

iliad

Société anonyme au capital de 12.953.409,21 euros
Siège social : 16, rue de la Ville l'Evêque – 75008 Paris
342 376 332 R.C.S. PARIS



Société anonyme au capital de 12.953.409,21 euros
Siège social : 16, rue de la Ville l'Evêque – 75008 Paris
342 376 332 R.C.S. PARIS

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

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2015	30 juin 2014	Exercice clos le 31-déc-2014
COMPTE DE RESULTAT			
Chiffre d'affaires	2 159,9	2 019,6	4 167,6
Ebitda	725,0	624,2	1 283,6
Résultat opérationnel courant	329,7	281,4	569,5
Autres produits et charges opérationnels	-2,1	-1,7	-3,6
Résultat opérationnel	327,6	279,7	565,9
Résultat financier	-30,9	-31,6	-63,8
Autres produits et charges financiers	-11,6	-10,9	-21,7
Impôts sur les résultats	-122,3	-97,3	-202,0
Résultat net	162,9	139,9	278,4
BILAN			
Actifs non-courants	4 410,1	3 971,8	4 269,3
Actifs courants	874,5	694,6	744,6
<i>Dont Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	<i>162,6</i>	<i>230,6</i>	<i>137,4</i>
Actifs destinés à être cédés	27,9	35,8	34,4
Total de l'actif	5 312,5	4 702,2	5 048,3
Capitaux propres	2 454,2	2 158,7	2 310,4
Passifs non-courants	607,3	1 196,1	1 209,1
Passifs courants	2 251,1	1 347,4	1 528,8
Total du passif	5 312,5	4 702,2	5 048,3
TRESORERIE			
Capacité d'autofinancement	721,2	614,9	1 236,5
Flux net de trésorerie lié aux investissements	-612,9	-402,0	-968,3
Flux net de trésorerie Groupe (hors financement et dividendes)	-67,2	99,2	-37,2
Dividendes	-23,0	-21,6	-21,7
Endettement net	1 161,9	933,9	1 084,0

1.1 PRESENTATION GENERALE DU GROUPE

Fort du succès de ses offres 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 débit, dans le très haut débit et dans le mobile.

Trois ans après son entrée sur le marché mobile, le Groupe est le 3^{ème} opérateur télécom en France avec près de 17 millions d'abonnés, dont près de 11 millions d'abonnés mobiles et 6 millions d'abonnés haut débit et très haut débit. Sur le premier semestre 2015, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de près de 2,2 milliards d'euros, en hausse de près de 7% par rapport à l'année précédente.

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

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 :

- **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 de déploiement de Free, permet aux abonnés de bénéficier d'un accès à Internet à Très Haut Débit (jusqu'à 1 Gbit/s en réception et jusqu'à 200 Mbit/s en émission en mode bridge).

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. Près de 100 chaînes Haute Définition et 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 250 Go, 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. 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) ;

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 m² dans un espace totalement sécurisé et accessible.

(b) Offres mobiles

Le Groupe propose deux forfaits mobiles simples et généreux à ses abonnés, incluant la 4G depuis décembre 2013 :

- **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, 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 3 Go en 3G et jusqu'à 20 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 voyage, les abonnés peuvent utiliser leur Forfait Free en Guyane et aux Antilles françaises, au Canada, en Israël et dans une vingtaine de pays européens, durant 35 jours par an, pour chacune des destinations.

Par ailleurs, le Groupe propose une sélection des derniers téléphones mobiles, notamment le meilleur des gammes Apple, Samsung et Nokia. 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 en plusieurs fois : 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 9 euros et 99 euros puis doit régler une mensualité pendant 24 mois, comprise entre 9 euros et 18 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 30 juin 2015 :

Coûts opérationnels dégroupage partiel

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

Coûts opérationnels dégroupage total

- Location de la paire de cuivre : 9,05 euros¹

- **d'autre part, l'Option 5** (abonnés non dégroupés) où Free revend 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 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 le premier semestre 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 celles relevant de l'Option 5. L'objectif du Groupe consiste donc à maximiser la proportion de ses abonnés en Option 1,

¹ Avant le 1^{er} avril 2015 le coût de la location de la paire de cuivre était de 9,02 euros

ou, 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**

La marge brute et la marge d'exploitation avant amortissements des immobilisations sur ce type d'offre est sensiblement plus élevée 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 et 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 le 1^{er} semestre 2015 contre 0,8 centime d'euro sur le 1^{er} semestre 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 premier 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 l'achat du 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 19,99 euros/mois (ou 15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox). Cette évolution devrait être favorisée par l'usage croissant 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, celle-ci sera amenée à examiner les accords de mutualisation (itinérance, ran sharing). Pour ce qui concerne le Groupe, l'Autorité examinera le contrat d'itinérance en vue d'organiser une sortie progressive de l'itinérance 3G. Les travaux permettant de définir les modalités et le calendrier de l'extinction progressive débutent tout juste.

