



RAPPORT FINANCIER ANNUEL 2013

TABLE DES MATIERES

- I. Rapport de gestion du conseil d'administration relatif a l'exercice clos le 31 decembre 2013**
- II. Comptes sociaux de Numericable group pour l'exercice clos le 31 decembre 2013**
- III. Comptes consolides du groupe pour l'exercice clos le 31 decembre 2013**
- IV. Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes sociaux de numericable group pour l'exercice clos le 31 decembre 2013**
- V. Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolides du groupe pour l'exercice clos le 31 decembre 2013**
- VI. Rapport du president sur le gouvernement d'entreprise et sur le contrôle interne**
- VII. Rapport des commissaires aux comptes sur le rapport du president sur le gouvernement d'entreprise et sur le contrôle interne**
- VIII. Honoraires des commissaires aux comptes**
- IX. Attestation du responsable du rapport financier annuel**

I.

**RAPPORT DE GESTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION RELATIF
A L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2013**

NUMERICABLE GROUP
Société anonyme à conseil d'administration
au capital de 123 942 012 euros
Siège social : 5 place de la Pyramide, Tour Ariane, 92088 Paris La Défense Cedex
RCS Nanterre 794 661 470
(la « Société »)

RAPPORT DE GESTION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION RELATIF A L'EXERCICE
CLOS LE 31 DECEMBRE 2013
(ARTICLES L. 225-100 ET SUIVANTS DU CODE DE COMMERCE)

Chers actionnaires,

Conformément aux dispositions des articles L. 225-100 et suivants du Code de commerce, nous vous avons réunis en assemblée générale pour vous rendre compte de l'activité de la Société et de ses filiales consolidées prises dans leur ensemble au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013 et soumettre à votre approbation les comptes sociaux et consolidés de cet exercice.

Les rapports des commissaires aux comptes, le rapport de gestion ainsi que les comptes sociaux et consolidés et autres documents s'y rapportant ont été mis à votre disposition dans les délais et les conditions prévus par la loi afin que vous puissiez en prendre connaissance.

Nous vous rappelons que la Société a été constituée le 2 août 2013 et que ce premier exercice social a donc eu une durée exceptionnelle d'environ cinq mois.

TABLE DES MATIERES

I. COMPTE RENDU D'ACTIVITÉ	5
A. Activités	5
1. Aperçu des activités	5
1.1 Présentation générale.....	5
1.2 Description des activités du Groupe.....	8
1.3 Saisonnalité.....	31
B. Résultats	31
1. Analyse des résultats du groupe.....	31
1.1 Présentation générale.....	32
1.2 Analyse des résultats pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.....	48
1.3 Analyse des résultats par segment.....	53
1.4 Passage de l'Ebitda à l'Ebitda Ajusté.....	60
C. Trésorerie et capitaux du groupe	61
1.1 Présentation générale.....	61
1.2 Ressources financières.....	62
1.3 Présentation et analyse des principales catégories d'utilisation de la trésorerie du Groupe	79
1.4 Flux de trésorerie.....	81
1.5 Engagements hors bilan.....	84
D. Risques et incertitudes	84
1. Facteurs de risques.....	84
1.1 Risques relatifs au secteur d'activité et aux marchés du groupe	84
1.2 Risques relatifs aux activités du Groupe	93
1.3 Risques relatifs à la structure et au profil financier du Groupe	102
1.4 Risques réglementaires et juridiques	104
1.5 Risques de marché.....	110
1.6 Assurances et gestion des risques.....	113
E. Prises de participation	119
F. Recherches et développement, brevets, licences	119
1. Recherche et développement	119
2. Propriété intellectuelle	120
3. Licences, droits d'utilisation, et autres immobilisations incorporelles.....	120
G. Evolutions prévisibles et perspectives d'avenir	121
1. Information sur les tendances et les objectifs	121
1.1 Perspectives d'avenir.....	121
1.2 Perspectives d'avenir à moyen terme	121
1.3 Perspectives d'avenir à plus long terme	122
2. Prévisions ou estimations du bénéfice	122
2.1 Hypothèses	122
2.2 Prévisions du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2014.....	123
H. Evènements postérieurs à la clôture	123

II. CAPITAL ET ACTIONNARIAT.....	124
A. Composition et évolution de l'actionnariat et du capital.....	124
1. Actionnariat	124
2. Historique du capital social.....	124
B. Tableau récapitulatif des délégations en cours de validité en matière d'augmentation de capital et utilisation faite de ces délégations au cours de l'exercice.....	125
C. Acquisitions et cessions d'actions propres par la Société	126
D. Participation des salariés au capital de la Société	129
1. Participations de certains salariés du groupe au travers de Fiberman.....	129
2. Accords de participation	129
3. Accords d'intéressement.....	130
4. Plans d'épargne d'entreprise et plans assimilés.....	130
E. Opérations réalisées par les dirigeants et mandataires sociaux sur les titres de la Société	130
F. Aliénation d'actions intervenues à l'effet de régulariser les participations croisées	131
G. Eléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique.....	131
1. La structure du capital de la Société	131
2. Les restrictions statutaires à l'exercice des droits de vote et aux transferts d'actions et clauses des conventions portées à la connaissance de la Société en application de l'article L. 233-11 du Code de commerce.....	131
3. Les participations directes ou indirectes dans le capital de la Société dont elle a connaissance en vertu des articles L. 233-7 et L. 233-12 du Code de commerce.....	136
4. Les accords entre actionnaires dont la société a connaissance et qui peuvent entraîner des restrictions au transfert d'actions et à l'exercice des droits de vote.....	137
5. Les règles applicables à la nomination et au remplacement des membres du conseil d'administration ainsi qu'à la modification des statuts de la Société.....	137
6. Les accords conclus par la Société qui sont modifiés ou prennent fin en cas de changement de contrôle de la Société.....	139
7. Les accords prévoyant des indemnités pour les membres du conseil d'administration ou les salariés, s'ils démissionnent ou sont licenciés sans cause réelle et sérieuse ou si leur emploi prend fin en raison d'une offre publique	140
III. GOUVERNANCE	141
A. Mode d'exercice de la direction générale.....	141
B. Composition du conseil d'administration au cours de l'exercice 2013	141
IV. RÉMUNÉRATIONS DES MANDATAIRES SOCIAUX ET DIRIGEANTS	148
A. Rémunération et avantages versés aux dirigeants et mandataires sociaux	148
1. Rémunération des membres non-dirigeants du conseil d'administration	148
2. Rémunération du dirigeant mandataire social.....	149
3. Montant des sommes provisionnées ou constatées par la Société ou ses filiales aux fins de versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages	152
B. Participations et options de souscription ou d'achat d'actions détenues par les membres du conseil d'administration et de la direction générale	152
1. Options de souscription ou d'achat d'actions et attribution d'actions gratuites	152

1.1	Options de souscription ou d'achat d'actions	152
1.2	Attribution gratuite d'actions.....	156
V.	RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE DE L'ENTREPRISE	157
VI.	AUTRES INFORMATIONS JURIDIQUES ET FISCALES	158
A.	Dividendes distribués.....	158
B.	Informations sur les délais de paiement des dettes fournisseurs	158
C.	Injonctions ou sanctions pécuniaires pour des pratiques anticoncurrentielles	158
D.	Informations sur les dépenses somptuaires	158
E.	Informations sur la réintégration des frais généraux dans le bénéfice imposable	158
F.	Tableau de résultats des cinq derniers exercices.....	158

I. COMPTE RENDU D'ACTIVITE

A. ACTIVITES

1. Aperçu des activités

1.1 Présentation générale

Le Groupe Numericable est l'unique câblo-opérateur majeur en France. Issu du rapprochement de plusieurs câblo-opérateurs du secteur grand public (« B2C ») et du secteur entreprises (« B2B »), il est présent grâce à une infrastructure de réseau de haute densité dans trois segments du marché des télécommunications en France : le segment B2C, le segment B2B et le segment dit de gros (« wholesale »). Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 1 314,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

Sur le segment B2C, le Groupe Numericable, intervenant sous la marque Numericable, est le seul câblo-opérateur en France (à l'exception de petits câblo-opérateurs régionaux, qui, ensemble, représentent moins de 1 % des réseaux câblés français), avec une couverture de presque 10 millions de foyers dans plus de 1 300 villes. Son réseau dessert les grandes agglomérations, ainsi que les régions à forte densité en France et offre une large gamme de produits et de services aux particuliers (*retail*) : télévision payante, fourniture d'accès à Internet haut et très haut débit et téléphonie fixe et mobile (opérée en tant que MVNO). Le Groupe propose également des services numériques collectifs aux gestionnaires d'immeubles d'habitation et aux syndicats de copropriété et des offres fibre optique à des opérateurs tiers qui les commercialisent sous leur propre marque (produits dits « marque blanche / *White Label* »). Le Groupe estime qu'il dispose en France du réseau de fibre optique destiné aux particuliers le plus avancé, avec près de 5,2 millions de foyers desservis par la fibre optique, proposant actuellement, outre une offre de TVHD et de TV-3D, un téléchargement sur Internet à une vitesse allant jusqu'à 200 Mbps. Le segment B2C a généré un chiffre d'affaires consolidé de 864,6 millions d'euros en 2013 (soit 65,8 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe).

Sur le segment B2B, le Groupe Numericable, intervenant sous la marque Completel, estime être le deuxième opérateur alternatif le plus important à l'opérateur historique Orange, après SFR, et le premier opérateur alternatif en termes de réseau FTTO. Le Groupe s'appuie sur des installations et une infrastructure de communications en fibre optique de haut débit et à la pointe de la technologie. Le Groupe offre des services de données, notamment d'IP VPN (réseau privé virtuel sur IP), de LAN to LAN (réseau local), d'Internet, de services de sécurité, d'hébergement et de cloud computing, ainsi que des services voix, dont les appels vocaux, VoIP et Centrex. Le Groupe dispose d'un réseau fibre optique-DSL parmi les plus vastes en France, avec plus de 80 réseaux de fibre optique dans les grandes agglomérations (« MAN ») et 700 nœuds d'accès au réseau d'abonnés. Il fournit des services de télécommunications et des services liés à Internet aux utilisateurs finaux des secteurs professionnels et de l'administration publique dans des grandes agglomérations ciblées en France, principalement des clients reliés aux réseaux du Groupe (*on-net customers*). Le segment B2B a généré un chiffre d'affaires consolidé de 309,6 millions d'euros en 2013 (soit 23,6 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe).

Sur le segment wholesale, le Groupe Numericable est un acteur national de premier plan, proposant des services de gros en matière de connectivité des appels voix et des données, des services de gros s'appuyant sur l'infrastructure réseau en fibre optique et des offres triple-play DSL marque blanche. Il propose une large gamme de produits à une clientèle importante d'opérateurs nationaux et internationaux. Le Groupe répond aux besoins de l'ensemble du segment wholesale en France, en offrant à des opérateurs locaux, nationaux et virtuels présents en France et aux opérateurs internationaux intervenant en France, une alternative à Orange et SFR qui sont les deux principaux fournisseurs du segment wholesale. Ce segment a généré un chiffre d'affaires consolidé de 140,0 millions d'euros en 2013 (soit 10,7 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe).

Au 31 décembre 2013, le Groupe fournissait ses services à environ 1,346 million d'abonnés B2C directs, environ 1,753 million d'abonnés collectifs (*bulk subscribers*) ainsi qu'à environ 466 000 utilisateurs finaux marque blanche et à environ 600 clients grandes entreprises privées et du secteur public ainsi qu'à 4 400 moyennes entreprises et 17 000 SMEs (dont 10 000 chez LTI)..

Le Groupe dispose d'un vaste réseau qui fournit à la fois des services de voix commutée et de données. Les activités B2C et B2B s'appuient chacune sur la capacité du backbone du Groupe. Au 31 décembre 2013, la longueur totale des paires de fibre sur le réseau longue distance national est d'environ 13 000 kilomètres. Le réseau du Groupe comprend des connexions hybrides en fibres et en câble coaxial (« HFC ») destinées aux foyers, plus de 80 réseaux urbains en fibre optique connectant les sites des entreprises privées et du secteur public dans les quartiers d'affaires denses et un vaste réseau DSL couvrant ses lignes de voix commutée, avec 700 nœuds d'accès au réseau d'abonnés. Couvrant environ 35 % des foyers en France métropolitaine, ce réseau du Groupe est concentré dans les zones les plus densément peuplées mais ne couvre pas la totalité du territoire français.

