

iliad

Société anonyme au capital de 13 038 371 euros
Siège social : 16, rue de la Ville l'Evêque – 75008 Paris
342 376 332 R.C.S. PARIS



Société anonyme au capital de 13 038 371 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-16	31-déc-15	31-déc-14
COMPTE DE RESULTAT			
Chiffre d'affaires	4 722,1	4 414,4	4 167,6
Ebitda	1 675,7	1 489,9	1 283,6
Résultat opérationnel courant	744,1	666,2	569,5
Autres produits et charges opérationnels	-4,5	-4,2	-3,6
Résultat opérationnel	739,6	662,0	565,9
Résultat financier	-43,8	-58,0	-63,8
Autres produits et charges financiers	-48,3	-24,5	-21,7
Impôts sur les résultats	-245,6	-244,5	-202,0
Résultat des sociétés mises en équivalence	0,7	-	-
Résultat net	402,7	335,0	278,4
BILAN			
Actifs non-courants	7 262,3	5 755,3	4 266,4
Actifs courants	947,8	1 432,7	744,6
<i>Dont Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	<i>238,5</i>	<i>720,1</i>	<i>137,4</i>
Actifs destinés à être cédés	21,4	26,0	34,4
Total de l'actif	8 231,5	7 214,0	5 045,3
Capitaux propres	3 001,8	2 637,2	2 315,2
Passifs non-courants	2 882,1	1 899,1	1 209,1
Passifs courants	2 347,6	2 677,7	1 521,0
Total du passif	8 231,5	7 214,0	5 045,3
TRESORERIE			
Capacité d'autofinancement	1 603,8	1 472,7	1 236,5
Flux net de trésorerie lié aux investissements ¹	-1 757,8	-1 219,9	-968,3
Flux net de trésorerie Groupe (hors fréquences 700MHz, financement et dividendes) ²	39,2	-76,1	-37,2
Flux net de trésorerie Groupe (hors financement et dividendes) ²	-432,3	-76,1	-37,2
Dividendes	-24,1	-23,0	-21,7
Endettement net	1 642,8	1 191,4	1 084,1

¹ Incluant l'investissement relatif aux premiers paiements des fréquences 700MHz pour un montant de 472 millions d'euros

² 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 fixe 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.

Cinq ans après son entrée sur le marché mobile, le Groupe est l'un des principaux opérateurs de télécommunications en France avec plus de 19 millions d'abonnés, dont près de 13 millions d'abonnés mobiles et plus de 6 millions d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit fixe. Au 31 décembre 2016, le Groupe représente 24%³ de part de marché Haut Débit et Très Haut Débit fixe et 18%⁴ de part de marché mobile. Sur l'année 2016, le Groupe a poursuivi sa croissance rentable en réalisant un chiffre d'affaires de plus de 4,7 milliards d'euros, en hausse de 7% par rapport l'année 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 les notions suivantes sont utilisées :

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

Chiffre d'affaires services Mobile : chiffre d'affaires Mobile hors terminaux (ventes et locations).

Ces indicateurs sont utilisés 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 39,99 euros par mois) à ses abonnés avec mise à disposition d'une box.

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 ;
- **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).

³ Estimation de la Société

⁴ Métropole hors M2M

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 plus de 110 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 au total plus de 500 chaînes. Le nombre de chaînes incluses dans les premiers forfaits basiques varie entre 90 et près de 280 chaînes (selon les forfaits). Plus de 180 chaînes Haute Définition et plus de 100 chaînes en service de rattrapage viennent enrichir ces bouquets. Depuis le mois de septembre 2016, l'offre Freebox Révolution inclut l'offre TV by CANAL Panorama, ajoutant ainsi 50 chaînes dont 25 exclusives à l'offre Freebox TV ;
- **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. La nouvelle offre TV by CANAL Panorama permet en outre aux abonnés d'accéder à plus de 100 chaînes en live et plus de 8 000 contenus à la demande, quel que soit leur écran (smartphone, tablette, Xbox 360 et Xbox One, PC/MAC).

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 250 Go, accessible en permanence quel que soit l'endroit où se trouve l'abonné, le lecteur Blu-Ray™, les appels inclus vers les mobiles en France métropolitaine et intègre les dernières technologies (Courant Porteur en Ligne, télécommande gyroscopique, manette de jeux, haut-parleurs) ;
- **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, Iliad Datacenter et Iliad Entreprises

- **l'hébergement mutualisé**, 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**, 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**, cette prestation de service consiste à mettre à disposition des espaces au sein d'un *datacenter*, ainsi que la capacité électrique associée, pour héberger des baies et serveurs appartenant généralement au client final ;
- **le Cloud computing**, qui correspond à l'accès, via un réseau de télécommunications, à la demande et en libre-service, à des ressources informatiques partagées configurables. L'offre « *Scaleway* » s'inscrit dans cette logique avec des serveurs qui peuvent aussi bien être virtualisés que physiques et dédiés.

(b) Offres mobiles

Le Groupe propose deux forfaits mobiles simples et généreux à ses abonnés :

- **le forfait à 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 ;
- **le 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. Au cours de l'année 2016, Free a encore enrichi son offre, incluant désormais les communications depuis l'Australie, la Norvège, l'Islande, l'Afrique du Sud et la Nouvelle-Zélande en plus de l'ensemble des pays de l'Union Européenne, des États-Unis, du Canada, d'Israël, de Guyane, de la Réunion, de Mayotte et des 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 ont la possibilité de louer leur mobile pendant un minimum de 24 mois. Selon le terminal, l'abonné effectue un paiement initial d'un montant compris entre 79 et 149 euros puis doit régler une mensualité comprise entre 17 et 27 euros (selon le terminal) pendant 24 mois. Au terme de cette période, l'abonné peut au choix, (i) renvoyer son terminal et bénéficier d'une nouvelle location avec un terminal de dernière génération, ou (ii) 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 2016 :

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 : 9,10 euros⁵

- **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 à 4,79 euros ;
- L'abonnement mensuel pour l'offre « DSL Access Only », est quant à lui fixé à 12,63 depuis le 1^{er} mars 2016.

