

Paris, le 9 mars 2011

- **Chiffre d'affaires à plus de 2 milliards d'euros**
- **Marge d'EBITDA Groupe à plus de 39%**
- **Hausse de 78% du résultat net record à 313 millions d'euros**
- **Signature d'un contrat d'itinérance 2G / 3G avec Orange**
- **Progression de 33% du Free Cash Flow ADSL à 436 millions d'euros**
- **Intégration réussie d'Alice avec une contribution positive de 83 millions d'euros à l'EBITDA du Groupe**

Au cours de l'année 2010, le Groupe a maintenu son modèle de croissance rentable tout en poursuivant l'intégration d'Alice et en préparant ses projets d'avenir porteurs de croissance :

- (i) l'octroi de la 4<sup>ème</sup> licence mobile en janvier 2010 et la signature du contrat d'itinérance 2G et 3G avec Orange (signé le 2 mars 2011) ;
- (ii) le lancement de la Freebox Révolution le 14 décembre 2010 a une nouvelle fois permis au Groupe de changer le paradigme du marché du haut débit.

## **ELEMENTS FINANCIERS CLES DE L'ANNEE 2010**

---

Le chiffre d'affaires du Groupe progresse de 4,3% entre le 31 décembre 2009 et le 31 décembre 2010, pour s'établir pour la première fois à plus de 2 milliards d'euros (2 038 millions d'euros). Cette progression résulte de la combinaison du dynamisme de la croissance sous la marque Free et de l'effet dilutif d'Alice sur la période.

Le Groupe a très fortement amélioré ses principaux indicateurs de rentabilité au cours de l'année 2010, grâce à la poursuite d'économies d'échelle sur son périmètre historique et au redressement financier rapide d'Alice.

- (i) **Périmètre historique** : le Groupe a réussi à maintenir une croissance soutenue tout en améliorant sa rentabilité :
  - **une croissance organique du chiffre d'affaires (+9%)** entre le 31 décembre 2009 et le 31 décembre 2010,

- **une marge d'EBITDA record à plus de 40% et en progression de plus de 1,1 points entre le 31 décembre 2009 et le 31 décembre 2010**, grâce à l'effet vertueux de la poursuite du dégroupage et à l'évolution maîtrisée des principaux postes de charge.

(ii) **Alice** : l'année 2010 a été marquée par la poursuite du redressement financier rapide d'Alice en raison :

- de l'**effet favorable sur l'année des mesures prises en 2009**, notamment au niveau des coûts de réseau, du système d'information et des frais de structure.
- du **dégroupage des abonnés Alice dans les zones couvertes par le réseau de Free**, permettant ainsi de maximiser la marge brute générée par les abonnés.

Ces différentes mesures ont permis à **Alice d'avoir une contribution positive à l'EBITDA du Groupe de 83 millions d'euros en 2010**, contre 24 millions d'euros l'année précédente. En 2010, Alice a eu un impact relatif sur le résultat net et le Free Cash Flow du Groupe.

#### Désendettement rapide et structure financière solide :

Cette progression rapide de la rentabilité du Groupe s'est accompagnée d'une très forte génération de trésorerie de l'activité ADSL. Ainsi, le Groupe a généré 436 millions d'euros de FCF ADSL sur l'année 2010 (contre 328 millions d'euros un an plus tôt).

Ainsi, et malgré un plan d'investissements volontariste (avec l'acquisition de la licence mobile pour plus de 240 millions d'euros), le Groupe a poursuivi son désendettement rapide en affichant un ratio d'endettement de 0,87x au 31 décembre 2010 contre plus de 2x<sup>1</sup> lors de l'acquisition d'Alice en août 2008.

#### PRINCIPAUX INDICATEURS

	31 déc. 2010	31 déc. 2009
<b>Nombre total d'abonnés Haut Débit</b>	<b>4 534 000</b>	<b>4 456 000</b>
- Free	3 969 000	3 778 000
- Alice	565 000	678 000
<b>Abonnés dégroupés en % du total</b>	<b>89,2%</b>	<b>85,4%</b>

<sup>1</sup> Ratio d'endettement du Groupe en base annuelle au 30 juin 2008 incluant la dette d'acquisition d'Alice au 26 août 2008.

