

# *iliad*

Société anonyme au capital de 12.999.215,04 euros  
Siège social : 16, rue de la Ville l'Evêque – 75008 Paris  
342 376 332 R.C.S. PARIS



Société anonyme au capital de 12.999.215,04 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>	<b>30 juin 2016</b>	30 juin 2015	Exercice clos le 31-déc-2015
<b>COMPTE DE RESULTAT</b>			
Chiffre d'affaires	2 296,9	2 159,9	4 414,4
<b>Ebitda</b>	<b>808,5</b>	<b>725,0</b>	<b>1 489,9</b>
Résultat opérationnel courant	360,2	329,7	666,2
Autres produits et charges opérationnels	-3,0	-2,1	-4,2
Résultat opérationnel	357,2	327,6	662,0
Résultat financier	-26,1	-30,9	-58,0
Autres produits et charges financiers	-22,3	-11,6	-24,5
Impôts sur les résultats	-118,6	-122,3	-244,5
Résultat des sociétés mises en équivalence	0,2	-	-
<b>Résultat net</b>	<b>190,4</b>	<b>162,9</b>	<b>335,0</b>
<b>BILAN</b>			
Actifs non-courants	6 111,2	4 410,1	5 755,3
Actifs courants	1 021,5	874,5	1 432,7
<i>Dont Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	329,4	162,6	720,1
Actifs destinés à être cédés	24,5	27,9	26,0
<b>Total de l'actif</b>	<b>7 157,2</b>	<b>5 312,5</b>	<b>7 214,0</b>
Capitaux propres	2 793,1	2 454,2	2 637,2
Passifs non-courants	2 582,8	607,3	1 899,1
Passifs courants	1 781,3	2 251,1	2 677,7
<b>Total du passif</b>	<b>7 157,20</b>	<b>5 312,5</b>	<b>7 214,0</b>
<b>TRESORERIE</b>			
Capacité d'autofinancement	792,5	721,2	1 472,7
Flux net de trésorerie lié aux investissements <sup>1</sup>	-858,9	-612,9	-1 219,9
Flux net de trésorerie Groupe (hors financement et dividendes) <sup>2</sup>	-190,6	-67,2	-76,1
Dividendes	-24,1	-23,0	-23,0
Endettement net	1 402,9	1 161,9	1 191,4

<sup>1</sup> Incluant l'investissement relatif au premier paiement des fréquences 700MHz pour un montant de 236,7 millions d'euros

<sup>2</sup> Intérêts financiers et fréquences 700MHz 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.

Quatre ans après son entrée sur le marché mobile, le Groupe est l'un des principaux opérateurs télécom en France avec plus de 18 millions d'abonnés, dont plus de 12 millions d'abonnés mobiles et plus de 6 millions d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit. Au 30 juin 2016, il disposait de 24%<sup>3</sup> de part de marché Haut Débit et Très Haut Débit fixe et de 17,4%<sup>4</sup> de part de marché mobile. Le Groupe poursuit sa croissance rentable sur le premier semestre 2016, réalisant un chiffre d'affaires de 2,3 milliards d'euros, en hausse de 6,3% par rapport au premier semestre 2015 (7,3% hors terminaux).

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 ventes de terminaux.

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 37,97 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).

<sup>3</sup> Estimation de la Société

<sup>4</sup> 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 plus de 500 chaînes dont environ 90 et 230 chaînes (selon les forfaits) dans les premiers bouquets basiques. Plus de 170 chaînes Haute Définition et 70 chaînes en service de rattrapage viennent enrichir ces bouquets ;
- **Free propose à ses abonnés d'accéder à de nombreux services à valeur ajoutée** comme la télévision de rattrapage (Freebox Replay), la vidéo à la demande (VOD ou S-VOD), l'abonnement aux chaînes payantes (Canal+, BeIn Sport...) ou des jeux vidéo.

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

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

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

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

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

- **la colocation de serveurs.** Cette prestation de service consiste à mettre à disposition des surfaces dans un espace totalement sécurisé et accessible.

