

iliad

Société anonyme au capital de 12 869 835 euros
Siège social : 16, rue de la Ville l'Evêque – 75008 Paris
342 376 332 R.C.S. PARIS



Société anonyme au capital de 12 869 835 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 2014	30 juin 2013	Exercice clos le 31 déc. 2013
COMPTE DE RESULTAT			
Chiffre d'affaires	2 019,6	1 829,4	3 747,9
Ebitda	624,2	585,8	1 204,2
Résultat opérationnel courant	281,4	276,6	540,9
Autres produits et charges opérationnels	-1,7	-1,3	-3,9
Résultat opérationnel	279,7	275,3	537,0
Résultat financier	-31,6	-29,4	-59,4
Autres produits et charges financiers	-10,9	-13,1	-24,3
Impôts sur les résultats	-97,3	-91,0	-187,9
Résultat net	139,9	141,8	265,4
BILAN			
Actifs non-courants	3 971,8	3 955,1	3 956,3
Actifs courants	694,6	810,0	780,5
<i>Dont Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	230,6	314,5	318,1
Actifs destinés à être cédés	35,8	48,5	39,5
Total de l'actif	4 702,2	4 813,6	4 776,3
Capitaux propres	2 158,7	1 874,0	2 013,6
Passifs non-courants	1 196,1	1 503,4	1 400,2
Passifs courants	1 347,4	1 436,2	1 362,5
Total du passif	4 702,2	4 813,6	4 776,3
TRESORERIE			
Flux net de trésorerie généré par l'activité	518,9	517,4	1 021,3
Flux net de trésorerie lié aux investissements	-402,0	-448,3	-905,5
Flux net de trésorerie Groupe (hors financement et dividendes)	99,2	47,2	84,2
Dividendes	-21,6	-21,4	-21,4
Endettement net	933,9	1 038,8	1 023,0

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 fixe 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 et dans le mobile.

Un peu plus de deux ans après son entrée sur le marché mobile, le Groupe est devenu le 3^{ème} opérateur télécom en France avec plus de 14,8 millions d'abonnés, dont plus de 9 millions d'abonnés mobiles et plus de 5,7 millions d'abonnés haut débit. Sur le premier semestre 2014, le Groupe a réalisé pour la première fois un chiffre d'affaires de plus de 2 milliards d'euros, en hausse de plus de 10% 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 ciblées par 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).

Ces offres permettent aux abonnés, selon le forfait choisi, de bénéficier des services présentés ci-après :

- **la téléphonie** : tous les abonnés bénéficient d'un service de téléphonie avec la gratuité totale des appels émis depuis leur modem vers les numéros fixes en France métropolitaine (hors numéros courts et spéciaux), ainsi que vers 60 ou 108 destinations selon les offres. De plus, différentes offres sont proposées aux abonnés afin de bénéficier de la gratuité ou de la forfaitisation des appels émis vers les mobiles en France métropolitaine ;
- **Free propose la plus grande offre télévisuelle du marché** en permettant à ses abonnés d'accéder à un service de télévision avec environ 450 chaînes (dont environ 90 ou 200 chaînes selon les forfaits dans les premiers bouquets basiques). 99 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...), 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 quelque 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 Crystal, qui est une évolution de la Freebox v5**, offrant une nouvelle interface TV performante avec des chaînes supplémentaires, des services de vidéo à la demande et permettant de simplifier l'installation pour l'abonné grâce à un nouveau packaging.

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€/mois (0 €/mois pour les abonnés Freebox)** qui permet aux abonnés d'avoir accès à 120 minutes d'appels en France métropolitaine vers les DOM et vers 100 destinations internationales et, vers les mobiles des États-Unis, du Canada, de l'Alaska, d'Hawaï, des DOM et de la Chine, ainsi que les SMS/MMS illimités en France métropolitaine, 50Mo 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 intéressés par la voix et à la recherche d'un prix compétitif. Dans le cadre de cette offre, l'abonné peut accéder en option à des minutes et Mo supplémentaires, ainsi qu'aux appels vers l'international et depuis l'étranger ;
- **Forfait Free à 19,99 €/mois (15,99€/mois pour les abonnés Freebox)** intégrant les appels, les SMS et les MMS en illimité ainsi qu'un accès Internet jusqu'à 3Go en 3G et même 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, de l'Alaska, d'Hawaï, des DOMs et de la Chine et d'un accès illimité au réseau FreeWifi. En voyage, Free permet aux abonnés d'utiliser leur Forfait Free sans surcoût en Guyane et aux Antilles françaises, dans de nombreux pays européens comme l'Italie, l'Allemagne, la Pologne ou encore le Portugal, et en Israël, durant 35 jours par an.