(en millions d'euros)	31 déc. 2010	31 déc. 2009	Var. (%)
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>2 038,3</b>	<b>1 954,5</b>	<b>+4,3%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>798,1</b>	<b>661,4</b>	<b>+20,7%</b>
% CA	39,2%	33,8%	
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>477,9</b>	<b>359,4</b>	<b>+33,0%</b>
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>313,1*</b>	<b>175,9</b>	<b>+78,0%</b>
<b>Dividende / action</b>	<b>0,40 €</b>	<b>0,37 €</b>	<b>-</b>
<b>FCF ADSL</b>	<b>435,5</b>	<b>327,6</b>	<b>+32,9%</b>
<b>Ratio d'endettement</b>	<b>0,87x</b>	<b>1,01x</b>	<b>-</b>

\*Inclut un résultat exceptionnel de 39,9 millions d'euros après impôts

## OBJECTIFS DU GROUPE

Fort de ses résultats, le Groupe souhaite poursuivre sa politique de croissance rentable et s'est fixé les objectifs suivants :

### (i) Objectifs opérationnels :

- dans le cadre du déploiement de son réseau FTTH, le Groupe :
  - o prévoit d'avoir environ 100 000 abonnés FTTH d'ici fin 2011; et
  - o confirme son objectif de couvrir horizontalement 4 millions de foyers à fin 2012.
- dans le cadre du projet mobile :
  - o couvrir 27% de la population française avec son propre réseau d'ici le mois de janvier 2012,
  - o lancer une offre commerciale début 2012.
- un taux de dégroupage pour le Groupe supérieur à 90% à moyen terme ;
- afficher une part de marché Haut Débit fixe de 24%-25% à long terme.

### (ii) Objectifs financiers :

- un Free Cash Flow ADSL cumulé de plus de 1,1 milliard d'euros entre 2010 et 2012 (y compris Alice) ;
- doublement du chiffre d'affaires du Groupe à horizon 2015.

## COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

(en millions d'euros)	31 déc. 2010	31 déc. 2009	Var. (%)
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 038,3</b>	<b>1 954,5</b>	<b>+4,3%</b>
Achats consommés	-899,5	-920,3	-2,3%
<b>Marge brute</b>	<b>1 138,8</b>	<b>1 034,2</b>	<b>+10,1%</b>
Charges de personnel	-104,4	-108,6	-3,9%
Charges externes	-144,1	-154,0	-6,4%
Impôts et taxes	-37,3	-42,9	-13,1%
Dotations aux provisions	-29,0	-29,3	-1,0%
Autres produits et charges d'exploitation	-25,9	-38,0	-31,8%
<b>EBITDA</b>	<b>798,1</b>	<b>661,4</b>	<b>+20,7%</b>
Charges sur avantages de personnel	-8,1	-7,3	+11,0%
Dotations aux amortissements	-312,1	-294,7	+5,9%
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>477,9</b>	<b>359,4</b>	<b>+33,0%</b>
Autres produits et charges opérationnels	61,0	-26,5	-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>538,9</b>	<b>332,9</b>	<b>+61,9%</b>
Résultat financier	-49,5	-49,0	+1,0%
Charges d'impôt	-176,3	-109,0	+61,7%
Résultat net des activités cédées	-	1,0	-
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>313,1</b>	<b>175,9</b>	<b>+78,0%</b>

## Chiffre d'affaires

En passant de 1 954 millions d'euros au 31 décembre 2009 à 2 038 millions d'euros au 31 décembre 2010, le chiffre d'affaires du Groupe a connu une croissance de 4,3% du fait :

- de la **croissance organique sur la marque Free** (+5% en 2010). Ainsi la base d'abonnés progresse de 191 000 abonnés sur la période ;
- de l'**effet de base négatif sur la marque Alice** (-16,7% en 2010), compte tenu de la disparition des activités de ventes en gros et de l'érosion de la base abonnés ;
- de la **progression des services à valeur ajoutée**. Au 31 décembre 2010, le chiffre d'affaires lié à ces services s'est élevé à 489 millions d'euros contre 475 millions d'euros au 31 décembre 2009, soit une progression de plus de 3% sur la période. Cette évolution résulte :
  - (i) de la **baisse de la part téléphonie** (baisse des tarifs de la terminaison d'appel fixes de 23,5% sur la période et intégration de nouvelles destinations dans le forfait de base) ;
  - (ii) de la contribution **toujours croissante des services audiovisuels à valeur ajoutée**. Ainsi, au cours de l'année 2010 plus de 10 millions de VoD et d'abonnement S-VoD ont été souscrits, soit une progression annuelle de près de 18%.