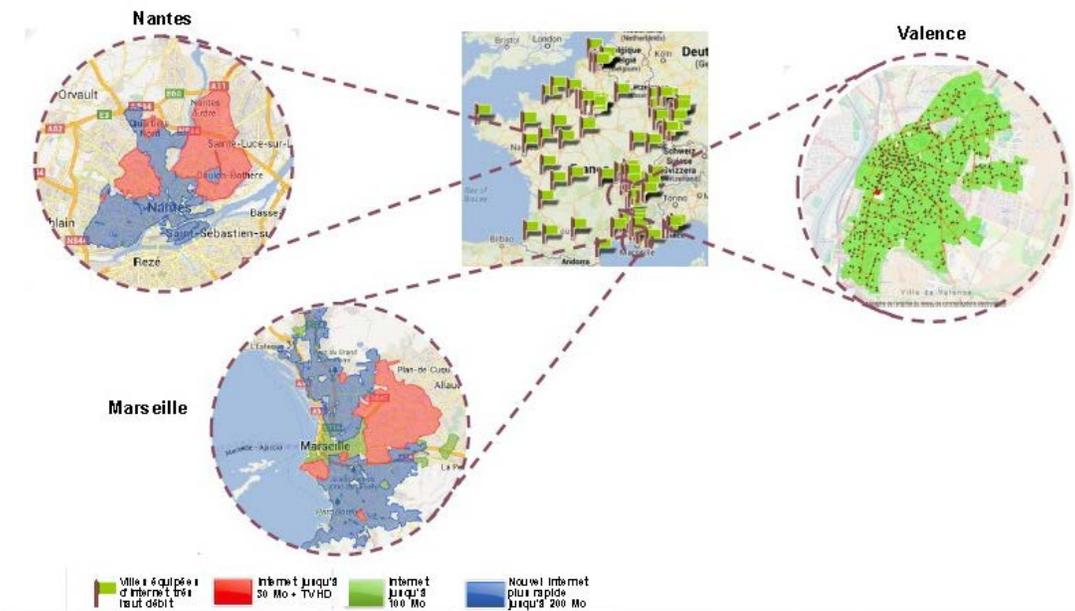
Le réseau fibre optique/câble du Groupe est l'un des deux principaux réseaux français de bout en bout doté d'une vaste infrastructure de boucle locale, le second étant celui d'Orange. Au 31 décembre 2013, le réseau du Groupe desservait 9,9 millions de foyers (soit environ 35 % des foyers français), dont environ 5,2 millions de foyers desservis par le réseau FTTB / équipé en EuroDocsis 3.0, environ 3,3 millions de foyers desservis par le réseau équipé en EuroDocsis 2.0 et 1,4 million de foyers desservis par le réseau standard en câble coaxial (ce dernier ne disposant pas de capacité bidirectionnelle et étant par conséquent limité aux services de télévision). Le Groupe a augmenté de 408 000 de nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 en 2013. Le Groupe a l'intention de faire passer 700 000 à 800 000 de prises compatible triple-play non encore renouvelées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2014 et a l'intention de faire passer l'intégralité de ses 3,3 millions de prises compatibles triple-play non encore renouvelées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2016. Plus de 85 % du réseau global du Groupe en termes de foyers desservis est équipé en technologie EuroDocsis 2.0 ou EuroDocsis 3.0 au 31 décembre 2013. En outre, 85 % des foyers connectés au réseau du Groupe bénéficient d'une fréquence de 862 MHz (c'est-à-dire qu'ils sont aptes à recevoir les offres triple-play). La partie du réseau du Groupe déjà modernisée en FTTB et qui utilise la technologie EuroDocsis 3.0 offre actuellement une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps, qui correspond à la vitesse la plus rapide disponible en France à grande échelle, et qui permet aux clients du Groupe de connecter plusieurs appareils simultanément (tels qu'ordinateurs, télévisions, tablettes tactiles et smartphones) sans détériorer la qualité du signal de télévision ou du débit Internet. Le Groupe estime que cette vitesse de téléchargement et ses flux séparés pour la télévision et pour Internet lui confèrent un avantage sur ses concurrents. En outre, cette partie du réseau du Groupe est susceptible de supporter des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 400 Mbps moyennant des dépenses d'investissement limitées pour le Groupe, et, à plus long terme et moyennant des dépenses d'investissements supplémentaires, pourrait potentiellement supporter des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 1 Gbps. Par ailleurs, la partie du réseau du Groupe qui utilise la technologie EuroDocsis 2.0 offre une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 30 Mbps qui, selon le Groupe, est plus élevée que celle offerte par ses concurrents DSL. Les technologies EuroDocsis 3.0 et EuroDocsis 2.0 permettent chacune au Groupe de proposer à ses abonnés B2C des offres triple-play ou quadruple-play et des services interactifs nécessitant de larges bandes passantes et bénéficiant d'une fréquence de 862 MHz. Le Groupe considère que la qualité de l'image de ses offres de télévision, en particulier pour les chaînes de TVHD, est supérieure à celle offerte par la technologie IPTV utilisée par ses concurrents sur les lignes DSL et que ceci deviendra un facteur de plus en plus déterminant, particulièrement pour les abonnés possédant un grand écran de télévision. Son décodeur, LaBox, comprend une interface optimisée pour regarder des vidéos YouTube HD sur écran de télévision grâce à un moteur de recherche intégré et un accès personnalisé. Elle offre également une possibilité d'écran scindé permettant de regarder une émission tout en suivant simultanément les commentaires sur Twitter ou Facebook sur le même écran de télévision.

Le segment B2B du Groupe s'appuie sur des réseaux urbains en fibre optique situés dans les grandes agglomérations et installés dans plus de 80 quartiers d'affaires denses de France. L'existence de ces

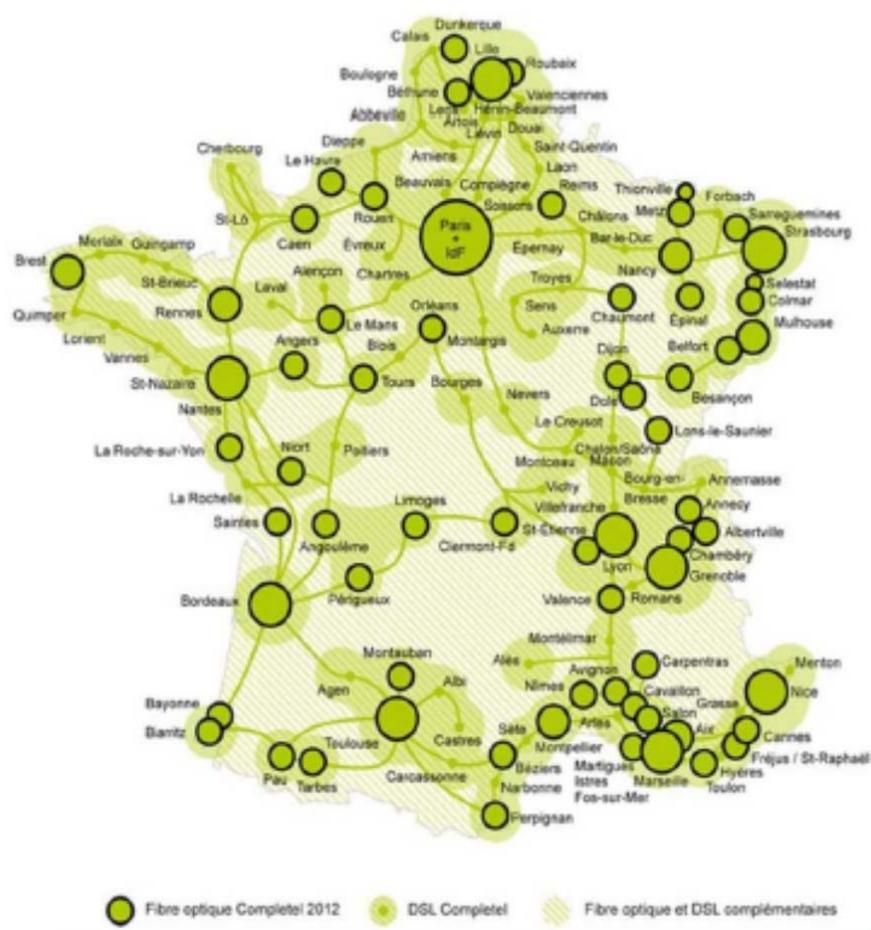
MAN permet, entre autres, de connecter de nouveaux clients B2B moyennant un investissement limité. Le réseau DSL du Groupe peut également connecter les sites des clients B2B qui sont plus éloignés. Au 31 décembre 2013, le réseau de fibre optique du Groupe desservait plus de 10 000 sites d'entreprises privées et d'entités du secteur public, et son réseau DSL plus de 80 000 sites d'entreprises privées et d'entités du secteur public.

Le réseau du Groupe est exploité comme un réseau unique intégré. Le Groupe est partie à plusieurs IRU (droit d'usage irrévocable) à long terme avec Orange et à différents accords avec des collectivités publiques. Les cartes ci-dessous illustrent le réseau B2C et le réseau B2B, respectivement.

Le réseau B2C du Groupe



Le réseau B2B du Groupe



Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'est élevé à 1 314,2 millions d'euros et l'EBITDA consolidé du Groupe était de 560,1 millions d'euros.

1.2 Description des activités du Groupe

1.2.1 Marché grand public (B2C) (Numericable)

1.2.1.1 Présentation générale

Historiquement, le pôle B2C du Groupe comprenait la fourniture de services de télévision analogique par câble et, depuis l'apparition de cette technologie, les services de télévision numérique par câble. Au 31 décembre 2013, le réseau du Groupe couvre 35 % des foyers français et touche 9,9 millions de foyers (dont 5,2 millions peuvent être connectés par fibre optique). Dans la mesure où les abonnés B2C ont cherché de plus en plus à recevoir leurs services multimédia et de communications par le biais d'une offre unique souscrite auprès d'un seul opérateur, le Groupe s'est concentré sur l'offre aux abonnés de services de télévision payante standard et premium, d'accès à Internet haut débit, et d'abonnements téléphoniques fixes et mobiles sous forme d'offres triple- et quadruple-play. Les services B2C du Groupe offerts aux particuliers se concentrent aujourd'hui principalement sur les marchés du triple- et quadruple-play, en fournissant ces services à la fois sous sa propre marque et des services marque blanche. Le Groupe continue de proposer par ailleurs à ses clients de souscrire séparément à des services de télévision, d'accès à Internet haut débit et de téléphonie fixe et mobile de manière isolée. Le Groupe propose également la télévision analogique à des abonnés individuels et

des services numériques collectifs aux gestionnaires d'immeubles d'habitation et aux syndicats de copropriété.

Le segment B2C a contribué 864,6 millions d'euros de chiffre d'affaires (65,8 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe) au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013. Le tableau suivant résume le chiffre d'affaires généré par le segment (avant éliminations de ventes intra-Groupe) par activité :

Segment B2C (en millions)	Exercice clos le 31 décembre	
	2013	
Chiffre d'affaires	869,4	
Chiffre d'affaires numérique	681,5	
Chiffre d'affaires analogique	28,6	
Chiffre d'affaires collectif	68,6	
Chiffre d'affaires fibre optique marque blanche	90,7	

Le tableau suivant résume l'implantation du Groupe, le RGU, l'ARPU et certaines informations annuelles et semestrielles sur l'activité du Groupe aux dates et pour les périodes considérées.

	Au et pour l'exercice clos le 31 décembre		
	2011	2012	2013
Données d'exploitation B2C	<i>(Non audités)</i>		
	<i>(en milliers sauf pour les pourcentages, les RGU par utilisateur individuel et l'ARPU)</i>		
Implantation⁽¹⁾			
Foyers desservis ⁽²⁾	9 833	9 875	9 940
Triple-play disponible	8 368	8 428	8 511
Fiches EuroDocsis 3.0 installées	4 285	4 788	5 196
Abonnés numériques individuels	1 238	1 228	1 264
Multi-play ⁽³⁾	938	972	1 041
Télévision en offre isolée	267	223	193
Autre ⁽⁴⁾	34	34	31
Utilisateurs finaux marque blanche ⁽⁵⁾	206	297	363
Nombre total d'utilisateurs individuels numériques	1 444	1 525	1 628
Abonnés individuels à la télévision analogique	133	103	81
Total des utilisateurs individuels	1 577	1 628	1 709
RGU individuels TV ⁽⁶⁾	1 216	1 163	1 140
RGU individuels Internet ⁽⁶⁾	950	985	1 054
RGU individuels téléphonie fixe ⁽⁶⁾	897	946	1 024
RGU individuels téléphonie mobile ⁽⁶⁾	47	113	186
Total RGU individuels⁽⁶⁾	3 110	3 207	3 404
Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel⁽⁶⁾	2,27	2,41	2,53
Abonnés collectifs (<i>bulk subscribers</i>) ⁽⁷⁾	1 837	1 829	1 753
Taux de résiliation (<i>churn</i>)—abonnés individuels	19,4 %	18,6 %	19,2 %
Télévision numérique en offre isolée	17,1 %	19,0 %	18,9 %
Télévision analogique	25,2 %	18,3 %	19,2 %
Triple-play	18,1 %	17,2 %	17,0 %
ARPU mensuel – nouveaux abonnés numériques individuels (nouveaux clients)⁽⁸⁾	41,5 €	41,7 €	41,3 €
ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d'abonnés)⁽⁸⁾	40,3 €	40,7 €	41,5 €

(1) Les données d'exploitation relatives à l'implantation du Groupe et à sa pénétration sont présentées à la clôture de la période concernée.

(2) Un foyer est considéré comme « desservi » s'il peut être connecté au système de diffusion sans extension supplémentaire du réseau.

(3) Multiplay inclut les services dual-play (Internet et téléphonie fixe, téléphonie fixe et télévision, télévision et Internet).

