



Communiqué de presse

5 août 2014

Résultats du 2^{ème} trimestre 2014

- ✓ **Processus de rapprochement avec SFR conforme au calendrier initial**
- ✓ **Progression des ventes brutes de 16% et de la base d'abonnés multiple-play sous la marque Numericable de 6%**
- ✓ **Un chiffre d'affaires en hausse de 3,2% à 336,1 millions d'euros et un EBITDA ajusté* en hausse de 1,8% à 156,7 millions d'euros**
- ✓ **ARPU des nouveaux clients en hausse de 3,3% à 43,6 €**
- ✓ **413 000 nouveaux foyers équipés en fibre optique au 1^{er} semestre 2014 pour un total de 5,6 millions de foyers éligibles**

Pour Eric Denoyer, Président-directeur général de Numericable Group :

«Grâce à LaBox Fibre by Numericable et l'accès à de nombreux services innovants associés à des contenus enrichis, Numericable Group accélère sa croissance et voit ses ventes augmenter sur le marché français du fixe malgré une concurrence accrue. Le rapprochement avec SFR, qui devrait se concrétiser avant la fin de l'année, sous réserve de l'approbation de l'Autorité de la Concurrence, permettra à Numericable Group d'ouvrir une nouvelle étape dans son développement.»

* L'Ebitda ajusté est égal au résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations ajusté de certains éléments non récurrents ou non cash



ELEMENTS CLES DU DEUXIEME TRIMESTRE DE L'ANNEE 2014

▪ CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE L'EBITDA AJUSTE

Sur le deuxième trimestre 2014, Numericable Group a réalisé un chiffre d'affaires de 336,1 millions d'euros en hausse de 3,2% et un EBITDA ajusté de 156,7 millions d'euros en hausse de 1,8% par rapport au deuxième trimestre 2013. La croissance du chiffre d'affaires est en nette accélération par rapport à la croissance générée par le Groupe au 4^{ème} trimestre 2013 (+0,6%) ainsi qu'au 1^{er} trimestre 2014 (+1,0%). La marge d'EBITDA du Groupe s'élève à 46,6% du chiffre d'affaires, en baisse de 60 points de base par rapport au même trimestre de l'année 2013, en raison de l'augmentation des dépenses d'acquisition liée à une croissance de 16% du nombre de nouveaux clients conquis par rapport au deuxième trimestre 2013. Cette bonne performance en terme d'acquisition de nouveaux clients est d'autant plus satisfaisante qu'elle s'est produite sur un marché fortement concurrentiel.

La performance par activité du chiffre d'affaires s'analyse comme suit :

- 1. Sur le segment B2C** (télévision payante, accès à Internet haut et très haut débit, téléphonie fixe et mobile en MVNO), le chiffre d'affaires progresse de 2,5% à 220,3 millions d'euros. Cette performance est notamment tirée par une bonne dynamique des ventes sous la marque Numericable. Cette croissance soutenue de l'activité grand public s'explique par l'engouement pour le très haut débit et par le succès des innovations récentes apportées par LaBox Fibre by Numericable. La coupe du monde de football a permis de confirmer la forte popularité des offres de chaînes de sport et de fonctionnalités telles que le Restart, le Picture in Picture ou le Multi écrans.

✓ Une progression du nombre d'abonnés

La base totale d'abonnés sur le réseau de Numericable a progressé de près de 4% ce trimestre, pour atteindre 1,709 million (multiple play, TV seule dont analogique et marques blanches). Malgré la baisse des abonnés monoplay TV (abonnés ne recevant que la télévision), Numericable a vu sa base de clients augmenter de 59 000 clients au deuxième trimestre 2014 par rapport au deuxième trimestre 2013.

La base d'abonnés multiple play affiche pour sa part une croissance de 6 % à 1,062 million.

ABONNES	En milliers (Q2 13)	En milliers (Q2 14)	Variation
Multiple Play Numericable	1 002	1 062	+ 6,0 %
TV seule (dt analogique)	328	281	- 14,3 %
Marques Blanches	320	366	+ 14,4 %
Total	1 650	1 709	+ 3,6 %



LaBox Fibre by Numericable qui apporte de nouvelles fonctionnalités et toute la puissance du réseau en fibre optique équipe un nombre croissant de foyers avec près de 380k abonnés, soit environ 36% du parc Multiple Play au 30 juin 2014.