1.1.3 Investissements et dotations aux amortissements

(a) Haut Débit

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

Avec plus de 80 000 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. Depuis le début de l'année, le Groupe a poursuivi l'extension de sa couverture en ouvrant près de 900 nouveaux NRA, et dispose ainsi de près de 7 600 NRA dégroupés et d'une couverture de plus de 87% de la population au 30 juin 2015, faisant de Free le premier dégroupé en France.

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 le premier semestre 2015, le coût de la Freebox varie de plusieurs dizaines d'euros pour la Freebox Crystal jusqu'à 180 euros pour la Freebox mini 4K et 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'exercice 2014 et du premier semestre 2015, le Groupe a intensifié ses efforts pour finaliser la migration afin de faire bénéficier un maximum d'abonnés d'une hausse de leurs débits. Ainsi, au 30 juin 2015, le Groupe comptait près de 7 600 NRA équipés de la technologie VDSL2, ayant permis à plus de 20% des abonnés Freebox d'accroître leur débit.

(ii) Déploiement d'un réseau « FTTH »

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

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.

Il convient de distinguer deux zones géographiques de déploiement soumises à deux processus de déploiement distincts :

Dans les Zones Très Denses, au 30 juin 2015, le Groupe détenait 230 sites (NRO) représentant un potentiel de couverture d'environ 3,4 millions de prises. Au cours du premier semestre 2015, le Groupe a intensifié les raccordements verticaux et les migrations d'abonnés éligibles au sein de cette zone.

En dehors des Zones Très Denses, en août 2012, le Groupe Iliad a été le premier opérateur à souscrire à l'offre d'Orange d'accès aux lignes FTTH déployées par l'opérateur historique en s'engageant à cofinancer certaines des agglomérations proposées. Cette offre permet à chaque opérateur d'acquérir et donc de cofinancer le déploiement à hauteur de la part de marché locale souhaitée. La 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. L'engagement de cofinancement du Groupe porte sur plus de 4,5 millions de logements en dehors des Zones Très Denses, qui seront déployés d'ici 2020. Le Groupe souhaite accompagner le cas échéant l'opérateur historique lors de futurs déploiements. Au 30 juin 2015, le Groupe disposait d'une couverture de 700 000 prises raccordables sur cette zone.

(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 tout type, 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 800 nouveaux sites déployés sur le premier semestre 2015, contre 604 sites sur la même période en 2014. Au 30 juin 2015, le nombre total de sites 3G en service était de près de 5 300, lui permettant de couvrir environ 80% 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, le Groupe a très fortement intensifié la migration de ses sites vers la technologie 4G. Conçu dès l'origine avec les dernières technologies (tout IP,NGN), le réseau mobile du Groupe s'est caractérisé au premier semestre 2015 par un effort important de migration des sites vers la 4G. Ainsi, le Groupe a ouvert près de 1 900 nouveaux sites 4G au cours de la période (contre 587 sur le premier semestre 2014) et dispose de près de 4 000 sites 4G au 30 juin 2015 (contre 1 411 au 30 juin 2014), portant le taux de couverture de la population en 4G à plus de 50%.

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 2015, afin de maximiser le volume de trafic en propre et (ii) d'accélérer la conversion des sites existants en 4G afin d'atteindre une couverture d'environ 60% de la population en fin d'année.

Le Groupe confirme également sa capacité à atteindre ses engagements de couverture :

- Licence 3G : 90% de la population en 2018
- Licence 4G : 25% de la population en octobre 2015, 60% de la population en octobre 2019 et 75% de la population en octobre 2023

Au 1^{er} janvier 2015, le portefeuille de fréquence du Groupe s'est 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. Le 30 juillet 2015, l'ARCEP a autorisé Orange et SFR à procéder au refarming de leurs fréquences 1 800MHz, ce qui devrait permettre de libérer au profit de Free Mobile 10 MHz dans cette bande au 25 mai 2016. Ces fréquences font l'objet d'une redevance annuelle.