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 2016 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.

⁵ Coût applicable depuis le 1^{er} mars 2016. A comparer à un coût de 8,78 euros en 2015.

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

La marge brute et la marge d'*Ebitda* sur ce type d'offres 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

La terminaison d'appel a été de 0,76 centime d'euro sur l'année 2016.

(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 d'une durée initiale de 6 ans à compter de la date de lancement commercial et portant sur les technologies 2G et 3G a été prolongé le 15 juin 2016, et court maintenant jusqu'à fin 2020.

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 marge brute et la marge d'*Ebitda* 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.d, 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 est 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 en 2015 les travaux d'examen des accords de mutualisation (itinérance, ran-sharing).

Ces travaux ont donné lieu à la mise en consultation publique d'un projet de lignes directrices le 12 janvier 2016 et à la publication de lignes directrices le 25 mai 2016 appelant notamment les opérateurs à fixer des dates d'extinction progressive des accords d'itinérance actuellement en vigueur.

Le 15 juin 2016, Iliad et Orange ont annoncé avoir conclu un avenant au contrat d'itinérance 2G/3G courant jusqu'à fin 2020 et mettant en œuvre le désengagement progressif de Free Mobile de son itinérance sur le réseau d'Orange. Ce désengagement prend notamment la forme d'une diminution progressive des débits internet maximum par abonné en itinérance (débit maximum théorique en réception pouvant atteindre jusqu'à 1 Mbit/s (448 kbit/s en émission) pour les années 2017 et 2018,

768 kbit/s (384 kbit/s en émission) pour l'année 2019 et 384 kbit/s (384 kbit/s en émission) pour l'année 2020).

L'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes a constaté le 30 juin 2016 qu'au regard des lignes directrices publiées le 25 mai 2016, il n'était pas nécessaire de lancer un examen formel du contrat d'itinérance conclu entre Free Mobile et Orange sur le fondement de la loi du 6 août 2015.

1.1.3 Investissements et dotations aux amortissements

(a) Haut Débit

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

Avec plus de 100 000 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 1 200 nouveaux NRA, et dispose ainsi de près de 9 300 NRA dégroupés et d'une couverture de près de 90% des foyers français au 31 décembre 2016.

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 2016, le coût de la Freebox varie de plusieurs dizaines d'euros pour la Freebox Crystal, à 160 euros pour la Freebox mini 4K et jusqu'à 280 euros pour la Freebox Révolution ;
- les frais d'accès au service de dégroupage (appelés également frais de câblage ou FAS) facturés par l'opérateur historique, à hauteur de 50 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 2013 dans un vaste plan de migration de ses équipements de réseau (DSLAM Freebox) vers la technologie VDSL2. A ce jour, le réseau fixe du Groupe est 100% compatible VDSL, permettant ainsi aux abonnés éligibles d'augmenter leurs débits.

(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 Mbit/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 montants et descendants élevés, l'utilisation simultanée de différents services multimédias devient réellement possible.

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.

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

Zones Très Denses :

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'immeubles 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 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 l'installation 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 (PM) ; ce déploiement est réalisé en utilisant les galeries visitables du réseau d'assainissement à Paris, et 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.

Depuis 2016, et afin d'accélérer ses déploiements dans la zone, le Groupe a décidé de recourir, en complément de son architecture « point-à-point », à une architecture « E-PON ».

En dehors des Zones Très Denses :

En dehors des Zones Très Denses, afin d'optimiser 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 des Zones Très Denses et à s'engager à cofinancer certaines des agglomérations proposées par l'opérateur historique. Cette offre permet à chaque opérateur d'avoir accès à l'intégralité des lignes déployées et de cofinancer le déploiement à hauteur de la part de marché locale souhaitée. Cette offre d'accès de l'opérateur historique permet de cofinancier à la fois la ligne entre le point de mutualisation et le logement, mais également les fibres de collecte entre le point de mutualisation et le NRO. Le Groupe estime que dans ce cadre-là, et compte tenu de ses hypothèses de part de marché, le coût de revient à date par abonné est de moins de 1 000 euros.

Dès 2013, le Groupe s'est engagé au côté de l'opérateur historique dans le cofinancement du déploiement en dehors des Zones Très Denses sur 80 zones géographiques, représentant 4,5 millions de logements déployés d'ici 2020. Au cours de l'année 2016, le Groupe a étendu ses engagements de cofinancement sur l'ensemble des zones déployées par l'opérateur historique, ayant ainsi accès à un potentiel global de 8,6 millions de logements à terme.

L'année 2016 s'inscrit dans la continuité de l'année précédente, avec la poursuite de l'accélération des efforts d'investissements du Groupe dans son projet FTTH. Ainsi, au cours de la période :

- le nombre de prises raccordables a presque doublé avec 4,4 millions de prises raccordables au 31 décembre 2016 (contre environ 2,5 millions au 31 décembre 2015). Avec 4,4 millions de prises raccordables, le Groupe dépasse son objectif initial de 4 millions de prises raccordables à fin 2016.
- le nombre d'abonnés raccordés en FTTH a progressé de plus de 100 000 abonnés (soit une croissance de plus de 50% sur la période), pour atteindre 310 000 abonnés à la fin de l'année. Cette progression s'explique par trois facteurs principaux :
 - o Une appétence croissante des foyers français pour la technologie FTTH ;

- Une maturité atteinte sur l'industrialisation des processus de raccordements abonnés ;
- L'ouverture progressive de la commercialisation des offres FTTH de Free en dehors des Zones Très Denses.