- (4) Comprend les abonnés aux offres Internet, de téléphonie fixe et de téléphonie mobile isolées.
- (5) Utilisateurs finaux fibre optique en marque blanche (*i.e.*, ne comprenant pas les utilisateurs finaux DSL en marque blanche), conformément à la politique établie de communication financière d'Ypsos France ainsi qu'à la segmentation comptable du Groupe (activités marque blanche en fibre optique compris dans le segment B2C et activités marque blanche en DSL compris dans le segment Wholesale).
- (6) *Revenue Generating Units*. Chaque abonné individuel à une offre de télévision par câble, d'Internet haut débit, de téléphonie fixe ou de téléphonie mobile sur le réseau du Groupe. Ainsi, un abonné direct souscrivant à toutes les offres B2C du Groupe compterait pour quatre RGU. Abonnés directs marque de Numericable uniquement (*i.e.*, ne comprenant pas les abonnés marque blanche ou les abonnés collectifs).
- (7) Les abonnés collectifs sont des abonnés à un contrat collectif conclu entre un câblo-opérateur et un gestionnaire d'immeuble ou un syndicat de copropriété.
- (8) Les données d'exploitation relatives à l'ARPU sont présentées en euro par mois (hors TVA) pour les périodes indiquées et ne reflètent pas l'ARPU provenant des utilisateurs finaux marque blanche ou des abonnés collectifs.

Le tableau suivant résume l'implantation du Groupe, le RGU, l'ARPU et certaines informations trimestrielles sur l'activité du Groupe aux dates et pour les périodes considérées.

	Au 31 mars / T1 2013	Au 30 juin / T2 2013	Au 30 septemb re / T3 2013	Au 31 décemb re / T4 2013
Implantation⁽¹⁾				
Foyers desservis ⁽²⁾	9 858	9 889	9 932	9 940
Triple-play disponible.....	8 415	8 452	8 493	8 511
Fiches EuroDocsis 3.0 installées.....	4 873	4 977	5 093	5 196
Abonnés numériques individuels	1 238	1 239	1 253	1 264
Multi-play ⁽³⁾	993	1 002	1 019	1 041
Télévision en offre isolée ...	212	205	201	193
Autre ⁽⁴⁾	32	32	32	31
Utilisateurs finaux marque blanche ⁽⁵⁾	313	320	334	363
Nombre total d'utilisateurs individuels numériques.....	1 550	1 559	1 587	1 628
Abonnés individuels à la télévision analogique.....	97	91	88	81
Total des utilisateurs individuels	1 647	1 650	1 674	1 709
RGU individuels TV ⁽⁶⁾	1 158	1 148	1 144	1 140
RGU individuels Internet ⁽⁶⁾	1 006	1 015	1 032	1 054
RGU individuels téléphonie fixe ⁽⁶⁾	970	981	1 000	1 024
RGU individuels téléphonie mobile ⁽⁶⁾	135	151	167	186
Total RGU individuels⁽⁶⁾	3 269	3 295	3 343	3 404
Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel⁽⁶⁾	2,45	2,48	2,49	2,53
Abonnés collectifs (<i>bulk subscribers</i>) ⁽⁷⁾	1 821	1 783	1 797	1 753
Taux de résiliation (<i>churn</i>)— abonnés individuels	18,7 %	17,8 %	19,3%	20,2%
Télévision numérique en offre isolée	19,7 %	18,3 %	16,7%	21,0%
Télévision analogique.....	18,1 %	17,8 %	15,9%	25,5%
Triple-play	17,2 %	15,5 %	17,7%	17,7%
ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (nouveaux clients)⁽⁸⁾	42,4 €	42,2 €	39,1 €	41,9€
ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d'abonnés)⁽⁸⁾	41,0 €	41,4 €	41,9 €	41,9€

- (1) Les données d'exploitation relatives à l'implantation du Groupe et à sa pénétration sont présentées à la clôture de la période concernée.
- (2) Un foyer est considéré comme « desservi » s'il peut être connecté au système de diffusion sans extension supplémentaire du réseau.
- (3) Multiplay inclut les services dual-play (Internet et téléphonie fixe, téléphonie fixe et télévision, télévision et Internet).

- (4) Comprend les abonnés aux offres Internet, de téléphonie fixe et de téléphonie mobile isolées.
- (5) Utilisateurs finaux fibre optique en marque blanche (*i.e.*, ne comprenant pas les utilisateurs finaux DSL en marque blanche), conformément à la politique établie de communication financière d'Ypsos France ainsi qu'à la segmentation comptable du Groupe (activités marque blanche en fibre optique compris dans le segment B2C et activités marque blanche en DSL compris dans le segment Wholesale).
- (6) *Revenue Generating Units*. Chaque abonné individuel à une offre de télévision par câble, d'Internet haut débit, de téléphonie fixe ou de téléphonie mobile sur le réseau du Groupe. Ainsi, un abonné direct souscrivant à toutes les offres B2C du Groupe compterait pour quatre RGU. Abonnés directs marque de Numericable uniquement (*i.e.*, ne comprenant pas les abonnés marque blanche ou les abonnés collectifs).
- (7) Les abonnés collectifs sont des abonnés à un contrat collectif conclu entre un câblo-opérateur et un gestionnaire d'immeuble ou un syndicat de copropriété.
- (8) Les données d'exploitation relatives à l'ARPU sont présentées en euro par mois (hors TVA) pour les périodes indiquées et ne reflètent pas l'ARPU provenant des utilisateurs finaux marque blanche ou des abonnés collectifs.

1.2.1.2 Offres du segment B2C

1.2.1.2.1 Services numériques

Les services numériques comprennent la télévision payante, l'Internet haut et très haut débit, la téléphonie fixe et la téléphonie mobile, fournis séparément ou de manière groupée dans des offres triple- ou quadruple-play. L'activité de fourniture de services numériques du Groupe a généré un chiffre d'affaires consolidé de 681.5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

Le Groupe met l'accent sur la fourniture à ses clients des offres triple- et quadruple-play, qu'il estime être parmi les offres groupées les plus attractives disponibles en France en raison de la grande qualité des services de télévision et d'Internet fournis par câble coaxial et/ou fibre optique. Le Groupe continue toutefois de proposer à ses clients existants de souscrire séparément à des services de télévision numérique, d'accès à Internet et de téléphonie fixe et/ou mobile lorsque les clients l'exigent. Les différents services offerts par le Groupe, séparément ou de manière groupée, sont décrits ci-dessous.

Télévision numérique

Au 31 décembre 2013, le Groupe fournissait des services de télévision numérique à environ 1,140 million d'abonnés B2C, dont environ un million d'abonnés multi-play et 193 000 abonnés à la télévision seule. Le Groupe estime qu'il propose aux abonnés B2C l'une des meilleures offres de télévision actuellement disponibles en France, avec un grand nombre de chaînes HD et l'un des bouquets de chaînes premium les plus attractifs, comprenant les mêmes contenus disponibles dans les offres CanalSat. Ses services de télévision comprennent entre 200 et 400 chaînes de télévision numérique (dont entre 10 et 54 chaînes haute définition (TVHD)), selon l'offre choisie, plus de 40 chaînes de radio numérique, des services de télévision interactive comme la VOD, la télévision de rattrapage et des fonctions innovantes telles la TV-3D. La VOD permet aux abonnés de commander en échange d'une redevance des films et programmes télévisés récents tandis que la télévision de rattrapage permet aux abonnés de visionner à la demande les programmes télévisés d'un certain nombre de chaînes populaires à tout moment dans un délai (généralement) de 7 à 30 jours à compter de leur première diffusion. Le catalogue VOD du Groupe, qui comprend plus de 30 000 émissions et films, est l'un des plus fournis qui soient proposés en France. Le Groupe propose également l'accès à 40 chaînes sélectionnées à partir de différents appareils (dont les smartphones et les tablettes) contre une faible redevance mensuelle pour les abonnés à la télévision payante d'entrée de gamme et gratuitement pour les abonnés à la télévision payante premium.

Les offres télévisuelles du Groupe comprennent une variété de chaînes publiques et privées provenant de diffuseurs du monde entier, ainsi que des chaînes spécialisées couvrant tous les segments de clientèle, tels que les chaînes d'information, de sport, de musique ou encore dédiées au télé-achat. L'offre premium quadruple-play du Groupe (l'offre « Platinum »), inclut 320 chaînes (dont 54 chaînes HD) et constitue, selon le Groupe, l'un des bouquets de chaînes de télévision les plus fournis actuellement disponibles en France. Les clients du Groupe peuvent également acheter jusqu'à six bouquets thématiques incluant les chaînes et groupés de chaînes numériques supplémentaires, tels que le Pass Cinéma ou le Pass Sport. Les clients peuvent également ajouter des chaînes supplémentaires,

telles que les bouquets de chaînes Orange Cinéma Séries, BeIn Sport et Canal+. L'offre Platinum offre en outre un accès à Internet haut débit avec une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps pour les abonnés connectés à la portion EuroDocsis 3.0 du réseau du Groupe, et jusqu'à 30 Mbps pour les abonnés connectés à la portion EuroDocsis 2.0 du réseau du Groupe, ainsi qu'une ligne téléphonique fixe avec appels illimités nationaux et certains appels internationaux.

Le Groupe obtient des licences pour le contenu de ses programmes télévisés auprès de fournisseurs de contenu tiers qui contractent directement avec les groupements d'auteurs en France, tels que la SACEM (Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique), les diffuseurs et les distributeurs. En général, le Groupe verse des royalties à ces fournisseurs de contenu dont le montant est fonction du nombre d'abonnés, étant entendu que certains fournisseurs imposent parfois le paiement par le Groupe d'une redevance minimum garantie. Le Groupe verse également des royalties dont le montant est fonction de la consommation par les abonnés de contenus à la demande, tels que la VOD.

Internet haut débit

Au 31 décembre 2013, le Groupe avait 1,054 million abonnés à ses services d'Internet. Le Groupe offre un accès à Internet haut débit « continu » avec une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps pour la partie de son réseau équipé en EuroDocsis 3.0 et jusqu'à 30 Mbps pour la partie de son réseau équipé en EuroDocsis 2.0. Les offres Internet haut débit du Groupe comprennent généralement un routeur haut débit sans fil gratuit, un compte avec jusqu'à 30 adresses courriel, jusqu'à 200 Mo d'espace web personnel et un service de contrôle parental. Le Groupe estime que ses offres Internet haut débit sont les plus avancées qui soient disponibles en France.

La stratégie du Groupe en matière d'Internet B2C consiste à fournir un produit de meilleure qualité moyennant un coût supplémentaire en surpassant ses concurrents en termes de débit montant et descendant, de caractéristiques des produits et de qualité des services. Le Groupe est bien positionné pour être leader en services d'accès à Internet haut débit dans les zones de France où ses services sont disponibles.

Le Groupe offre également un service double-play DSL à ses clients déménageant vers des habitations qui ne sont pas connectées à son réseau fibre optique/câble. Le Groupe comptait environ 8 340 clients multi-play DSL au 31 décembre 2012 et 24 871 clients multi-play DSL au 31 décembre 2013. Le Groupe vient également de lancer une nouvelle offre triple-play DSL, qui offre aux particuliers résidant hors zone câble la possibilité de souscrire à une offre triple-play de Numericable. Voir la description ci-après.

Téléphonie fixe et mobile

Au 31 décembre 2013, le Groupe comptait environ 1 024 000 abonnés à ses services de téléphonie fixe. Le Groupe commercialise ses services de téléphonie fixe principalement dans le cadre de ses offres triple- et quadruple-play, la plupart des routeurs haut débit par câble installés étant équipés, ou aisément échangeables contre un routeur équipé de deux ports voix. Ces offres comprennent des appels illimités depuis les fixes vers les fixes et les mobiles en France ainsi que vers les fixes de certaines destinations internationales (et les mobiles pour quelques destinations internationales), ce qui est devenu le standard de marché des offres triple- et quadruple-play en France.

Le Groupe offre des services de téléphonie mobile sous sa propre marque en utilisant le réseau 3G national de Bouygues Télécom à travers plusieurs accords MVNO (*mobile virtual network operator*) en place depuis 2010. Les accords relatifs à la transmission des appels vocaux expireront en 2017 et ceux relatifs à la transmission de données ont expiré en 2012. Les accords de services de transmission de données ont été renouvelés automatiquement pour une durée indéterminée, sauf dénonciation par l'une des parties sous réserve d'un préavis de douze mois. L'accord de services de transmission des appels vocaux sera renouvelé automatiquement en 2017 pour une durée indéterminée, sauf dénonciation par l'une des parties sous réserve d'un préavis de six mois avant la date d'expiration

initiale. Une fois renouvelés automatiquement, les accords pourront être résiliés à tout moment par chacune des parties à condition de respecter un préavis de douze mois. Ils sont toutefois soumis au risque de ne pas être renouvelés ou d'être renouvelés à des conditions moins favorables. Par ailleurs, le Groupe paie un prix d'accès au réseau de gros à Bouygues Télécom, alors qu'il opère sur un marché où les forfaits d'appels illimités à des prix en baisse tendent à devenir le standard de marché et où les marges sont donc structurellement limitées, notamment du fait de l'arrivée de Free sur ce marché au début de l'année 2012. L'activité de téléphonie mobile du Groupe est également tributaire de sa relation purement contractuelle avec son fournisseur : en d'autres termes, faute d'avoir installé les équipements nécessaires à cet effet, le Groupe ne jouit pas d'un statut de MVNO à part entière. À titre d'illustration, cette relation contractuelle ne permet pas actuellement au Groupe d'accéder au réseau 4G de son fournisseur, ni de transférer l'usage mobile de ses clients sur le Wi-Fi.

