sur ces deux segments d'activité, le Groupe a forgé son succès autour des 4 piliers suivants : simplicité des offres, prix attractifs, excellente qualité de service et innovation technologique.

Quatre ans après son entrée sur le marché mobile, le Groupe est l'un des principaux opérateurs télécom en France avec près de 18 millions d'abonnés, dont près de 12 millions d'abonnés mobiles et plus de 6 millions d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit. Au 31 décembre 2015, il disposait de 24%² de part de marché Haut Débit et Très Haut Débit et de 17%³ de part de marché mobile.

Le Groupe a connu une très forte croissance sur la dernière décennie et enregistre une nouvelle fois un chiffre d'affaires consolidé en croissance à plus de 4,4 milliards d'euros en 2015, soit deux fois plus qu'il y a quatre ans. En parallèle, il a su développer un *business model* efficient lui permettant d'être profitable (*Ebitda* à près de 1,5 milliard d'euros en 2015) et de disposer d'une structure financière solide en restant l'un des opérateurs les moins endettés d'Europe (leverage à 0,80x à fin 2015).

La présentation géographique de l'activité du Groupe correspond 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 et dépréciation 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) Offres fixes (Haut Débit et Très Haut Débit)

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

Le Groupe propose différentes offres d'accès à Internet (de 9,99 euros par mois à 37,97 euros par mois) à ses abonnés avec mise à disposition d'une box et sans frais d'accès au service.

Selon l'éligibilité de la ligne de l'abonné, Free propose des forfaits Haut Débit et Très Haut Débit :

- **via ADSL** qui permet aux abonnés d'accéder à l'Internet avec un débit minimum de 2 Mbit/s, pouvant atteindre les 22,4 Mbit/s dans les zones dégroupées, et 17,6 Mbit/s dans les zones non dégroupées en fonction de l'éligibilité de la ligne (débits IP) ;
- **via VDSL2** qui permet aux abonnés en zones dégroupées et ayant des lignes courtes d'atteindre des débits allant jusqu'à 100 Mbit/s en réception et 40 Mbit/s en émission ;

² Estimation de la Société

³ Métropole hors M2M

- **via la Fibre optique (FTTH)** qui, dans les zones couvertes par Free, permet aux abonnés de bénéficier d'un accès à Internet à Très Haut Débit (THD) (jusqu'à 1 Gbit/s en réception et jusqu'à 200 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 comprenant les appels émis depuis leur modem vers les numéros fixes en France métropolitaine (hors numéros courts et spéciaux), ainsi que vers les lignes fixes de 60 ou 108 destinations selon les forfaits. 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 importante offre télévisuelle du marché** en permettant à ses abonnés d'accéder à un service de télévision comprenant environ 450 chaînes dont environ 90 et 200 chaînes (selon les forfaits) dans les premiers bouquets basiques. Plus de 110 chaînes Haute Définition et plus de 50 chaînes en service de rattrapage viennent enrichir ces bouquets ;
- **Free propose à ses abonnés d'accéder à de nombreux services à valeur ajoutée** comme la télévision de rattrapage (Freebox Replay), la vidéo à la demande (VOD ou S-VOD), l'abonnement aux chaînes payantes (Canal+, BeIn Sport...) ou des jeux vidéo.

Dans le cadre des offres d'accès souscrites, le Groupe met à disposition une box. A ce jour, il propose deux offres principales :

- **L'offre Freebox Révolution** qui 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 250Go, accessible en permanence quel que soit l'endroit où se trouve l'abonné, d'un lecteur Blu-Ray™, mais également des appels inclus vers les mobiles en France métropolitaine et elle intègre les dernières technologies (Courant Porteur en Ligne, télécommande gyroscopique, manette de jeux, haut-parleurs, notamment) ;
- **L'offre Freebox mini 4K** (offre d'entrée de gamme), remplaçante de la Freebox Crystal, première box triple-play sous AndroidTV™, la plateforme de Google™ à destination de la TV, compatible 4K / Ultra Haute Définition, avec de nombreux services innovants (télécommande à recherche vocale, utilisation du téléphone mobile comme télécommande, boîtier compatible Bluetooth™...) et des dimensions en faisant la box la plus compacte du marché (11 x 15 cm) ;
- **Enfin, le Groupe a proposé dans le cadre de ventes promotionnelles ponctuelles la Freebox Crystal.** Depuis le remplacement de la Freebox Crystal par la Freebox mini 4K dans l'offre d'entrée de gamme du Groupe, la Freebox Crystal n'est plus disponible au sein des offres commerciales du Groupe. Toutefois, et dans une logique de réutilisation du parc de box déjà existant, le Groupe a proposé de manière ponctuelle cette box à des conditions promotionnelles.

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 / la 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 surfaces dans un espace totalement sécurisé et accessible.

(b) Offres mobiles

Le Groupe propose deux forfaits mobiles simples et généreux à ses abonnés depuis son lancement commercial :

- **Forfait 2 euros/mois (0 euro/mois pour les abonnés Freebox)** qui permet aux abonnés d'avoir accès à 120 minutes d'appels en France métropolitaine et vers les DOM, vers les fixes de 100 destinations internationales et vers les mobiles des États-Unis, du Canada, d'Alaska, d'Hawaï, des DOM et de la Chine, ainsi que les SMS/MMS illimités en France métropolitaine, 50 Mo d'Internet mobile en 3G/4G, et un accès illimité à FreeWifi. Cette offre est sans engagement et inclut les services comme la messagerie vocale, la présentation du numéro ou le suivi conso. Cette offre a été conçue principalement pour les abonnés utilisant surtout 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 et Mo supplémentaires, ainsi qu'aux appels vers l'international et depuis l'étranger ;
- **Forfait Free 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 20 Go en 3G et jusqu'à 50 Go en 4G (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 100 destinations, de la gratuité des appels vers les mobiles des États-Unis, du Canada, d'Alaska, d'Hawaï, des DOM et de la Chine et d'un accès illimité au réseau FreeWifi. En 2015, Free a une nouvelle fois bousculé le marché, en offrant à ses abonnés la possibilité de profiter, en voyage, de leur Forfait Free dans l'ensemble des pays de l'Union Européenne, aux États-Unis, au Canada, en Israël, en Guyane et aux Antilles françaises, durant 35 jours par an, pour chacune des destinations.