Par ailleurs, une procédure de vente aux enchères de 30MHz (6 x 5MHz) dans la bande 700MHz sera organisée d'ici fin 2015. Le Groupe participera au processus.

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

- Licences: 18 ans
- Installations générales : 10 ans
- Installations techniques et 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 du 1^{er} semestre de l'année 2015, le Groupe a fortement renforcé sa présence physique sur le territoire grâce :

- à l'ouverture de 5 nouvelles boutiques permettant ainsi au Groupe de disposer de 48 Free Centers à fin juin 2015 ;
- au déploiement des premières 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 30 juin 2015, le Groupe avait déjà déployé près de 1 600 bornes sur l'ensemble du territoire, à travers ses Free Centers et son réseau de partenariat.

1.2 ELEMENTS CLES DU PREMIER SEMESTRE 2015

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2015	30 juin 2014	Variation (%)
Chiffre d'affaires consolidé	2 159,9	2 019,6	6,9%
- <i>Fixe</i>	1 285,2	1 279,3	0,5%
- <i>Mobile</i>	880,4	745,7	18,1%
- <i>Eliminations</i>	-5,7	-5,4	5,2%
Ebitda consolidé	725,0	624,2	16,2%
Résultat opérationnel courant	329,7	281,4	17,2%
Résultat net	162,9	139,9	16,4%
FCF ADSL	317,8	371,9	-14,6%
Ratio d'endettement	0,8x	0,8x	-

Le premier semestre 2015 a été marqué par la poursuite d'une croissance solide avec plus de 900 000 abonnés recrutés sur les offres fixes et mobiles du Groupe et un chiffre d'affaires en croissance de près de 7% sur la période à près de 2,2 milliards d'euros.

Les principaux éléments du premier semestre 2015 pour le Groupe ont été les suivants :

- **Fixe : 123 000 nouveaux abonnés recrutés** (net de résiliation) dans le haut débit et très haut débit sur le premier semestre 2015, soit une part de marché des recrutements nets de 36%². La bonne dynamique de recrutement du Groupe continue malgré un contexte commercial très concurrentiel. Free a dynamisé ses recrutements en (i) lançant sa nouvelle Freebox mini 4K, renouvelant l'offre d'entrée de gamme du Groupe, et (ii) menant une politique commerciale opportuniste permettant d'augmenter les recrutements par des offres promotionnelles. Mécaniquement, cela induit un effet dilutif sur l'ARPU, qui enregistre une légère baisse pour s'établir à 34,50 euros. La baisse de l'ARPU est plus que compensée par les nouveaux recrutements et le chiffre d'affaires de l'activité fixe est en légère hausse de 0,5% à près de 1,3 milliard d'euros ;
- **Mobile : sur les six premiers mois de l'année, le Groupe a recruté 820 000 abonnés** (net de résiliation). Free consolide sa place de 1^{er} recruteur pour le 14^{ème} trimestre consécutif. Le Groupe bénéficie de l'enrichissement constant de ses offres mobiles (9 nouvelles destinations bénéficiant du roaming inclus dans le Forfait Free). Cette excellente performance commerciale permet au Groupe de compter presque 11 millions d'abonnés mobiles et de disposer d'une part de marché de 16% au 30 juin 2015, au-delà de son objectif initial de part de marché à long terme, à peine plus de trois années après le lancement. Le chiffre d'affaires de l'activité mobile a progressé de plus de 18% sur le premier semestre 2015 pour atteindre 880 millions d'euros, porté par l'activité services (+23%) ;
- **Intensification des déploiements des réseaux Très Haut Débit (THD) fixes et mobiles.** Sur la période, le Groupe a 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. Le Groupe a également concentré ses efforts sur les investissements dans le THD mobile et compte ainsi au 30 juin 2015 2,4 millions d'utilisateurs 4G, avec une consommation moyenne par utilisateur et par mois de plus de 2,2Go ;
- **Forte accélération de la rentabilité du Groupe.** L'*Ebitda* du Groupe est en hausse de plus de 16% à 725 millions d'euros sur le semestre et la marge d'*Ebitda* du Groupe progresse de près de 270 bps pour atteindre 33,6% au 30 juin 2015. Cette forte amélioration de la rentabilité des activités du Groupe est liée à l'évolution favorable de l'activité mobile et à l'effet de levier sur la base de coûts fixes du Groupe. Tiré par la hausse du résultat d'exploitation, le résultat net du Groupe progresse ainsi de 16% à près de 163 millions d'euros ;
- **Une structure financière solide permettant au Groupe d'accélérer ses investissements dans les réseaux Très Haut Débit.** La politique d'investissement volontariste du Groupe, aussi bien dans les infrastructures fixes que mobiles, permet de gagner en autonomie et d'améliorer la rentabilité pour les prochaines années. Au cours du premier semestre 2015, l'effort d'investissement est de 613 millions d'euros, en raison notamment (i) du lancement de la Freebox mini 4K et de la constitution des stocks nécessaires, (ii) du rythme important du déploiement du réseau fixe et (iii) à l'ouverture de plus de 800 sites 3G et de près de 1 900 sites 4G. Malgré cet effort d'investissement, la