A ce jour, environ 220 communes ont été ouvertes commercialement. A l'aune de l'année 2016, le Groupe Iliad souhaite poursuivre ses efforts de déploiement, aussi bien dans les Zones Très Denses qu'en dehors, et prévoit ainsi d'atteindre :

- 9 millions de prises raccordables à horizon 2018,

- et 20 millions de prises raccordables à horizon 2022.

Par ailleurs, le Groupe souhaite, au cours de l'année 2017, de nouveau accélérer les raccordements abonnés en FTTH et se fixe ainsi l'objectif de raccorder plus de 200 000 nouveaux abonnés en FTTH sur la période.

(c) Un portefeuille de fréquences enrichi et complet

Depuis l'obtention de la 4^{ème} licence mobile 3G en janvier 2010, le Groupe n'a cessé d'enrichir son portefeuille de fréquences.

Titulaire de 5MHz duplex dans les bandes 900MHz et 2 100MHz et de 20MHz duplex dans la bande 2 600MHz au lancement de l'activité mobile en 2012, le Groupe a réussi à compléter son portefeuille en 2015 et 2016 sur le territoire métropolitain en acquérant les fréquences suivantes :

- 5MHz duplex dans la bande de fréquences 1 800MHz libérés par Bouygues Telecom 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 ;
- 10MHz duplex supplémentaires dans la bande de fréquences 1 800MHz, suite à l'autorisation par l'ARCEP du refarming des fréquences de Orange et SFR, ces fréquences ayant été libérées sur l'intégralité du territoire métropolitain au profit du Groupe en date du 25 mai 2016 ;
- 10MHz remportés le 17 novembre 2015 suite aux enchères pour l'attribution des fréquences mobiles de la bande 700MHz. Ces fréquences seront disponibles de manière progressive par région, en commençant par l'Île de France en avril 2016 puis une région par trimestre à partir du 1^{er} janvier 2018 jusqu'au 1^{er} juillet 2019, date de libération de la dernière région. Ces fréquences ont été acquises pour un montant de 933 millions d'euros, et sont payables en quatre tranches étalées entre 2016 et 2018, avec deux échéances réglées sur la première année.

Le Groupe dispose ainsi d'un portefeuille de 55MHz duplex équilibré sur l'ensemble du territoire métropolitain, lui permettant d'être performant en 3G et en 4G.

Par ailleurs, le 13 octobre 2016 la candidature du Groupe pour l'obtention de fréquences 3G/4G en Outre-Mer sur les territoires de la Guadeloupe, la Guyane, la Réunion, la Martinique, Mayotte, Saint-Barthélemy et Saint-Martin a été retenue. Le Groupe se voit ainsi attribuer à minima des fréquences 1 800MHz sur l'ensemble des territoires et des fréquences basses destinées à la 4G (fréquences 800MHz) sur tous les territoires à l'exception de la Guyane. Ces attributions de fréquences vont permettre au Groupe Iliad de favoriser la continuité territoriale avec la Métropole et ainsi faire profiter les consommateurs des départements et régions d'Outre-mer d'offres attractives.

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

Depuis l'obtention de la 4^{ème} licence mobile 3G, 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 maintenir un fort rythme de déploiement de son réseau mobile lui permettant de largement dépasser son objectif annuel de plus de 1 500 nouveaux sites, avec plus de 2 400 nouveaux sites déployés sur l'année 2016 (y compris les sites partagés avec les autres opérateurs dans les zones moins denses). Au 31 décembre 2016, le Groupe disposait de près de 8 500 sites en service, lui permettant de couvrir 89% de la population avec son propre réseau 3G.

L'année 2016 a été marquée par les efforts importants réalisés par le Groupe dans son réseau avec notamment :

- **Plus de 2 400 nouveaux sites 3G ouverts sur la période**, faisant de l'année 2016 une année record en termes de déploiement de nouveaux sites ;
- **L'intensification des déploiements de la technologie 4G**. Depuis le lancement de ses activités mobiles, le déploiement de la 4G constitue une priorité pour le Groupe. L'année 2016 a été particulièrement intense en termes de déploiement de la 4G avec (i) plus de 1 900 nouveaux sites ouverts, permettant au Groupe de disposer d'un total de 7 566 sites ouverts au 31 décembre 2016, (ii) l'ouverture des nouvelles fréquences 1 800MHz sur 3 300 sites supplémentaires et (iii) les premiers déploiements des fréquences 700MHz sur 236 sites dans la région Ile-de-France. La mise en service progressive de ces nouvelles fréquences (700MHz et 1800MHz) sur l'année 2016 a permis au Groupe d'améliorer sensiblement la couverture et la qualité de son réseau à l'intérieur des bâtiments. Ainsi à fin 2016, le Groupe bénéficie d'une couverture de 76% de la population en 4G ;
- **La poursuite des investissements dans son réseau de desserte (« backhaul ») fibre de ses sites mobiles**. Compte tenu de la croissance importante des débits et du nombre d'utilisateurs 4G, les capacités des liens d'interconnexions des sites mobiles deviennent un point critique pour les opérateurs. Dès lors, et afin d'offrir les meilleurs débits possibles à ses abonnés, le Groupe a choisi de favoriser au maximum le raccordement de sites en fibre. Au 31 décembre 2016, plus de 80% des sites dans les zones très denses étaient ainsi raccordés en fibre.

Fort de l'avancée de ses déploiements, le Groupe s'est fixé pour objectifs (i) de maintenir et même d'accélérer de nouveau ses efforts de déploiement avec un objectif d'atteindre plus de 12 000 sites mobiles (y compris les sites partagés avec les opérateurs dans les zones moins denses) à fin 2017, (ii) d'accélérer la conversion des sites existants en 4G et notamment l'ouverture des fréquences 1 800MHz afin d'atteindre une couverture 4G proche de 85% de la population en fin d'année et (iii) de poursuivre le déploiement progressif des fréquences 700MHz sur les zones éligibles.