Le succès commercial de l'offre Free et les synergies rendues possibles par l'intégration d'Alice ont permis au Groupe de maintenir un ARPU supérieur à 36 euros sur le 4<sup>ème</sup> trimestre 2010, pour atteindre 36,1 euros.

## EBITDA

L'EBITDA du Groupe progresse de 20,7% à 798 millions d'euros au 31 décembre 2010 par rapport au 31 décembre 2009. Le ratio EBITDA sur le chiffre d'affaires gagne 5,4 points en s'établissant à 39,2% au 31 décembre 2010 contre 33,8% en 2009. **Cette nette amélioration s'explique par :**

- l'**impact positif** de l'augmentation du taux de dégroupage, grâce au dynamisme commercial de la marque Free, et à l'ouverture de plus de 700 nouveaux NRA en 2010, permettant une amélioration du taux de dégroupage de 3,8 points. Le taux de dégroupage du Groupe atteint ainsi 89,2% au 31 décembre 2010 soit bien au-delà de l'objectif initialement fixé ;
- la **croissance des services audiovisuels à valeur ajoutée**, détaillée précédemment ;
- l'**absorption de la base de coût fixe** par une activité en croissance ;
- les **résultats des synergies déployées sur Alice** (contribution positive d'Alice de 83 millions d'euros à l'EBITDA du Groupe en 2010).

## Résultat opérationnel

Le résultat opérationnel s'élève à 539 millions d'euros au 31 décembre 2010, contre 333 millions d'euros au 31 décembre 2009. Le résultat opérationnel du Groupe affiche ainsi une croissance de 61,9% entre le 31 décembre 2009 et le 31 décembre 2010, et ce en raison :

- de l'**amélioration de l'EBITDA** détaillée précédemment ;
- de la prise en compte d'un résultat non récurrent de 61 millions d'euros. Ce résultat se compose (i) de produits exceptionnels pour 125 millions d'euros, (ii) de la dépréciation de la licence Wimax pour 40 millions d'euros et (iii) de provisions diverses non récurrentes ;
- de la **fin de la prise en charge des frais liés à la restructuration d'Alice**.

## Investissements

Les décaissements liés aux investissements progressent pour atteindre 794 millions d'euros sur l'année 2010, contre 424 millions d'euros en 2009. Cette évolution est le reflet de la politique d'investissement volontariste du Groupe dans les projets de croissance, comprenant notamment :

- les **investissements, liés à l'activité ADSL** (incluant les investissements de réseau liés à l'augmentation du dégroupage, et les investissements abonnés liés aux modems et autres frais de raccordement) pour 326 millions d'euros sur l'année 2010 contre 308 millions d'euros en 2009. Cette légère hausse résulte de la production de Freebox Révolution pour 50 millions d'euros au cours du dernier trimestre 2010, afin d'assurer les premières livraisons dès le 3 janvier 2011 ;
- la **progression des investissements FTTH** (+73% par rapport à 2009), à 194 millions d'euros, compte tenu de l'accélération des déploiements horizontaux réalisés par le Groupe (hors crédit bail) ;
- les **dépenses d'investissements dans le cadre du projet mobile pour 262 millions d'euros**, dont 243 millions d'euros pour la licence.

## Liquidités

Les flux de trésorerie et la position de liquidité du Groupe en 2010 ont principalement été marqués par les évolutions suivantes :

- une hausse **de près de 33% du Free Cash Flow de l'activité ADSL à 436 millions d'euros** ;
- les décaissements enregistrés dans le cadre du déploiement de l'activité mobile pour 262 millions d'euros ;
- un **Free Cash Flow à l'équilibre au niveau Groupe** ;
- l'**allongement des sources de liquidité du Groupe** avec le refinancement de la ligne de 1 200 millions d'euros (une nouvelle ligne de crédit syndiqué de 1 400 millions d'euros), et la mise en place d'une ligne de 150 millions d'euros auprès de la Banque Européenne d'Investissement (BEI).