Ces accords MVNO ont permis au Groupe de lancer en 2011 une offre quadruple-play. Le Groupe offre aujourd'hui un large choix d'abonnements et de services de télécommunications mobile comprenant les appels vocaux et le transfert de données *via* SMS et MMS, des jeux, des informations et des services musicaux. Alors que le Groupe dispose d'une petite clientèle pour ses services de téléphonie mobile et qu'il se concentre principalement sur ses autres offres, il estime que sa capacité à offrir des services de téléphonie mobile constitue un outil concurrentiel et promotionnel important, contribuant à renforcer son image de marque et aidant à diminuer le taux de résiliation (*churn*).

Depuis son acquisition de LTI Télécom, le Groupe a un contrat de MVNO avec SFR. Depuis novembre 2013, ce contrat inclut des services 4G.

Le Groupe comptait environ 113 000 abonnés mobile au 31 décembre 2012 et environ 186 000 au 31 décembre 2013, la quasi-totalité étant des abonnés aux offres quadruple-play et environ 15 à 20 % des nouveaux abonnés s'abonnant à une offre quadruple-play en 2013. Les abonnements mobiles ont ajouté environ 2 euros à l'ARPU mensuel du Groupe en 2013. Le Groupe offre également des services de téléphonie mobile seuls à des prix compris entre 1,99 euro et 19,99 euros par mois. En janvier 2012, à la suite de l'entrée de Free sur le marché de la téléphonie mobile, le Groupe a modifié les offres quadruple-play de ses clients quadruple-play existants et nouveaux. Le Groupe a commencé à offrir une carte SIM et des services de téléphonie mobile additionnels dans le cadre d'offres quadruple-play contre une redevance mensuelle supplémentaire gratuite (Forfait Basic Mobile) ou allant jusqu'à 15,99 euros (Forfait Ultra Mobile Monde). Ces forfaits sont les mêmes que ceux offerts aux clients abonnés à la téléphonie mobile seule, mais sont proposés à un prix réduit quand ils font partie d'une offre quadruple-play. Ils comprennent les appels vocaux illimités en France et vers 40 pays en Europe et en Amérique du Nord, les SMS illimités et une connexion Internet mobile jusqu'à 3 Go. Les abonnés n'ont pas à souscrire de durée minimale d'engagement. Le Groupe estime qu'il fournit à ses clients l'une des offres de téléphonie mobile ayant le meilleur rapport qualité/prix en France avec appels nationaux illimités (sur fixes et mobiles), SMS illimités et téléchargement de données illimité en France.

Depuis janvier 2014, le Groupe offre également des services mobiles 4G. Par exemple, il offre iStart Mobile, avec une connexion fibre jusqu'à 100 M et une connexion mobile 4G jusqu'à 3 Go, pour €37,90 par mois, et Power 4, avec une connexion fibre jusqu'à 200 M et une connexion 4G jusqu'à 3 Go, pour €45,90 par mois pendant 12 mois puis €54,90 par mois.

Les coûts directs de l'activité de téléphonie fixe et mobile du Groupe sont les commissions d'interconnexion et de terminaison dues à d'autres opérateurs téléphoniques sur une base périodique. Les dépenses d'investissement en cours en matière de téléphonie fixe sont orientées principalement vers la captation d'abonnés supplémentaires. Puisque le Groupe n'est pas un opérateur MVNO à part entière, il n'a, jusqu'à présent, eu à engager presque aucune dépense d'investissement en matière de téléphonie mobile.

Services triple-play et quadruple-play

Le Groupe propose des services triple- et quadruple-play aux clients connectés à la portion de son réseau qui a été améliorée afin de disposer d'une capacité bidirectionnelle (utilisant les technologies EuroDocsis 3.0 ou EuroDocsis 2.0) ; cette portion du réseau représentait environ 85 % du réseau du Groupe au 31 décembre 2013, sur la base du nombre de foyers desservis. Le Groupe a augmenté le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 de 408 000 foyers en 2013. Le Groupe a l'intention de faire passer 700 000 à 800 000 de prises compatible triple-play non encore renouvelées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2014 et l'intégralité des 3,3 millions de prises compatibles triple-play non encore renouvelées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2016. Au 31 décembre 2013, le Groupe avait environ 765 000 abonnés en EuroDocsis 3.0 et environ 645 000 abonnés en EuroDocsis 2.0 (y compris utilisateurs marque blanche).

Aux 31 décembre 2012 et 2013, les abonnés aux offres B2C multi-play du Groupe représentaient respectivement 79 % et 83 % des abonnés numériques directs du Groupe et respectivement 73 % et 78 % de l'ensemble des abonnés directs du Groupe. Le Groupe comptait environ 972 000 et 1,041 million abonnés multi-play, respectivement, aux 31 décembre 2012 et 2013, représentant respectivement une augmentation de 3,6 % et 7,1 % par rapport au nombre d'abonnés multi-play du Groupe aux 31 décembre 2011 et 31 décembre 2012, respectivement.

Les offres triple- et quadruple-play du Groupe regroupent plusieurs services au sein d'offres groupées permettant ainsi aux abonnés de bénéficier de l'avantage pratique de souscrire ensemble aux services de télévision, d'Internet haut débit, de téléphonie fixe et/ou de téléphonie mobile. Le Groupe fournit ces services afin de répondre au besoin croissant des clients cherchant à recevoir leurs services multimédia et de communication d'un opérateur unique et moyennant un prix attractif. Les offres groupées proposées par le Groupe permettent à ses abonnés de combiner la télévision par câble, l'Internet haut débit et les services de téléphonie fixe et mobile pour un prix inférieur à celui qu'ils paieraient s'ils souscrivaient séparément à chacun de ces services.

Le Groupe estime que ses offres triple- et quadruple-play sont parmi les plus attractives actuellement disponibles en France, en raison de la grande qualité des services de télévision et Internet fournis par câble coaxial et fibre optique, par rapport aux offres des concurrents DSL du Groupe qui proposent également des offres multi-play. Le Groupe propose aujourd'hui sept offres : iStart (disponible uniquement en ligne), Start, iPower, Power, Power+Family, Power+Extra et Platinum. Les offres d'entrée de gamme iStart et Start visent principalement les étudiants et les jeunes actifs. L'offre iStart inclut uniquement les chaînes de télévision disponibles gratuitement grâce à la TNT alors que l'offre Start comprend 200 chaînes. Les offres iStart et Start comprennent chacune un accès à Internet haut débit avec une vitesse de téléchargement maximum de 100 Mbps. Les offres premium iPower, Power, Power+Family, Power+Extra et Platinum offrent une vitesse Internet supérieure, des programmes télévisés plus diversifiés et, selon le Groupe, des services plus interactifs et innovants que ceux proposés par les concurrents DSL du Groupe. Les offres premium comprennent également 240 à 320 chaînes numériques, dont 60 sont accessibles sur le cloud OTT du Groupe pour un accès à distance à partir de plusieurs appareils (smart phones ou tablettes) sans frais supplémentaires (TV Everywhere), un accès à Internet haut débit avec une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps pour les abonnés connectés à la portion EuroDocsis 3.0 du réseau du Groupe, et jusqu'à 30 Mbps pour les abonnés connectés à la portion EuroDocsis 2.0 du réseau du Groupe, ainsi qu'une ligne téléphonique fixe avec appels illimités nationaux et certains appels internationaux. L'offre Power offre également une tablette ou un smartphone pour 1 euro de plus.

En mai 2012, le Groupe a commencé à commercialiser « LaBox », un décodeur TV avec routeur câble intégré qu'il propose à certains clients triple-play et quadruple-play. Le Groupe a distribué plus de 18 000 équipements LaBox au 30 juin 2012 et environ 300 000 équipements LaBox au 31 décembre 2013. Au 31 décembre 2013, le Groupe comptait environ 300 000 abonnés LaBox, soit un taux de pénétration de 29 % de la clientèle multi-play du Groupe. Le Groupe estime que LaBox

constitue un des décodeurs TV les plus puissants et les plus interactifs du marché français. En février 2013, le magazine Capital a désigné LaBox comme le meilleur décodeur TV du marché français.

Ce nouveau décodeur TV et routeur câble est doté de quatre syntonisateurs qui permettent aux abonnés d'enregistrer simultanément deux programmes télévisés tout en regardant la télévision, ainsi que de regarder différentes chaînes dans différentes parties de la maison. La télévision peut également être visionnée sur différents types d'écrans (tablettes ou appareils mobiles). Il est doté de quatre syntonisateurs équipés des fonctions HD et 3D, d'un routeur Wi-Fi 802.11n, d'un lecteur Blu-Ray amovible, et d'un disque dur amovible (PVR) de 160 Gb ou de 500 Gb en option, qui permet d'enregistrer plus de 110 heures de programmes en haute définition (HD) et environ 280 heures de programme en définition standard (SD). Le lecteur de DVD Blu-Ray est disponible en option pour les clients qui versent un dépôt de garantie de 100 euros lors de la souscription à une offre incluant LaBox (outre le dépôt de garantie de base de 75 euros requis au moment de la souscription à LaBox). LaBox comprend également une interface optimisée pour regarder des vidéos YouTube HD sur l'écran de télévision, grâce à un moteur de recherche intégré et un accès personnalisé, offrant également une possibilité d'écran scindé permettant de regarder une émission tout en suivant simultanément les commentaires sur Twitter ou Facebook sur le même écran de télévision. Une barre de recherche Google est également intégrée à l'interface. Les smartphones et les tablettes peuvent servir de télécommandes pour LaBox, permettant aux utilisateurs de naviguer sur l'interface avec leurs appareils portables personnels ainsi que de contrôler à distance l'enregistrement de programmes par LaBox grâce à l'application « TV Mobile ». LaBox comprend également un dispositif de comparaison des prix de la VOD et de recherche intelligente de contenu et la possibilité de regarder jusqu'à deux émissions simultanément (par le biais de l'image-sur-image ou *Picture-in-Picture*) et d'enregistrer deux émissions simultanément. LaBox coûte au Groupe environ 200 euros par unité (hors répercussion d'une montant de 75 euros au client par le biais du versement d'un dépôt de garantie) par rapport à 135 euros par unité pour le décodeur plus modem précédent. En conséquence, les coûts supportés par le Groupe pour chaque unité LaBox sont équivalents aux coûts supportés pour les générations précédentes de décodeurs. LaBox a généré un accroissement de l'ARPU pour le Groupe, la proportion de ventes premium ayant augmenté, et a permis d'attirer de nouveaux clients sur son réseau. Environ 70 % des nouveaux clients bruts sur la période du 30 septembre 2012 au 31 décembre 2013 ont souscrit aux offres premium multi-play du Groupe (notamment iPower, Power et Power+ telles que décrites ci-dessous).

Les offres LaBox fournissent :

Internet, à une vitesse de téléchargement jusqu'à 200 Mbps, et un débit montant jusqu'à 10 Mbps aux foyers qui sont connectés au réseau en câble EuroDocsis 3.0, et de 30 ou 100 Mbps pour les autres foyers, ainsi qu'une connexion en Wi-Fi jusqu'à 300 Mbps ;

des services de télévision numérique, avec l'option de recevoir plus de 300 chaînes (dont Ciné+, toutes les chaînes Disney, toutes les chaînes MTV, National Geographic, Planète+, Eurosport et ESPN America HD) ; et

des services de téléphonie fixe, avec deux lignes téléphoniques et des appels illimités en France métropolitaine.