Le Groupe précise qu'il a toujours respecté ses engagements de couverture, et qu'il a atteint dès début 2017 l'ensemble de ses futurs engagements :

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

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

- Licences : entre 15 et 19 ans
- Installations générales : 10 ans
- Installations techniques mobiles : 6 et 18 ans
- Matériels : 3 à 5 ans
- Autres : 2 à 10 ans

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

Au cours de l'exercice 2016, 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 55 Free Centers à fin décembre 2016 ;
- 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 2016, le Groupe compte près de 1 600 bornes sur l'ensemble du territoire.

1.2 ELEMENTS CLES DE L'EXERCICE 2016

<i>En millions d'euros</i>	31-déc-16	31-déc-15	Variation (%)
Chiffre d'affaires consolidé	4 722,1	4 414,4	7,0%
- <i>Fixe</i>	2 689,6	2 597,1	3,6%
- <i>Mobile</i>	2 043,0	1 828,7	11,7%
- <i>Eliminations</i>	-10,5	-11,4	-7,9%
Ebitda consolidé	1 675,7	1 489,9	12,5%
Résultat opérationnel courant	744,1	666,2	11,7%
Résultat net	402,7	335,0	20,2%
Ratio d'endettement	1,0x	0,8x	21,9%

Les principaux éléments sur l'année 2016 ont été les suivants :

- **Fixe : le Groupe devient le premier opérateur alternatif Haut et Très Haut Débit français avec 6,4 millions d'abonnés, et compte 247 000 nouveaux abonnés recrutés (net de résiliation) en 2016, soit une part de marché des recrutements nets de**

32%⁶. Ce bon niveau de recrutement intervient dans un contexte toujours fortement concurrentiel et dans lequel le Groupe a recours à des campagnes promotionnelles ponctuelles et ciblées. Le dynamisme commercial de Free se traduit financièrement par une ré-accelération de la croissance du chiffre d'affaires des activités fixes, en hausse de 3,6% à près de 2,7 milliards d'euros (en hausse de 5,3% sur le seul 4^{ème} trimestre 2016) ;

- **Rebond de l'ARPU fixe sur le 4^{ème} trimestre 2016, grâce à l'offre TV by CANAL Panorama.** L'ARPU bénéficie de l'impact positif cette nouvelle offre, et s'établit à 34,70 euros au 31 décembre 2016 ;
- **Mobile : 1^{er} recruteur depuis 5 ans avec plus de 1 000 000 d'abonnés recrutés (net de résiliation) sur l'année 2016.** En continuant d'offrir toujours davantage pour le même prix, le Groupe a conservé son statut de 1^{er} recruteur pour la 5^{ème} année consécutive. Au 31 décembre 2016, avec près de 13 millions d'abonnés mobile, le Groupe atteint une part de marché de 18%⁷ ;
- **Ré-accelération du chiffre d'affaires du Groupe.** Dans un contexte promotionnel et concurrentiel, le Groupe a réussi à accélérer sa croissance avec un chiffre d'affaires en hausse de 7% en 2016, contre 6% en 2015 (en hausse de 8,6% sur le seul 4^{ème} trimestre 2016) ;
- **Le chiffre d'affaires mobile dépasse 2 milliards d'euros pour la première fois depuis le lancement des offres mobiles en 2012.** Au cours de l'année 2016, le chiffre d'affaires des activités mobiles affiche une croissance de près de 12% (plus de 13% pour le chiffre d'affaires services Mobile). La solidité de la croissance du chiffre d'affaires services est la conséquence directe de l'amélioration du mix d'abonnés en faveur de l'offre à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox) ;
- **Succès de la 4G.** Le nombre d'abonnés 4G sur la période a poursuivi son importante progression (60% en un an) pour atteindre près de 6 millions d'abonnés 4G au 31 décembre 2016. La consommation mensuelle moyenne de données mobiles par abonné 4G, déjà parmi les plus élevées en Europe, a continué de progresser et atteint désormais 4,9 Go, soit une hausse de plus de 50% en un an ;
- **2016, une année record en termes de déploiement de sites mobiles.** Au cours de l'année 2016, le Groupe a intensifié ses efforts de déploiement, avec (i) plus de 2 400 nouveaux sites 3G sur la période, (ii) l'aménagement de 3 300 sites 4G afin de bénéficier des fréquences 1 800MHz et (iii) à l'ouverture de 236 sites en 700MHz. Ces importantes mises en service sur l'année 2016 ont permis d'étendre et d'améliorer la qualité du réseau, notamment en renforçant la couverture 3G et 4G. Ainsi, à fin 2016, le Groupe bénéficie d'une couverture complète, aussi bien en extérieur qu'au sein des bâtiments sur 89% de la population en 3G et sur plus de 76% de la population en 4G (dépassant son objectif de près de 75% de la population couverte en 4G) ;
- **Intensification des déploiements et des raccordements FTTH.** Sur la période, le Groupe a également intensifié les efforts de déploiement de son réseau FTTH, avec (i) près de 2 millions de nouvelles prises raccordables pour atteindre 4,4 millions au 31 décembre 2016 et (ii) plus de 100 000 abonnés supplémentaires à la fibre sur l'année, dont 45 000 sur le seul 4^{ème} trimestre 2016. Ainsi, le Groupe affiche une croissance de plus de 50% de sa base d'abonnés FTTH en un an, s'établissant désormais à 310 000 abonnés ;

⁶ Estimation de la Société

⁷ Métropole hors M2M

- **Rentabilité accrue en 2016.** Pour la première fois depuis le lancement des activités mobiles du Groupe, la marge d'*Ebitda* repasse au-dessus de 35%, progressant ainsi de 1,7 point par rapport à 2015. Au 31 décembre 2016, l'*Ebitda* du Groupe s'établit ainsi à 1 676 millions d'euros, en croissance de 12,5%, traduisant notamment la hausse du trafic mobile sur le réseau propre du Groupe. Le résultat net du Groupe ressort à plus de 400 millions d'euros, enregistrant une croissance supérieure à 20%, et ce malgré la hausse des amortissements notamment due à l'intensification du déploiement ;

