



Communiqué de presse

27 octobre 2014

## Résultats du 3<sup>ème</sup> trimestre 2014

- ✓ **Progression des ventes brutes de 7% et de la base d'abonnés multiple-play sous la marque Numericable de 6%**
  
- ✓ **Un chiffre d'affaires en hausse de 4,0% à 332 millions d'euros et un EBITDA ajusté\* en hausse de 4,7% à 156 millions d'euros**
  
- ✓ **ARPU des nouveaux clients en hausse de 10% à 43,0 € et ARPU de la base de clients totale à un niveau record de 42,4 €**
  
- ✓ **621 000 nouveaux foyers équipés en fibre optique depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014 pour un total de 5,8 millions de foyers éligibles**
  
- ✓ **Processus d'acquisition de SFR conforme au calendrier initial**

\* 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 TROISIEME TRIMESTRE DE L'ANNEE 2014

### ■ FORTE CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE L'EBITDA AJUSTE

Sur le troisième trimestre 2014, Numericable Group a réalisé un chiffre d'affaires de 331,7 millions d'euros en hausse de 4,0% et un EBITDA ajusté de 155,9 millions d'euros en hausse de 4,7% par rapport au troisième trimestre 2013. La croissance du chiffre d'affaires est en nette accélération par rapport à la croissance générée par le Groupe au 1<sup>er</sup> trimestre 2013 (+1,0%) ainsi qu'au 2<sup>ème</sup> trimestre 2014 (+3,2%). La marge d'EBITDA du Groupe s'élève à 47,0% du chiffre d'affaires, en hausse de 30 points de base par rapport au même trimestre de l'année 2013, et ce, malgré l'augmentation des dépenses d'acquisition liée à une croissance de 7% du nombre de nouveaux clients conquis par rapport au troisième 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 2,9% à 221,2 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 notamment par le succès des innovations récentes apportées par LaBox Fibre by Numericable.

#### ✓ Une progression du nombre d'abonnés

La base totale d'abonnés sur le réseau de Numericable a progressé de près de 3% ce trimestre, pour atteindre 1,715 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 41 000 clients au troisième trimestre 2014 par rapport au troisième trimestre 2013.

La base d'abonnés multiple play affiche pour sa part une croissance de plus de 6 % à 1,083 million.

ABONNES	En milliers (Q3 13)	En milliers (Q3 14)	Variation
<b>Multiple Play Numericable</b>	<b>1 019</b>	<b>1 083</b>	<b>+ 6,3 %</b>
<b>TV seule (dt analogique)</b>	321	270	- 15,9 %
<b>Marques Blanches</b>	334	362	+ 8,4 %
<b>Total</b>	<b>1 674</b>	<b>1 715</b>	<b>+ 2,5 %</b>



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 420k abonnés, soit environ 39% du parc Multiple Play au 30 septembre 2014.

✓ **Un ARPU de conquête en hausse de plus de 10% à 43,00 €**

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 **42,40 €** au 30 septembre 2014 par rapport au 30 septembre 2013. L'ARPU de conquête (celui des clients acquis lors du troisième trimestre 2014) est en hausse de 10% à 43,00 € grâce au succès rencontré par les offres incorporant La Box auprès de la clientèle étudiante. 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 7,2% à 78,8 millions d'euros. Cette bonne performance s'explique par une bonne croissance dans l'activité data, qui représente plus 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 impactée 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 progresse de 4,3% à 31,7 millions d'euros. Malgré la baisse d'activité attendue dans la voix et le DSL, la division est en croissance grâce à la 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 troisième trimestre 2014**

Conformément à ses objectifs, Numericable Group poursuit l'accélération de ses investissements pour moderniser son réseau en fibre optique. Au cours des neuf premiers mois de 2014, le Groupe a investi 250 millions d'euros (ou 25,1% de son chiffre d'affaires) pour raccorder plus de 600 000 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 (Q2 14)	En millions (Q3 14)	Variation
Foyers câblés Triple Play	8,573	8,603	-
Foyers Fibre Optique	5,609	5,817	+3,7%

Numericable Group est le principal acteur du déploiement de la fibre optique en France : avec un réseau de plus de **5,8 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.

▪ **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 des neuf premiers mois de 2014 un résultat net positif de 121,4 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 (173 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 les effets de variation de taux de changes de la partie libellée en dollars américains de la nouvelle dette du Groupe (17 millions d'euros). Ainsi, au cours des neuf premiers mois de l'année 2014, le Groupe a généré un résultat net négatif de -177,8 millions d'euros.

Sur le seul troisième trimestre 2014, le résultat net de -94,4 millions d'euros est impacté par des éléments non-récurrents pour un montant de -101,6 millions d'euros. Ainsi, retraits de ces coûts non-récurrents liés à l'acquisition de SFR, le Groupe a généré un résultat net positif de 7,2 millions d'euros.

## **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 les neufs premiers mois de 2014

En millions d'euros	30 sept 2014	30 sept 2013	Variation (en %)
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>995,4</b>	968,9	+2,7 %
- B2C	660,6	645,4	+2,4 %
- B2B	240,3	225,5	+6,6 %
- Wholesale	94,5	98,1	-3,7 %
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>466,0</b>	453,6	+2,7 %
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>212,9</b>	217,3	-2,0 %
<b>Résultat net</b>	<b>(177,8)</b>	60,0	-
<b>CAPEX</b>	<b>250,2</b>	206,0	+22 %
<b>Ratio d'endettement</b>	<b>4,68x</b>	4,50x	-

✓ Pour le troisième trimestre 2014

En millions d'euros	30 sept 2014	30 sept 2013	Variation (en %)
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>331,7</b>	318,9	+4,0 %
- B2C	221,2	215,0	+2,9 %
- B2B	78,8	73,5	+7,2 %
- Wholesale	31,7	30,4	+4,3 %
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>155,9</b>	148,9	+4,7 %
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>70,6</b>	67,5	+4,6 %
<b>Résultat net</b>	<b>(94,4)</b>	12,8	-
<b>CAPEX</b>	<b>87,6</b>	67,1	+31 %
<b>Ratio d'endettement</b>	<b>4,68x</b>	4,50x	-



#### 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 : Natanael Bloch +33 6 28 02 10 12**

#### **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*