#### (b) Offres mobiles

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

- **Forfait 2 euros/mois (0 euro/mois pour les abonnés Freebox)** qui permet aux abonnés d'avoir accès à 120 minutes d'appels en France métropolitaine et vers les DOM, vers les fixes de 100 destinations internationales et vers les mobiles des États-Unis, du Canada, d'Alaska, d'Hawaï, des DOM et de la Chine, ainsi que les SMS/MMS illimités en France métropolitaine, 50 Mo d'Internet mobile en 3G/4G, et un accès illimité à FreeWifi. Cette offre est sans engagement et inclut les services comme la messagerie vocale, la présentation du numéro ou le suivi conso. Cette offre a été conçue principalement pour les abonnés utilisant surtout la voix et à la recherche d'un prix compétitif. Dans le cadre de cette offre, l'abonné peut accéder en option à des minutes et Mo supplémentaires, ainsi qu'aux appels vers l'international et depuis l'étranger ;
- **Forfait Free à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox)** intégrant les appels, les SMS et les MMS en illimité ainsi qu'un accès Internet jusqu'à 20 Go en 3G et jusqu'à 50 Go en 4G (débit réduit au-delà), sans engagement. Tous les abonnés à cette offre bénéficient également de la gratuité totale des appels émis vers les fixes de 100 destinations, de la gratuité des appels vers les mobiles des États-Unis, du Canada, d'Alaska, d'Hawaï, des DOM et de la Chine et d'un accès illimité au réseau FreeWifi. Au premier semestre 2016, Free a encore enrichi son offre, incluant désormais les communications depuis l'Australie, la Norvège et l'Islande, en plus de l'ensemble des pays de l'Union Européenne, des Etats-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 se voient proposer la possibilité de louer leur mobile pendant minimum 24 mois. Selon le terminal, l'abonné effectue un paiement initial d'un montant compris entre 99 euros et 199 euros puis doit régler une mensualité pendant 24 mois comprise entre 15 euros et 25 euros (selon le terminal). Au terme de ces 24 mois, l'abonné peut renvoyer son terminal et bénéficier d'une nouvelle location avec un terminal de dernière génération, ou prolonger la location de son terminal.

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

### 1.1.2 Principaux coûts opérationnels du Groupe

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

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

En Option 1, les coûts directs par abonnement et par mois, tels que mentionnés dans l'offre de référence du dégroupage de l'opérateur historique sont les suivants au 30 juin 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 euros<sup>5</sup>

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

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

#### **Coûts d'accès :**

- Dans l'offre « DSL Access », l'abonnement mensuel est fixé depuis le 1<sup>er</sup> avril 2015 à 4,79 euros ;
- L'abonnement mensuel pour l'offre « DSL Access Only », est quant à lui fixé depuis le 1<sup>er</sup> mars 2016 également à 12,63 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 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.

- **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 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.

---

<sup>5</sup> Coût applicable depuis le 1<sup>er</sup> mars 2016

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 le premier semestre 2016 contre 0,78 centime d'euro sur le premier semestre 2015.

#### **(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<sup>er</sup> 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'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.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 progressives 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 est conforme à l'objectif d'Iliad de disposer de son propre réseau mobile pour disposer d'une autonomie technique et commerciale la plus large possible.

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 près 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 le premier semestre, le Groupe a poursuivi l'extension de sa couverture en ouvrant plus de 600 nouveaux NRA, et dispose ainsi de près de 8 800 NRA dégroupés et d'une couverture de près de 90% des foyers français au 30 juin 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 le premier semestre 2016, le coût de la Freebox varie de plusieurs dizaines d'euros pour la Freebox Crystal, à 165 euros pour la Freebox mini 4K et jusqu'à 290 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 Mb/s, voire beaucoup plus. C'est elle qui a notamment permis le formidable essor d'Internet au niveau mondial.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Le Groupe Iliad a été dans ce cadre le premier opérateur à souscrire, en août 2012, à l'offre de l'Opérateur historique d'accès aux lignes FTTH en dehors de la Zone Très Dense et à s'engager à cofinancer certaines des agglomérations proposées par l'Opérateur historique. Cette offre permet à chaque opérateur d'acquérir et donc de cofinancer le déploiement à hauteur de la part de marché locale souhaitée. Cette mise en commun des moyens permet de déployer un réseau unique et mutualisé entre les répartiteurs optiques et les abonnés, et de desservir ainsi une population plus large.

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

Le premier semestre 2016 s'inscrit dans la continuité de l'année 2015, avec la poursuite des efforts d'investissements du Groupe dans son projet FTTH. Ainsi, au cours de la période le nombre de prises raccordables a augmenté de plus de 600 000 prises pour atteindre près de 3,1 millions de prises raccordables au 30 juin 2016.

Le premier semestre 2016 a également été marqué par l'ouverture progressive de la commercialisation des offres fibre de Free dans les zones de co-financement (ZMD).

A ce jour, une centaine de communes a été ouverte commercialement. Le nombre d'abonnés raccordés en FTTH au 30 juin 2016 était de près de 250 000. Le Groupe Iliad entend poursuivre et intensifier son engagement dans le 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.

Ce plan d'investissement ambitieux permettra au Groupe d'accélérer son indépendance technologique vis-à-vis de l'opérateur historique et d'accroître sa rentabilité, en raison d'une part de marché dans le fixe de 24%<sup>6</sup>.