- **Une politique d'investissement volontariste dans les réseaux Très Haut Débit adossée à une structure financière solide.** Au cours de l'année 2016, le Groupe a investi près de 1,3 milliard d'euros dans ses infrastructures fixes et mobiles en France, lui permettant de gagner en autonomie et d'améliorer sa rentabilité, tout en offrant un meilleur service à ses abonnés. Par ailleurs, au cours de l'exercice 2016, le Groupe a effectué les deux premiers décaissements liés à l'acquisition des fréquences 700MHz pour un montant de 472 millions d'euros. Malgré ces efforts d'investissement, la structure financière du Groupe reste très solide avec un ratio d'endettement parmi les plus faibles des opérateurs en Europe, toujours inférieur à 1,0x l'*Ebitda* au 31 décembre 2016 ;

- **Quatrième opérateur de réseau mobile en Italie : une opportunité unique pour le Groupe.** Début juillet 2016, le Groupe a signé un accord avec les groupes Hutchison et VimpelCom, dans le cadre du projet de fusion de H3G et Wind, afin d'acquérir les actifs lui permettant de devenir le quatrième opérateur mobile en Italie. Cet accord a été validé par la Commission Européenne le 1^{er} septembre 2016. L'accord prévoit le transfert d'un large portefeuille de fréquences (35MHz) pour un montant de 450 millions d'euros, l'engagement d'acquérir des sites mobiles du réseau fusionné, la possibilité d'activer un accord de RAN sharing sur les zones rurales ou l'acquisition de sites dans cette zone, ainsi qu'un accord d'itinérance toutes technologies sur le réseau fusionné pendant une période de 5 ans, extensible pour 5 années supplémentaires à l'initiative du Groupe. Ces différents actifs, associés au savoir-faire du Groupe, permettent à ce dernier de déployer un modèle de coûts efficace et d'envisager d'atteindre l'équilibre en termes d'*Ebitda* avec une part de marché inférieure à 10%.

1.3 COMPARAISON DES RÉSULTATS AU 31 DECEMBRE 2016 ET AU 31 DECEMBRE 2015

<i>En millions d'euros</i>	31-déc-16	31-déc-15	Variation (%)
Chiffre d'affaires	4 722,1	4 414,4	7,0%
Achats consommés	-2 323,0	-2 238,8	3,8%
Marge brute	2 399,1	2 175,6	10,3%
% CA	50,8%	49,3%	1,5 pt
Charges de personnel	-242,9	-222,5	9,2%
Charges externes	-342,1	-288,5	18,6%
Impôts et taxes	-82,1	-57,9	41,8%
Dotations aux provisions	-49,6	-96,9	-48,8%
Autres produits et charges d'exploitation	-6,8	-19,9	-65,8%
Ebitda	1 675,7	1 489,9	12,5%
% CA	35,5%	33,8%	1,7 pt
Charges sur avantages de personnel	-2,0	-3,3	-39,4%
Dotations aux amortissements	-929,6	-820,4	13,3%
Résultat opérationnel courant	744,1	666,2	11,7%
Autres produits et charges opérationnels	-4,5	-4,2	7,1%
RESULTAT OPERATIONNEL	739,6	662,0	11,7%
Résultat financier	-43,8	-58,0	-24,5%
Autres produits et charges financiers	-48,3	-24,5	97,1%
Charges d'impôt	-245,6	-244,5	0,4%
Résultat des sociétés mises en équivalence	0,7	-	-
RESULTAT NET CONSOLIDE	402,7	335,0	20,2%

1.3.1 Analyse du résultat du Groupe

(a) Principaux indicateurs

<i>Abonnés</i>	31-déc-16	31-déc-15	31-déc-14
Nombre total d'abonnés mobiles	12,7m	11,7m	10,1m
- Dont 4G	5,9m	3,7m	1,7m
Nombre total d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit	6,4m	6,1m	5,9m
Nombre total d'abonnés	19,1m	17,8m	16,0m

<i>Autres indicateurs</i>	31-déc-16	31-déc-15	31-déc-14
ARPU Haut Débit et Très Haut Débit (en €)	34,70	34,50	35,10
<i>ARPU Freebox Révolution* (en €)</i>	>38,00	>38,00	>38,00
Prises raccordables en FTTH	4,4m	2,5m	-
Consommation 4G moyenne (en Go/mois/abonné)	4,9 Go	3,2 Go	1,8 Go

*Hors promotions

(b) Chiffre d'affaires

Le Groupe continue d'enregistrer une croissance solide de son chiffre d'affaires, avec une progression de plus de 300 millions d'euros en 2016, et s'établit désormais à plus de 4,7 milliards d'euros, soit une hausse de 7,0% (8,6% pour le seul 4^{ème} trimestre 2016). Le Groupe parvient même à ré-accélerer la croissance de son chiffre d'affaires dans un marché toujours fortement concurrentiel, grâce au maintien de la performance de ses activités fixes (+3,6% à près de 2,7 milliards d'euros), et à la poursuite d'une croissance à deux chiffres dans ses activités mobiles (+11,7% à plus de 2 milliards d'euros).