## BILAN

---

Au 31 décembre 2010, l'endettement brut du Groupe s'établissait à 1 036 millions d'euros, et l'endettement net à 691 millions d'euros. Malgré l'acquisition de la licence mobile pour plus de 240 millions d'euros au cours de la période, le Groupe reste un des opérateurs télécoms les moins endettés en Europe avec un ratio d'endettement de 0,87x au 31 décembre 2010, contre 1,01x au 31 décembre 2009.

## GLOSSAIRE

---

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

**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.

**EBITDA** : résultat opérationnel courant avant amortissement des immobilisations et des avantages de personnel (correspondant aux charges de rémunérations non monétaires liées aux stocks options des salariés).

**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.

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

**Free Cash Flow ADSL** : EBITDA 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.

**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.

*Le Groupe Iliad est un acteur majeur sur le marché français de l'accès à Internet et des télécommunications avec Free et Alice (4 534 000 abonnés Haut Débit au 31/12/2010), One.Tel (opérateur de téléphonie fixe) ainsi que Free Mobile. Le Groupe Iliad est coté sur l'Eurolist d'Euronext Paris sous le symbole ILD.*

Place de cotation : **Euronext Paris**

Lieu d'échange : **Eurolist A d'Euronext Paris (SRD)**

Code valeur : **ILD**

Code ISIN : **FR0004035913**

Classification FTSE : **974 Internet**

Membre du **Euro stoxx, SBF 120, Next 150, CAC mid 100**

*iliad*

 **FY 2010 Strategy & Results Presentation**

March 9<sup>th</sup>, 2011



## Disclaimer



This document has been prepared by ILIAD S.A. (the "Company") and is being furnished to you personally solely for your information.

This presentation includes only summary information and does not purport to be comprehensive.

The information contained in this presentation has not been subject to independent verification. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or opinions contained herein. None of ILIAD S.A., its affiliates or its advisors, nor any representatives of such persons, shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss arising from any use of this document or its contents or otherwise arising in connection with this document or any other information or material discussed.

This presentation contains forward-looking statements relating to the business, financial performance and results of ILIAD S.A. These statements are based on current beliefs, expectations or assumptions and involve unknown risks and uncertainties that could cause actual results, performance or events to differ materially from those described in such statements. Factors that could cause such differences in actual results, performance or events include changes in demand and technology, as well as the ability of ILIAD S.A. to effectively implement its strategy. Any forward-looking statements contained in this presentation speak only as of the date of this presentation. ILIAD S.A. expressly disclaims any obligation or undertaking to update or revise any forward-looking statements contained in this presentation to reflect any change in events, conditions, assumptions or circumstances on which any such statements are based unless so required by applicable law.

*iliad*

▶ **Business and Strategy Review**

Maxime Lombardini (CEO)

### ■ A growing & profitable business

#### > Historical scope:

- Sustainable growth under the Free brand (+9%): 191,000 net adds over 2010
- Significant improvement in profitability on a market where competitors destroy value: record EBITDA margin (40.5%)

#### > New tariff plan set (ARPU secured)

#### > Alice financial recovery is achieved:

- Positive EBITDA contribution of €83m

### ■ Keep investing in future growth

#### > Launch of the Freebox Revolution in December 2010: A step ahead of competition

#### > FTTH:



- First significant subscribers migration done
- Targeting ~100,000 subscribers by end 2011

#### > Wireless:

- More than 5,000 sites being rolled out
- Commercial launch planned beginning 2012 – with at least 25% pop coverage
- 2G / 3G roaming deal signed with Orange (best French network)

## Group KPIs

iliad

	Dec. 2008	Dec. 2009	Dec. 2010
<b>Broadband Subs.</b>	<b>4,225,000</b>	<b>4,456,000</b>	<b>4,534,000</b>
- 	3,389,000	3,778,000	3,969,000
- 	836,000	678,000	565,000
<b>Unbundling ratio</b>	<b>78.7%</b>	<b>85.4%</b>	<b>89.2%</b>
<b>ARPU (end of period)</b>	<b>€35.9</b>	<b>€36.5</b>	<b>€36.1</b>