### **(c) Un portefeuille de fréquences enrichi et complet**

Depuis l'obtention de la 4<sup>ème</sup> 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<sup>er</sup> 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

---

<sup>6</sup> Estimation de la Société

libérées sur l'intégralité du territoire métropolitain au profit du Groupe en date du 25 mai 2016 ;

- de 10MHz remportés le 17 novembre 2015 suite aux enchères pour l'attribution des fréquences mobiles de la bande 700MHz. Ces fréquences seront disponibles de manière progressive par région, en commençant par l'Île de France en avril 2016 puis une région par trimestre à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2018 jusqu'au 1<sup>er</sup> 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 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, dans le cadre de l'appel à candidature ouvert par l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes, le Groupe a déposé en mai 2016 des dossiers de candidature afin d'obtenir des fréquences mobiles en Guadeloupe, en Guyane, à la Réunion, à la Martinique, à Mayotte, à Saint-Barthélemy et à Saint-Martin, afin 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<sup>ème</sup> 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 maintenir le rythme de déploiement de son réseau mobile, avec plus de 750 nouveaux sites déployés sur le premier semestre 2016. Au 30 juin 2016, le Groupe disposait de plus de 6 800 sites en service, lui permettant de couvrir 85% de la population avec son propre réseau 3G.

Parallèlement à ses déploiements et afin d'offrir la meilleure expérience abonné possible pour les utilisateurs de données mobiles, conçu dès l'origine avec les dernières technologies (tout IP NGN), le réseau mobile du Groupe s'est caractérisé par une forte intensité des migrations de ses sites vers la 4G. Ainsi, le Groupe a ouvert plus de 900 sites 4G en 2 600 MHz et plus de 1 100 sites 4G en 1 800 MHz au titre du premier semestre 2016 et dispose de près de 6 600 sites 4G en 2 600 MHz et de plus de près de 1 300 sites 4G 1 800 MHz au 30 juin 2016, portant le taux de couverture de la population en 4G à 69%. Ainsi, au 30 juin 2016, plus de 95% des sites mobiles du Groupe étaient allumés en 4G et une majorité de ces sites étaient raccordés au réseau par un lien fibre.

La 4G constitue une priorité pour le Groupe, qui peut équiper un maximum de sites en 4G grâce à ses équipements récents lui permettant de migrer rapidement ses sites 3G vers la technologie 4G. Avec l'obtention des fréquences 1 800MHz et 700MHz et leur mise en service progressive, le Groupe bénéficiera d'une couverture 4G complète, aussi bien en extérieur qu'au sein des bâtiments. Ces fréquences viennent en complément de celles déjà disponibles dans la bande 2 600MHz, et contribuent à l'extension de la couverture de la population, ainsi qu'à l'amélioration de la qualité du réseau. Au 30 juin 2016, près de 1 300 sites sont déjà équipés pour le 1 800MHz. De plus, les premiers sites tests alimentés en 700MHz ont été ouverts par le Groupe.

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. Ainsi, afin d'offrir les meilleurs débits possibles à ses abonnés, le Groupe maximise le nombre de sites raccordés en fibre.

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 sur l'exercice 2016, afin de maximiser le volume de trafic en propre (ii) d'accélérer la conversion des sites existants en 4G afin d'atteindre une couverture d'environ 75% de la population en fin d'année et (iii) du lancement du déploiement progressif des sites en 700MHz et 1 800MHz.

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

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

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 du premier semestre 2016, le Groupe a renforcé sa présence physique sur le territoire grâce :

- à l'ouverture de 4 nouvelles boutiques permettant ainsi au Groupe de disposer de 53 Free Centers à fin juin 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 30 juin 2016, le Groupe avait déjà déployé plus de 1 600 bornes sur l'ensemble du territoire.

## 1.2 ELEMENTS CLES DU PREMIER SEMESTRE 2016

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2016</b>	<b>30 juin 2015</b>	<b>Variation (%)</b>
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>2 296,9</b>	<b>2 159,9</b>	<b>6,3%</b>
- <i>Fixe</i>	1 329,1	1 285,2	3,4%
- <i>Mobile</i>	973,4	880,4	10,6%
- <i>Eliminations</i>	-5,6	-5,7	-1,8%
<b>Ebitda consolidé</b>	<b>808,5</b>	<b>725,0</b>	<b>11,5%</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>360,2</b>	<b>329,7</b>	<b>9,3%</b>
<b>Résultat net</b>	<b>190,4</b>	<b>162,9</b>	<b>16,9%</b>
<b>Ratio d'endettement</b>	<b>0,89x</b>	<b>0,84x</b>	<b>6,0%</b>

Au cours du premier semestre 2016, le Groupe a confirmé son profil de croissance, avec un chiffre d'affaires services en progression de 7,3% (6,3% en incluant les terminaux). Cette dynamique s'appuie sur (i) la reprise de la croissance des activités fixes, qui progressent de 3,4% sur la période (contre 0,5% sur la même période en 2015), (ii) la solidité des activités mobiles, qui connaissent à nouveau une progression à deux chiffres (+13,6% pour le chiffre d'affaires services mobile) et (iii) les bonnes performances commerciales, avec le recrutement net de plus de 500 000 nouveaux abonnés sur les offres fixe et mobile du Groupe, Free redevient ainsi le premier opérateur alternatif Haut Débit et Très Haut Débit en France.