Le tableau suivant présente la répartition du chiffre d'affaires du Groupe par nature de revenus au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015 :

<i>En millions d'euros</i>	31-déc-16	31-déc-15	Variation (%)
Fixe	2 689,6	2 597,1	3,6%
Mobile	2 043,0	1 828,7	11,7%
Eliminations	-10,5	-11,4	-7,9%
Chiffre d'affaires Groupe	4 722,1	4 414,4	7,0%

Revenus fixes

Dans un contexte toujours fortement concurrentiel, le Groupe enregistre une ré-accélération de son chiffre d'affaires sur ses activités fixes par rapport à 2015. Ainsi, le chiffre d'affaires est en hausse de 3,6% (5,3% sur le seul 4^{ème} trimestre 2016) pour s'établir à près de 2,7 milliards d'euros au 31 décembre 2016. Les principales évolutions sur la période ont été les suivantes :

- **Lancement fin septembre de la nouvelle offre Freebox Révolution avec TV by CANAL Panorama** et le service myCANAL inclus, ajoutant ainsi 50 chaînes (dont 25 exclusives) aux 226 chaînes déjà incluses dans l'offre Freebox TV, pour un montant de 39,99 euros/mois ;
- **Progression de la base d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit de 247 000 nouveaux abonnés**, soit une part de marché de 32%⁸ des recrutements nets. Dans un contexte concurrentiel et malgré de nombreuses offres promotionnelles de la part des autres opérateurs, le Groupe a maintenu une part de marché des recrutements nets supérieure à la part de marché du Groupe grâce (i) à la forte notoriété de la marque Free et à la qualité de ses Freebox, (ii) à l'enrichissement de ses offres, notamment en incluant de nouvelles destinations fixes dans son forfait Freebox, (iii) à l'offre TV by CANAL Panorama, (iv) à la qualité de sa relation abonnés, récompensée par la première place du classement du magazine « 60 millions de consommateurs », avec un taux de satisfaction de 92% sur les services d'accès à Internet fixe, et (v) à des offres promotionnelles opportunistes. Au 31 décembre 2016, le Groupe compte près de 6,4 millions d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit et est désormais le premier opérateur alternatif Haut Débit et Très Haut Débit fixe ;
- **Par ailleurs, le Groupe enregistre une hausse de l'ARPU Haut Débit et Très Haut Débit à 34,70 euros sur le 4^{ème} trimestre 2016**, grâce à la mise en place de l'offre Freebox Révolution avec TV by CANAL Panorama. L'offre Freebox Révolution continue donc de susciter un fort engouement et enregistre par conséquent un ARPU toujours supérieur à 38 euros⁹.

Revenus mobiles

La forte croissance du chiffre d'affaires de l'activité mobile du Groupe reflète le succès des offres commerciales, il s'établit ainsi pour la première fois à plus de 2 milliards d'euros, en hausse de près de 12%. Cette progression est notamment liée à l'excellente performance sur l'activité services, en hausse de 13%. Les activités mobiles représentent maintenant 43% du chiffre d'affaires du Groupe, 5 années après leur lancement commercial. Au 31 décembre 2016, le Groupe compte 12,7 millions d'abonnés mobiles, en hausse de plus d'un million d'abonnés par rapport au 31 décembre 2015. Les principales évolutions sur la période ont été les suivantes :

- **De solides performances commerciales reposant sur l'attractivité et l'enrichissement des offres.** En continuant à se différencier de ses concurrents sur l'année 2016 grâce à la richesse de ses offres aux tarifs inchangés, Free est resté le 1^{er} recruteur (net de résiliation) en 2016 (et pour le 20^{ème} trimestre consécutif), avec plus d'un million d'abonnés supplémentaires. Il est l'unique opérateur à proposer dans une offre à moins de 20 euros par mois (i) 50 Go d'internet 4G et (ii) le *roaming* depuis l'ensemble des pays de l'Union Européenne, l'Afrique du Sud, l'Australie, le Canada, les Etats-Unis, l'Islande, Israël, la Norvège et la Nouvelle-Zélande. Ainsi, le Groupe compte désormais 12,7 millions d'abonnés mobiles, soit une part de marché de 18%¹⁰ ;
- **Accélération des recrutements sur l'offre à 19,99 euros/mois en 2016** (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox), **en raison notamment de la hausse des usages 4G et des migrations des abonnés à l'offre 2 euros/mois** (0 euro/mois pour les

⁸ Estimation de la Société

⁹ Hors promotions

¹⁰ Métropole hors M2M

abonnés Freebox). Sur l'année 2016, 75% des recrutements nets sont enregistrés sur l'offre à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox). Le Groupe observe donc une hausse de son chiffre d'affaires services Mobile supérieure à 13% en 2016, directement liée à cette évolution positive du mix d'abonnés. Cette hausse est d'autant plus significative que la base d'abonnés enregistre une progression de 8,7% sur la période ;

- **Succès grandissant de la 4G.** Le nombre d'abonnés 4G sur la période a poursuivi son importante progression (base en progression de 60% en un an) pour atteindre près de 6 millions d'abonnés 4G au 31 décembre 2016. La consommation mensuelle moyenne de données mobiles par abonné 4G, déjà parmi les plus élevées en Europe, a continué de progresser et atteint désormais 4,9 Go, soit une hausse de plus de 50% en un an ;
- **Une satisfaction clients reconnue et récompensée** par la palme du magazine « 60 millions de consommateurs », avec un taux de satisfaction global de 95% sur les services de téléphonie. De plus, Free a une nouvelle fois obtenu le meilleur score nPerf pour les connexions 4G au quatrième trimestre 2016.

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 neutralisés dans le chiffre d'affaires consolidé du Groupe.

(c) Marge brute

La marge brute du Groupe s'élève à 2 399 millions d'euros au 31 décembre 2016, en hausse de 223 millions d'euros en valeur absolue et en progression de 10,3% par rapport à 2015.

Le taux de marge brute est en hausse de 1,5 point à 50,8% sur l'année 2016 sous deux effets opposés : (i) l'effet positif lié à 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, et (ii) la baisse du taux de marge brute des activités fixes en raison de la hausse des tarifs du dégroupage et de l'impact sur deux mois de l'offre TV by CANAL Panorama.

(d) Charges de personnel

Au cours de l'année 2016, le Groupe a créé plus de 1 000 emplois directs en France, sous forme de CDI, portant l'effectif total du Groupe à 7 142 personnes en France au 31 décembre 2016.