✓ **Un ARPU de conquête en hausse de plus de 3% à 43,60 €**

La croissance du nombre d'abonnés s'accompagne d'une **hausse de 1,2%** de l'**ARPU** (ou *Revenu Moyen Par Abonné*) de l'ensemble la base d'abonnés digitale, qui s'établit à **41,90 €** au 30 juin 2014 par rapport au 30 juin 2013. L'ARPU de conquête (celui des clients acquis lors du deuxième trimestre 2014) est en hausse de 3,3% à 43,60 € ce qui constitue un nouveau record pour le Groupe. La convivialité et l'ergonomie de LaBox, alliées à la pertinence des bouquets de chaînes proposés par Numericable expliquent la progression de l'ARPU de conquête.

2. **Sur le segment B2B** le chiffre d'affaires augmente de 9,3% à 82,8 millions d'euros. Cette bonne performance s'explique par une reprise de la croissance sur l'activité data, qui représente près de 60 % du chiffre d'affaires du segment B2B, ainsi que par l'effet bénéfique de l'acquisition de LTI Télécom. L'activité voix continue d'être impacté par les baisses réglementaires de terminaisons d'appels, ainsi que par un contexte macro-économique difficile.
3. **Sur le segment Wholesale**, le chiffre d'affaires recule de 5,5% à 33,0 millions d'euros, en raison de la baisse d'activité attendue dans la voix et le DSL, avec toutefois un ralentissement de cette baisse par rapport au premier trimestre 2014. En outre, comme lors du premier trimestre 2014, la marge opérationnelle de l'activité wholesale est en croissance et le mix du chiffre d'affaires continue de s'améliorer grâce à une bonne dynamique des activités développées sur le réseau propre du Groupe, notamment la vente en gros de data et de liens fibre.

▪ **ACCELERATION DE L'INVESTISSEMENT DANS LA FIBRE OPTIQUE**

✓ **88 millions d'euros d'investissements (CAPEX) au deuxième trimestre 2014**

Conformément à ses objectifs, Numericable Group poursuit l'accélération de ses investissements pour moderniser son réseau en fibre optique. Au cours du premier semestre 2014, le Groupe a investi 163 millions d'euros (ou 24,5% de son chiffre d'affaires) pour raccorder plus de 400 000 nouveaux foyers en fibre optique. Numericable conforte ainsi sa place de leader dans le déploiement des réseaux fixes à très haut débit.



✓ **Plus de 200 000 nouveaux foyers raccordés en fibre optique sur le trimestre**

FOYERS	En millions (Q1 14)	En millions (Q2 14)	Variation
Foyers câblés Triple Play	8,561	8,573	-
Foyers Fibre Optique	5,405	5,609	+3,8%

Numericable Group est le principal acteur du déploiement de la fibre optique en France : avec un réseau de **5,6 millions de foyers équipés en fibre optique** (100 Mégas et plus), l'opérateur confirme sa position de leader sur le segment du très haut débit en France.

Numericable entend ainsi participer pleinement à l'objectif du très haut débit pour tous dans le cadre de la Mission France Très Haut Débit. Numericable Group confirme son **objectif de 700 à 800 000** nouveaux foyers éligibles au très haut débit en 2014.

▪ **FINANCEMENT DE L'ACQUISITION DE SFR ET REFINANCEMENT DE LA DETTE EXISTANTE**

Afin de financer l'acquisition de SFR, Numericable Group a levé, en mai 2014, l'équivalent de 11 653 millions d'euros à travers des émissions obligataires et de nouveaux emprunts bancaires, à la fois en euros et en dollars. Cette levée record pour les marchés High-Yield a permis d'obtenir l'équivalent de 7,873 millions d'euros sous forme d'obligations et l'équivalent de 3,780 millions d'euros sous forme d'emprunts bancaires. Grâce à une demande forte de la part des investisseurs, le coût moyen de ce financement après couverture en euros des paiements d'intérêts en dollars US sur 8 ans se monte à environ 4,95%. Les nouvelles facilités sont sans covenants financiers trimestriels et ont une maturité moyenne supérieure à 7 ans. Simultanément, le Groupe a signé en mai un nouvel accord de Revolving Credit Facility (RCF) pour un montant maximum de 750 millions d'euros, dont 300 millions disponibles immédiatement et le solde à compter du closing de l'acquisition de SFR.

Le groupe a utilisé une partie des nouveaux emprunts bancaires (l'équivalent de 2,750 millions d'euros) pour refinancer sa dette existante et bénéficier de nouvelles conditions financières avantageuses (maturité à 6 ans sans covenants bancaires à déclarer).