Par ailleurs, le Groupe propose une sélection des meilleurs téléphones mobiles, notamment le meilleur des gammes Apple et Samsung. Dans une logique de transparence et afin de permettre à ses abonnés de choisir librement le forfait de leur choix avec le téléphone de leur choix, le téléphone est vendu séparément du forfait. L'abonné peut dès lors choisir d'acquérir ou non un téléphone. 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 et/ou 24 fois, selon les modèles de terminaux ;
- louer son terminal : depuis décembre 2013, les abonnés ont la possibilité d'accéder à des smartphones haut de gamme en louant leur mobile.

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 sont les suivants au 30 juin 2014 :

Coûts opérationnels dégroupage partiel

- Location de la paire de cuivre et du filtre ADSL : 1,64 euros

Coûts opérationnels dégroupage total

- Location de la paire de cuivre : 9,02 euros¹

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

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

Dans l'offre « DSL Access », l'abonnement mensuel est fixé depuis le 1^{er} avril 2014 à 4,39 euros.

L'abonnement mensuel pour l'offre « DSL Access Only », est quant à lui fixé depuis le 1^{er} avril 2014 également à 12,41 euros.

A ces coûts, s'ajoute la prestation de collecte IP-ADSL dont la charge est variable en fonction du débit utilisé par la totalité des abonnés Option 5. Les conditions spécifiques valables sur le premier semestre 2014 ont été les suivantes :

- Consommation (par Mbit/s) : 7,00 euros
- Frais d'accès : 5,05 euros

La marge brute et la marge d'exploitation avant amortissements des immobilisations sont donc sensiblement différentes entre l'offre relevant de l'Option 1 et celle relevant de l'Option 5 ; l'offre relevant de l'Option 1 présentant des niveaux de marge significativement supérieurs.

L'objectif du Groupe consiste donc à maximiser la proportion de ses abonnés en Option 1, 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 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 éligible et lorsque cela est techniquement possible.

¹ Avant le 1^{er} février 2014, le coût de la location de la paire de cuivre était de 8,90 euros

(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 0,8 centime d'euro sur le 1^{er} semestre 2014 vs 1,1 centime d'euro sur le 1^{er} semestre 2013.

(c) Les coûts d'itinérance

En dehors des zones couvertes en propre par le réseau Free Mobile, le Groupe supporte le coût de la prestation d'itinérance. Cette prestation d'itinérance a été définie dans le cadre d'un contrat signé avec l'opérateur historique au cours du 1^{er} semestre 2011. En 2012, le contrat d'itinérance a été adapté afin de prendre en compte la croissance du nombre d'abonnés, notamment au niveau des capacités d'interconnexion. Ce contrat a une durée de 6 ans à compter de la date de lancement commercial et porte sur les technologies 2G et 3G.

La facturation prévue par le contrat d'itinérance intègre une part fixe, correspondant à un achat de droit d'utilisation sur la période (reconnu en investissement selon les normes IFRS), et une part variable en fonction des volumes (minutes, SMS, MMS, Internet...) consommés. Il est important de souligner que la majorité des coûts supportés par le Groupe sont variables en fonction des volumes consommés.

La marge brute et la marge d'exploitation avant amortissements des immobilisations sont donc sensiblement différentes lorsque le trafic est en itinérance ou directement sur le réseau Free Mobile. Les niveaux de marges sont ainsi significativement supérieurs lorsque le trafic est transporté par le réseau Free Mobile. Il est également important de souligner que 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 l'offre 15,99 euros / 19,99 euros.

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 à 19,99 euros/mois (15,99 euros/mois pour les abonnés Freebox), notamment en faisant migrer les abonnés de l'offre 2 euros/mois (0 euro /mois pour les abonnés Freebox) vers l'offre 19,99 euros/mois (15,99 euros / mois pour les abonnés Freebox). Cette évolution devrait être favorisée par les usages de plus en plus fréquents de l'internet mobile au quotidien.