Cette augmentation des effectifs est principalement liée à la politique volontariste du Groupe en termes d'intensification des déploiements des réseaux FTTH et mobiles du Groupe, ainsi qu'à l'extension des équipes de la Relation abonnés.

Compte tenu de ces éléments, les charges de personnel, hors avantages de personnel et coûts capitalisés, progressent pour atteindre désormais près de 243 millions d'euros, soit 5,1% du chiffre d'affaires en 2016 (stable par rapport à 2015).

(e) Charges externes

Les charges externes du Groupe progressent de 54 millions d'euros sur l'année pour atteindre 342 millions d'euros au 31 décembre 2016. 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 s'explique principalement par l'évolution du nombre de sites mobiles mis en service.

(f) Impôts et taxes

Le poste impôts et taxes est en hausse de près de 42% par rapport à 2015, à 82 millions d'euros, en raison notamment de la progression du déploiement mobile (taxe IFR), de la croissance du chiffre d'affaires du Groupe (taxe COPE, redevance UMTS, taxe COSIP...) mais aussi de l'augmentation du taux de la taxe COPE de 0,9% à 1,3%.

(g) Dotations aux provisions

Les dotations aux provisions pour impayés, pour dépréciation de stock et pour risques s'établissent à 50 millions d'euros au 31 décembre 2016, en baisse de 47 millions d'euros par rapport à 2015. Cette diminution s'explique principalement par la baisse des dotations aux provisions pour impayés constatées par le Groupe dans ses offres fixes et mobiles. Cette baisse est principalement liée à l'amélioration des processus de recouvrement.

(h) Autres produits et charges d'exploitation

Les autres produits et charges d'exploitation atteignent un montant négatif de -7 millions d'euros au 31 décembre 2016, contre -20 millions d'euros en 2015.

(i) Ebitda

L'*Ebitda* du Groupe est en hausse de 12,5% par rapport à 2015 et atteint désormais 1 676 millions d'euros. La marge d'*Ebitda* est elle-aussi en forte progression de 1,7 point et dépasse 35% pour la première fois depuis le lancement de l'activité mobile, en raison notamment de l'amélioration de la rentabilité celle-ci.

La hausse de l'*Ebitda* du Groupe est tirée par l'amélioration du niveau de marge sur le mobile, tandis que la marge de l'activité fixe enregistre un léger recul. 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 de l'exercice a permis d'augmenter les volumes de trafic acheminé en propre ;
- **Amélioration du mix d'abonnés sur les offres mobiles du Groupe**, avec une part majeure des recrutements sur l'offre à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox) ;
- **Effet d'échelle sur la base de coûts fixes pour l'activité mobile.** L'activité mobile, affichant toujours une croissance opérationnelle importante, permet d'accroître l'effet vertueux sur base de coûts fixes (réseau, publicité, coûts administratifs...), de bénéficier d'effets d'échelle non négligeables, mais aussi de profiter des avantages d'un opérateur intégré (fixe / mobile). De plus, la marge de l'activité mobile continue de progresser malgré l'extension des offres de *roaming* à travers de nouveaux pays et la fin des rémunérations liées à l'*airtime* sur les numéros spéciaux fin 2015 ;
- **Poursuite de l'optimisation des réseaux fixes du Groupe (dégrouper, migrations et déploiement FTTH).** Au cours de l'année, le Groupe a poursuivi ses efforts afin (i) de poursuivre le déploiement de son réseau FTTH en propre et dans les zones de co-investissement avec l'opérateur historique, et (ii) d'étendre son réseau ADSL en ouvrant près de 1 200 NRA ;
- **Impacts dilutifs sur l'activité fixe** liés à (i) la hausse de certaines taxes, notamment de la taxe COPE, (ii) de la hausse des tarifs du dégroupage et (iii) de l'impact dilutif de l'offre TV by CANAL Panorama sur deux mois.

(j) Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant s'élève à 744 millions d'euros au 31 décembre 2016, en hausse de 12% par rapport à 2015. Cette évolution résulte de la hausse de l'*Ebitda* détaillée précédemment.

Les charges d'amortissements progressent pour atteindre 930 millions d'euros à fin 2016. Cette évolution s'explique par l'activation des éléments des réseaux fixe et mobile mis en service sur la période, notamment (i) la migration de sites mobiles vers la technologie 4G sur les bandes 700MHz, 1 800MHz et 2 600MHz et (ii) le déploiement FTTH.

(k) Résultat net

Le résultat net du Groupe est en hausse de plus de 20% par rapport à 2015 pour s'établir à 403 millions d'euros contre 335 millions d'euros au 31 décembre 2015.

1.3.2 Flux de trésorerie et investissements

<i>En millions d'euros</i>	31-déc-16	31-déc-15	Variation (%)
CAF Groupe	1 603,8	1 472,7	8,9%
Variation de BFR Groupe	25,6	-23,4	-
FCF opérationnel	1 629,4	1 449,3	12,4%
Investissements Groupe (hors 700MHz)	-1 286,3	-1 219,9	5,4%
Impôts décaissés	-239,4	-229,7	4,2%
Autres ¹¹	-64,5	-76,0	-15,1%
FCF Groupe (hors fréquences 700MHz, financement et dividendes)	39,2	-76,1	-
FCF Groupe (hors financement et dividendes)	-432,3	-76,1	-
Dividendes	-24,1	-23,0	4,8%
Trésorerie de clôture	235,7	718,5	-

FCF Groupe

Sur l'année 2016, le Groupe a poursuivi ses efforts intensifs en termes de déploiement des réseaux fixe et mobile. En effet, la dépense d'investissement hors fréquences augmente de 5% par rapport à 2015, conformément aux prévisions, à 1,3 milliard d'euros. Les principaux faits marquants depuis le début de l'année ont été les suivants :