Conformément à ses objectifs, le Groupe a poursuivi ses efforts de déploiement de son réseau mobile, permettant d'accroître sa couverture et d'augmenter ainsi sa profitabilité. Ainsi, l'*Ebitda* du Groupe enregistre une hausse de 11,5% par rapport à la même période en 2015.

Les principaux éléments marquants du premier semestre 2016 ont été les suivants :

- **Fixe : le Groupe est désormais le premier opérateur alternatif Haut Débit et Très Haut Débit français, fort des 123 000 nouveaux abonnés recrutés** (net de résiliation) dans le Haut Débit et Très Haut Débit sur le premier semestre, soit une part de marché des recrutements de 37%<sup>7</sup>. Free a poursuivi son dynamisme commercial, en recrutant autant d'abonnés qu'au premier semestre 2015. Ce bon niveau de recrutements intervient dans un contexte toujours fortement concurrentiel et caractérisé par une agressivité commerciale et tarifaire des concurrents, grâce notamment à des campagnes commerciales opportunistes et ciblées. Dans ce contexte, l'ARPU recule légèrement à près de 34 euros, permettant néanmoins d'assurer une ré-accelération de la croissance du chiffre d'affaires de plus de 3% sur les activités fixes pour atteindre plus de 1,3 milliard d'euros sur le premier semestre 2016 ;
- **Mobile : près de 400 000 abonnés recrutés (net de résiliation) au cours du premier semestre 2016.** Bénéficiant de sa stratégie d'enrichissement de ses offres sur la

<sup>7</sup> Estimation de la Société

période, le Groupe a conservé sa place de 1<sup>er</sup> recruteur depuis plus de 4 ans, avec près de 400 000 abonnés recrutés alors que le marché a reculé de 105 000 abonnés sur le 1<sup>er</sup> semestre 2016. Au 30 juin 2016, avec plus de 12 millions d'abonnés mobile, le Groupe atteint une part de marché de 17,4%<sup>8</sup>. Le chiffre d'affaires services des activités mobiles a progressé de 13,6% sur le premier semestre 2016 ; au total, il atteint maintenant près de 1 milliard d'euros. De plus, la part des recrutements nets sur l'offre à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox) ne cesse de croître et atteint un niveau record au premier semestre ;

- **Succès continu et confirmé de la 4G.** Le nombre d'abonnés 4G sur la période a poursuivi son importante progression (base multipliée par 2 en un an) pour atteindre 4,7 millions d'abonnés 4G au 30 juin 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 3,9Go, soit une hausse de 77% en un an ;
- **Poursuite du rythme soutenu des déploiements des réseaux Très Haut Débit fixe et mobile.** Au cours du premier semestre 2016, le Groupe a ainsi porté sa couverture 4G à 69% de la population, grâce notamment (i) au déploiement de plus de 900 nouveaux sites 4G sur la période, (ii) à l'aménagement d'environ 1 100 sites afin de bénéficier des fréquences 1 800MHz (fréquences dont le Groupe dispose totalement depuis mai 2016) et (iii) à l'ouverture des premiers sites en 700MHz. Sur la période, le Groupe a également intensifié ses efforts de déploiement de son réseau FTTH, avec plus de 600 000 nouvelles prises raccordables pour atteindre près de 3,1 millions au 30 juin 2016 ;
- **Augmentation de la rentabilité du Groupe.** La marge d'*Ebitda* du Groupe progresse de 1,6 point par rapport au premier semestre 2015, s'établissant maintenant à plus de 35%. Au 30 juin 2016, l'*Ebitda* du Groupe s'établit ainsi à 809 millions d'euros, en croissance de 11,5%, traduisant notamment la hausse du trafic mobile sur le réseau propre du Groupe. Le résultat net du Groupe ressort à 190 millions d'euros, en hausse de 17% et ce malgré la hausse des amortissements notamment due à l'intensification du déploiement ;
- **Une structure financière solide permettant au Groupe de poursuivre ses investissements dans les réseaux Très Haut Débit et d'envisager des opportunités de croissance.** La politique d'investissement volontariste, aussi bien dans les infrastructures fixes que mobiles permet au Groupe de gagner en autonomie et d'améliorer sa rentabilité pour les prochaines années, tout en offrant un meilleur service à ses abonnés. Ainsi, au cours du premier semestre 2016, le Groupe a investi 622 millions d'euros notamment (i) dans le cadre du déploiement de son réseau mobile avec plus de 750 nouveaux sites et la migration d'environ 1 100 sites en 1 800MHz, (ii) en raison de l'intensification des déploiements du réseau fixe Très Haut Débit, notamment en dehors des Zones Très Denses. Par ailleurs, au cours de la période, le Groupe a effectué le premier décaissement lié à l'acquisition des fréquences 700MHz pour un montant de 237 millions d'euros. Malgré cet effort d'investissement, la structure financière du Groupe reste très solide avec un ratio d'endettement parmi les plus faibles des opérateurs en Europe, à 0,89x au 30 juin 2016.
- **Une opportunité unique pour le Groupe de devenir le quatrième opérateur mobile en Italie.** 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 est encore soumis à l'approbation de la Commission Européenne.