Par ailleurs, le Groupe propose une sélection des derniers téléphones mobiles. 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. Plusieurs solutions s'offrent à lui :

- acheter un terminal au comptant ;
- acheter un terminal en étalant son paiement : 4 fois sans frais ou 24 fois, selon les modèles de terminaux ;
- louer un terminal : pour les smartphones haut de gamme, les abonnés se voient proposer la possibilité de louer leur mobile pendant 24 mois. Selon le terminal, l'abonné effectue un paiement initial d'un montant compris entre 99 euros et 199 euros puis doit régler une mensualité pendant 24 mois comprise entre 15 euros et 25 euros (selon le terminal). Au terme de ces 24 mois, l'abonné peut renvoyer son terminal et bénéficier d'une nouvelle location avec un terminal de dernière génération, ou prolonger la location de son terminal.

Dans tous les cas, le Groupe reconnaît le chiffre d'affaires correspondant lors de la réception du téléphone mobile par l'abonné.

1.1.2 Principaux coûts opérationnels du Groupe

(a) Principaux coûts opérationnels des offres fixes du Groupe :

- **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 de l'opérateur historique sont les suivants au 31 décembre 2015 :

Coûts opérationnels dégroupage partiel

- Location de la paire de cuivre et du filtre ADSL : 1,77 euro

Coûts opérationnels dégroupage total

- Location de la paire de cuivre : 8,78 euros⁴

- **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.

Coûts d'accès :

- Dans l'offre « DSL Access », l'abonnement mensuel est fixé depuis le 1^{er} avril 2015 à 4,79 euros ;
- L'abonnement mensuel pour l'offre « DSL Access Only », est quant à lui fixé depuis le 1^{er} avril 2015 également à 12,53 euros.

Coûts liés à la prestation de collecte

Aux coûts d'accès s'ajoutent les coûts de 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 l'exercice 2015 ont été les suivantes :

- Consommation (par Mbit/s) : 7,00 euros
- Frais d'accès : 5,40 euros

La marge brute et la marge d'exploitation avant amortissements des immobilisations sont donc sensiblement supérieures pour l'offre relevant de l'Option 1 en comparaison de celle relevant de l'Option 5. L'objectif du Groupe consiste donc à maximiser la proportion de ses abonnés en Option 1, ou alors, lorsque cela est techniquement possible, en proposant directement une offre en Option 1 aux nouveaux abonnés résidant dans une zone de dégroupage.

- **Le Groupe propose également à ses abonnés, dans les zones éligibles, de migrer sur une offre FTTH**

⁴ Coût applicable depuis le 1^{er} août 2015

La marge brute et la marge d'exploitation avant amortissements des immobilisations sur ce type d'offre sont sensiblement plus élevées que pour l'Option 1, le Groupe n'ayant plus à supporter les coûts opérationnels liés à la location de la paire de cuivre à l'opérateur historique.

L'objectif du Groupe consiste donc à maximiser la proportion de ses abonnés en FTTH, dans les zones éligibles lorsque cela est techniquement possible.

(b) Les coûts d'interconnexions de terminaison d'appel vocal mobile

Depuis le 1^{er} juillet 2013, Free Mobile a cessé de bénéficier d'une asymétrie des terminaisons d'appel. Ainsi, la terminaison d'appel a été de 0,78 centime d'euro sur l'exercice 2015 contre 0,80 centime d'euro sur l'exercice 2014.

(c) Les coûts d'itinérance

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. Depuis sa signature, 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.

Le contrat d'itinérance permet au Groupe :

- De proposer un service aux abonnés équipés d'un terminal 2G
- De compléter la couverture de son propre réseau qui est en cours de déploiement

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 est variable 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 significativement supérieurs lorsque le trafic est transporté par le réseau Free Mobile. Les niveaux de marges dépendent également (i) de l'évolution des habitudes de consommation des abonnés, notamment en ce qui concerne la data, et (ii) de la part du nombre d'abonnés sur un Forfait Free à 19,99 euros/mois (ou 15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox).

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, ainsi que d'augmenter la proportion d'abonnés au Forfait Free à 19,99 euros/mois (ou 15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox) notamment en faisant migrer les abonnés de l'offre 2 euros/mois (ou 0 euro/mois pour les abonnés Freebox) vers l'offre à 19,99 euros/mois (ou 15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox). Cette évolution devrait être favorisée par les usages croissants de l'Internet mobile au quotidien.

Dans le cadre des pouvoirs attribués le 6 août 2015 par la loi Macron à l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes, l'Autorité a entamé les travaux d'examen des accords de mutualisation (itinérance, ran-sharing) en vue de l'établissement de lignes directrices.

Un projet de lignes directrices a été soumis à consultation publique le 12 janvier 2016. Les opérateurs sont appelés à faire part de leurs observations sur les principes d'analyse des accords de mutualisation retenus par l'Autorité ainsi que sur une analyse préliminaire des accords existants. Ce projet fait état d'une extinction progressive de l'itinérance 3G d'ici 2020 et de l'itinérance 2G pour les services voix et SMS entre 2020 et 2022. Ce projet fait également état d'une extinction de l'itinérance 4G accordée par Bouygues Telecom à SFR d'ici 2018. L'Autorité de Régulation des Communications

Electroniques et des Postes précise que l'analyse préliminaire a été menée dans un contexte d'un marché métropolitain à quatre opérateurs et pourrait être revue dans l'hypothèse où la structure du marché serait modifiée.

1.1.3 Investissements et dotations aux amortissements

(a) Haut Débit

(i) Réseau de transmission et dégroupage de la boucle locale

Avec plus de 95 000 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. Le Groupe s'appuie sur cet important réseau pour relier les Nœuds de Raccordement Abonnés (NRA) et permettre le dégroupage de la boucle locale. Sur l'exercice, le Groupe a poursuivi l'extension de sa couverture en ouvrant près de 1 500 nouveaux NRA, et dispose ainsi de plus de 8 000 NRA dégroupés et d'une couverture de près de 90% des foyers français au 31 décembre 2015.

Les fibres optiques du réseau de transmission sont amorties sur des durées comprises entre 10 et 27 ans. Les équipements installés dans les NRA (DSLAM Freebox) sont amortis sur 5 ans et 6 ans.

(ii) Coûts opérationnels et investissement par abonné

Les coûts opérationnels ainsi que les investissements entre l'Option 1 et l'Option 5 diffèrent de façon significative.