1.1.3 Investissements et dotations aux amortissements

(a) Haut Débit

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

Avec plus de 76 000 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 820 nouveaux NRA et dispose ainsi de 5 911 NRA dégroupés et d'une couverture de plus de 85% de la population au 30 juin 2014.

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 du premier semestre 2014, le Groupe a intensifié ses efforts de migration et compte tenu du rythme actuel des déploiements, le plan de migration devrait être finalisé au cours du second semestre 2014.

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 : soit de la Freebox Crystal dans le cadre de l'offre classique, soit de la Freebox dernière génération dans le cadre de l'offre Freebox Révolution. Sur le premier semestre 2014, le coût de la Freebox varie de plusieurs dizaines d'euros (Freebox Crystal) jusqu'à 270 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 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 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.

Dans les Zones Très Denses, au 30 juin 2014, le Groupe détenait 230 sites (NRO) représentant un potentiel de couverture d'environ 3,4 millions de prises. Au cours du premier semestre 2014, le Groupe a intensifié son rythme de raccordement des immeubles mis à disposition par les opérateurs tiers au travers des accords de mutualisation, sur les zones déjà déployées horizontalement.

En dehors des Zones Très Denses, en août 2012, le Groupe Iliad a été le premier opérateur à souscrire à l'offre de France Telecom 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. Sur le premier semestre 2014, le Groupe a poursuivi le cofinancement des déploiements d'Orange en dehors des Zones Très Denses sur la soixantaine d'agglomérations faisant l'objet de son engagement, ce qui représente plus de 4 millions de logements déployés d'ici 2020.

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

Depuis l'obtention de la 4^{ème} licence mobile 3G, le Groupe a engagé sa stratégie de déploiement de son réseau mobile, en s'appuyant sur son important réseau de transmission fixe (cf. 1.1.3.a) et en mettant en place une organisation spécifique afin de piloter au mieux ce déploiement et notamment :

- la recherche de sites : identification des sites, remontée du potentiel de couverture radio des sites ;
- les démarches auprès des bailleurs de tout type (particuliers, copropriétés, bailleurs sociaux, bailleurs institutionnels, opérateurs mobile, sociétés ayant un patrimoine immobilier conséquent telles les chaînes hôtelières, etc) ;
- les démarches administratives et réglementaires, visant à obtenir des autorisations de travaux (déclaration préalable d'urbanisme, permis de construire,...) ;
- le pilotage, ordonnancement des tâches et coordination des différents intervenants dans la chaîne de validation puis de construction d'un site, notamment grâce à un système d'information collaboratif ;
- la maîtrise et le respect des règles de sécurité liées aux travaux d'installation en hauteur et d'exploitation des équipements radioélectriques ;
- le suivi de l'exploitation et de la maintenance des équipements radioélectriques sur les sites installés.

Conformément à ses objectifs, le Groupe a accéléré le déploiement de son réseau mobile, avec plus de 600 nouveaux sites 3G déployés sur le 1^{er} semestre 2014, contre 377 sites sur la même période en 2013. Au 30 juin 2014, le nombre total de sites 3G en service était de 3 122.

Le réseau mobile du Groupe a été conçu dès l'origine avec les dernières technologies (tout IP - NGN), permettant de proposer à la fois les technologies 3G et 4G. S'appuyant sur ces équipements de dernière génération, le Groupe a migré près de 600 sites en 4G sur le 1^{er} semestre 2014, portant ainsi le nombre total de sites 4G en service à plus de 1 400 et le taux de couverture 4G de la population à près de 25% au 30 juin 2014.

Parallèlement à ses efforts de déploiement, 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.

Le Groupe souhaite poursuivre l'accélération du déploiement de son réseau mobile au second semestre afin de maximiser le volume de trafic en propre. Fort de l'avancée de ses déploiements, le Groupe confirme sa capacité à atteindre ses engagements de couverture :

- Licence 3G : 75% de la population en 2015 et 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

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

- Licences: 18 ans
- Installations générales : 10 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, le Groupe a fortement renforcé sa présence physique sur le territoire grâce à :

- l'ouverture de 6 nouvelles boutiques permettant ainsi au Groupe de disposer de 40 Free Centers à fin juin 2014 ;
- le 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 Maison de la Presse et Mag Presse. Au 30 juin, le Groupe avait déjà déployé près de 400 bornes.