---

<sup>8</sup> Métropole hors M2M

### 1.3 COMPARAISON DES RESULTATS AU 30 JUIN 2016 ET AU 30 JUIN 2015

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2016</b>	<b>30 juin 2015</b>	<b>Variation (%)</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 296,9</b>	<b>2 159,9</b>	<b>6,3%</b>
Achats consommés	-1 134,9	-1 100,7	3,1%
<b>Marge brute</b>	<b>1 162,0</b>	<b>1 059,2</b>	<b>9,7%</b>
<b>% CA</b>	<b>50,6%</b>	<b>49,0%</b>	<b>1,6 pt</b>
Charges de personnel	-119,5	-109,6	9,0%
Charges externes	-164,5	-138,8	18,5%
Impôts et taxes	-49,1	-35,1	39,9%
Dotations aux provisions	-21,5	-39,9	-46,1%
Autres produits et charges d'exploitation	1,0	-10,7	-
<b>Ebitda</b>	<b>808,5</b>	<b>725,0</b>	<b>11,5%</b>
<b>% CA</b>	<b>35,2%</b>	<b>33,6%</b>	<b>1,6 pt</b>
Charges sur avantages de personnel	-1,2	-1,8	-33,3%
Dotations aux amortissements	-447,2	-393,5	13,6%
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>360,2</b>	<b>329,7</b>	<b>9,3%</b>
Autres produits et charges opérationnels	-3,0	-2,1	42,9%
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>357,2</b>	<b>327,6</b>	<b>9,0%</b>
Résultat financier	-26,1	-30,9	-15,5%
Autres produits et charges financiers	-22,3	-11,6	92,2%
Charges d'impôt	-118,6	-122,3	-3,0%
Résultat des sociétés mises en équivalence	0,2	-	-
<b>RESULTAT NET CONSOLIDE</b>	<b>190,4</b>	<b>162,9</b>	<b>16,9%</b>

### 1.3.1 Analyse du résultat du Groupe

#### (a) Principaux indicateurs

Abonnés	30 juin 2016	30 juin 2015	30 juin 2014
Nombre total d'abonnés mobiles	12 080 000	10 925 000	9 095 000
- Dont 4G	4 700 000	2 400 000	-
Nombre total d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit	6 261 000	5 991 000	5 735 000
<b>Nombre total d'abonnés</b>	<b>18 341 000</b>	<b>16 916 000</b>	<b>14 830 000</b>

Autres indicateurs	30 juin 2016	30 juin 2015	30 juin 2014
<b>ARPU Haut Débit et Très Haut Débit (en €)</b>	<b>33,90</b>	<b>34,50</b>	<b>35,80</b>
ARPU Freebox Révolution* (en €)	>38,00	>38,00	>38,00
<b>Prises raccordables en FTTH</b>	<b>3,1m</b>	-	-
<b>Consommation 4G moyenne (en Go/mois/abonné)</b>	<b>3,9 Go</b>	<b>2,2 Go</b>	-

\*Hors promotions

#### (b) Chiffre d'affaires

Le Groupe enregistre une forte croissance de son chiffre d'affaires, il progresse de près de 140 millions d'euros et s'établit désormais à 2,3 milliards d'euros, soit une progression de 6,3%, et même de 7,3% pour le chiffre d'affaires services Groupe. Le Groupe parvient à maintenir d'excellentes performances dans un marché toujours fortement concurrentiel, enregistrant même une ré-accelération de la croissance dans ses activités fixes par rapport au premier semestre 2015 (+3,4%), tirée par les bons recrutements sur le semestre, et continuant de croître à un rythme soutenu dans son activité mobile qui enregistre une croissance à deux chiffres.

Le tableau suivant présente la répartition du chiffre d'affaires du Groupe par nature de revenus au 30 juin 2016 et au 30 juin 2015 :

En millions d'euros	30 juin 2016	30 juin 2015	Variation (%)
<b>Fixe</b>	<b>1 329,1</b>	<b>1 285,2</b>	<b>3,4%</b>
<b>Mobile</b>	<b>973,4</b>	<b>880,4</b>	<b>10,6%</b>
Eliminations	-5,6	-5,7	-1,8%
<b>Chiffre d'affaires Groupe</b>	<b>2 296,9</b>	<b>2 159,9</b>	<b>6,3%</b>

## Revenus fixes

Dans un contexte fortement concurrentiel, le Groupe enregistre une ré-accélération de son chiffre d'affaires sur ses activités fixes. Ainsi, le chiffre d'affaires est en hausse de 3,4% pour atteindre 1 329 millions d'euros au 30 juin 2016. Les principales évolutions sur la période ont été les suivantes :