Les principaux coûts liés à l'Option 1 sont :

- la mise à disposition d'une box. Sur l'exercice 2015, le coût de la Freebox varie de plusieurs dizaines d'euros pour la Freebox Crystal, à 185 euros pour la Freebox mini 4K et jusqu'à 290 euros pour la Freebox Révolution. L'évolution de la parité euro/dollar a eu un impact négatif sur le coût des Freebox, les achats de composants se faisant principalement en dollar ;
- les frais d'accès au service de dégroupage (appelés également frais de câblage ou FAS) facturés par l'opérateur historique, à hauteur de 56 euros par abonné pour le dégroupage total et de 66 euros par abonné pour le dégroupage partiel ;
- les frais de logistique et d'envoi des modems.

L'ensemble de ces éléments (boîtiers Freebox, frais d'accès et frais logistiques) sont amortis sur des durées de cinq ou sept 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 Crystal dont le montant est de quelques dizaines d'euros.

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 sept ans.

(b) Déploiement des réseaux Très Haut Débit

(i) Migration du réseau fixe vers la technologie VDSL2

Fidèle à son image d'innovateur, le Groupe s'est lancé dès le second semestre 2013 dans un vaste plan de migration de ses équipements de réseau (DSLAM Freebox) vers la technologie VDSL2.

Au cours de l'année 2015, le Groupe a intensifié ses efforts pour finaliser la migration de ses équipements vers cette technologie afin de faire bénéficier un maximum d'abonnés d'une hausse de leurs débits. Ainsi, au 31 décembre 2015, le Groupe comptait plus de 8 000 NRA équipés de la technologie VDSL2, ayant permis à près de 25% des abonnés Freebox d'accroître leur débit.

(ii) Déploiement d'un réseau « FTTH »

La fibre optique, adoptée depuis longtemps par les opérateurs de télécommunications pour leurs liaisons longue distance, s'affirme comme la technologie de transmission la plus rapide, la plus fiable et la plus puissante. Elle permet en effet le transport de données à la vitesse de la lumière et offre des débits de plusieurs centaines de Mb/s, voire beaucoup plus. C'est elle qui a notamment permis le formidable essor d'Internet au niveau mondial.

Avec un réseau de desserte en fibre optique aux débits montant et descendant élevés, l'utilisation simultanée de différents services multimédias devient réellement possible.

Le déploiement de la boucle locale en fibre optique répond à un cadre réglementaire différent selon les zones géographiques.

L'Arcep a ainsi défini dans sa décision n°2013-1475 du 10 décembre 2013 une liste de 106 communes constituant les Zones Très Denses, dans lesquelles chaque opérateur déploie son propre réseau jusqu'aux Points de Mutualisation, qui sont le plus souvent situés à l'intérieur des immeubles. Les câblages d'immeuble sont ensuite mutualisés entre les opérateurs.

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, Free Infrastructure, IRE et Immobilière Iliad, est amené à réaliser d'importants investissements dans les infrastructures réseaux.

Le Groupe déploie ainsi ses propres infrastructures dans les Zones Très Denses, nécessitant :

- L'acquisition et l'aménagement de locaux pour la réalisation de nœuds de raccordement optique (NRO) ;
- Un déploiement horizontal, qui consiste à acheminer de la fibre optique depuis le NRO jusqu'aux Points de Mutualisation ; ce déploiement est réalisé en utilisant les galeries visitables du réseau d'assainissement à Paris, et principalement au travers de l'offre d'accès aux infrastructures de génie civil de l'Opérateur historique en Province ;
- Le raccordement du réseau horizontal aux Points de Mutualisation ;
- Le raccordement final, consistant à poser une prise optique chez l'abonné, et à la connecter aux fibres verticales de l'immeuble, au niveau du boîtier d'étage.

En déployant sa propre boucle locale en fibre optique, le Groupe devient ainsi propriétaire de l'ensemble des infrastructures jusqu'à l'abonné, ce qui lui permet d'être totalement indépendant de l'opérateur historique, de maîtriser pleinement la qualité de service et la relation abonné, ainsi que d'offrir à ses abonnés un accès à une technologie répondant pleinement aux besoins croissants en bande passante.

Ce déploiement s'inscrit dans la continuité logique de la stratégie du Groupe Iliad, consistant à investir dans le déploiement de ses propres infrastructures, afin d'accroître ses niveaux de marge et sa rentabilité.

En dehors des Zones Très Denses, afin de rationaliser les déploiements et les investissements des opérateurs, le cadre réglementaire (défini par l'Arcep dans sa décision n°2010-1312 du 14 décembre 2010) prévoit une mutualisation plus importante des infrastructures en imposant à l'opérateur qui déploie la construction de Points de Mutualisation extérieurs, regroupant chacun environ 1 000 lignes.

Les opérateurs optant pour la construction de Points de Mutualisation de moins de 1 000 lignes sont tenus de proposer une offre de collecte permettant de raccorder ces Points de Mutualisation à un point de concentration regroupant un nombre de lignes plus important.

Le Groupe Iliad a été dans ce cadre le premier opérateur à souscrire, en août 2012, à l'offre de l'Opérateur historique 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'acquiescer 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.

Depuis 2013, le Groupe a souscrit au cofinancement du déploiement en dehors des Zones Très Denses sur une soixantaine d'agglomérations et 20 communes, représentant 4,5 millions de logements déployés d'ici 2020.

L'année 2015 a été marquée par une hausse des investissements fibre compte tenu de l'accélération des raccordements et des prises éligibles dans le cadre du cofinancement avec l'opérateur historique. A fin 2015, sur l'ensemble du territoire, le Groupe compte près de 2,5 millions de prises raccordables, et plus de 200 000 abonnés raccordés à la technologie FTTH à date.

Le Groupe Iliad va ainsi poursuivre et intensifier son engagement dans le déploiement, aussi bien dans les Zones Très Denses qu'en dehors, et prévoit ainsi d'atteindre 20 millions de prises raccordables à horizon 2022.

Ce plan d'investissement ambitieux permettra au Groupe d'accélérer son indépendance technologique vis-à-vis de l'opérateur historique et d'accroître sa rentabilité, en raison d'une part de marché dans le fixe de 24%⁵.