² Estimations de la société

structure financière du Groupe reste solide avec un ratio d'endettement toujours inférieur à 1 (0,8x au 30 juin 2015).

1.3 COMPARAISON DES RESULTATS AU 30 JUIN 2015 ET AU 30 JUIN 2014

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2015	30 juin 2014	Variation (%)
Chiffre d'affaires	2 159,9	2 019,6	6,9%
Achats consommés	-1 100,7	-1 121,8	-1,9%
Marge brute	1 059,2	897,8	18,0%
% CA	49,0%	44,5%	+4,5 pts
Charges de personnel	-109,6	-102,0	7,5%
Charges externes	-138,8	-114,2	21,5%
Impôts et taxes	-35,1	-17,3	-
Dotations aux provisions	-39,9	-35,4	12,8%
Autres produits et charges d'exploitation	-10,7	-4,7	-
Ebitda	725,0	624,2	16,2%
% CA	33,6%	30,9%	+2,7 pts
Charges sur avantages de personnel	-1,8	-2,9	-37,9%
Dotations aux amortissements	-393,5	-339,9	15,8%
Résultat opérationnel courant	329,7	281,4	17,2%
Autres produits et charges opérationnels	-2,1	-1,7	23,9%
RESULTAT OPERATIONNEL	327,6	279,7	17,1%
Résultat financier	-30,9	-31,6	-2,1%
Autres produits et charges financiers	-11,6	-10,8	6,6%
Charges d'impôt	-122,3	-97,3	25,6%
RESULTAT NET CONSOLIDE	162,9	139,9	16,4%

1.3.1 Analyse du résultat du Groupe

(a) Principaux indicateurs

	30 juin 2015	30 juin 2014	30 juin 2013
Nombre total d'abonnés mobiles	10 925 000	9 095 000	6 795 000
Nombre total d'abonnés haut débit	5 991 000	5 735 000	5 518 000
Nombre total d'abonnés	16 916 000	14 830 000	12 313 000
<i>En euros</i>			
ARPU Haut Débit	34,50	35,80	35,90
<i>ARPU Freebox Révolution*</i>	<i>>38,00</i>	<i>>38,00</i>	<i>>38,00</i>

*Hors promotions

(b) Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires semestriel du Groupe poursuit sa progression par rapport à l'année dernière et s'établit à près de 2,2 milliards d'euros, en progression de 140 millions d'euros, soit 6,9%. Cette croissance soutenue s'explique principalement par (i) le développement de l'activité mobile et notamment grâce à la forte progression de la part des services (+23%), contrebalancée par le recul des ventes de terminaux, lié à une politique plus sélective et à une réorientation de la gamme, et (ii) dans une moindre mesure par la légère progression de l'activité fixe (+0,5%).

Le tableau suivant présente la répartition du chiffre d'affaires du Groupe par nature de revenus au 30 juin 2015 et au 30 juin 2014.