- **Progression de la base d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit de 123 000 nouveaux abonnés**, soit une part de marché de 37%<sup>9</sup> des recrutements nets. Dans un contexte concurrentiel et malgré de nombreuses offres promotionnelles de la part des autres opérateurs, le Groupe a réussi à accroître sa part de marché grâce (i) à la forte notoriété de la marque Free, (ii) aux efforts importants entrepris ces dernières années sur l'amélioration de la qualité du service abonnés, (iii) à des offres promotionnelles opportunistes et (iv) au renouvellement réussi de l'offre d'entrée de gamme avec la Freebox mini 4K. Au 30 juin 2016, le Groupe compte près de 6,3 millions d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit et est désormais le premier opérateur alternatif Haut Débit et Très Haut Débit ;
- **Par ailleurs, le Groupe enregistre une légère baisse de l'ARPU Haut Débit et Très Haut Débit à près de 34 euros**, liée à la mise en place d'offres promotionnelles ponctuelles impactant mécaniquement le niveau d'ARPU. Toutefois, l'offre Freebox Révolution continue de susciter un fort engouement et enregistre toujours un ARPU supérieur à 38 euros<sup>10</sup>.

## Revenus mobiles

Le succès des offres mobiles du Groupe se reflète dans la performance économique, ainsi le chiffre d'affaires de l'activité mobile poursuit sa forte croissance et s'établit désormais à 973 millions d'euros. Cette augmentation résulte notamment de l'excellente performance sur l'activité services, en hausse de 13,6%. Quatre ans après le lancement de l'activité mobile, celle-ci représente déjà 42% du chiffre d'affaires du Groupe. Ainsi, fort de près de 400 000 abonnés recrutés (net de résiliation) sur le premier semestre, le Groupe compte désormais plus de 12 millions d'abonnés mobiles. Les principales évolutions sur la période ont été les suivantes :

- **Une stratégie commerciale reposant sur l'enrichissement des offres et sur l'innovation**. Au cours du premier semestre 2016, le Groupe a poursuivi (i) sa stratégie d'enrichissement des offres en élargissant le nombre de destinations bénéficiant du *roaming* inclus dans le Forfait Free à l'Australie, la Norvège et l'Islande, en plus de l'ensemble des pays de l'Union Européenne, des Etats-Unis et du Canada. Free Mobile est toujours le seul opérateur à proposer 5Go de données mobiles dans une offre à moins de 20 euros par mois. Même si ces nouvelles offres peuvent peser sur la rentabilité à court et moyen terme, elles permettent de maintenir une excellente dynamique commerciale en rendant le Forfait Free totalement unique ;
- **17,4%<sup>11</sup> de part de marché**. Au premier semestre 2016, le Groupe est resté le 1<sup>er</sup> recruteur depuis le lancement de son activité mobile avec près de 400 000 nouveaux abonnés recrutés (net de résiliation). Ainsi, il atteint plus de 12 millions d'abonnés et dépasse nettement son objectif initial de 15% de part de marché quatre ans seulement après son lancement commercial ;
- **Succès continu et confirmé de la 4G**. Au cours du semestre, le Groupe a poursuivi son effort important en terme de déploiement de sites 4G, afin d'atteindre 69% de taux de couverture de la population au 30 juin 2016. Cet effort s'est traduit en un succès commercial, avec un doublement de la base d'abonnés mobile 4G sur les 12 derniers mois pour atteindre 4,7 millions d'abonnés 4G au 30 juin 2016. Par ailleurs, la

<sup>9</sup> Estimation de la Société

<sup>10</sup> Hors promotions

<sup>11</sup> Métropole hors M2M

consommation moyenne des abonnés 4G a augmenté de 1,7Go sur un an pour atteindre 3,9Go par mois et par abonné ;

- **Confirmation de la dynamique d'amélioration du mix d'abonnés dans les recrutements et des migrations** des abonnés de l'offre à 2 euros/mois (0 euro/mois pour les abonnés Freebox) vers l'offre à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox). Au premier semestre 2016, le Groupe enregistre davantage de recrutements sur l'offre à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox) que sur l'offre à 2 euros/mois (0 euro/mois pour les abonnés Freebox). Le Groupe enregistre un niveau historique de recrutements sur l'offre à 19,99 euros/mois sur le premier semestre 2016, rapporté au nombre d'abonnés recrutés nets ;
- **Un chiffre d'affaires des services mobiles en hausse de 13,6%, et une contribution des ventes de terminaux en retrait**, notamment en raison du succès grandissant d'autres canaux de distribution. Cet effet négatif limite donc la hausse du chiffre d'affaires total de l'activité mobile à 10,6%.

#### 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 1 162 millions d'euros au 30 juin 2016, en hausse de 103 millions d'euros en valeur absolue et en progression de près de 10% par rapport au premier semestre 2015.

Le taux de marge brute est en hausse de 1,6 point à 50,6% sur le semestre, en raison notamment de la croissance de la rentabilité de l'activité mobile (dont la marge brute est toutefois plus faible que celle de l'activité fixe), grâce à l'évolution positive du mix d'abonnés et à la hausse de la couverture de trafic en propre.