1.2 ELEMENTS CLES DU PREMIER SEMESTRE 2014

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2014	30 juin 2013	Variation (%)
Chiffre d'affaires consolidé	2 019,6	1 829,4	10,4%
- <i>Fixe</i>	1 279,3	1 234,6	3,6%
- <i>Mobile</i>	745,7	600,8	24,1%
- <i>Eliminations</i>	-5,4	-6,0	-10,0%
Ebitda consolidé	624,2	585,8	6,6%
Résultat opérationnel courant	281,4	276,6	1,7%
Résultat net	139,9	141,8	-1,3%
FCF ADSL	371,9	291,4	27,6%
Ratio d'endettement	0,75x	0,95x	-21,1%

Le 1^{er} semestre 2014 a été marqué par la poursuite d'une croissance solide avec plus de 1 million d'abonnés recrutés sur les offres fixes et mobiles du Groupe et un chiffre d'affaires consolidé en croissance de plus de 10% sur la période à plus de 2 milliards d'euros.

Les principaux éléments du 1^{er} semestre 2014 pour le Groupe ont été les suivants :

- **Fixe : une activité toujours en croissance dans un contexte concurrentiel.** Malgré les promotions et la baisse des prix de ses compétiteurs, le Groupe a continué à se renforcer dans le haut débit avec 95 000 nouveaux abonnés (net de résiliation) sur le semestre, soit une part de marché de 24%. Cette performance est d'autant plus appréciable que le Groupe maintient un ARPU Haut Débit à un niveau élevé (35,80 euros), en progression entre la fin du 1^{er} trimestre et la fin du 2nd trimestre 2014. Le chiffre d'affaires des activités fixes a augmenté de près de 4% pour atteindre 1 279 millions d'euros sur le semestre malgré la hausse pénalisante du taux de TVA ;
- **Mobile : d'excellentes performances commerciales.** Sur les six premiers mois de l'année, le Groupe est de loin le 1^{er} recruteur avec plus de 1 million de nouveaux abonnés recrutés (net de résiliation). Cette excellente performance commerciale a permis au Groupe de dépasser la barre des 9 millions d'abonnés mobiles, de disposer d'une part de marché de plus de 13% au 30 juin 2014, et de se rapprocher de son objectif initial de 15% de part de marché, à peine plus de deux ans après le lancement. Le chiffre d'affaires des activités mobiles a progressé de 24% sur le 1^{er} semestre 2014 pour atteindre 746 millions d'euros ;
- **Mobile : une stratégie commerciale reposant sur l'enrichissement des offres et sur l'innovation.** Au cours du 1^{er} semestre 2014, le Groupe a poursuivi (i) la stratégie d'enrichissement de ses offres en multipliant le nombre de destinations bénéficiant du roaming inclus dans le Forfait Free (Antilles & Guyane françaises, Italie, Allemagne, Pays-Bas, Pologne, Autriche, République Tchèque et Roumanie), (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 ;
- **Des performances financières solides dans un contexte de hausse de la TVA et de fin de l'asymétrie.** Malgré l'impact négatif de la hausse de la TVA (notamment sur les offres audiovisuelles) et la fin de l'asymétrie des terminaisons d'appels, l'*Ebitda* du Groupe est en hausse de près de 7% à 624 millions d'euros sur le semestre et ce grâce notamment à la bonne tenue de la rentabilité des activités fixes. Malgré la croissance de l'*Ebitda*, le résultat net du Groupe est stable à près de 140 millions d'euros, en raison de la hausse des amortissements notamment due au lancement des services 4G et à une augmentation du taux de l'IS ;
- **Une structure financière solide permettant de financer la politique d'investissement du Groupe.** La forte génération de *Free Cash Flow* des activités ADSL (372 millions d'euros au 30 juin 2014 contre 291 millions d'euros au 30 juin 2013) a permis au Groupe de poursuivre sa politique d'investissement volontariste : déploiement de plus de 600 nouveaux sites 3G, ouverture de près de 600 nouveaux sites en 4G et accélération de la migration du réseau fixe vers la technologie VDSL2. Ainsi, au cours des six premiers mois de l'année, le Groupe a investi près de 20% de son chiffre d'affaires soit plus de 400 millions d'euros. Malgré cet effort d'investissement, la structure financière du Groupe s'est encore renforcée grâce à la génération de près de 100 millions de *Free Cash Flow* (avant dividendes) et à l'amélioration du ratio d'endettement (0,75x au 30 juin 2014).