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

Depuis l'obtention de la 4^{ème} licence mobile 3G en janvier 2010, le Groupe déploie son réseau mobile. Ce déploiement s'appuie sur l'important réseau de transmission fixe (cf. 1.1.3.a) du Groupe et il repose sur une organisation dédiée qui pilote l'ensemble du processus (recherche de sites, démarches auprès des bailleurs de tous types, démarches administratives et réglementaires, réalisation des travaux dans le respect des règles de sécurité, jusqu'au suivi de l'exploitation des équipements radioélectriques sur les sites installés).

Malgré un contexte réglementaire plus contraignant pour les déploiements d'antennes mobiles (Loi Abeille, loi ALUR), le Groupe a réussi à accélérer le déploiement de son réseau mobile, avec plus de 1 600 nouveaux sites déployés sur l'année 2015. Au 31 décembre 2015, le Groupe disposait de plus de 6 000 sites en service, lui permettant de couvrir 83% de la population avec son propre réseau 3G.

Parallèlement à ses déploiements et afin d'offrir la meilleure expérience abonné possible pour les utilisateurs de données mobiles, conçu dès l'origine avec les dernières technologies (tout IP NGN), le réseau mobile du Groupe s'est caractérisé par une forte intensité des migrations de ses sites vers la

⁵ Estimation de la Société

4G. Ainsi, le Groupe a ouvert plus de 3 500 sites 4G au titre de l'exercice 2015 (contre 1 275 sur l'exercice 2014) et dispose de plus de 5 600 sites 4G au 31 décembre 2015 (contre 2 099 au 31 décembre 2014), portant le taux de couverture de la population en 4G à 63%. Ainsi, au 31 décembre 2015, plus de 90% des sites mobiles du Groupe étaient allumés en 4G et une majorité de ces sites étaient raccordés au réseau par un lien fibre.

Conjointement à ce déploiement massif, le Groupe a poursuivi ses investissements dans l'extension de son cœur de réseau, de ses systèmes d'information et dans les liens d'interconnexion de ses sites mobiles.

Fort de l'avancée de ses déploiements et du maintien de son rythme dans les années à venir, le Groupe confirme l'objectif (i) de focaliser les efforts de déploiement sur les zones denses, avec plus de 1 500 nouveaux sites visés en 2016, afin de maximiser le volume de trafic en propre (ii) d'accélérer la conversion des sites existants en 4G afin d'atteindre une couverture de près de 75% de la population en fin d'année et (iii) du lancement du déploiement progressif des sites en 700MHz et 1 800MHz.

Le Groupe précise qu'il a respecté son engagement de couverture de 25% de la population en 4G en octobre 2015, et confirme également sa capacité à atteindre ses futurs engagements de couverture :

- Licence 3G : 90% de la population en 2018
- Licence 4G : 60% de la population en octobre 2019 et 75% de la population en octobre 2023

Au cours de l'exercice 2015, le portefeuille de fréquences du Groupe s'est fortement renforcé :

- de 5MHz dans la bande de fréquences 1 800MHz dans le cadre du processus de refarming défini par l'ARCEP (décision du 16 décembre 2014). Ces fréquences ont fait l'objet d'une mise à disposition progressive au cours du premier semestre 2015 pour être disponibles sur l'intégralité du territoire métropolitain à compter du 1^{er} juillet 2015 ;
- de 10MHz supplémentaires dans la bande de fréquences 1 800MHz, suite à l'autorisation par l'ARCEP du refarming des fréquences entre Orange et SFR, ce qui devrait permettre leur libération au profit de Free au 25 mai 2016 ;
- de 10MHz remportés le 17 novembre 2015 suite aux enchères pour l'attribution des fréquences mobiles de la bande 700MHz. Ces fréquences seront disponibles suivant un calendrier allant d'avril 2016 pour les zones les plus densément peuplées à juillet 2019 pour le reste du pays. Ces fréquences ont été acquises pour un montant de 933 millions d'euros, payables en quatre tranches étalées entre 2016 et 2018, avec deux échéances sur la première année.

Les durées d'amortissement retenues pour les principaux éléments mis en service sont les suivantes :

- Licences : 18 ans
- Installations générales : 10 ans
- Installations techniques mobiles : 6 et 18 ans
- Matériels : 3 à 5 ans
- Autres : 2 à 10 ans

(d) Déploiement du réseau de distribution : boutiques et bornes

Au cours de l'exercice 2015, le Groupe a renforcé sa présence physique sur le territoire grâce :

- à l'ouverture de 6 nouvelles boutiques permettant ainsi au Groupe de disposer de 49 Free Centers à fin décembre 2015 ;
- au déploiement de bornes de souscription d'abonnements mobiles et de distribution automatique de cartes SIM. Pour cela, le Groupe s'appuie sur un partenariat avec le réseau de magasins « Maison de la Presse » et « Mag Presse ». Au 31 décembre 2015, le Groupe avait déjà déployé près de 1 700 bornes sur l'ensemble du territoire.

1.2 ELEMENTS CLES DE L'EXERCICE 2015

<i>En millions d'euros</i>	31-déc-15	31-déc-14	Variation (%)
Chiffre d'affaires consolidé	4 414,4	4 167,6	5,9%
- <i>Fixe</i>	2 597,1	2 564,2	1,3%
- <i>Mobile</i>	1 828,7	1 614,3	13,3%
<i>Dont services mobiles</i>			19,1%
- <i>Eliminations</i>	-11,4	-10,9	-4,6%
Chiffre d'affaires services			7,4%
Ebitda consolidé	1 489,9	1 283,6	16,1%
Résultat opérationnel courant	666,2	569,5	17,0%
Résultat net	335,0	278,4	20,3%
FCF ADSL	665,8	736,7	-9,6%
Ratio d'endettement	0,80x	0,84x	-4,8%

L'année 2015 a une nouvelle fois été marquée par la croissance, le Groupe a en effet poursuivi son développement sur l'exercice en atteignant un chiffre d'affaires record de plus de 4,4 milliards d'euros, largement en avance sur son objectif initial, soit une croissance de 7,4% du chiffre d'affaires services (6% en incluant les terminaux), grâce notamment à une excellente performance de l'activité mobile avec près de 20% de croissance sur les services mobiles. L'Ebitda Groupe enregistre une hausse de 16% par rapport à 2014. Sur le plan opérationnel, le Groupe continue de recruter un nombre important de nouveaux abonnés, avec près de 2 millions de nouveaux abonnés sur les offres fixes et mobiles du Groupe en 2015.