#### (d) Charges de personnel

Au cours du semestre, le Groupe a créé 318 emplois directs en France, sous forme de CDI, portant l'effectif total du Groupe à 6 364 personnes en France au 30 juin 2016.

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

Compte tenu de ces éléments, les charges de personnel, hors avantages de personnel et coûts capitalisés, progressent pour atteindre désormais près de 120 millions d'euros.

#### (e) Charges externes

Les charges externes du Groupe progressent de 26 millions d'euros sur le semestre pour atteindre 164 millions d'euros au 30 juin 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 le premier semestre s'explique principalement par l'évolution du nombre de sites mobile mis en service.

#### (f) Impôts et taxes

Le poste impôts et taxes est en hausse de 40% par rapport au premier semestre 2015, à 49 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 21 millions d'euros au 30 juin 2016, en baisse de 18 millions d'euros par rapport au premier semestre 2015. Cette diminution s'explique principalement par la baisse des dotations aux provisions pour impayés constatées par le Groupe dans le cadre de ses offres de location de terminaux.

#### (h) Autres produits et charges d'exploitation

Les autres produits et charges d'exploitation atteignent un montant positif de 1 millions d'euros au 30 juin 2016, contre -11 millions d'euros au premier semestre 2015.

#### (i) Ebitda

L'Ebitda du Groupe est en hausse de 11,5% par rapport au premier semestre 2015 et atteint désormais 809 millions d'euros. La marge d'Ebitda est elle-aussi en forte progression de 1,6 point et dépasse le seuil des 35% pour la première fois depuis le lancement de l'activité mobile, en raison notamment de l'amélioration de la rentabilité celle-ci.

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

- **Bénéfice d'une meilleure couverture mobile.** L'extension de la couverture du réseau mobile du Groupe au cours des 6 derniers mois a permis d'augmenter les volumes de trafic acheminé en propre ;
- **Hausse du niveau de marge sur le mobile,** malgré l'extension des offres de *roaming* à travers de nouveaux pays et la fin des rémunérations liées à l'*airtime* sur les numéros spéciaux au 1<sup>er</sup> octobre 2015 ;
- **Poursuite de l'optimisation des réseaux fixes du Groupe (dégrouper, migrations et déploiement FTTH).** Au cours du semestre, le Groupe a maintenu ses efforts afin (i) d'étendre son réseau ADSL en ouvrant plus de 600 NRA, (ii) de poursuivre le déploiement de son réseau FTTH en propre et dans les zones de co-investissement avec l'opérateur historique ;
- **Effet d'échelle sur la base de coûts fixes pour l'activité mobile.** La croissance de la base d'abonnés de Free Mobile, après avoir dépassé la taille critique sur cette activité, permet d'accroître l'effet vertueux sur base de coûts fixes (publicité, coûts administratifs...), de bénéficier d'effets d'échelle non négligeables, mais aussi de profiter des avantages d'un opérateur intégré (fixe / mobile) ;
- **Maintien de la marge d'Ebitda sur l'activité fixe,** malgré la hausse des tarifs du dégroupage de 32 centimes par mois et par abonné.

#### (j) Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant s'élève à 360 millions d'euros au 30 juin 2016, en hausse de plus de 9% par rapport au premier semestre 2015. Cette évolution résulte de la hausse de l'Ebitda détaillée précédemment.

Les charges d'amortissement progressent pour atteindre 447 millions d'euros à fin juin 2016. Cette évolution s'explique par l'activation des éléments des réseaux fixe et mobile mis en service sur la

période, notamment la migration de sites vers la technologie 4G sur les bandes 2 600MHz et 1 800MHz ainsi que la préparation des migrations de sites vers la bande 700MHz.

### (k) Résultat net

Le résultat net du Groupe est en hausse de 17% par rapport au premier semestre 2015 pour s'établir à 190 millions d'euros contre 163 millions d'euros au 30 juin 2015.

### 1.3.2 Flux de trésorerie et investissements

<i>En millions d'euros</i>	<b>30 juin 2016</b>	<b>30 juin 2015</b>	<b>Variation (%)</b>
<b>CAF Groupe</b>	<b>792,5</b>	<b>721,2</b>	<b>9,9%</b>
Variation de BFR Groupe	23,8	-46,5	-
<b>FCF opérationnel</b>	<b>816,4</b>	<b>674,7</b>	<b>21,0%</b>
Investissements Groupe	-858,9	-612,9	40,1%
Impôts décaissés	-115,2	-79,9	44,2%
Autres <sup>12</sup>	-32,9	-48,7	-32,4%
<b>FCF Groupe (hors fréquences 700MHz, financement et dividendes)</b>	<b>46,1</b>	<b>-67,2</b>	<b>-</b>
<b>FCF Groupe (hors financement et dividendes)</b>	<b>-190,6</b>	<b>-67,2</b>	<b>-</b>
Dividendes	-24,1	-23,0	4,8%
<b>Trésorerie de clôture</b>	<b>318,4</b>	<b>160,6</b>	<b>-</b>