**Targeting 24% / 25% Broadband market share**

■ Premium design by Philippe Starck



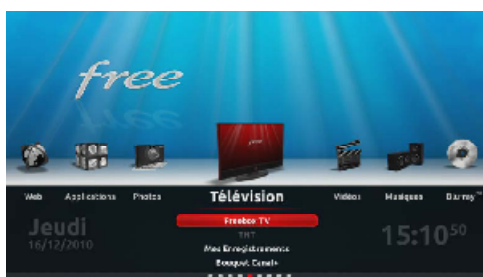
■ A box far ahead of competition

- > Unmetered calls to mobile
- > Atom processor and Blu-ray™ player integrated
- > Network Access Storage (NAS)
- > The largest video offer



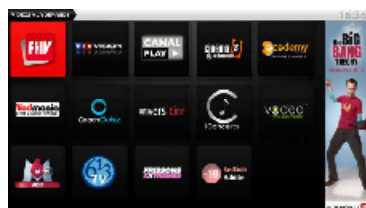
**A homogenous subscriber base  
enabling a smooth migration**

- **Revolutionary and intuitive TV Experience**



- **The richest video offer**

- Over 400 channels available of which 185 included in the basic package
- Access to the largest VOD & catch-up-TV platform



- The Freebox player can read all types of disk



- Improving subscriber experience

- > Truly high definition image (1080p)
- > 3D capabilities
- > Dolby Digital Plus sound



## The Only Box that Turns into a Game Console

iliad



*Gamepad included*

- Access to a game console whose performance is equivalent to those sold in store

- First HD-game offer on a Triple-play box
- Free has teamed up with Gameloft

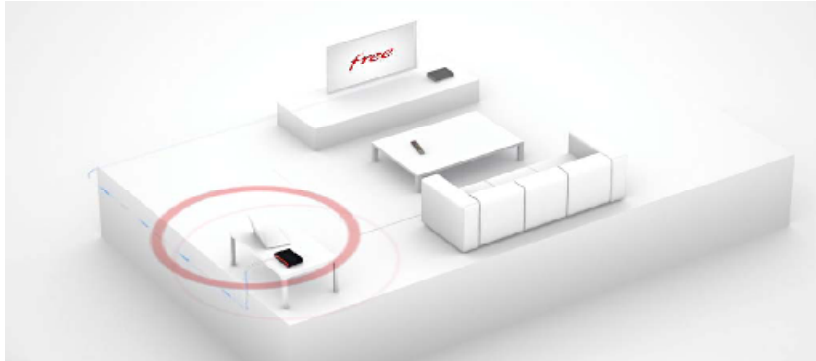




## Offering a Remote Access to Digital Content (NAS)

*iliad*

- **A 250 GB integrated hard disk**
- **Fast and easy network sharing enabling:**
  - Content sharing in the house
  - Multi-terminal viewing (TV, computers...)
- **Part of the “cloud”: remote access to your content**



- **The entire web is now on your TV screen**
  - An integrated web navigator
  - Direct access to email accounts
- **Browsing is done directly with the interactive remote control**



- Internet up 28Mbps for ADSL and effective reception of 100Mbps for FTTH
  - Unmetered calls to French mobiles
  - Calls to landlines in 103 different countries
  - The upmost video offer
    - > Over 400 channels available of which 185 included in the package
    - > Access to the largest VOD and catch-up TV platforms
  - Turn your box into a game console
- 
- A new pricing point combined with a value enhancing offer
  - A future proof model that responds to Quad-play offers

**Competitors' boxes are left behind:  
Need time to replicate**

### Dense Areas

#### ■ Horizontal roll-out

- Most of Paris covered horizontally at end 2010
- **100 cities** and **3.6m plugs** deployed or in the process of being rolled out
- **209** Central Offices acquired at end 2010 (vs. 109 in 2009)

#### ■ In-building wiring through sharing has started

- **1,500,000** households have chosen their in-building operator
- Targeting **~100,000** FTTH subscribers by end 2011

### Non Dense Areas

#### ■ Legal & regulatory landscape is getting clearer

- Systematic co-investment is agreed
- Technicalities and prices have to be agreed