Les principaux éléments marquants de l'exercice 2015 ont été les suivants :

- **Fixe : 270 000 nouveaux abonnés recrutés** (net de résiliation) dans le Haut Débit et Très Haut Débit sur l'année, soit une part de marché des recrutements de 29%⁶. Dans un contexte toujours fortement concurrentiel avec une agressivité commerciale et tarifaire

⁶ Estimation de la Société

des concurrents, le Groupe est parvenu à stabiliser l'ARPU, qui s'établit à 34,50 euros, permettant d'assurer une croissance du chiffre d'affaires de plus de 1% sur les activités fixes pour atteindre près de 2,6 milliards d'euros sur l'exercice ;

- **Mobile : près de 1,6 million d'abonnés recrutés (net de résiliation) en 2015.** Free s'affirme une nouvelle fois comme le 1^{er} recruteur sur le marché, place qu'il occupe depuis le lancement de ses activités mobiles en 2012. Le Groupe continue d'enrichir ses offres mobiles avec notamment (i) le *roaming* maintenant inclus depuis l'ensemble des pays de l'Union Européenne et les Etats-Unis en plus des autres destinations déjà incluses dans le Forfait Free, (ii) l'élargissement du *fair-use* de données mobiles à 20Go en 3G et 50Go en 4G, et (iii) l'extension de 1 à 4 Forfaits Free bénéficiant d'une réduction pour les abonnés Freebox (15,99 euros/mois pour le Forfait 19,99 euros/mois et 0 euro/mois pour le Forfait 2 euros/mois). Le Groupe atteint presque les 12 millions d'abonnés et dispose désormais d'une part de marché proche de 17%⁷ au 31 décembre 2015, dépassant ainsi son objectif initial à long terme quatre ans seulement après son lancement. Le chiffre d'affaires des activités mobiles a progressé de près de 20% (hors terminaux) sur l'exercice 2015 ; au total, il atteint maintenant plus de 1,8 milliard d'euros ;

- **Intensification des déploiements des réseaux Très Haut Débit fixe et mobile.** L'année 2015 a été marquée par la poursuite d'un déploiement intense du réseau mobile et notamment des équipements 4G. Au cours de la période le Groupe a ainsi porté sa couverture 4G d'environ 40% de la population à 63% de la population. Le nombre d'abonnés 4G sur la période a fortement progressé (en hausse de 2 millions d'abonnés) pour atteindre 3,7 millions d'abonnés 4G à fin 2015, tout comme la consommation mensuelle moyenne de données mobiles par abonné 4G, qui augmente de près de 80% sur l'année et atteint 3,2Go. Sur la période, le Groupe a également intensifié ses efforts de déploiement de la fibre et accélère ses migrations d'abonnés vers les réseaux THD (VDSL2 et FTTH), grâce à sa politique d'investissement volontariste dans les réseaux de nouvelles générations ;

- **Augmentation de la rentabilité du Groupe.** Le Groupe a réalisé en 2015 un *Ebitda* de 1 490 millions d'euros, soit une marge de 33,8%, supérieure de 3 points à celle enregistrée sur l'exercice 2014, traduisant notamment la hausse du trafic mobile sur le réseau propre du Groupe. Le résultat net du Groupe ressort à 335 millions d'euros, en hausse de plus de 20% et ce malgré la hausse des amortissements notamment due à l'intensification du déploiement ;

- **Une politique financière rigoureuse et une structure solide permettant au Groupe d'accélérer ses investissements dans les réseaux Très Haut Débit.** La volonté de s'inscrire dans une politique d'investissement volontariste, aussi bien dans les infrastructures fixes que mobiles permet au Groupe de gagner en autonomie et d'améliorer la rentabilité pour les prochaines années, tout en offrant un meilleur service à ses abonnés. Ainsi, au cours de l'exercice, le Groupe a investi 1 220 millions d'euros contre 968 millions d'euros en 2014, en raison notamment (i) du lancement de la Freebox mini 4K et de la constitution des stocks nécessaires, (ii) du rythme du déploiement du réseau fixe THD et (iii) de l'ouverture de plus de 1 600 sites 3G et de plus de 3 500 sites 4G sur l'exercice. Par ailleurs, le Groupe effectuera le décaissement lié à l'acquisition des fréquences 700MHz en quatre tranches égales, entre 2016 et 2018, dont deux la 1^{ère} année. Malgré cet effort d'investissement, la structure financière du Groupe reste très solide avec un ratio d'endettement à 0,80x au 31 décembre 2015 ;

- **Renforcement du portefeuille de fréquences du Groupe.** Au cours de l'exercice 2015, le Groupe a renforcé son portefeuille de 15MHz dans la bande de fréquences 1 800MHz et de 10MHz dans la bande de fréquences 700MHz.

⁷ Métropole hors M2M

1.3 COMPARAISON DES RESULTATS AU 31 DECEMBRE 2015 ET AU 31 DECEMBRE 2014

<i>En millions d'euros</i>	31-déc-15	31-déc-14	Variation (%)
Chiffre d'affaires	4 414,4	4 167,6	5,9%
Achats consommés	-2 238,8	-2 323,1	-3,6%
Marge brute	2 175,6	1 844,6	17,9%
% CA	49,3%	44,3%	5,0 pts
Charges de personnel	-222,5	-208,5	6,7%
Charges externes	-288,5	-244,1	18,2%
Impôts et taxes	-57,9	-40,8	41,9%
Dotations aux provisions	-96,9	-63,4	52,8%
Autres produits et charges d'exploitation	-19,9	-4,1	-
Ebitda	1 489,9	1 283,6	16,1%
% CA	33,8%	30,8%	3,0 pts
Charges sur avantages de personnel	-3,3	-5,6	-41,1%
Dotations aux amortissements	-820,4	-708,5	15,8%
Résultat opérationnel courant	666,2	569,5	17,0%
Autres produits et charges opérationnels	-4,2	-3,6	16,7%
RESULTAT OPERATIONNEL	662,0	565,9	17,0%
Résultat financier	-58,0	-63,8	-9,1%
Autres produits et charges financiers	-24,5	-21,7	12,9%
Charges d'impôt	-244,5	-202,0	21,0%
RESULTAT NET CONSOLIDE	335,0	278,4	20,3%

1.3.1 Analyse du résultat du Groupe

(a) Principaux indicateurs

	31-déc-2015	31-déc-2014	31-déc-2013
Nombre total d'abonnés mobiles	11 685 000	10 105 000	8 040 000
Nombre total d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit	6 138 000	5 868 000	5 640 000
Nombre total d'abonnés	17 823 000	15 973 000	13 680 000