Le contenu et le prix de chacune des principales offres (triple play et quadruple play) du Groupe en février 2014 sont résumés dans les tableaux ci-dessous :

Offres triple play		Istart	LaBox Start	LaBox Power	LaBox Family	LaBox Extra (Uniquement clients)	LaBox Platinum
Tarif loc. décodeur incluse		27,90€	39,90€	45,90€	55,90€	77,90€	98,90€
TV	Nb chaînes & services	TNT	200 (iso bouquet Start)	240 (iso bouquet Power)	280 (iso bouquet Power+Family)	300 (iso bouquet Power+Extra)	320 (iso bouquet Platinum)
	Goutage	N/A	Power	P+F	Platinum	Platinum	n/a

	Nb chaînes HD	10	25	45	53	57	60
	Nb Replay	N/A	23	37	47	54	55
	Multi Ecran	NON	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
	Multi TV inclus	NON	NON	NON	OUI	OUI	OUI
Equipement		Modem uniquement Incompatible avec LaBox	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert				
Services inclus		0	0	: Basic Mobile	: Basic Mobile + 2ème ligne fixe	: Basic Mobile + 2ème ligne fixe	Basic Mobile + 2ème ligne fixe
@	Débit Max (selon l'éligibilité)	100M	200M	200M	200M	200M	200M
TEL	Destinations	100	100	100	100	100	100
	F2M	OUI (iso iStart depuis 01/01/14)	OUI	OUI (iso actuel)	OUI (iso actuel)	OUI (iso actuel)	OUI (iso actuel)
	2ème ligne	Avec F2M En option payante	Avec F2M En option payante	Avec F2M En option payante	INCLUS	INCLUS	INCLUS

Offres Quadruple Play		Istart mobile	LaBox Start 4	La Box Power 4	La Box Family 4	La Box Extra 4	La Box Platinum 4
Tarif loc. décodeur incluse		39,99€	49,99€	54,99€	64,99€	86,99€	107,99€
TV	Nb chaînes & services	TNT	200 (iso bouquet Start)	240	280	280	280
	Goutage	N/A	Power	P+F	Platinum	Platinum	Platinum
	Nb chaînes HD	10	25	45	53	53	53
	Nb Replay	N/A	23	37	47	52	53
	Multi Ecran	NON	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
	Multi TV inclus	NON	NON	NON	OUI	OUI	OUI
Equipement		Modem uniquement Incompatible avec LaBox	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert				
Nombre de services au choix		0	0	0	2ème ligne fixe uniquement	2ème ligne fixe uniquement	: 2ème ligne fixe uniquement
@	Débit Max (en fonction de l'éligibilité)	100M	200M	200M	200M	200M	200M
TEL	Destinations	100	100	100	100	100	100
	F2M	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
	2ème ligne	En option payante	avec F2M en option Payante	avec F2M en option Payante	OUI	OUI	OUI
Mobile Jusqu'à 5 lignes	Forfait Ultra Mobile	Inclus	Inclus	Inclus	Inclus	Inclus	Inclus
	Tous forfaits	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires
Canaux de vente éligibles		TOUS hors VAD	TOUS	TOUS	TOUS	TOUS	TOUS

En complément, les clients du Groupe peuvent s'abonner à des bouquets comprenant davantage de contenus relatifs au sport, au cinéma, aux séries et divertissements, ainsi que des contenus adulte, information et société, découverte, musique, art de vivre, jeunesse, monde, et des chaînes premium telles que les chaînes Canal+ ou BeIN Sport (par exemple une offre combinant Orange Cinéma Series et BeIN Sport pour 20 euros par mois). Le Groupe estime que ses bouquets premium ont une valeur très supérieure à celle des bouquets des autres opérateurs triple- et quadruple-play présents sur le marché français, le Groupe fournissant à ses clients (i) une vitesse de téléchargement bien plus élevée grâce à la fibre optique contrairement au haut débit DSL, (ii) des services de télévision de meilleure qualité au travers d'une plateforme de diffusion par câble dédiée, (iii) des possibilités multiples de diffusion en HD et (iv) l'offre de télévision payante premium la plus complète, comprenant un accès direct aux chaînes et contenus premium. Contrairement aux clients du Groupe, les clients de ses concurrents triple- et quadruple-play ont besoin d'avoir un abonnement séparé à CanalSat pour accéder aux chaînes de contenu exclusif.

Le Groupe offre un « pass » VOD à ses abonnés à partir de 4 euros par mois. Les films sont généralement disponibles sur VOD quatre mois après leur sortie au cinéma (par rapport à six mois sur la télévision payante premium (e.g., Canal+)). Les achats VOD par les abonnés du Groupe ont contribué environ 0,75 euro à l'ARPU mensuel du Groupe en 2013.

En août 2013, le Groupe a lancé une nouvelle offre triple-play DSL (jusqu'à 20 Mbps), qui offre aux particuliers résidant hors zone câble la possibilité de souscrire à une offre triple-play de Numericable. En février 2014, les offres suivantes étaient disponibles ;

- **iStart** à 27,90 €/mois (promotion pour vente par Internet/téléphone : 19,90€ par mois pendant 12 mois) comprenant Internet jusqu'à 20 Mégas + appels illimités vers les fixes en France et 100 destinations internationales ;
- **Essentiel** à 35,90 €/mois comprenant l'offre iStart + 50 chaînes de télévision (dont 14 replay) ;
- **Max** à 43,90 €/mois (promotion à 37,90 €/mois pendant 12 mois) comprenant l'offre iStart + 83 chaînes de télévision (dont 20 replay).

Cette nouvelle offre est basée sur une solution technologique fournie par son partenaire, TeVolution : une solution OTT basée sur Adaptive Bitrate Streaming, et non pas sur l'IP TV. TeVolution gère la fourniture des services télévision dont le contenu est propre à Numericable. Ces offres n'incluent pas tous les avantages de l'offre câble/fibre du Groupe, certains services étant indisponibles dans l'offre ADSL (certains services interactifs comme le VOD, le replay et certaines chaînes). Les abonnés doivent aussi payer 5 euros par mois pour la location d'un décodeur HD Netgear STB 1100 (qui inclut une application DailyMotion et un réseau de recherche VOD/TV). La disponibilité du service télévision dépend d'un débit minimum de 2 Mbps, ce qui est moindre que le débit nécessaire pour la technologie IP TV.

Le Groupe tire des bénéfices substantiels du développement des abonnements groupés, au travers desquels il est en mesure de vendre davantage de produits par abonné, ce qui entraîne une croissance significative de l'ARPU mensuel. Le Groupe estime qu'il devrait continuer à bénéficier de ce mode de commercialisation et entend poursuivre activement la promotion des produits triple- et quadruple-play dans un avenir proche.

1.2.1.2.2 Services de télévision analogique

Les services de télévision analogique consistent à diffuser des signaux vidéos et audios analogiques codés. Au 31 décembre 2013, l'offre de télévision analogique du Groupe, qui comprend 30 chaînes analogiques, était fournie à environ 81 000 foyers localisés, principalement dans de petites et moyennes villes de l'est de la France, qui sont connectées au réseau du Groupe sans être éligibles à la

réception de la télévision numérique. Ce service est également fourni à des clients historiques sur le reste du réseau du Groupe qui ont choisi de ne pas souscrire à l'une des offres numériques du Groupe.

A la suite de la communication de la Commission européenne du 24 mai 2005, selon laquelle les Etats membres devaient interrompre la transmission de la télévision analogique et passer à la TNT au 1^{er} janvier 2012, et de l'adoption du « Plan Numérique France 2012 » en octobre 2008 par la France afin de promouvoir le développement de l'économie numérique, le déploiement de la TNT s'est rapidement opéré et le passage total à la TNT a été réalisé en novembre 2011. La TNT permet au public de recevoir gratuitement une offre de télévision similaire à l'offre de télévision analogique du Groupe. En réponse, lorsque cela était économiquement viable, le Groupe a développé des offres promotionnelles triple-play ciblées visant à favoriser la migration de certains clients analogiques existants vers la télévision numérique. Certains des clients des services analogiques du Groupe sont toutefois situés dans des régions où le réseau du Groupe se limite à des services analogiques ; proposer des services de télévision numérique et d'accès à Internet à ces clients n'est pas techniquement possible sans que le Groupe investisse dans le déploiement d'un réseau de fibre optique/câble. Le Groupe a par conséquent l'intention de continuer à fournir des services analogiques à ces clients jusqu'à ce que la demande baisse pour atteindre un niveau non viable économiquement.

Le Groupe a connu son taux le plus élevé de pertes d'abonnés de télévision analogique lors du passage à la TNT, les clients ayant pris connaissance de la possibilité de recevoir gratuitement des chaînes TNT de bonne qualité. Par conséquent, la clientèle télévision analogique du Groupe a diminué, passant d'environ 263 000 abonnés au 31 décembre 2009 à environ 195 000 au 31 décembre 2010 et 133 000 au 31 décembre 2011. La perte de clients s'est ensuite ralentie pour atteindre un nombre de 103 000 abonnés au 31 décembre 2012, environ 81 000 abonnés au 31 décembre 2013. Le Groupe s'attend à ce que sa clientèle analogique continue de diminuer dans les années à venir. Il devrait à terme ne plus fournir ce service.

1.2.1.2.3 Services collectifs (bulk services)

Le Groupe propose des services collectifs à des syndicats de copropriété et des gestionnaires d'immeubles d'habitation, tels que les offices d'habitations à loyer modéré (office HLM), qui à leur tour les proposent à leurs résidents. Le Groupe propose aux syndicats de copropriété et aux gestionnaires d'immeubles d'habitation des offres triple-play collectives qui comprennent des services de télévision numérique standard de 48 chaînes, 30 chaînes de radio, une connexion Internet haut débit illimitée jusqu'à 2 Mbps, des appels fixes entrants et sortants illimités ainsi que des modems téléphone et Internet gratuits. Le Groupe propose également une offre séparée de télévision analogique à ses abonnés collectifs bien que le taux de souscription de cette offre soit largement inférieur à celui de l'offre collective triple-play du Groupe. Les abonnements sont payés directement par le gestionnaire d'immeuble d'habitation, généralement trimestriellement, indépendamment du fait que les services soient effectivement utilisés par les habitants, limitant ainsi le risque de recouvrement. Les offres SUN du Groupe permettent de déployer les services numériques auprès d'une nouvelle clientèle dans le but de promouvoir les ventes croisées et de réduire le piratage. Dans la division des services collectifs du Groupe, environ 70 % des foyers desservis sont des habitations à loyer modéré (HLM).

Le Groupe fournissait des services à environ 1,8 million d'abonnés individuels dans le cadre de contrats collectifs au 31 décembre 2013. Il n'a toutefois pas de contact direct avec ces abonnés individuels puisque ces contrats ne sont conclus qu'avec les gestionnaires d'immeubles ou les syndicats de copropriété.

La clientèle des services collectifs du Groupe a légèrement diminué mais s'avère résistante au fil des années, générant un chiffre d'affaires stable pour le Groupe. Les services collectifs ont généré un chiffre d'affaires de 70,0 millions d'euros en 2011, 70,1 millions d'euros en 2012 et 68,6 millions d'euros en 2013. Bien que ses contacts avec les abonnés individuels des offres collectives soient limités, le Groupe estime qu'il existe néanmoins des opportunités de vente d'offres triple- et

quadruple-play individuelles aux utilisateurs finaux de ces services collectifs. Le Groupe fait intervenir des forces de ventes ciblées pour amener davantage de ses utilisateurs finaux à passer d'un abonnement collectif à un abonnement individuel. Dans les immeubles où il y a un contrat collectif, les équipes de vente du Groupe font des interventions spécifiques (porte à porte, des propositions de rencontre entre voisins pour parler des services Numericable, etc.).

1.2.1.2.4 Marque blanche (fibre)

Le Groupe fournit des lignes d'accès dual-play et triple-play marque blanche à des opérateurs tiers au moyen de technologies d'accès par fibre. Le Groupe a commencé à fournir des services de fibre triple-play marque blanche en octobre 2009 à l'opérateur de téléphonie mobile Bouygues Télécom. Il propose également des lignes d'accès dual-play et triple-play en marque blanche à des opérateurs tiers par DSL (surtout de manière isolée); cette branche d'activité est incluse dans son segment marché de gros.

Ces services triple-play en marque blanche sont commercialisés aux termes de contrats de longue durée et sont adaptés aux besoins et aux exigences de chacun des clients du Groupe. Bouygues Télécom est actuellement le seul client du Groupe en matière de fibre marque blanche (à la suite de l'acquisition de l'activité de télécommunications de Darty en juillet 2012). Les services fournis à Bouygues Télécom comprennent des services de contenu télévisé et d'Internet haut débit, mais pas le décodeur fibre. Le Groupe peut également en adapter les termes aux demandes évolutives des clients : par exemple, en 2013, un avenant au contrat avec Bouygues Télécom a modifié la vitesse de l'accès à Internet fourni pour atteindre jusqu'à 200 Mbps au lieu d'un maximum de 100 Mbps.

Les services en marque blanche permettent au Groupe d'optimiser l'utilisation de son réseau, de bénéficier des importants réseaux de distribution de ses partenaires et d'atteindre des clients qu'il ne pourrait pas atteindre par le biais de ses offres B2C. Ceci lui permet d'atteindre et conclure des relations commerciales de longue durée, avec des utilisateurs finaux sans encourir les coûts d'acquisition associés.

Au 31 décembre 2013, le Groupe fournissait des services triple-play de fibre en marque blanche à environ 363 000 utilisateurs finaux.

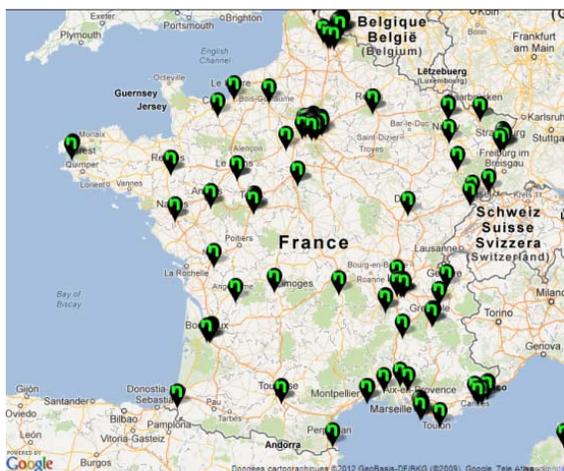
1.2.1.3 Frais d'abonnement

Le Groupe revoit sa grille tarifaire régulièrement et a, par le passé, augmenté les montants de ses abonnements pour tenir compte de l'inflation, des conditions du marché et de l'évolution des coûts des contenus. Le prix de l'ensemble des services du Groupe, y compris ses offres triple- et quadruple-play, dépend des conditions de marché et du prix pratiqué par ses concurrents sur des offres similaires.