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2015	30 juin 2014	Variation (%)
Fixe	1 285,2	1 279,3	0,5%
Mobile	880,4	745,7	18,1%
Eliminations	-5,7	-5,4	5,2%
Chiffre d'affaires Groupe	2 159,9	2 019,6	6,9%

Revenus fixes

Dans un contexte concurrentiel toujours soutenu, le Groupe parvient à maintenir sa croissance sur son activité fixe. Ainsi, le chiffre d'affaires est en hausse de 0,5% pour atteindre 1 285 millions d'euros au 30 juin 2015. Les principales évolutions sur la période ont été les suivantes :

- **Progression de la base d'abonnés haut débit de 123 000 nouveaux abonnés**, soit une part de marché de près de 36%³ des recrutements nets. Dans un contexte concurrentiel, le Groupe a réussi à accroître sa part de marché avec (i) le lancement de la nouvelle Freebox mini 4K, (ii) une politique commerciale opportuniste via des offres promotionnelles, (iii) la forte notoriété de la marque Free, (iv) les efforts importants entrepris ces dernières années sur l'amélioration de la qualité du service abonnés, et (v) le dynamisme du Groupe en terme d'innovation. Au 30 juin 2015, le Groupe compte près de 6 millions d'abonnés haut débit et très haut débit ;
- **Baisse mécanique de l'ARPU Haut Débit à 34,50 euros**. Cette baisse s'explique par la mise en place d'une politique commerciale opportuniste (offres promotionnelles) dans un contexte fortement concurrentiel. Cette performance est toutefois à contrebalancer avec le succès de la Freebox Révolution dont l'ARPU est supérieur à 38 euros (hors promotions).

Revenus mobiles

Le Groupe poursuit ses excellentes performances sur son activité mobile depuis le début de l'année 2015. 820 000 abonnés ont été recrutés (net de résiliation) au cours du semestre, Free est le 1^{er} recruteur mobile pour le 14^{ème} trimestre consécutif. Avec un chiffre d'affaires de 880 millions d'euros, ces activités représentent désormais plus de 40% du chiffre d'affaires du Groupe. Les principales évolutions sur le premier semestre 2015 ont été les suivantes :

- **Une stratégie commerciale reposant sur l'enrichissement des offres et sur l'innovation**. Au cours du premier semestre 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 (Belgique, Canada, Croatie, Danemark, Estonie, Irlande, Lettonie, Lituanie, Suède), (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 ;
- **Poursuite de la politique de distribution commerciale innovante** avec le déploiement des bornes de souscription d'abonnements et de distribution de cartes SIM. A fin juin, le Groupe avait déjà déployé près de 1 600 bornes au sein de ses Free Centers et des réseaux de magasins partenaires « Maison de la Presse » et « Mag Presse » ;
- **16% de part de marché**. Sur les six premiers mois de l'année, le Groupe est resté le 1^{er} recruteur avec 820 000 nouveaux abonnés recrutés (net de résiliation). Cette bonne performance commerciale amène la base à presque 11 millions d'abonnés mobiles soit une part de marché de 16% au 30 juin 2015. Le chiffre d'affaires de l'activité mobile a progressé de 18% sur le premier semestre 2015 pour atteindre 880 millions d'euros au 30 juin 2015, porté par la hausse de 23% du chiffre d'affaires lié aux services mobiles ;
- **Amélioration du mix d'abonnés dans les recrutements et confirmation des migrations** des abonnés à l'offre à 2 euros/mois (0 euro/mois pour les abonnés Freebox)

³ Estimations de la société

vers l'offre à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox) sur le premier semestre 2015.

Eliminations

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

(c) Marge brute

La marge brute du Groupe s'élève à 1 059 millions d'euros au 30 juin 2015, en hausse de 161 millions d'euros en valeur absolue et en progression de 18% par rapport au 30 juin 2014.

Le taux de marge brute est en hausse de 4,5 points à 49,0% sur le premier semestre de l'année, tiré par la croissance de la rentabilité de l'activité mobile (dont la marge brute est toutefois plus faible que celle du fixe), grâce à l'évolution positive du mix d'abonnés ainsi qu'à la hausse de la couverture de trafic.

(d) Charges de personnel

Au cours du premier semestre 2015, le Groupe a créé 399 emplois en France, portant l'effectif total du Groupe à 7 795 collaborateurs au 30 juin 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 de son réseau de distribution.

Compte tenu de ces éléments, les charges de personnel, hors avantages de personnel et coûts capitalisés, progressent sur le semestre pour atteindre 110 millions d'euros.

(e) Charges externes

Les charges externes du Groupe progressent de 21,5% pour atteindre 139 millions d'euros au 30 juin 2015, contre 114 millions d'euros au 30 juin 2014. Pour l'essentiel, ce poste intègre les charges de maintenance du réseau, d'hébergement des équipements, d'assurance, de publicité et de sous-traitance externe.