En euros	31-déc-2015	31-déc-2014	31-déc-2013
ARPU Haut Débit et Très Haut Débit	34,50	35,10	36,00
<i>ARPU Freebox Révolution*</i>	>38,00	>38,00	>38,00

*Hors promotions

(b) Chiffre d'affaires

Le Groupe enregistre une nouvelle fois un chiffre d'affaires en croissance, il progresse de près de 250 millions d'euros et s'établit désormais à plus de 4,4 milliards d'euros, soit une progression de 7,4% du chiffre d'affaires services (6% en incluant les terminaux). Le Groupe parvient à maintenir d'excellentes performances dans un marché toujours fortement concurrentiel, enregistrant une légère croissance dans l'activité fixe (+1,3%), liée à la bonne performance de l'activité sur le 2nd semestre (+2,1%), et continuant de croître à un rythme soutenu dans son activité mobile qui enregistre une croissance de près de 20% (hors terminaux).

Le tableau suivant présente la répartition du chiffre d'affaires du Groupe par nature de revenus au cours des exercices 2014 et 2015 :

En millions d'euros	31-déc-15	31-déc-14	Variation (%)
Fixe	2 597,1	2 564,2	1,3%
Mobile	1 828,7	1 614,3	13,3%
<i>Dont services mobiles</i>			19,1%
Eliminations	-11,4	-10,9	-4,6%
Chiffre d'affaires Groupe	4 414,4	4 167,6	5,9%
<i>Chiffre d'affaires services</i>			7,4%

Revenus fixes

Dans un contexte concurrentiel intense, le Groupe enregistre une légère hausse de son chiffre d'affaires sur ses activités fixes et constate une ré-accélération de l'activité au second semestre. Ainsi, le chiffre d'affaires est en hausse de 1,3% pour atteindre 2 597 millions d'euros au 31 décembre 2015. Les principales évolutions sur la période ont été les suivantes :

- **Progression de la base d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit de 270 000 nouveaux abonnés**, soit une part de marché de 29%⁸ des recrutements nets. Dans un contexte concurrentiel et malgré de nombreuses offres promotionnelles de la part des autres opérateurs, le Groupe a réussi à accroître sa part de marché grâce (i) au lancement de la Freebox mini 4K, (ii) à la forte notoriété de la marque Free, (iii) aux efforts importants entrepris ces dernières années sur l'amélioration de la qualité du service abonnés, (iv) au dynamisme du Groupe en terme d'innovation et (v) à des offres promotionnelles opportunistes. Au 31 décembre 2015, le Groupe compte 6,1 millions d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit ;
- **Par ailleurs, le Groupe parvient à stabiliser l'ARPU Haut Débit et Très Haut Débit à 34,50 euros**, malgré la mise en place d'offres promotionnelles ponctuelles impactant mécaniquement le niveau d'ARPU. Toutefois, l'offre Freebox Révolution continue de susciter un fort engouement et enregistre toujours un ARPU supérieur à 38 euros⁹.

Revenus mobiles

Le succès des offres mobiles du Groupe se reflète dans sa performance économique, ainsi le chiffre d'affaires de l'activité mobile poursuit sa forte croissance et dépasse désormais 1,8 milliard d'euros. Cette augmentation résulte notamment de l'excellente performance sur l'activité services, en hausse de près de 20%. Quatre ans après le lancement de l'activité mobile, celle-ci représente déjà plus de 40% du chiffre d'affaires du Groupe. Ainsi, fort de 1,6 million d'abonnés recrutés (net de résiliation) sur l'exercice, le Groupe compte désormais près de 12 millions d'abonnés mobiles. Les principales évolutions sur la période ont été les suivantes :

- **Une stratégie commerciale reposant sur l'enrichissement des offres et sur l'innovation**. Au cours de l'année 2015, le Groupe a poursuivi (i) sa stratégie d'enrichissement des offres en élargissant le nombre de destinations bénéficiant du *roaming* inclus dans le Forfait Free à l'ensemble des pays de l'Union Européenne, aux Etats-Unis et au Canada, ainsi qu'en étant le seul opérateur à proposer 50Go d'accès à l'internet mobile en 4G et 20Go en 3G dans une offre à moins de 20 euros/mois et (ii) le déploiement de ses offres d'étalement de paiement et de location de terminaux lancées en décembre 2013. Même si ces nouvelles offres peuvent peser sur la rentabilité à court et moyen terme, elles permettent de maintenir une excellente dynamique commerciale en rendant le Forfait Free totalement unique ;
- **17%¹⁰ de part de marché**. Au cours de l'exercice, le Groupe est resté le 1^{er} recruteur depuis le lancement de son activité mobile avec près de 1,6 million de nouveaux abonnés recrutés (net de résiliation). Ainsi, il atteint près de 12 millions d'abonnés et dépasse son objectif initial de 15% de part de marché quatre ans seulement après son lancement commercial ;
- **Succès commercial des offres 4G**. Au cours de l'année 2015, le Groupe a fait un effort important en terme de déploiement de sites 4G, afin d'atteindre 63% de couverture de la population en fin d'année. Cet effort s'est traduit en un succès commercial, avec un doublement de la base d'abonnés mobile 4G en 2015 pour atteindre près de 3,7 millions d'abonnés 4G au 31 décembre 2015. Par ailleurs, la consommation moyenne des

⁸ Estimation de la Société

⁹ Hors promotions

¹⁰ Métropole hors M2M

abonnés 4G a augmenté de près de 80% sur l'année 2015 pour atteindre 3,2Go par mois et par abonné ;

- **Amélioration du mix d'abonnés dans les recrutements et confirmation des migrations** des abonnés de l'offre à 2 euros/mois (0 euro/mois pour les abonnés Freebox) vers l'offre à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox). En 2015, le Groupe enregistre davantage de recrutements sur l'offre à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox) que sur l'offre à 2 euros/mois (0 euro/mois pour les abonnés Freebox) ;
- **Un chiffre d'affaires des services mobiles en hausse de près de 20%, et une contribution des ventes de terminaux en retrait**, notamment en raison du succès des ventes de terminaux d'entrée de gamme. Cet effet négatif limite donc la hausse du chiffre d'affaires total de l'activité mobile à 13,3%.