1.2.1.4 Commercialisation et marketing

Le Groupe commercialise et assure la promotion de ses produits directement auprès des abonnés individuels en utilisant différents réseaux de distribution, principalement à travers de ses propres points de vente, de points de vente de tiers, de son site Internet, de la vente par téléphone ainsi que par la vente à domicile. Le Groupe externalise actuellement ses services de vente à domicile. Les boutiques locales du Groupe proposent des démonstrations de produits, permettant aux équipes commerciales de promouvoir et soutenir les ventes de LaBox et des offres premium. Le Groupe a divisé son réseau de distribution en France en quatre régions et 165 zones de vente, chacune sous la responsabilité d'un directeur local. Chaque zone est dotée de son propre système mensuel de compte rendu détaillé qui fournit régulièrement des informations mises à jour, notamment sur le nombre de nouveaux clients, le taux de résiliation (*churn*), le chiffre d'affaires généré et la satisfaction de la clientèle.

Les cartes ci-dessous illustrent les zones de vente et l'implantation des magasins Numericable en France :



Boutiques Numericable (y compris les magasins faisant l'objet d'accord de distribution avec des sociétés tierces)

Au 31 décembre 2013, le Groupe comptait 148 boutiques Numericable en France, dont 88 (60 %) étaient exploitées en vertu d'accords de distribution exclusifs. Le Groupe poursuit la mise en place de partenariats avec les principaux détaillants français (dont Boulanger, Carrefour et Cora) dans le cadre de sa stratégie de vente de proximité. Au 31 décembre 2013, le Groupe comptait 250 points de ventes au détail exploités en vertu de ces partenariats. Le Groupe prévoit d'augmenter le nombre de boutiques et de diminuer les points de vente au détail (*retail*).

Le Groupe utilise différents réseaux de distribution dans chaque zone commerciale en fonction de sa présence et de son succès dans cette zone. Par exemple, la vente à domicile peut être un moyen pour le Groupe de se faire connaître dans les zones où il présente un faible taux de pénétration, cette méthode de commercialisation entraînant une augmentation des ventes par le biais d'autres canaux.

Le Groupe dispose en outre d'une équipe de vente distincte chargée de la vente de services collectifs destinés aux gestionnaires d'immeubles ou aux syndicats de copropriété.

Le département marketing du Groupe est responsable de la conception et de la promotion de nouveaux produits et services à destination de ses clients, avec une attention particulière portée sur les campagnes relatives aux offres triple et quadruple-play. Le Groupe commercialise ses produits et services B2C sous la marque « Numericable » depuis 2007, y compris les produits et services des câblo-opérateurs qu'il a acquis depuis cette époque.

1.2.1.5 Service clients et facturation

Le service clients est responsable de l'ensemble des activités d'assistance à la clientèle, y compris la gestion des demandes et des plaintes. Cette fonction gère également la vente par téléphone. Le Groupe externalise la plupart des services d'assistance à la clientèle à des prestataires de services extérieurs. Ces fournisseurs ont recours à des procédures d'exploitation, des outils et des formations fournis par le Groupe. Une équipe spécialisée interne gère les questions les plus complexes d'assistance aux clients.

Le Groupe dispose de systèmes de gestion de relations clients (« CRM ») de haute qualité, qui lui permettent de gérer plus efficacement les clients ayant récemment souscrit à ses services, d'identifier

les clients présentant un risque de résiliation d'abonnement, de mettre en place une équipe experte en matière de gestion des problématiques clientèle complexes, de proposer des offres spéciales pour retenir les clients susceptibles de résilier leur abonnement et de mettre en place des plans de recouvrement pour les clients en difficulté. Le taux de résiliation (*churn*) annuel des abonnés individuels grand public du Groupe était de 17,2 % en 2010, 19,4 % en 2011 (reflétant la fin officielle de la télévision analogique par transmission terrestre et le passage à la TNT), 18,6 % en 2012 et 19,2 % en 2013. Le taux de résiliation (*churn*) du Groupe est plus élevé que le standard du marché du fait de sa couverture réseau fibre optique/câble plus limitée et des conséquences de la sortie de clientèle de cette zone de couverture.

Des enquêtes récentes ont montré un taux de satisfaction des clients élevé vis-à-vis des produits et services du Groupe. Numericable était également classé premier par plusieurs sondages en ligne menés en juin 2013 par le site 01net et concernant les fournisseurs d'accès à Internet haut débit français. La qualité de l'offre Internet haut débit du Groupe a également été confirmée par NetIndex.com, un site qui compile anonymement les données globales de vitesses Internet, classant Numericable devant SFR, Bouygues Télécom, Free, Colt et Orange pour la vitesse de l'offre Internet haut débit du Groupe sur la période de janvier 2012 à juin 2013. IP-Label Newtest, qui mesure pour 01net la performance des fournisseurs d'accès à Internet haut débit à Paris et dans les régions françaises, a classé Numericable premier en termes de qualité des offres triple-play fournies en juin 2013. En février 2013, le magazine Capital a désigné LaBox comme le meilleur décodeur du marché français. En outre, dans le cadre d'une étude menée en 2013 par l'ARCEP, Numericable a été reconnu en France en 2013 comme ayant les taux de panne les plus faibles (0,6 % pour Numericable, contre 1,4 %, 1,2 %, 2,2 % et 1,2 % pour Orange, SFR, Bouygues Télécom et Free, respectivement), les meilleurs délais de raccordement (7 jours pour Numericable, contre des délais de 9 jours, 13 jours, 14 jours et 17 jours pour Orange, SFR, Bouygues Télécom et Free, respectivement) et une des meilleures qualités d'écoute téléphonique.

Les nouveaux abonnés s'engagent pour une période de 12 mois.

De plus en plus d'abonnés installent eux-mêmes leurs décodeurs (60 % des nouveaux abonnés individuels en 2010 contre 65 % en 2012).

La facturation est gérée en interne par le Groupe. Le Groupe propose à ses clients particuliers le choix entre des factures électroniques ou papier ainsi que diverses options de paiement anticipé et la possibilité de payer par prélèvement automatique. Au 31 décembre 2013, environ 88 % des clients du Groupe avaient opté pour le paiement par prélèvement automatique.

1.2.2 Segment B2B

1.2.2.1 Présentation générale

Le Groupe propose à ses clients B2B une offre complète de services comprenant des services voix, qu'il s'agisse de services de voix commutée traditionnelle ou VoIP et des services de données, tels que la fourniture d'accès à Internet très haut débit, la fourniture de services de connexion de sites professionnels et de logements (IP VPN, LAN to LAN et SAN to SAN), et des services de cloud et d'hébergement. Au 31 décembre 2013, le réseau de fibre optique du Groupe desservait plus de 10 000 sites d'entreprises privées et d'entités du secteur public directement (et environ 800 sites de plus étaient desservis par des connexions fibres de tiers), et son réseau DSL plus de 80 000 sites d'entreprises privées et d'entités du secteur public.

Les clients B2B du Groupe sont de petites, moyennes et grandes entreprises, ainsi que des administrations publiques, disposant souvent de plusieurs sites nécessitant des services de connectivité de données multi-sites (IP-VPN). Les services professionnels pour les grandes entreprises et les institutions publiques s'appuient sur des composants standard qui sont personnalisés et assemblés pour répondre aux exigences des clients B2B du Groupe. Par exemple,

chaque client peut choisir la vitesse de bande passante, le type de technologie et le niveau de service requis pour un temps de réponse adapté à son propre environnement informatique. Dans la mesure où il bénéficie historiquement d'un bon positionnement auprès des clients grandes entreprises, le Groupe prévoit de se focaliser davantage sur les ME, marché qu'il a laissé largement inexploité, mais dont la demande en termes de services à valeur ajoutée (IP, services de cloud, services de sécurité, etc.) et de services de données haut débit (centres de données, VPN, ports Ethernet, etc.) est en augmentation. En 2012, le Groupe a commencé à utiliser des réseaux de distribution indirects pour mettre en œuvre sa stratégie consistant à cibler ce segment des entreprises moyennes, notamment par l'intermédiaire de 250 distributeurs et 46 vendeurs indirects, renforçant l'implantation de son réseau de distribution et accélérant les nouvelles commandes.

Sur le segment B2B, le Groupe, intervenant sous la marque Completel, est le deuxième opérateur alternatif à l'opérateur historique Orange, après SFR. L'un des atouts du Groupe sur le marché B2B réside dans ses puissants réseaux urbains de fibre situés dans les grandes agglomérations. Le Groupe a choisi d'investir dans ces différents réseaux urbains situés dans les grandes agglomérations et de les connecter à son backbone et dispose désormais de plus de 80 MAN, couvrant les principaux centres d'affaires en France. En outre, la combinaison des MAN en fibre du Groupe et de ses réseaux DSL lui fournit un avantage technologique clé sur le marché B2B, lui permettant d'offrir des produits et des services personnalisés à des prix compétitifs. Son réseau fibre optique est par ailleurs flexible, grâce à sa grande capacité de bande passante, adaptée à la fourniture de services qui nécessiteront à l'avenir un bande passante et une fiabilité accrues. Le Groupe dispose également de trois centres de données, à Paris, Rouen et Lyon, utilisés dans le cadre de ses services de cloud et d'hébergement.

Le Groupe comptait environ 22 000 clients B2B au 31 décembre 2013. Le segment B2B du Groupe a contribué 309,6 millions d'euros au chiffre d'affaires du Groupe (23,6 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe) au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

La répartition en montant du chiffre d'affaires généré par le segment B2B (avant éliminations de ventes intra-Groupe) par type de produits pour 2011, 2012 et 2013 est présentée ci-dessous :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre		
	2011	2012	2013
Voix	152,2	133,9	115,5
Données	179,0	190,6	197,1
Chiffres d'affaires B2B total	331,1	324,5	312,6

Le Groupe se concentre sur le développement de son activité B2B de manière rentable et surveille les tendances sur ce segment avec un indicateur d'augmentation du chiffre d'affaires généré par les nouveaux contrats B2B, une unité de mesure qui indique la valeur mensuelle récurrente des nouvelles commandes pour une période donnée. Cet indicateur comprend le chiffre d'affaires supplémentaire généré par les nouveaux contrats signés pendant une période donnée. Il est comparable au produit de l'ARPU des nouveaux clients multiplié par le volume de nouveaux clients sur le segment B2C. Le tableau suivant présente le niveau du chiffre d'affaires supplémentaire résultant de nouveaux contrats B2B sur la base des contrats signés en 2011, 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre		
	2011	2012	2013
	<i>(Non audité)</i>		
	<i>(en milliers d'euros)</i>		
Chiffres d'affaires Nouvelles Commandes	5 290,0	5 659,7	6 656,5

1.2.2.2 Les services B2B du Groupe

1.2.2.2.1 *Téléphonie fixe*

Les offres de produits et services B2B du Groupe couvrent l'ensemble des besoins en téléphonie fixe des professionnels englobant les appels entrants et sortants standard en utilisant son réseau de voix commuté et, de plus en plus, la technologie VoIP, ainsi que ses solutions d'architecture réseau personnalisées basées sur des technologies entièrement numérisées, notamment l'IP.

Tandis que les grandes entreprises disposent en général de leur propre infrastructure ou font installer l'infrastructure nécessaire pour leurs solutions de téléphonie fixe, les entreprises moyennes recherchent souvent des solutions qui réduisent le besoin d'installer une telle infrastructure. A titre d'illustration, les grandes entreprises font installer des serveurs sur leurs sites pour pouvoir utiliser les services VoIP fournis par le Groupe. Cette offre permet aux clients de centraliser leurs besoins de téléphonie sur leurs locaux principaux en centralisant tout leur équipement téléphonique sur leur site principal. Cette solution permet aux sociétés de rationaliser leurs coûts en matière d'équipements et d'acheminer tous leurs appels internes par leur réseau de données. Les services VoIP peuvent également être utilisés comme solution de secours.

Les entreprises moyennes choisissent souvent d'utiliser le service Centrex IP du Groupe qui utilise un serveur du Groupe situé dans un de ses centres de données plutôt qu'un serveur situé dans leurs propres locaux, et dans la mesure où le coût du serveur est partagé entre plusieurs clients B2B utilisant le service Centrex IP. L'offre Centrex du Groupe a été améliorée en 2009 avec l'acquisition de B3G, un leader français en matière de services Centrex et de téléphonie IP pour les entreprises.

En outre, le Groupe fournit à ses clients B2B des outils de gestion de leurs services de téléphonie, tels que des outils d'acheminement et de gestion intelligente des appels entrants sur les lignes de service des clients. Un service Extranet géré par le Groupe fournit à ses clients un accès à des rapports de trafic ainsi qu'à une facturation détaillée.

Le Groupe propose également des services téléphoniques gratuits et des services surtaxés (connus sous le nom « numéros 800 » en France). Il estime toutefois que cette activité devrait diminuer au cours des années à venir, le Groupe se concentrant sur des segments plus rentables.

Au 31 décembre 2013, le Groupe fournissait des services de téléphonie fixe à environ 15 000 sites des entreprises privées et des administrations publiques et gère environ 70 000 lignes Centrex. D'après ses propres estimations, le Groupe estime qu'il est le principal fournisseur de Centrex IP en France. Le Groupe estime qu'il transporte plus de 12 milliards de minutes de trafic voix par an.