1.3 COMPARAISON DES RESULTATS AU 30 JUIN 2014 ET AU 30 JUIN 2013

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2014	30 juin 2013	Variation (%)
Chiffre d'affaires	2 019,6	1 829,4	10,4%
Achats consommés	-1 121,8	-977,9	14,7%
Marge brute	897,8	851,5	5,4%
% CA	44,5%	46,5%	
Charges de personnel	-102,0	-97,1	5,0%
Charges externes	-114,2	-102,9	11,0%
Impôts et taxes	-17,3	-23,8	-27,3%
Dotations aux provisions	-35,4	-44,9	-21,2%
Autres produits et charges d'exploitation	-4,7	3,0	
Ebitda	624,2	585,8	6,6%
% CA	30,9%	32,0%	
Charges sur avantages de personnel	-2,9	-4,1	-29,3%
Dotations aux amortissements	-339,9	-305,1	11,4%
Résultat opérationnel courant	281,4	276,6	1,7%
Autres produits et charges opérationnels	-1,7	-1,3	30,8%
RESULTAT OPERATIONNEL	279,7	275,3	1,6%
Résultat financier	-31,6	-29,4	7,5%
Autres produits et charges financiers	-10,9	-13,1	-16,8%
Charges d'impôt	-97,3	-91,0	6,9%
RESULTAT NET CONSOLIDE	139,9	141,8	-1,3%

1.3.1 Analyse du résultat du Groupe

(a) Principaux indicateurs

	30 juin 2014	30 juin 2013	30 juin 2012
Nombre total d'abonnés	14 830 000	12 313 000	8 747 000
<i>Abonnés haut débit</i>	<i>5 735 000</i>	<i>5 518 000</i>	<i>5 147 000</i>
<i>Abonnés mobile</i>	<i>9 095 000</i>	<i>6 795 000</i>	<i>3 600 000</i>
Abonnés dégroupés en % du total	95,60%	94,40%	93,60%

<i>En euros</i>	30 juin 2014	30 juin 2013	30 juin 2012
ARPU Haut Débit	35,80	35,90	35,50
<i>ARPU Freebox Révolution</i>	<i>>38,00</i>	<i>>38,00</i>	<i>>38,00</i>

(b) Chiffre d'affaires

Pour la première fois, le chiffre d'affaires semestriel du Groupe s'établit à plus de 2 milliards d'euros. Le chiffre d'affaires du Groupe a progressé de près de 200 millions d'euros sur le semestre, soit une hausse de plus de 10%. Cette croissance soutenue s'explique principalement par le développement des activités mobiles et dans une moindre mesure par la poursuite de la croissance des activités fixes.

Le tableau suivant présente la répartition du chiffre d'affaires du Groupe par nature de revenus au 30 juin 2014 et au 30 juin 2013.

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2014	30 juin 2013	Variation (%)
Fixe	1 279,3	1 234,6	3,6%
Mobile	745,7	600,8	24,1%
Eliminations	-5,4	-6,0	-10,0%
Chiffre d'affaires Groupe	2 019,6	1 829,4	10,4%

Revenus fixes

Dans un contexte de forte concurrence et malgré l'impact négatif de la hausse de la TVA, le Groupe parvient à maintenir sa croissance sur ses activités fixes. Ainsi, le chiffre d'affaires est en hausse de près de 4% pour atteindre 1 279 millions d'euros au 30 juin 2014. Les principales évolutions sur la période ont été les suivantes :

- **Progression de la base d'abonnés haut débit de 95 000 nouveaux abonnés**, soit une part de marché de 24% des recrutements nets. Malgré un contexte de forte concurrence avec d'importantes offres promotionnelles des autres opérateurs, le Groupe a réussi à stabiliser sa part de marché grâce (i) à la forte notoriété de la marque Free, (ii) à la qualité et la richesse de l'offre Freebox Révolution, et (iii) au dynamisme du Groupe en terme d'innovation. Au 30 juin 2014, le Groupe compte 5 735 000 abonnés haut débit ;
- **Maintien de l'ARPU Haut Débit à un niveau élevé à 35,80 euros**. Malgré l'impact défavorable de la hausse de la TVA le Groupe a maintenu son ARPU proche de 36 euros à 35,80 euros. Cette performance témoigne du succès de la Freebox Révolution dont l'ARPU est supérieur à 38 euros, du recours limité à des offres promotionnelles et de l'effet positif de la Coupe du Monde de Football sur les services audiovisuels à valeur ajoutée.