Le solde des fonds tirés de ces nouveaux emprunts bancaires et émissions obligataires a été placé sur un compte séquestre en attendant la réalisation de l'acquisition de SFR.

L'ensemble de la dette libellée en dollars américains a été couverte par des instruments de couverture avec plus d'une quinzaine d'institutions bancaires. Tous les flux financiers liés aux intérêts et principaux des dettes ont été couverts à 5 ans ou à 8 ans selon la maturité des dettes sous-jacentes couvertes. De la même manière, les montants en dollars américains placés sur compte séquestre ont été couverts pour permettre de payer en euros la partie cash du prix d'acquisition de SFR.



Au 30 juin 2014, le levier net sur la base de l'EBITDA ajusté était inférieur à 4,5x.

▪ **UNE GENERATION DE CASH POSITIVE DE PRES DE 70 MILLIONS D'EUROS AVANT PRISE EN COMPTE DES ELEMENTS LIES AU FINANCEMENT DE L'ACQUISITION DE SFR**

Avant prise en compte des éléments relatifs au financement de l'acquisition de SFR, le groupe a généré, au cours du premier semestre 2014, un Free Cash Flow organique (EBITDA – Capex après paiement des taxes, des intérêts financiers et des effets de variation du besoin en fond de roulement) de 67 millions d'euros.

En outre, et dans le cadre du financement de l'acquisition de SFR, le groupe a supporté les effets de la charge d'intérêts et des frais de transaction sur la nouvelle dette et le refinancement de la dette existante pour un montant net de 128 millions d'euros.

Sur la période, le groupe a donc consommé 61 millions d'euros de trésorerie

▪ **UN RESULTAT NET IMPACTE PAR LA MISE EN PLACE D'UNE NOUVELLE STRUCTURE DE DETTE**

Retraité des coûts non-récurrents liés à l'acquisition de SFR, le Groupe a généré au cours du premier semestre 2014 un résultat net positif de 114,3 millions d'euros.

En outre, le résultat net a été impacté par trois éléments non-récurrents : d'une part, par l'augmentation des intérêts financiers liée à la mise en place du financement de l'acquisition de SFR (64 millions d'euros d'intérêts financiers supplémentaires), d'autre part, par les frais de remboursement anticipé de la dette existante (109 millions d'euros), et enfin, par la mise en place d'une couverture de changes de la partie libellée en dollars américains de la nouvelle dette du Groupe (25 millions d'euros). Ainsi, au cours du premier semestre 2014, le Groupe a généré un résultat net négatif de -83,4 millions d'euros.

GUIDANCE

Sous réserve de l'obtention de l'approbation de l'autorité de la concurrence sur le projet de rapprochement entre Numericable Group et SFR permettant un closing de cette opération avant la fin de l'année, la guidance annuelle de Numericable Group indiquée lors de son introduction en bourse en Novembre 2013 pour les années 2014 à 2016 deviendrait caduque. En effet, dans cette hypothèse, les résultats du quatrième trimestre 2014 de Numericable Group seraient impactés par l'entrée de SFR dans le groupe Numericable.

Si le closing de l'opération n'intervenait pas avant la fin de l'année, la guidance demeurerait valide.



RAPPROCHEMENT ENTRE SFR ET NUMERICABLE GROUP

Suite à la décision unanime du Conseil de surveillance de Vivendi de retenir l'offre d'Altice/Numericable sur SFR le 6 avril dernier, le processus de rachat de SFR s'est poursuivi selon le calendrier prévu.

Le 23 juin 2014, Vivendi, Altice et Numericable Group ont annoncé avoir signé l'accord définitif de rapprochement entre SFR et Numericable Group à l'issue d'un dialogue avec les instances représentatives du personnel concernées.

Le jour de la réalisation de cet accord, Vivendi recevra 13,5 milliards d'euros en cash (hors ajustement de prix) et disposera d'une participation de 20% dans le nouvel ensemble. Vivendi pourra également recevoir un complément de prix de 750 millions d'euros en fonction des performances financières futures du nouveau Groupe.

RACHAT DE VIRGIN MOBILE

Le 16 mai 2014, Numericable Group a annoncé être entré en négociations exclusives avec OMEA Telecom pour le rachat de Virgin Mobile.

L'offre de reprise déposée par la société propose un prix à une valeur d'entreprise de 325 millions d'euros. Vivendi participera pour une quote-part de 200 millions d'euros au financement de cette acquisition.