1.2.2.2.2 *Données fixes*

Le Groupe propose une gamme complète de services en matière de données fixes sur le marché B2B français. Il fournit aux clients professionnels un accès à Internet, l'acheminement et la connectivité de données multi-sites, le VPN, LAN to LAN, des services de sécurité, la messagerie et l'hébergement ainsi que d'autres services à valeur ajoutée. Ses services d'hébergement s'appuient sur ses trois centres de données et ses offres de services de cloud sont assurées par deux de ces centres de données.

Le Groupe offre une large gamme de solutions Internet pour répondre aux attentes des clients en termes de fiabilité du réseau, de sécurité de l'hébergement des données et de la qualité de connexion. Grâce à son propre réseau IP, le Groupe dispose d'un accès à un réseau d'appairage avec d'autres opérateurs et fournisseurs d'accès à Internet présents en France ainsi qu'avec les principaux acteurs internationaux. A l'exemple des services de téléphonie fixe, les clients peuvent connecter leur site central au réseau de fibre optique du Groupe pour une meilleure qualité et au réseau DSL du Groupe pour les sites isolés.

Raccordement de locaux professionnels et hébergement (IP VPN, LAN to LAN, SAN to SAN)

Le Groupe propose une gamme complète de services pour relier les locaux professionnels par un accès à Internet et un hébergement de données sécurisés. Un client peut connecter ses différents sites professionnels et filiales par LAN to LAN Ethernet ou par IP (IP VPN) et disposer d'un accès à Internet haut débit combiné avec des solutions sécurisées pour le système d'hébergement ainsi que des plateformes de vente dont la gestion est facilitée. Les solutions d'hébergement du Groupe s'appuient sur une structure de télécommunications à haut débit qui améliore la disponibilité des applications.

Le Groupe propose des services IP VPN qui permettent aux professionnels d'envoyer et de recevoir des données par un réseau privé et sécurisé grâce à une connexion point-à-point virtuelle. Les services du Groupe peuvent être adaptés aux exigences techniques et fonctionnelles de l'infrastructure du client, avec une flexibilité en termes de bande passante, de technologie de connexion et de gestion des flux stratégiques (VoIP, Visio) et du réseau du client. L'offre IP VPN du Groupe a été renforcée en 2010 avec l'acquisition d'Altitude Télécom, spécialiste français en IP VPN, disposant du savoir-faire nécessaire pour connecter une multitude de sites (avant son acquisition par le Groupe, Altitude Télécom connectait environ 30 000 sites en France sur environ 1 000 VPN). Ce savoir-faire a permis au Groupe d'obtenir récemment des contrats avec des entités comme l'Association des Notaires de France (connectant des milliers d'études de notaires dans toute la France) et Volkswagen (connectant des centaines de concessionnaires dans toute la France).

Le Groupe offre des services LAN to LAN qui peuvent être adaptés aux propres protocoles des professionnels et permettent aux clients LAN d'exploiter leurs activités comme s'ils étaient situés dans le même bâtiment. Le Groupe propose également des services SAN to SAN qui permettent aux clients d'interconnecter et de synchroniser en toute sécurité leurs plateformes de technologie d'information situées dans des zones isolées. Les entreprises bénéficient ainsi de solutions de recouvrement de données après sinistre grâce à la duplication des données sur des sites distincts ainsi qu'une flexibilité permettant à la fois la duplication par simple copie ou une duplication totale et synchronisée des données.

Le Groupe est le deuxième plus gros opérateur Ethernet en France, reliant plus de 4 000 sites, et le troisième important opérateur IP, connectant environ 80 000 sites en France au réseau du Groupe (Source : estimations du Groupe).

Services de cloud et d'hébergement

Le Groupe s'est adapté à l'environnement changeant du secteur de télécommunications en déployant une gamme complète de services de cloud computing comprenant des services de téléphonie externe flexible, des solutions de messagerie et de sécurité ainsi que des services d'hébergement (c'est-à-dire serveurs et plateformes). Le Groupe se concentre en particulier sur la fourniture d'« infrastructure en tant que service » (IaaS), qui permet aux clients de bénéficier des avantages d'une infrastructure sans avoir à investir pour l'acquérir.

La combinaison de l'offre IaaS avec le réseau haut débit du Groupe, rendue possible en partie par la puissance de la fibre optique, contribue à la fidélisation de la clientèle, tout en tirant parti de l'expertise du Groupe dans l'architecture critique de réseau (solutions de continuité d'activité (*Business Continuity Solutions*) ou plans de recouvrement après sinistre).

Le Groupe dispose actuellement de trois principaux centres de données, dont deux sont en mesure de fournir son offre IaaS.

En France, la sécurité des systèmes d'information et des données incluses dans ces centres de données doit faire l'objet d'une gestion attentive, notamment par :

- l'hébergement dans des centres de données situés en France, afin de bénéficier de la réglementation française relative à la protection des données ; et
- l'hébergement sur un réseau privé, sécurisé et fermé, afin de verrouiller et contrôler l'accès depuis tous les points.

La solution cloud du Groupe fournit des systèmes d'information hébergés sur des plateformes IaaS situées dans un des deux centres de données du Groupe qui sont complètement sécurisés sur le réseau privé du Groupe. Les données sont hébergées au sein d'une infrastructure et sur un réseau totalement fermés (LAN to LAN ou VPN) et indépendants d'Internet, dans les centres de données du Groupe situés en France et par conséquent non assujettis à une juridiction étrangère.

Offres Completude et Completude Max pour les Entreprises Moyennes

Initialement focalisé sur les grandes entreprises, le segment B2B a récemment commencé à cibler les entreprises moyennes. Le Groupe propose une offre groupée pour les entreprises moyennes - Completude - qui comprend la téléphonie fixe, un service de données ainsi que des services additionnels, offrant une solution globale pour les clients B2B et comprenant un accès à Internet, les appels téléphoniques en illimité vers les lignes fixes et vers 45 destinations internationales fixes et d'autres solutions techniques telles que le fax par email et la messagerie vocale par email. L'offre Completude génère des marges relativement élevées malgré son prix peu élevé. L'offre premium du Groupe, Completude Max, comprend un accès à Internet haut débit à des vitesses symétriques allant jusqu'à 100 Mbps grâce au réseau FTTB du Groupe au même prix que celui des offres DSL plus lentes de ses concurrents. Plus de 500 sites d'entreprises privées et des administrations publiques utilisaient Completude Max au 31 décembre 2013.

Le tableau suivant compare les offres Completude et Completude Max :

	Offre	Prix
Completude	Téléphonie et Accès à Internet (8 Mbps)	470€ par mois
Completude Max	Téléphonie et Accès à Internet (100 Mbps)	939€ par mois

1.2.2.3 Clients

Au 31 décembre 2013, le segment B2B comptait environ 600 clients grandes entreprises, dont des sociétés telles que EDF, Air France, M6, Groupama et la Société Générale et des institutions publiques telles que le Ministère de l'Intérieur, l'Université de Rennes et la Mairie de Paris. Les dix clients les plus importants du Groupe représentaient environ 11 % du chiffre d'affaires du segment B2B en 2013 (et aucun client ne représentait à lui seul plus de 3 % du chiffre d'affaires du segment).

Au 31 décembre 2013, le segment B2B comptait environ 4 400 moyennes entreprises et 17 000 clients SMEs (dont 10 000 chez LTI). La proportion de entreprises moyennes qui sont clientes du segment B2B du Groupe a augmenté dans la mesure où les besoins des entreprises moyennes, nécessitant de plus en plus de bande passante, ont évolué, passant de services de télécommunications traditionnels (par exemple, la téléphonie et Internet) à des services à valeur ajoutée, tels que les services de cloud computing et d'IP. Le marché des entreprises moyennes est considéré comme une opportunité clé pour le Groupe dans la mesure où les besoins en matière de données augmentent justifiant la mise à profit de l'expertise et de la force de vente directe et indirecte du Groupe.

Les institutions publiques sont également des clients importants du segment B2B. Les collectivités locales, les agences gouvernementales ainsi que d'autres institutions publiques, comme les hôpitaux, ont un nombre élevé d'appels locaux et dépendent fortement des réseaux locaux pour fournir leurs services. En outre, les institutions publiques ont besoin de technologies avancées pour connecter entre eux leurs différents sites géographiques à des prix compétitifs. Le Groupe est un partenaire clé des administrations publiques nationales et régionales. L'acquisition d'Altitude Télécom en 2010 a consolidé la clientèle d'administrations publiques du Groupe.

Les contrats conclus avec les clients B2B ont généralement une durée initiale minimum d'un an (pour les services de téléphonie) et de trois ans (pour les services de données) mais sont renouvelés pour une durée indéterminée, sauf résiliation anticipée du contrat par les clients ou renégociation. Les contrats conclus avec les institutions publiques ont généralement une durée de trois à cinq ans, à la suite d'appels d'offres obligatoires. Le Groupe a réussi à renouveler des contrats majeurs entre 2011 et 2013 (dont ses contrats avec EDF et EADS).

Les contrats récemment conclus comprennent Groupama (janvier 2013) qui utilise les solutions IP-VPN et LAN to LAN du Groupe pour la connexion de ses sites ; Mail Data Axiome (octobre 2012) qui utilise les solutions LAN to LAN du Groupe ; Digital Cut (janvier 2013) que le Groupe aide dans la modernisation de son infrastructure et de son accès au réseau par fibre privée ; et la ville de Paris à laquelle le Groupe fournit des VPN et un accès Internet par fibre et DSL, qui couvrent 1 000 sites et quatre organismes publics.

Le Groupe estime que l'accès à son réseau constitue un avantage compétitif majeur. Par exemple, le Groupe a conclu un contrat d'accès Internet avec la Française des Jeux en vertu duquel le Groupe fournira des services Internet à la société au travers de deux connexions réseau distinctes.

1.2.2.4 Commercialisation et marketing

Le segment B2B du Groupe dispose d'une équipe commerciale organisée en réseaux de distributions directs et indirects. Son réseau de distribution direct comprend 170 ingénieurs commerciaux dédiés aux entreprises moyennes et 55 ingénieurs commerciaux dédiés aux grandes entreprises. Ses réseaux de distribution indirects ont été mis en place en 2012 et comprennent 250 distributeurs animés par 46 vendeurs employés du Groupe (qui gèrent les ventes indirectes à travers les distributeurs), renforçant l'implantation du Groupe et accélérant les nouvelles commandes. Le Groupe couvre le marché des grandes entreprises avec des ingénieurs commerciaux dédiés ainsi que des vendeurs indirects proposant des services intégrés. Le Groupe couvre le marché des entreprises moyennes avec des ingénieurs commerciaux dédiés et un réseau de distributeurs animés par des vendeurs employés par le Groupe. Les vendeurs indirects sont sous la responsabilité des ingénieurs commerciaux du Groupe et ont été engagés dans le but d'aider le Groupe à pénétrer le marché des entreprises moyennes sur lequel les contacts locaux sont importants. Les vendeurs indirects intègrent les offres du marché B2B du Groupe dans la sélection des offres qu'ils commercialisent auprès des entreprises moyennes, aux côtés des offres des concurrents du Groupe.

Les ingénieurs commerciaux du Groupe combinent savoir-faire, dynamisme et expérience et assurent une présence régionale et locale forte et des relations étroites avec les collectivités locales et les administrations. L'offre du Groupe est adaptée aux besoins de chacun de ses clients grandes et moyennes entreprises. Grâce à Completude et Completude Max, le Groupe est en mesure de répondre aux besoins de connectivité des plus petites entreprises, sur la base d'offres plus standardisées.

Les équipes commerciales du Groupe sont en mesure de déterminer les besoins des clients et la meilleure façon d'y répondre. Dans certains cas, l'équipe commerciale peut considérer que le client est mieux servi par le segment wholesale, en particulier les grandes entreprises ayant des besoins internationaux et pour lesquelles le Groupe pourrait être en mesure de proposer une offre compétitive en partenariat avec un autre opérateur.

Avant de signer un nouveau contrat, le Groupe considère son coût d'acquisition (soit les dépenses d'investissements nécessaires) par rapport à sa valeur.

1.2.2.5 Service clients

Sur le segment B2B, le Groupe a mis en place une structure de service clients spécifiquement adaptée aux besoins de ses clients B2B en matière de qualité de services, notamment pour les problématiques techniques et administratives. Ses interfaces de gestion de clientèle informatisées ont été améliorées grâce à un programme spécifique mis en place au début de l'année 2012 et qui fournit une approche des relations clients centralisée et adaptée à l'activité de ces derniers.

Le contrat de prestation de services standard du Groupe pour les clients B2B comprend un engagement de rétablissement du service dans les quatre heures. La disponibilité annuelle du Groupe s'est élevée à plus de 99,98 % au cours de chacun des six derniers exercices. Son réseau hautement sécurisé et son service clients sont disponibles 24 heures sur 24.

1.2.3 Segment Wholesale

1.2.3.1 Présentation générale

Le Groupe propose une gamme complète de produits et de services de gros comprenant les services de gros de connectivité (voix et données), les services de gros d'infrastructure de fibre optique noire et les services en marque blanche.