Revenus mobiles

Le Groupe a réalisé d'excellentes performances sur ses activités mobiles depuis le début de l'année 2014. Plus de 1 million d'abonnés ont été recrutés (net de résiliation) au cours du semestre représentant une part de marché de plus de 65% de la croissance nette. Avec un chiffre d'affaires de 746 millions d'euros, ces activités représentent désormais près de 40% du chiffre d'affaires du Groupe. Les principales évolutions sur le 1^{er} semestre 2014 ont été les suivantes :

- **Une stratégie commerciale reposant sur l'enrichissement des offres et sur l'innovation**. Au cours du 1^{er} semestre 2014, le Groupe a poursuivi (i) la stratégie d'enrichissement de ses offres en multipliant le nombre de destinations bénéficiant du roaming inclus dans le forfait Free (Antilles & Guyane françaises, Italie, Allemagne, Pays-Bas, Pologne, Autriche, République Tchèque et Roumanie), (ii) le déploiement de ses offres d'étalement de paiement et de location de terminaux lancées en décembre 2013. Si ces nouvelles offres peuvent peser sur la rentabilité à court et moyen terme, elles permettent de maintenir une excellente dynamique commerciale ;
- **D'excellentes performances commerciales**. Sur les six premiers mois de l'année, le Groupe est resté le 1^{er} recruteur avec plus de 1 million de nouveaux abonnés recrutés (net de résiliation). Cette bonne performance commerciale a permis au Groupe de dépasser la barre des 9 millions d'abonnés mobiles et de disposer d'une part de marché de plus de 13% au 30 juin 2014. Le chiffre d'affaires des activités mobiles a progressé de 24% sur le 1^{er} semestre 2014 pour atteindre 746 millions d'euros au 30 juin 2014 ;
- **Hausse des ventes de terminaux et amélioration du mix d'abonnés dans les recrutements**. En décembre 2013, le Groupe a facilité l'accès aux terminaux en proposant notamment des offres de location et d'étalement des paiements. Cette initiative a permis au Groupe, sur le 1^{er} semestre 2014, d'accélérer les ventes de terminaux mobiles et d'améliorer le mix d'abonnés dans ses recrutements, et ce même si les recrutements sur l'offre à 2 euros restent majoritaires ;
- **Mise en place d'une politique de distribution innovante** avec le déploiement des premières bornes de souscription d'abonnements et de distribution automatique de cartes SIM. A la fin du semestre, le Groupe avait déjà déployé près de 400 bornes à travers le réseau Maison de la Presse et Mag Presse.

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 898 millions d'euros au 30 juin 2014, en hausse de 46 millions d'euros en valeur absolue et en progression de 5% par rapport au 30 juin 2013.

Le taux de marge brute est en recul de 2 points à 44,5% sur le 1^{er} semestre de l'année, en raison du poids croissant des activités mobiles (dont la marge brute est plus faible que celle du fixe) dans le chiffre d'affaires du Groupe et de l'impact négatif des évolutions des taux de TVA depuis le début de l'année 2014.

(d) Charges de personnel

Sur le 1^{er} semestre 2014, le Groupe a créé 199 emplois en France, portant l'effectif total du Groupe à 7 080 collaborateurs au 30 juin 2014.

Cette augmentation des effectifs est principalement liée à la poursuite des projets de 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 102 millions d'euros.

(e) Charges externes

Les charges externes du Groupe progressent dans les mêmes proportions que le chiffre d'affaires du Groupe (+11%) pour atteindre 114 millions d'euros au 30 juin 2014, contre 103 millions d'euros au 30 juin 2013. 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 est en baisse de près de 30% par rapport au 30 juin 2013 à 17 millions d'euros.

(g) Dotations aux provisions

Les dotations aux provisions pour impayés, pour dépréciation de stock et pour risques s'établissent à 35 millions d'euros au 30 juin 2014, ce qui représente une baisse de plus de 20% par rapport au premier semestre 2013.

(h) Autres produits et charges d'exploitation

Les autres produits et charges d'exploitation représentent -5 millions d'euros au 30 juin 2014, contre un montant positif de 3 millions d'euros au cours du 1^{er} semestre 2013.