- Hausse de la Capacité d'Autofinancement (CAF) de 9% à plus de 1,6 milliard d'euros ;
- Variation de BFR positive de 26 millions d'euros sur la période ;

¹¹ Intérêts financiers inclus

- Maintien d'un niveau élevé d'investissement au niveau du Groupe. Le niveau total des investissements atteint 1,3 milliard d'euros hors fréquences 700MHz, marqué par une dépense importante à la fois sur les activités mobile et fixe, principalement liée au rythme soutenu de déploiement du réseau mobile et à la migration de sites, ainsi qu'à l'accélération sur la fibre ;
- Décaissement d'impôts à hauteur de 239 millions d'euros ;
- Paiement des deux premières échéances relatives à l'achat des fréquences 700MHz pour un montant de 472 millions d'euros ;
- Remboursement de l'obligation d'échéance juin 2016 d'un montant de 500 millions d'euros et tirage d'un montant équivalent sur la ligne de crédit moyen terme mise en place début 2016 ;
- *Free Cash Flow* (FCF) hors fréquences 700MHz positif de 39 millions d'euros sur la période et de -432 millions d'euros après paiement des deux premières échéances des fréquences 700MHz.

Variation nette de la trésorerie :

Le Groupe a clôturé l'exercice avec une trésorerie disponible de 236 millions d'euros.

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...).

Le 1^{er} juin 2016, le Groupe a procédé au remboursement au pair de son obligation de 500 millions d'euros, émise le 26 mai 2011 et présentant un coupon annuel de 4,875%.

Au 31 décembre 2016, l'endettement brut du Groupe s'établissait à 1 881 millions d'euros et l'endettement net à 1 643 millions d'euros. Le Groupe continue de profiter d'une structure financière solide, avec un ratio d'endettement inférieur à 1,0x au 31 décembre 2016, et d'une très forte liquidité.

L'endettement brut au 31 décembre 2016 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 fin 2015. Au 31 décembre 2016, l'utilisation était de 400 millions d'euros.

(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 2016, le montant restant dû était de 83 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 2016, le montant restant dû était de 200 millions d'euros.

- Emprunt auprès de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) – signé en 2016 : 200 millions d'euros

Dans la continuité des financements précédents (2011 et 2012), la Banque Européenne d'Investissement a souhaité poursuivre son partenariat en mettant en place une nouvelle ligne de 200 millions d'euros pour accompagner les investissements du Groupe sur la période 2016-2018. Cette ligne amortissable présente une maturité finale en 2030. Au 31 décembre 2016, la ligne n'était pas utilisée.

- 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 bénéficie d'une ligne de crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros, mise en place auprès de 12 banques internationales. Cette ligne possède une maturité à 2020, extensible par option jusqu'en 2022.

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 0,35% et 1,10% par an.

Cette ligne n'est pas utilisée au 31 décembre 2016.

- Crédit syndiqué de 500 millions d'euros

Le 8 janvier 2016, 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. Cette ligne, sous forme de prêt à terme, a une maturité de 5 ans. Au 31 décembre 2016, cette ligne était totalement utilisée.

Les lignes d'emprunt BEI et les lignes de crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros et de 500 millions d'euros sont soumises au respect de covenants financier (ratio de leverage et de couverture d'intérêts). Au 31 décembre 2016, 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 2016, le montant total des financements sous forme de crédit-bail s'élève à 60 millions d'euros.

1.3.4 Répartition du capital au 31 décembre 2016

Au 31 décembre 2016, le capital social de la société Iliad se composait de 58 837 338 actions ordinaires et était réparti comme suit :

- Dirigeants : 33 850 408 actions soit 57,5% du capital ;
- Public : 24 986 930 actions soit 42,5% du capital.

Au 31 décembre 2016, il existe cinq plans d'options de souscription d'actions Iliad dont le nombre d'actions potentielles pouvant être émises est de 593 211.

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 ;
 - Une hausse de la base d'abonnés FTTH de plus de 200 000 abonnés en 2017, puis de 300 000 à 500 000 abonnés par an sur le moyen terme ;
 - 9 millions de prises raccordables au FTTH à fin 2018 ;
 - 20 millions de prises raccordables au FTTH à fin 2022.
- Mobile :
 - Objectif d'atteindre un réseau de plus de 12 000 sites à fin 2017 ;
 - Finaliser la migration des sites en 1 800MHz courant 2018 ;
 - Taux de couverture de la population en 4G proche de 85% à fin 2017 ;
 - Part de marché mobile de 25% à long terme.
- Groupe :
 - Ambition d'atteindre une marge d'*Ebitda* pour le Groupe en France de plus de 40% en 2020 ;
 - Niveau d'investissements 2017 et 2018 (hors fréquences) en France compris entre 1,4 et 1,5 milliard d'euros par an ;
 - Un solde d'*Ebitda*-investissements France supérieur à 1 milliard d'euros à partir de 2020, grâce à :
 - *La baisse des charges liées au contrat d'itinérance ;*
 - *L'amélioration du mix d'abonnés mobiles ;*
 - *Un réseau mobile national en 2020.*

1.4.2 Evénements postérieurs à la clôture

Aucun évènement postérieur à la clôture n'est à relever.

1.4.3 Glossaire

Les définitions des principaux termes utilisés par Iliad sont présentées 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.

ARPU Freebox Révolution (Revenu Moyen par Abonné Freebox Révolution hors promotions) : 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 Freebox Révolution facturés sur la période.

Chiffre d'affaires services : chiffre d'affaires total Groupe hors terminaux (ventes et location).

Chiffre d'affaires services Mobile : chiffre d'affaires Mobile hors terminaux (ventes et location).

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

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 une offre de Free ou 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.

Opérateur alternatif : opérateur apparu à la suite de la perte de monopole de l'opérateur historique d'Etat.

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*.