(f) Impôts et taxes

Le poste impôts et taxes progresse de plus de 17 millions d'euros pour atteindre 35 millions d'euros au 30 juin 2015. Cette forte augmentation est (i) principalement liée à la croissance du mobile, notamment de la taxe sur les antennes (IFER) et la taxe UMTS, et (ii) dans une moindre mesure à l'application d'IFRIC 21. Effectivement, la conséquence pour le Groupe de ce changement de méthode comptable est la comptabilisation de certaines taxes qui ne sont désormais plus étalées sur l'année mais dès la survenance du fait générateur de ces taxes, sur le premier semestre dans le plupart des cas.

(g) Dotations aux provisions

Les dotations aux provisions pour impayés, pour dépréciation de stock et pour risques s'établissent à 40 millions d'euros au 30 juin 2015, en progression de 4,5 millions d'euros sur la période.

(h) Autres produits et charges d'exploitation

Les autres produits et charges d'exploitation atteignent -11 millions d'euros au 30 juin 2015, contre un montant de -5 millions d'euros au cours du premier semestre 2014.

(i) Ebitda

L'*Ebitda* du Groupe est en forte hausse, en croissance de plus de 16% par rapport au premier semestre 2014 et atteint désormais 725 millions d'euros. La marge d'*Ebitda* progresse de près de 3 points pour s'établir à 33,6% au 30 juin 2015, liée notamment à la bonne tenue de l'activité fixe et à la hausse du poids des services mobiles dans le chiffre d'affaires du Groupe.

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

- **Bénéfices d'une meilleure couverture mobile.** L'extension de la couverture du réseau mobile du Groupe sur le second semestre 2014 et au cours du premier semestre 2015, a permis d'augmenter le volume de trafic acheminé en propre ;
- **Hausse du niveau de marge sur le mobile,** malgré l'extension des offres de roaming à travers l'Europe ;
- **Bonne tenue de l'*Ebitda* fixe.** Le Groupe a maintenu un bon niveau de marge malgré le contexte concurrentiel accru et les offres promotionnelles;
- **Poursuite de l'optimisation des réseaux fixes du Groupe (dégroupage, migration achevée vers la technologie VDSL2 et déploiement du FTTH).** Au cours du premier semestre 2015, le Groupe a maintenu ses efforts afin (i) d'étendre son réseau ADSL et porter son taux de dégroupage à 96,90% en ouvrant près de 900 NRA, (ii) d'achever le 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 atteinte avec 16% de part de marché sur l'activité mobile,** 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 330 millions d'euros au 30 juin 2015, en hausse de 17% par rapport au premier semestre 2014. Cette évolution résulte de la hausse de l'*Ebitda* détaillée précédemment.

Les charges d'amortissement progressent pour atteindre 394 millions d'euros au 30 juin 2015. Cette évolution s'explique par l'activation des éléments de réseau mis en service sur la période résultant de la politique d'investissement volontariste du Groupe. Les amortissements en pourcentage du chiffre d'affaires enregistrent une légère progression.

(k) Résultat net

Le résultat net du Groupe est quant à lui en hausse de plus de 16% par rapport au premier semestre 2014 pour s'établir à 163 millions d'euros (contre 140 millions d'euros au 30 juin 2014).

1.3.2 Flux de trésorerie et investissements

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2015	30 juin 2014	Variation (%)
CAF Groupe	721,2	614,9	17,3%
Variation de BFR Groupe	-46,5	9,6	-
FCF opérationnel	674,7	624,5	8,0%
Investissements Groupe	-612,9	-402,0	52,5%
Impôts décaissés	-79,9	-105,6	-24,3%
Autres	-48,7	-17,7	-
FCF Groupe (hors financement et dividendes)	-67,2	99,2	-
FCF ADSL	317,8	371,9	-14,6%
Dividendes	-23,0	-21,6	6,5%
Trésorerie de clôture	160,6	224,2	-28,4%

FCF Groupe :

Sur le premier semestre de l'année 2015, le *Free Cash Flow* (FCF) Groupe est négatif de 67 millions d'euros, reflétant le dynamisme du Groupe en termes d'investissements et de la hausse du Besoin en Fonds de Roulement (BFR), en raison principalement de la poursuite des offres de location des terminaux. Les principaux faits marquants depuis le début de l'année ont été les suivants :