### ■ Deal overview

- Access to 2G & 3G technologies
- Nationwide coverage at commercial launch
- Six years duration (starting at launch)

### ■ Commitment to maximizing coverage

- Coverage commitments:
  - 27% at launch
  - 75% in 2015
  - 90% by 2018
- Ambition to expand quickly network's footprint

**Access to the best mobile network in France**

### ■ Significant advances in execution

- More than **5,000 sites** in the process of being rolled out
- Threshold will be met (27% population coverage)
- Key contracts are signed (NSN, TDF...)
- More than **3,000 people** involved

### ■ A favorable environment

- MTR should be close to incremental costs by 2012
- Pro-consumer proposals are being discussed
  - Reducing lock-up periods
  - Split between handset financing & mobile plans

### ■ Additional frequencies will be available

- 800 Mhz and 2.6 Ghz
- Refarming of 1800 Mhz

**Commercial launch scheduled early 2012**

*iliad*

▶ **Financial Performance**

Thomas Reynaud (CFO)

## Step Change in Group Size

iliad

(€ millions)

2006 - 2010

	Dec. 2006	Dec. 2010	
Broadband Subs.	2,278,000	4,534,000	x2
Revenues	950.3	2,038.3	x2
EBITDA	331.6	798.1	x2
Net profit	123.9	313.4	x3
ADSL FCF	52.0	435.5	x7
FTTH	-	✓	
Mobile licence	-	✓	

2011 - 2015

**x2 on total revenues by 2015**



## A Profitable Growth Model

iliad

(€ millions)

	Dec. 2009	Dec. 2010	% change
<b>Revenues</b>	<b>1,954.5</b>	<b>2,038.3</b>	+4.3%
<b>EBITDA</b>	<b>661.4</b>	<b>798.1</b>	<b>+20.7%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	33.8%	39.2%	
<b>EBIT</b>	<b>359.4</b>	<b>477.9</b>	+33.0%
<b>Net profit</b>	<b>175.9</b>	<b>313.1<sup>(1)</sup></b>	+78.0%
<b>ADSL FCF</b>	<b>327.6</b>	<b>435.5</b>	<b>+32.9%</b>
<b>Dividend / share</b>	<b>€0.37</b>	<b>€0.40</b>	-

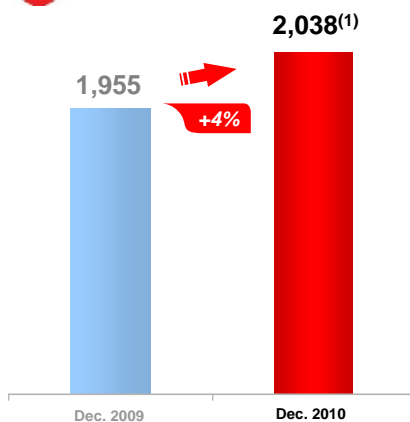
(1) Incl. exceptional

## Revenues up by 9% on Historical Scope

iliad

(€ millions)

### Consolidated Scope



### ■ Revenues up by 4.3% on Consolidated Scope:

- > **+9% growth on Historical Scope:**
  - + Increased subscriber base
  - + Increased usage of Video products: more than 10m VOD & S-VOD features purchased in 2010 (+18% vs 2009)
  - Drop of 24% of the Fixed Termination Rate
  
- > **Downsizing of Alice's activities (-19%)**
  - Termination of wholesale operations
  - Erosion of the subscriber base

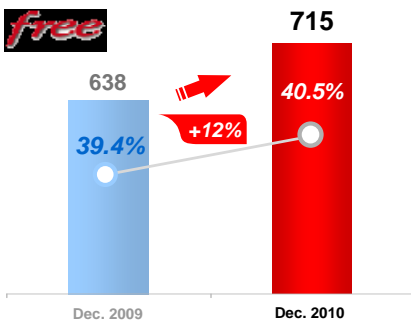
(1) Excluding inter-segments

## Group EBITDA Margin Hitting Record High

iliad

(€ millions)