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 2 176 millions d'euros au 31 décembre 2015, en hausse de 331 millions d'euros en valeur absolue et en progression de 18% par rapport à 2014.

Le taux de marge brute est en hausse de 5 points à 49,3% sur l'année 2015, en raison notamment de la croissance de la rentabilité de l'activité mobile (dont la marge brute est toutefois plus faible que celle de l'activité fixe), grâce à l'évolution positive du mix d'abonnés et à la hausse de la couverture de trafic en propre.

(d) Charges de personnel

Au cours de l'exercice 2015, le Groupe a créé plus de 450 emplois directs en France, sous forme de CDI, portant l'effectif total du Groupe à 7 901 personnes au 31 décembre 2015.

Cette augmentation des effectifs est principalement liée à l'intensification des déploiements des réseaux fixes et mobiles du Groupe ainsi qu'à l'extension des équipes au service abonné.

Compte tenu de ces éléments, les charges de personnel, hors avantages de personnel et coûts capitalisés, progressent pour atteindre désormais 222 millions d'euros.

(e) Charges externes

Les charges externes du Groupe progressent de 44 millions d'euros sur l'année 2015 pour atteindre 288 millions d'euros au 31 décembre 2015. Pour l'essentiel, ce poste intègre les charges de réseau (location des sites mobile, maintenance...), d'hébergement des équipements, d'assurance, de publicité et de sous-traitance externe. L'évolution sur l'année 2015 s'explique principalement par l'évolution du nombre de sites mobile mis en service.

(f) Impôts et taxes

Le poste impôts et taxes est en hausse de 42% par rapport à 2014 à 58 millions d'euros, en raison notamment de la progression de l'activité mobile (taxe IFR, redevance UMTS...).

(g) Dotations aux provisions

Les dotations aux provisions pour impayés, pour dépréciation de stock et pour risques s'établissent à 97 millions d'euros au 31 décembre 2015, en hausse de 34 millions d'euros par rapport à l'exercice 2014. Cette hausse s'explique principalement par les provisions pour impayés constatées par le Groupe dans le cadre de ses offres de location de terminaux.

(h) Autres produits et charges d'exploitation

Les autres produits et charges d'exploitation atteignent un montant négatif de 20 millions d'euros au 31 décembre 2015, contre 4 millions d'euros en 2014.

(i) Ebitda

L'*Ebitda* du Groupe est en hausse de plus de 16% par rapport à 2014 et atteint désormais 1 490 millions d'euros. La marge d'*Ebitda* est elle-aussi en forte progression de 3 points pour s'établir à 33,8% au 31 décembre 2015 en raison notamment de la forte amélioration de la rentabilité de l'activité mobile.

Les principales variations intervenues sur la période ont été les suivantes :

- **Bénéfice d'une meilleure couverture mobile.** L'extension de la couverture du réseau mobile du Groupe au cours des 12 derniers mois a permis d'augmenter les volumes de trafic acheminé en propre ;
- **Hausse du niveau de marge sur le mobile,** malgré l'extension des offres de *roaming* à travers l'Europe, la fin des rémunérations liées à l'*airtime* sur les numéros spéciaux au 1^{er} octobre 2015, ainsi que la hausse des impayés sur les offres de location de terminaux ;
- **Poursuite de l'optimisation des réseaux fixes du Groupe (dégroupage, migration vers la technologie VDSL2 et déploiement FTTH).** Au cours de l'année 2015, le Groupe a maintenu ses efforts afin (i) d'étendre son réseau ADSL et porter son taux de dégroupage à 97,2% en ouvrant près de 1 500 NRA, (ii) d'achever son plan de migration de ses équipements de réseau vers la technologie VDSL2, et (iii) de poursuivre le déploiement de son réseau FTTH en propre et dans les zones de co-investissement avec l'opérateur historique ;
- **Taille critique maintenant atteinte sur le mobile avec 17%¹¹ de part de marché,** permettant de bénéficier d'un effet d'échelle sur les autres coûts, mais aussi de profiter des avantages d'un opérateur intégré (fixe / mobile) sur la base de coûts fixes. La croissance de la base d'abonnés du Groupe sur la période a permis à ce dernier d'accroître l'effet vertueux de la croissance sur base de coûts fixes (publicité, coûts administratifs...).

(j) Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant s'élève à 666 millions d'euros au 31 décembre 2015, en hausse de 17% par rapport à 2014. Cette évolution résulte de la hausse de l'*Ebitda* détaillée précédemment.

Les charges d'amortissement progressent pour atteindre 820 millions d'euros à fin 2015. Cette évolution s'explique par l'activation des éléments des réseaux fixe et mobile mis en service sur la

¹¹ Métropole hors M2M

période, notamment la migration de sites vers la technologie 4G, ainsi que par le lancement de la nouvelle Freebox mini 4K.

(k) Résultat net

Le résultat net du Groupe est en hausse de plus de 20% par rapport à 2014 pour s'établir à 335 millions d'euros contre 278 millions d'euros en 2014.

1.3.2 Flux de trésorerie et investissements

<i>En millions d'euros</i>	31-déc-15	31-déc-14	Variation (%)
CAF Groupe	1 472,7	1 236,5	19,1%
Variation de BFR Groupe	-23,4	-72,1	-67,5%
FCF opérationnel	1 449,3	1 164,4	24,5%
Investissements Groupe	-1 219,9	-968,3	26,0%
Impôts décaissés	-229,7	-203,4	12,9%
Autres ¹²	-76,0	-29,9	-
FCF Groupe (hors financement et dividendes)	-76,1	-37,2	-
FCF ADSL	665,8	736,7	-9,6%
Dividendes	-23,0	-21,7	-6,0%
Trésorerie de clôture	718,5	132,3	-

FCF Groupe :

Sur l'exercice, le Groupe a intensifié ses efforts de déploiement des réseaux fixe et mobile. En effet, sur l'année 2015, la dépense d'investissement augmente de 26%, à 1,2 milliard d'euros. Les principaux faits marquants depuis le début de l'année ont été les suivants :

- Hausse de la capacité d'autofinancement de 19% à 1 473 millions d'euros ;
- Amélioration de la variation de BFR par rapport à 2014, qui reste négative à -23 millions d'euros, en raison notamment de l'arrivée à maturité de l'impact négatif généré par les offres d'accès aux terminaux (location et étalement des délais de paiement) ;
- Accélération de l'effort d'investissement du Groupe. Le niveau total des investissements atteint 1 220 millions d'euros, marqué par une hausse des dépenses d'investissements à la fois sur les activités mobile et fixe, en raison notamment (i) du rythme important de déploiement du réseau mobile et de l'accélération sur la fibre, (ii) du lancement de la