(i) Ebitda

L'*Ebitda* du Groupe progresse de près de 7% par rapport au 1^{er} semestre 2013 et atteint désormais 624 millions d'euros. La marge d'*Ebitda* est en baisse de plus d'un point pour s'établir à 30,9% au 30 juin 2014 en raison du poids croissant des activités mobiles, à plus faible marge, dans le chiffre d'affaires du Groupe.

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

- **Bénéfice d'une meilleure couverture mobile partiellement compensé par la fin de l'asymétrie.** L'extension de la couverture du réseau mobile du Groupe au cours du 1^{er} semestre 2014, a permis à ce dernier d'augmenter les volumes de trafic acheminé en propre. Cet effet positif a toutefois été partiellement compensé par la fin de l'asymétrie des terminaisons d'appels et l'enrichissement des offres détaillé précédemment ;
- **Bonne tenue de l'*Ebitda* fixe.** Le Groupe a réussi à compenser à la fois la hausse de la TVA et l'augmentation de certaines taxes sur le chiffre d'affaires propres aux fournisseurs d'accès à internet ;
- **Poursuite de l'optimisation des réseaux fixes du Groupe (dégroupage, migration vers la technologie VDSL2 et déploiement du FTTH).** Au cours du 1^{er} semestre 2014, le Groupe a maintenu ses efforts afin (i) d'étendre son réseau ADSL et porter son taux de dégroupage à 95,60%, (ii) d'accélérer le plan de migration de ses équipements de réseau vers la technologie VDSL2, et (iii) de poursuivre le déploiement de son réseau FTTH . Il convient également de noter l'évolution négative de certains tarifs réglementaires, et notamment la hausse du coût du dégroupage de 8,90€ à 9,02€, intervenue à partir du 1^{er} février 2014 ;
- **Bénéfice 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 281 millions d'euros au 30 juin 2014, en légère croissance par rapport au 1^{er} semestre 2013. Cette évolution résulte de la hausse de l'*Ebitda* détaillé précédemment.

Les charges d'amortissement progressent pour atteindre 340 millions d'euros au 30 juin 2014. Cette évolution s'explique par l'activation des éléments de réseau mis en service sur la période et de la licence 4G avec le lancement des offres 4G en décembre 2013.

(k) Résultat net

Le résultat net du Groupe est, quant à lui, en léger recul de 1% par rapport au 1^{er} semestre 2013 pour s'établir à 140 millions d'euros (contre 142 millions d'euros au 30 juin 2013). Il est important de noter que le résultat net du 1^{er} semestre 2014 intègre la contribution exceptionnelle d'impôts, votée en octobre 2013, pour un montant de plus de 4 millions d'euros.

1.3.2 Flux de trésorerie et investissements

<i>En millions d'euros</i>	30 juin 2014	30 juin 2013	Variation (%)
CAF Groupe	614,9	599,3	2,6%
Variation de BFR Groupe	9,6	8,8	9,1%
FCF opérationnel	624,5	608,1	2,7%
Investissements Groupe	-402,0	-448,3	-10,3%
Impôts décaissés	-105,6	-70,7	49,4%
Autres	-17,7	-41,9	-57,8%
FCF Groupe (hors financement et dividendes)	99,2	47,2	110,2%
FCF ADSL	371,9	291,4	27,6%
Dividendes	-21,6	-21,4	0,9%
Trésorerie de clôture	224,2	306,9	-26,9%

FCF Groupe :

Sur le 1^{er} semestre de l'année 2014, le *Free Cash Flow* (FCF) Groupe ressort positif de 99 millions d'euros, contre 47 millions d'euros sur le 1^{er} semestre 2013. Les principaux faits marquants depuis le début de l'année ont été les suivants :

- Génération d'un *Free Cash Flow* opérationnel de près de 625 millions d'euros ;

- Variation de BFR négative (+10 millions d'euros) liée à la prise en compte d'un élément exceptionnel et à l'amélioration des délais de paiements de certains fournisseurs permettant de compenser l'effet négatif généré par les nouvelles offres d'accès aux terminaux (location et étalement des délais de paiement) ;
- Maintien de l'effort d'investissement du Groupe. Le niveau total des investissements est supérieur à 400 millions d'euros, marqué par une hausse des investissements Mobile et un ralentissement des investissements liés à la croissance du parc abonnés Fixe (box, FAS,...) ;
- Poursuite de l'amélioration du FCF ADSL qui atteint désormais 372 millions d'euros ;
- Décaissement d'impôts à hauteur de 106 millions d'euros.