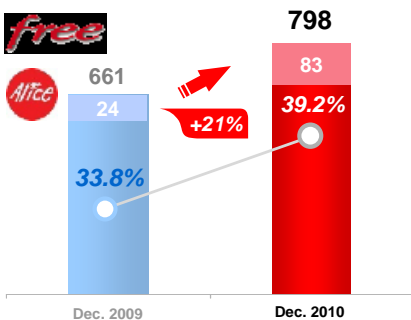
### Historical Scope



#### ■ Double-digit EBITDA growth on Historical Scope

- + Unbundling footprint increased: 700 news COs opened in 2010
- + Scale effect on cost structure
- + Decrease in regulated tariff
- Increased use of incumbent leased lines

### Consolidated Scope



#### ■ Group EBITDA margin above 39%

- + A strong and profitable flagship brand
- + Alice: integration successfully done
  - Positive EBITDA contribution of €83m
  - Accretive on Group results and FCF

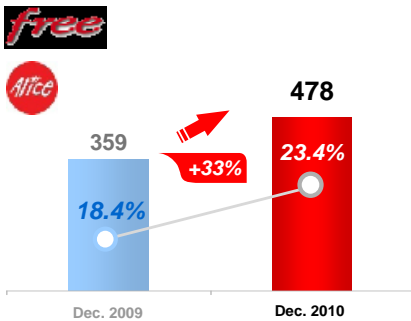
○ EBITDA Margin

## Accelerating Financial Returns

iliad

(€ millions)

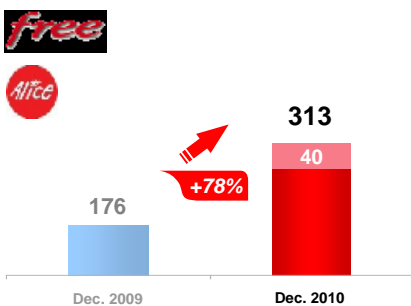
### Group EBIT



■ Adjusted EBIT (excl. non-recurring items) up by 33%

- + Operational efficiency improved
- + Positive contribution of Alice: end of integration

### Group Net Profit



■ Highest ever Group net profit at €313m

■ Non-recurring income of €40m after tax (€61m pre tax)

○ EBIT Margin

## Proactive Capex Plans

**iliad**

(€ millions)

	Dec. 2009	Dec. 2010	
Network	57	42	
Boxes & Cabling Fees	251	284	Incl. €50m invested in Freebox Revolution's stocks
<b>ADSL</b>	<b>308</b>	<b>326</b>	
<b>FTTH</b>	<b>112*</b>	<b>194*</b>	- Increased horizontal roll-out - Kick-off of vertical lay-out
<b>Wireless</b>	-	<b>262</b>	3G License acquisition for €243m
<b>Total CAPEX</b>	<b>420</b>	<b>782</b>	Investments in future growth: FTTH & Mobile

\* Not taking account FTTH operating leases of €50m in 2010 / €22m in 2009

### ■ CAPEX / OPEX

- Total network CAPEX envelope of **€1bn** confirmed by first deployments
- 2011 CAPEX need of circa **€200m**
- Limited OPEX losses in 2011