- Hausse de la capacité d'autofinancement du Groupe de 17% à 721 millions d'euros ;
- Variation de BFR négative (47 millions d'euros) en raison de l'effet négatif des nouvelles offres d'accès aux terminaux (location et étalement des paiements) ainsi que de l'itinérance ;
- Accélération de l'effort d'investissement du Groupe. Le niveau total des investissements est de 613 millions d'euros, marqué par une hausse des investissements à la fois sur les activités mobile et fixe, en raison notamment (i) du lancement de la Freebox mini 4K et de la constitution des stocks nécessaires, (ii) de l'effet négatif de la parité euro/dollar et (iii) du rythme important du déploiement du réseau mobile et de l'accélération de la fibre ;
- Le FCF ADSL est donc logiquement inférieur à celui de juin 2014, et atteint 318 millions d'euros, cette baisse s'expliquant principalement par le lancement de la Freebox mini 4K. Toutefois, le taux de conversion du chiffre d'affaires de l'ADSL reste très solide à près de 25% ;
- Décaissement d'impôts à hauteur de 80 millions d'euros.

Variation nette de la trésorerie :

Le Groupe a clôturé le premier semestre 2015 avec une trésorerie disponible de 161 millions d'euros. Hormis les éléments opérationnels présentés précédemment, la trésorerie du Groupe a été marquée sur la période par le paiement des dividendes 2014 pour un montant de 23 millions d'euros.

1.3.3 Endettement du Groupe

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

Au 30 juin 2015, l'endettement brut du Groupe s'établissait à 1 324 millions d'euros et l'endettement net à 1 162 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 30 juin 2015 à 0,8x. Le Groupe confirme ainsi son statut d'opérateur télécom parmi les moins endettés d'Europe.

L'endettement brut au 30 juin 2015 est composé des principaux emprunts suivants :

Programme de billet de trésorerie (< 1 an) 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 30 juin 2015, l'utilisation était de 400 millions d'euros.

Crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros :

Le 28 novembre 2013, le Groupe a refinancé sa ligne de crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros auprès de 12 banques internationales. Cette nouvelle ligne entièrement sous forme de crédit revolving, a une maturité initiale de 5 ans (2018) et une option d'extension à 7 ans (2020).

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 0,60% et 1,35% par an.

Cette ligne n'est pas utilisée au 30 juin 2015.

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 30 juin 2015, cette ligne était utilisée en totalité à hauteur de 150 millions d'euros.

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

Dans la continuité du financement de 2010, la Banque Européenne d'Investissement a souhaité étendre son partenariat en mettant en place une nouvelle ligne de 200 millions d'euros pour accompagner les investissements du Groupe sur la période 2012-2014. Cette ligne amortissable présente une maturité finale juillet 2022. Au 30 juin 2015, cette ligne était utilisée à hauteur de 200 millions d'euros.

Le Groupe respecte ses covenants financiers au 30 juin 2015.

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 30 juin 2015, le montant total des financements sous forme de crédit-bail s'élève à 85 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 1^{er} juin 2016.

1.3.4 Répartition du capital au 30 juin 2015

Au 30 juin 2015, le capital social de la société Iliad se composait de 58 538 775 actions ordinaires et était réparti comme suit :

- Dirigeants : 33 953 382 actions soit 58% du capital ;
- Public : 24 585 393 actions soit 42% du capital.

Au 30 juin 2015, il existe sept plans d'options de souscription d'actions Iliad dont le nombre d'actions potentielles pouvant être émises est de 897 394.

1.4 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

1.4.1 Objectifs

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

- Fixe :
 - Part de marché haut débit de 25% à long terme ;
 - Accélération des déploiements FTTH.

- Mobile :
 - Déploiement de plus de 1 500 sites en 2015 ;
 - Atteindre à fin 2015 environ 60% de couverture de la population en 4G ;
 - Atteindre à long terme une part de marché de 25%.

- Groupe:
 - Croissance de l'*Ebitda* Groupe supérieure à 10% en 2015 ;
 - Un niveau d'investissement similaire au 2^{ème} semestre 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 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 (ou Broadband) : abonnés ayant souscrit une offre ADSL, VDSL ou FTTH du Groupe.

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

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

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

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

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

Nombre total d'abonnés 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*.