Numericable Group a annoncé le 27 juin 2014 avoir signé, avec les actionnaires du holding du groupe opérant en France sous l'enseigne Virgin Mobile, Omer Telecom Limited, l'accord définitif d'acquisition portant sur l'intégralité du capital d'Omer Telecom après consultation des instances représentatives du personnel concernées.

CALENDRIER CONFIRME DES OPERATIONS SFR ET VIRGIN MOBILE

La réalisation de ces accords est soumise à certaines conditions, notamment l'obtention de l'approbation de l'autorité de la concurrence dont nous continuons d'espérer l'issue favorable à un closing d'ici la fin de l'année 2014.

PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS

✓ Pour le premier semestre 2014

En millions d'euros	30 juin 2014	30 juin 2013	Variation (en %)
Chiffre d'affaires consolidé	663,7	650,0	+2,1 %
- B2C	439,5	430,3	+2,1 %
- B2B	161,5	152,0	+6,2 %
- Wholesale	62,7	67,6	-7,2 %
EBITDA ajusté	310,2	304,7	+1,8 %
Résultat opérationnel	142,3	149,8	-5,3 %
Résultat net	(83,4)	47,2	-
CAPEX	162,6	139,2	+16,8 %
Ratio d'endettement	4,47x	4,48x	-

✓ Pour le deuxième trimestre 2014

En millions d'euros	30 juin 2014	30 juin 2013	Variation (en %)
Chiffre d'affaires consolidé	336,1	325,6	+3,2 %
- B2C	220,3	214,9	+2,5 %
- B2B	82,8	75,8	+9,3 %
- Wholesale	33,0	34,9	-5,5 %
EBITDA ajusté	156,7	153,9	+1,8 %
Résultat opérationnel	67,7	74,3	-9,7 %
Résultat net	(118,4)	23,6	-
CAPEX	87,7	64,1	+38 %
Ratio d'endettement	4,47x	4,48x	-



Informations prospectives :

Le présent communiqué de presse contient des indications sur les perspectives et axes de développement du Groupe. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « considérer », « envisager », « penser », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entendre », « devoir », « ambitionner », « estimer », « croire », « souhaiter », « pouvoir », ou, le cas échéant, la forme négative de ces mêmes termes, ou toute autre variante ou expression similaire. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. Ces informations contiennent des données relatives aux intentions, estimations et objectifs du Groupe concernant, notamment, le marché, la stratégie, la croissance, les résultats, la situation financière et la trésorerie du Groupe. Les informations prospectives mentionnées dans le présent communiqué de presse sont données uniquement à la date du présent communiqué de presse. Sauf obligation légale ou réglementaire qui s'appliquerait, le Groupe ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives contenues dans le présent communiqué de presse afin de refléter tout changement affectant ses objectifs ou les événements, conditions ou circonstances sur lesquels sont fondées les informations prospectives contenues dans le présent communiqué de presse. Le Groupe opère dans un environnement concurrentiel et en évolution rapide ; il peut donc ne pas être en mesure d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou encore dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective, étant rappelé qu'aucune de ces informations prospectives ne constitue une garantie de résultats réels.

A PROPOS DE NUMERICABLE GROUP

Numericable Group est l'unique câblo-opérateur majeur en France, présent grâce à une infrastructure fibre optique de très haut débit sur trois segments : grand public (B2C), entreprises (B2B) et le segment de gros (« Wholesale »). Bénéficiant d'une technologie très avancée et s'appuyant sur une infrastructure puissante, qui fonctionne comme un réseau unique au service de ses trois segments, le groupe est aujourd'hui le leader du marché émergent du très haut débit en France, avec une part de marché de près de 50 % (seuls 8% des foyers français disposaient d'un accès à Internet très haut débit en 2013).

Sur le segment B2C, le groupe opère sous la marque Numericable, qui propose une large gamme de produits et de services aux particuliers : télévision payante, fourniture d'accès à Internet haut et très haut débit et téléphonie fixe et mobile.

Sur le segment B2B, le groupe opère sous la marque Completel, qui est le premier opérateur alternatif en termes de réseau FTTO (Fiber-To-The-Office).

En 2013, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires combiné de 1,3 milliard d'euros.

CONTACT PRESSE

Vae Solis Corporate: Raphaël Daniel +33 6 29 94 54 86

CONTACT INVESTISSEURS

Numericable Group : Olivier Gernandt +33 1 70 01 47 29

Place de cotation : Euronext Paris

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

Code valeur : NUM

Code ISIN : FR0011594233

Membre du SBF 120 et du CAC Mid 60