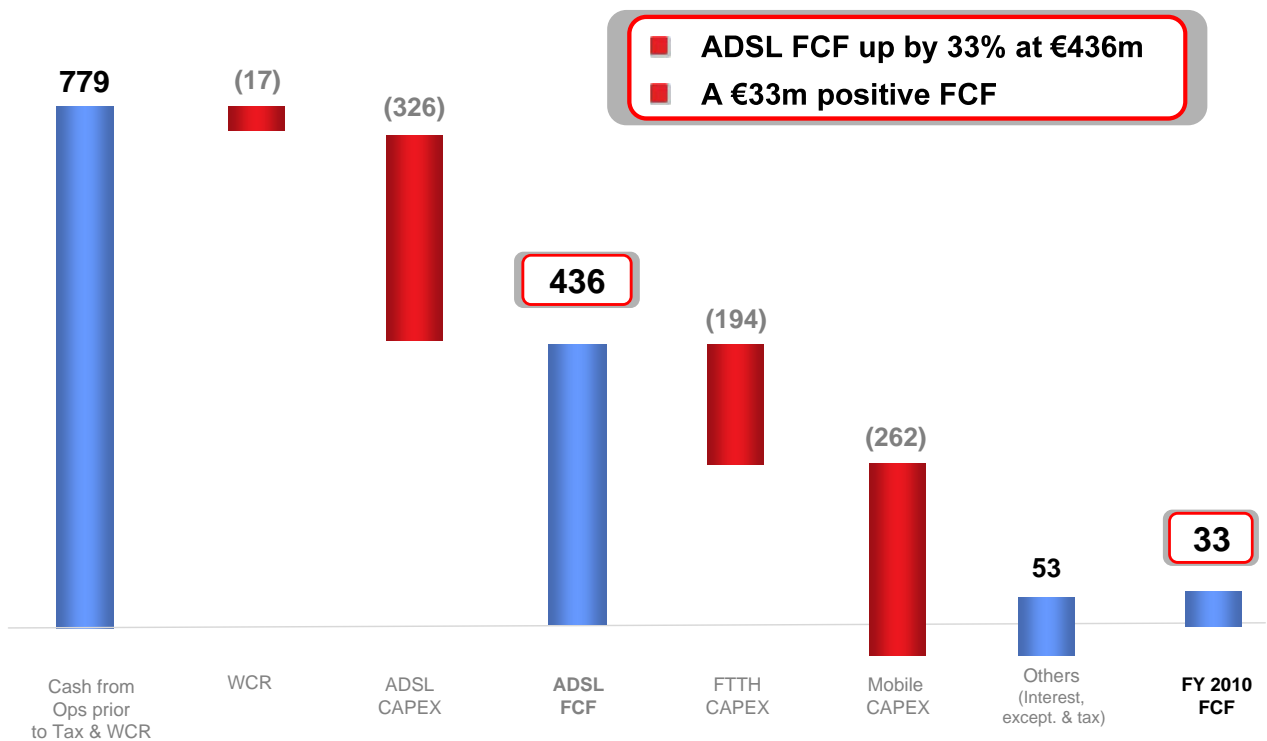
### ■ A limited risk for a high reward

- Roaming agreement signed
- Strong synergies derived from existing assets
- EBITDA breakeven with a market share of significantly less than 10%

## A €33m Positive Group FCF in spite of ambitious investments

iliad

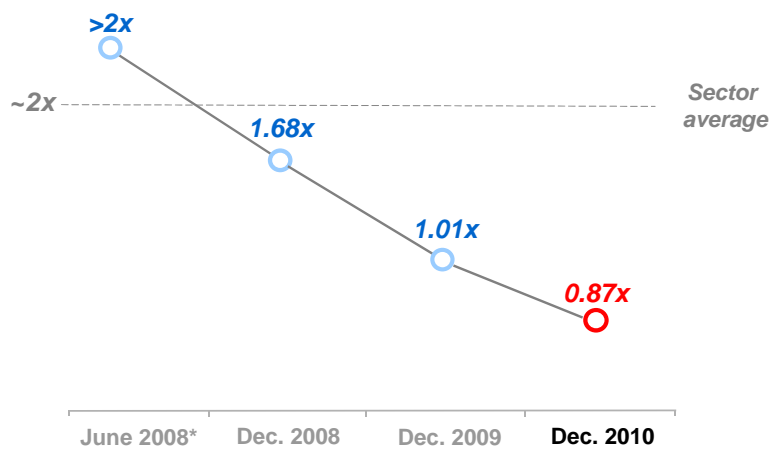
(€ millions)



## A Total Financial Flexibility

iliad

(€ millions)



A quick deleveraging

Long-term liquidities

- €337m of cash end December 2010
- Long-term credit facilities
  - > €900m of undrawn facilities
  - > Long-term tenors (2015 and beyond)

\* Based on the Group reported figures (EBITDA and net debt) as of June 2008 and the amount of debt drawn to finance Alice's Acquisition



### Operational

- Targeting ~100,000 FTTH subs by end 2011
- Mobile: commercial launch in 2012
- Mid-term unbundling ratio > 90%
- Targeting a long-term Broadband market share of 24% / 25%

### Financial

- A cumulative ADSL FCF > €1.1bn 2010-2012
- Ambition to double total revenues by 2015

*iliad*

 **FY 2010 Strategy & Results Presentation**

March 9<sup>th</sup>, 2011