¹² Intérêts financiers inclus

Freebox mini 4K et de la constitution des stocks nécessaires et (iii) de l'effet négatif de la parité euro/dollar ;

- Le FCF ADSL est donc logiquement en recul et atteint désormais 666 millions d'euros. Cette baisse s'explique principalement par le lancement de la Freebox mini 4K ;
- Décaissement d'impôts à hauteur de 230 millions d'euros ;
- Prise de participation à hauteur de 50% dans la société TRM, ayant acquis les actifs d'OMT à la Réunion et à Mayotte pour un montant de 24 millions d'euros ;
- *Free Cash Flow* (FCF) de -76 millions d'euros sur la période.

Variation nette de la trésorerie :

Le Groupe a clôturé l'exercice 2015 avec une trésorerie disponible de 719 millions d'euros. La très forte hausse de la trésorerie du Groupe au 4^{ème} trimestre 2015 est liée au succès du placement d'un emprunt obligataire de 650 millions d'euros réalisé en novembre 2015.

1.3.3 Endettement du Groupe

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

Au 31 décembre 2015, l'endettement brut du Groupe s'établissait à 1 911 millions d'euros et l'endettement net à 1 191 millions d'euros. Le Groupe continue de profiter d'une structure financière solide avec un ratio d'endettement toujours nettement sous la barre de 1x au 31 décembre 2015 à 0,80x et d'une très forte liquidité.

L'endettement brut au 31 décembre 2015 est composé des principaux emprunts suivants :

(a) Dettes à moins d'un an

- Programme de billet de trésorerie de 800 millions d'euros

Dans le cadre du renouvellement annuel de son programme de billet de trésorerie, le Groupe a augmenté la taille de sa ligne de 500 millions d'euros à 800 millions d'euros. Au 31 décembre 2015, l'utilisation était de 350 millions d'euros.

- Obligation de 500 millions d'euros

Le 26 mai 2011, le Groupe a procédé à l'émission d'obligations 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 1er juin 2016.

(b) Dettes à plus d'un 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 2015, cette ligne était utilisée en totalité à hauteur de 135 millions d'euros, les premiers amortissements étant intervenus au cours du 2^{ème} semestre 2015.

- 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 2015, cette ligne était utilisée à hauteur de 200 millions d'euros.

- Obligation de 650 millions d'euros

Le 26 novembre 2015, le Groupe a procédé à l'émission d'obligations pour un montant de 650 millions d'euros et présentant un coupon annuel de 2,125%.

Ces obligations seront remboursées au pair à l'échéance le 5 décembre 2022.

- Crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros

Le Groupe a souhaité profiter des conditions de marché favorables pour renégocier les principales conditions de sa ligne de crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros, mise en place auprès de 12 banques internationales. Ainsi, le 2 octobre 2015 le Groupe a signé un amendement permettant d'étendre la maturité initiale à 2020 et même 2022 avec l'option d'extension.

Le taux d'intérêt applicable sur ce crédit a également été ajusté. Il est fondé sur l'Euribor de la période, augmenté d'une marge pouvant varier en fonction du niveau du levier financier du Groupe entre 0,35% et 1,10% par an.

Cette ligne n'est pas utilisée au 31 décembre 2015.

Les lignes d'emprunt BEI et la ligne de crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros sont soumises au respect de covenants financier (ratio de leverage et de couverture d'intérêts). Au 31 décembre 2015, le Groupe respectait ses covenants.

(c) 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 sein de ses data centers. Au 31 décembre 2015, le montant total des financements sous forme de crédit-bail s'élève à 82 millions d'euros.

1.3.4 Répartition du capital au 31 décembre 2015

Au 31 décembre 2015, le capital social de la société Iliad se composait de 58 660 640 actions ordinaires et était réparti comme suit :

- Dirigeants : 33 945 812 actions soit 57,9% du capital ;
- Public : 24 714 828 actions soit 42,1% du capital.

Au 31 décembre 2015, il existe sept plans d'options de souscription d'actions Iliad dont le nombre d'actions potentielles pouvant être émises est de 769 909.

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 et Très Haut Débit de 25% à long terme ;
 - 9 millions de prises raccordables au FTTH à fin 2018 ;
 - 20 millions de prises raccordables au FTTH à fin 2022.

- Mobile :
 - Déploiement de plus de 1 500 sites en 2016 ;
 - Taux de couverture de la population en 4G proche de 75% à fin 2016 ;
 - Part de marché mobile de 25% à long terme.

- Groupe :
 - Niveau d'investissement 2016 (hors fréquences) légèrement supérieur à 2015 ;
 - Ambition d'atteindre une marge d'*Ebitda* pour le Groupe de plus de 40% d'ici la fin de la décennie.

1.4.2 Evénements postérieurs à la clôture

Compte tenu des conditions favorables sur le marché bancaire, et afin d'étendre la maturité de sa dette, le Groupe a mis en place une ligne de 500 millions d'euros auprès de 11 banques internationales, le 8 janvier 2016. Cette ligne, sous forme de prêt à terme, a une maturité de 5 ans et est soumise au respect de covenants financiers (ratio de levier financier et de couverture d'intérêts).

1.4.3 Glossaire

Les définitions des principaux termes utilisés par Iliad sont présentés ci-dessous :

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

Abonnés Haut Débit et Très Haut Débit (ou Broadband) : abonnés ayant souscrit une offre ADSL, VDSL ou FTTH du Groupe.

ARPU Haut Débit et Très Haut Débit (Revenu Moyen par Abonné Haut Débit et Très 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 et Très Haut Débit facturés sur la période.

Chiffre d'affaires services : chiffre d'affaires total hors ventes de terminaux.

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.

M2M : communications de machine à machine.

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

Nombre total d'abonnés Haut Débit et Très 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 de Free et d'Alice après élimination de ceux pour lesquels une résiliation a été enregistrée.

Nombre total d'abonnés mobiles : 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 mobiles de Free après élimination de ceux pour lesquels une résiliation a été enregistrée.

Recrutement : correspond à la différence entre le nombre total d'abonnés 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*.