#### FCF Groupe :

Sur le semestre, 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 1,5%, à 622 millions d'euros par rapport au premier semestre 2015. Les principaux faits marquants depuis le début de l'année ont été les suivants :

- Hausse de la capacité d'autofinancement de 10% à 793 millions d'euros ;
- Amélioration de la variation de BFR par rapport au premier semestre 2015, en raison notamment de la fin de l'impact négatif généré par les offres d'accès aux terminaux (location et étalement des délais de paiement) ;
- Maintien d'un niveau élevé d'investissement au niveau du Groupe. Le niveau total des investissements atteint 622 millions d'euros hors fréquences 700MHz, marqué par une dépense d'investissement importante à la fois sur les activités mobile et fixe,

<sup>12</sup> Intérêts financiers inclus

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 115 millions d'euros ;
- Paiement de la première échéance relative à l'achat des fréquences 700MHz pour un montant de 237 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 est positif de 46 millions d'euros sur la période et de -191 millions d'euros après paiement de la première échéance des fréquences 700MHz.

#### Variation nette de la trésorerie :

Le Groupe a clôturé le premier semestre avec une trésorerie disponible de 318 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<sup>er</sup> 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 30 juin 2016, l'endettement brut du Groupe s'établissait à 1 732 millions d'euros et l'endettement net à 1 403 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 2016 à 0,89x et d'une très forte liquidité.

L'endettement brut au 30 juin 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. Au 30 juin 2016, l'utilisation était de 200 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 30 juin 2016, cette ligne était utilisée en totalité à hauteur de 108 millions d'euros, les premiers amortissements étant intervenus au cours du 2<sup>ème</sup> semestre 2015.

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

Dans la continuité du financement de 2010, la Banque Européenne d'Investissement a souhaité étendre son partenariat en mettant en place une nouvelle ligne de 200 millions d'euros pour accompagner les investissements du Groupe sur la période 2012-2014. Cette ligne amortissable présente une maturité finale juillet 2022. Au 30 juin 2016, cette ligne était utilisée à hauteur de 200 millions d'euros.

- Obligation de 650 millions d'euros

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

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

- Crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros

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

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

Cette ligne n'est pas utilisée au 30 juin 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 30 juin 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 30 juin 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 30 juin 2016, le montant total des financements sous forme de crédit-bail s'élève à 72 millions d'euros.

### 1.3.4 Répartition du capital au 30 juin 2016

Au 30 juin 2016, le capital social de la société Iliad se composait de 58 720 604 actions ordinaires et était réparti comme suit :

- Dirigeants : 33 894 372 actions soit 57,7% du capital ;

- Public : 24 826 232 actions soit 42,3% du capital.

Au 30 juin 2016, il existe six plans d'options de souscription d'actions Iliad dont le nombre d'actions potentielles pouvant être émises est de 709 945.

## 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 ;
  - 4 millions de prises raccordables au FTTH à fin 2016 ;
  - 9 millions de prises raccordables au FTTH à fin 2018 ;
  - 20 millions de prises raccordables au FTTH à fin 2022.
- Mobile :
  - Déploiement de plus de 1 500 sites en 2016 ;
  - Taux de couverture de la population en 4G proche de 75% à fin 2016 ;
  - Part de marché mobile de 25% à long terme.
- Groupe :
  - Niveau d'investissement 2016 (hors fréquences) légèrement supérieur à 2015 ;
  - Ambition d'atteindre une marge d'*Ebitda* pour le Groupe de plus de 40% d'ici la fin de la décennie.

### 1.4.2 Evénements postérieurs à la clôture

En vue de la fusion des opérateurs H3G et Wind en Italie, Iliad a signé un accord soumis à l'approbation de la Commission Européenne, afin d'acquérir certains actifs constituant les remèdes de cette transaction. Cet accord porte notamment sur (i) le transfert d'un portefeuille de fréquences de 2x35MHz équilibré pour un montant de 450 millions d'euros dont le paiement est étalé entre 2017 et 2019, (ii) le transfert de sites mobiles en zones denses, (iii) un accord d'itinérance 2G, 3G et 4G sur le réseau fusionné pour une période de 5 ans renouvelable à l'initiative d'Iliad une fois pour la même durée, et (iv) l'engagement d'activer soit un accord de RAN sharing sur les zones rurales, soit d'acquérir des sites mobiles sur ces zones.

### 1.4.3 Glossaire

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

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

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

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

*ARPU Haut Débit et Très Haut Débit (Revenu Moyen par Abonné Haut Débit et Très Haut Débit 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) et l'impact des promotions, divisé par le nombre total d'abonnés Haut Débit et Très Haut Débit Freebox Révolution facturés en fin de période.

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

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

*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 l'offre de Free et d'Alice après élimination de ceux pour lesquels une résiliation a été enregistrée.

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

*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*.