Variation nette de la trésorerie :

Le Groupe a clôturé le 1^{er} semestre 2014 avec une trésorerie disponible de 224 millions d'euros. Hormis les éléments opérationnels présentés précédemment, la trésorerie du Groupe a été marquée sur la période par :

- Remboursement du tirage de 150 millions d'euros de la ligne de crédit syndiqué ;
- Le paiement des dividendes 2013 pour un montant de 22 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 2014, l'endettement brut du Groupe s'établissait à 1 165 millions d'euros et l'endettement net à 934 millions d'euros. Le Groupe a renforcé sa structure financière avec un ratio d'endettement stabilisé nettement sous la barre de 1x au 30 juin 2014 à 0,75x. Le Groupe confirme ainsi son statut d'opérateur télécom parmi les moins endettés d'Europe.

L'endettement brut au 30 juin 2014 est composé des principaux emprunts suivants :

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

Au cours du 1^{er} semestre 2014, le Groupe a stabilisé son utilisation des billets de trésorerie à 190 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 2014.

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 2014, 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 2014, cette ligne était utilisée en totalité à hauteur de 200 millions d'euros.

Le Groupe respecte ses covenants financiers au 30 juin 2014.

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 2014, le montant total des financements sous forme de crédit-bail s'élève à 94 millions d'euros.

Obligation de 500 millions d'euros :

Le 26 mai 2011, le Groupe a procédé à l'émission d'une obligation pour un montant de 500 millions d'euros et présentant un coupon annuel de 4,875%.

Ces obligations seront remboursées au pair à l'échéance le 1^{er} juin 2016.

1.3.4 Répartition du capital au 30 juin 2014

Au 30 juin 2014, le capital social de la société Iliad se composait de 58 369 954 actions ordinaires et était réparti comme suit :

- Dirigeants : 33 993 467 actions soit 58,2 % du capital ;
- Public : 24 376 487 actions soit 41,8 % du capital.

Au 30 juin 2014, il existe sept plans d'options de souscription d'actions Iliad dont le nombre d'actions potentielles pouvant être émises est de 1 085 615.

1.4 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

1.4.1 Objectifs

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

■ Fixe :

- Part de marché haut débit de 25% à long terme ;
- Poursuite des déploiements FTTH horizontaux et co-investissement ;
- Générer plus de 700 millions d'euros de FCF ADSL en 2014.

■ Mobile :

- Déploiement de plus de 1 000 sites sur le 2^{ème} semestre 2014 ;
- Atteindre 75% de couverture de la population en 3G fin 2014 ;
- Atteindre une couverture de population à environ 50% en 4G en 2014 ;
- Atteindre à long terme une part de marché de 25% (objectif revu à la hausse compte tenu de l'atteinte d'une part de marché de 12% au 31/12/2013).

■ Groupe :

- Chiffre d'affaires de plus de 4 milliards d'euros à horizon 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 Evènements postérieurs à la clôture

Fin juillet 2014, Iliad a soumis au conseil d'administration de T-Mobile US une offre indicative pour T-Mobile US. Cette offre a le soutien intégral de M. Niel (fondateur et actionnaire majoritaire d'Iliad) et a été approuvée unanimement par le conseil d'administration d'Iliad. L'offre est soumise à certaines conditions, y compris notamment une due diligence sur T-Mobile US.

L'offre d'Iliad fait ressortir une valeur globale de 36,2\$ par action T-Mobile US. La partie en numéraire représente 15 milliards de dollars pour 56,6% de T-Mobile US (soit 33\$ par action).

Cette offre en numéraire serait financée par une combinaison de dette et de fonds propres. Iliad s'est assuré du soutien de banques internationales de premier plan pour la dette d'acquisition. Le financement en fonds propres serait d'environ 2 milliards d'euros et M. Niel participerait à l'augmentation de capital.

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 ou FTTH du Groupe dans un central dégroupé par Free.

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

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

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

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

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

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

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

Recrutement : correspond à la différence entre le nombre total d'abonnés Haut Débit à la fin de deux périodes différentes.

Ratio d'endettement (ou Leverage) : correspond au rapport entre la dette nette (passif financier court et long terme moins la trésorerie et équivalents de trésorerie) et l'*Ebitda*.