- Concernant les services de gros de connectivité voix, les services vocaux fournis par le Groupe regroupent la terminaison d'appels nationaux et internationaux et l'interconnexion fixe et mobile pour les opérateurs dont le réseau fixe est peu développé ou inexistant, notamment les opérateurs nationaux et virtuels en France et les opérateurs internationaux présents en France.
- Concernant les services de gros de connectivité des données, le Groupe commercialise des liens d'accès aux données LAN to LAN (notamment SDH et Ethernet) et des connexions au réseau fibre optique ou DSL (dégroupeage) à des opérateurs locaux ou internationaux dont les réseaux sont peu développés en France.
- Concernant les services de gros d'infrastructure, le Groupe commercialise des services de gros basés sur l'infrastructure réseau, notamment des droits d'usage irrévocable (IRU) ou de la capacité de bande passante sur son réseau à d'autres opérateurs de télécommunications ainsi que les services d'entretien associés. Le Groupe intervient aussi en tant qu'opérateur d'immeuble, ce qui consiste à déployer des réseaux FTTH verticaux dans les immeubles d'habitation et à en permettre l'accès à des opérateurs tiers et des fournisseurs d'accès en vertu d'IRU à long terme. Le Groupe exerce également des activités de vente en gros de fibres optiques par l'intermédiaire d'une filiale détenue à 95 % dénommée « Sequalum », (initialement une entreprise commune avec Eiffage et SFR Collectivités, une filiale d'infrastructures de télécommunications de SFR, ce dernier détenant toujours 5 % du capital et des droits de vote), constituée dans une optique de conception, de financement, de commercialisation, de déploiement, et d'exploitation technique et commerciale d'un réseau de fibre optique à très haut débit FTTH dans le département des Hauts-de-Seine.
- Le Groupe fournit des lignes d'accès marque blanche double-play et triple-play par DSL (principalement par le dégroupage) en vertu de contrats long-terme, permettant à ses partenaires de commercialiser des offres triple-play sous leurs propres marques pour leurs propres abonnés.

A la suite de la combinaison des réseaux Numericable et Completel en 2008, le Groupe a été en mesure de tirer parti de la vaste implantation de ses réseaux fibre optique et DSL. Il est passé du statut d'acteur de gros local à celui d'acteur de gros ayant des clients nationaux et internationaux. Il dispose d'une large gamme de produits et d'une clientèle importante, avec plus de 200 clients opérateurs nationaux et internationaux. Le segment gros bénéficie également d'opportunités de ventes croisées avec le segment B2B, lorsque l'analyse des besoins d'un client montre que le Groupe est en mesure

de le servir plus efficacement par une offre de gros avec un autre opérateur. Par exemple, le Groupe est aujourd'hui fournisseur de services de gros à British Telecom qui fournit à son tour des services B2B à la Société Générale. La Société Générale avait besoin d'un opérateur de télécommunications international et le Groupe était le mieux placé pour les services devant être fournis sur le territoire français. Son segment wholesale lui a permis de cibler cette catégorie des services.

Le Groupe répond aux besoins de l'ensemble du marché de gros en France, en offrant à des opérateurs locaux, nationaux et virtuels en France ainsi qu'aux opérateurs internationaux une alternative à Orange et SFR qui sont les deux principaux fournisseurs de gros en France. Les clients du marché de gros du Groupe comprennent Bouygues Télécom, AT&T, Data Communications et Level 3 Communications.

L'activité de gros du Groupe a généré un chiffre d'affaires consolidé (après éliminations intra-Groupe) de 140,0 millions d'euros (10,7 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe) au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

1.2.3.2 Offres de produits et de services sur le marché de gros (wholesale)

1.2.3.2.1 Services de gros de connectivité – voix

Le Groupe fournit des terminaisons d'appels pour le trafic national et international et des services d'interconnexion fixe et mobile à des opérateurs qui ont un réseau fixe peu développé ou inexistant, notamment des opérateurs nationaux et virtuels en France et des opérateurs internationaux présents en France. Les services de terminaison d'appels fixe permettent à un opérateur d'utiliser le réseau du Groupe pour se connecter au réseau d'un autre opérateur auquel le client n'est pas connecté. Les services d'interconnexion fixe et mobile permettent à un opérateur d'utiliser le réseau du Groupe pour terminer des communications du réseau fixe ou mobile d'un opérateur tiers auquel il n'est pas interconnecté. Cette activité est un héritage de Completel.

Les tarifs de terminaison sont réglementés par l'ARCEP et les tarifs de terminaison d'appels sur les réseaux fixes ont diminué ces dernières années. Du 1^{er} octobre 2010 au 1^{er} octobre 2011, les tarifs de terminaison d'appels pour les appels mobile pratiqués par les opérateurs étaient fixés à 0,05 euro par minute. En juillet 2011, l'ARCEP a publié une décision fixant le montant maximum des tarifs de terminaison d'appels pour les appels fixe comme suit : 0,003 euro du 1^{er} octobre 2011 au 1^{er} juillet 2012, 0,0015 euro du 1^{er} juillet 2012 au 1^{er} janvier 2013, et 0,0008 euro après cette date. Par conséquent, les tarifs de terminaison facturés au Groupe par d'autres opérateurs de téléphonie fixe ont diminué à partir du 1^{er} octobre 2011. Parallèlement, le chiffre d'affaires du Groupe provenant des tarifs de terminaison d'appels facturés par le Groupe à d'autres opérateurs de téléphonie fixe ont également diminué sur la même période.

Le tableau suivant présente les tarifs de terminaison d'appels de téléphonie fixe déterminés par l'ARCEP.

<i>(en centimes d'euros)</i>	2^{ème} semestre 2012	1^{er} semestre 2013	2^{ème} semestre 2013
Orange	1,0	0,8	0,8

SFR	1,0	0,8	0,8
Bouygues Télécom	1,0	0,8	0,8
Free	1,6	1,1	0,8
MVNO à part entière	1,6	1,1	0,8

1.2.3.2.2 Services de gros de connectivité – données

Le Groupe commercialise également des circuits basés sur les technologies SDH et Ethernet (c'est-à-dire cuivre ou fibre) et des connexions au réseau fibre optique ou DSL (dégroupage) à des opérateurs internationaux ou locaux dotés de réseaux peu développés en France, principalement en utilisant son propre réseau et moins souvent en revendant l'utilisation des réseaux d'autres opérateurs. Ces services sont généralement facturés par circuit (couvrant ainsi la bande passante et la vitesse). L'établissement d'une direction connecte avec le client favorise des marges élevées.

L'activité de connectivité des données de gros du Groupe a connu une croissance régulière depuis 2009, et le Groupe s'attend à une forte croissance de cette activité dans le futur en raison de l'augmentation du trafic mondial de données et de la migration des technologies historiques SDH ou DSL vers les technologies Ethernet et fibre optique. Le Groupe estime qu'il sera en mesure de bénéficier de l'augmentation future du trafic de données grâce à sa vaste couverture en fibre et la combinaison des réseaux interconnectés de Numericable et de Complete!.

1.2.3.2.3 Services de gros d'infrastructure

Le Groupe optimise l'utilisation de son réseau par la commercialisation de services en gros basés sur l'infrastructure de réseau, notamment en louant des IRU et de la capacité de bande passante sur son réseau, à d'autres opérateurs de télécommunications. Il offre également les services d'entretien associés.

Le Groupe commercialise des connexions de bout en bout locales (intra-ville) pour relier des sites de clients et des centres de données, en contrepartie de frais de connexion et des prix par mètre d'un IRU (qui implique un coût de connexion initial élevé mais des frais de maintenance annuels moins élevés) ou un contrat de location (qui implique un paiement moins élevé au début de la période contractuelle mais des loyers annuels plus élevés).

A la suite de l'adoption par l'ARCEP de nouvelles réglementations en 2009, le Groupe a également commencé à intervenir comme opérateur d'immeuble en déployant des réseaux FTTH verticaux dans les immeubles d'habitation et en mettant ces réseaux à la disposition des opérateurs tiers et des fournisseurs d'accès à Internet en vertu d'IRU long-terme. Le Groupe est en mesure de fournir ce service, grâce à son expérience en matière de déploiement des câbles coaxiaux dans les immeubles en tant que câblo-opérateur et ses relations existantes avec les gestionnaires d'immeubles d'habitation collectifs et les syndicats de copropriété. Les relations du Groupe avec les collectivités locales sont également importantes puisque les subventions relatives au déploiement du réseau constituent un avantage commercial dans la commercialisation de connexions de fibre optique aux clients ainsi qu'un soutien permettant au Groupe de déployer la fibre sur le domaine public. Au 31 décembre 2013, le Groupe avait connecté environ 164 000 foyers *via* les réseaux FTTH verticaux. Les coûts de déploiement sont partagés avec les opérateurs de télécommunications qui cherchent à accéder au réseau conformément aux tarifs réglementés et, pendant la durée de l'IRU, le Groupe fournit des services d'entretien et facture des frais d'entretien aux opérateurs qui ont accès au réseau.

Le Groupe exerce également des activités de gros par le biais de sa filiale à 95 %, Sequalum (SFR Collectivités, une filiale d'infrastructures de télécommunications de SFR détenant 5 % du capital et

des droits de vote), constituée en 2008 afin d'assurer la conception, le financement, la commercialisation, le déploiement, et l'exploitation technique et commerciale d'un réseau de fibre optique à très haut débit FTTH dans le cadre d'un contrat de délégation de service public ou DSP dans un département aisé proche de Paris (les Hauts-de-Seine), qui comprend un centre d'affaires majeur, La Défense. Ce projet DSP est appelé DSP 92. Une DSP est une forme de partenariat public-privé de droit français aux termes duquel une personne publique confie à des entités privées l'exploitation d'un service public en contrepartie d'une rémunération basée sur les résultats d'exploitation du service en question. Le déploiement de la fibre optique a commencé en octobre 2009 et les premiers clients ont été connectés en 2010. Les dépenses d'investissement liées au projet DSP 92 sont comprises dans les dépenses d'investissement réseau du Groupe. Le Groupe a reçu en juillet 2013 la notification du conseil général des Hauts-de-Seine de l'attribution de la phase II de ce projet, qui devrait continuer jusqu'en 2015. Voir la Section 5.2 « Investissements » pour plus d'informations sur les dépenses d'investissement relatives à ce projet. Aux termes du projet DSP 92, Sequalum dispose d'une concession de 25 ans à partir du 20 janvier 2009 pour exploiter ce réseau de fibre optique. Le réseau Sequalum, une fois pleinement déployé, couvrira 100 % du territoire des Hauts-de-Seine, via 2 600 kilomètres de câbles en fibre optique, et reliera 827 900 appartements et bureaux. Il est ouvert à tous les opérateurs de télécommunications au détail, en contrepartie d'une redevance par foyer connecté. Sequalum facture également des frais pour divers services rendus aux opérateurs, tels que le branchement et le débranchement des fiches, l'augmentation de la capacité du réseau et son entretien, et commercialise la capacité sur son réseau aux opérateurs de télécommunication en gros. Les frais d'accès facturés aux opérateurs de télécommunication au détail sur une partie du département des Hauts-de-Seine classée comme une « zone très dense » sont réglementés par l'ARCEP. Les autres frais facturés par Sequalum ne sont pas réglementés. Depuis 2009, Sequalum a connecté environ 500 000 foyers en fibre horizontale et, depuis 2011, environ 200 000 foyers en fibre verticale. Le chiffre d'affaires généré par ce projet a été mineur pour l'instant, correspondant principalement à l'étalement des IRU concédés aux autres opérateurs.

Le Groupe commercialise également des connexions de bout en bout qui comprennent des sites radio comme réseau de collecte pour le déploiement de la 3G et de la 4G auprès d'autres opérateurs nationaux français. Le Groupe estime que cette activité devrait augmenter avec les besoins de largeur de bande passante et la construction de plus d'antennes pour le déploiement de la couverture 4G par les opérateurs. Entre 2010 et 2012, le Groupe a connecté environ 200 sites pour Bouygues Télécom et entre 2013 et 2014 le Groupe prévoit de connecter 1 000 sites pour SFR.

1.2.3.2.4 *Marque blanche (White Label) (DSL)*

Le Groupe propose des liens d'accès en marque blanche dual-play et triple-play sur DSL (principalement par le dégroupage) à des opérateurs tiers. Il a commencé la fourniture de services triple-play DSL en marque blanche en 2006 dans le cadre du lancement par Darty, de sa propre offre triple-play, la « Darty Box ». En vertu de ce contrat, le Groupe a commercialisé des services triple-play à Darty qui les revendait à ses propres clients sous sa propre marque. Le Groupe a également conclu des contrats marque blanche avec Auchan en 2008.

Comme les services triple-play fibre en marque blanche du Groupe, les services triple play DSL en marque blanche sont commercialisés en vertu de contrats de longue durée et sont adaptés aux besoins et aux exigences de chacun des clients du Groupe. Ces contrats comprennent la fourniture de contenus télévisés, de services d'accès à Internet haut débit et de services de téléphonie fixe pour Darty et Auchan. Le Groupe leur fournit également certains autres produits et services tels que les décodeurs TV. Les contrats DSL marque blanche du Groupe présentent les mêmes avantages en termes d'optimisation de l'utilisation de son réseau et d'acquisition d'utilisateurs finaux sans générer les mêmes coûts d'acquisition associés que ses contrats fibre en marque blanche.

Bouygues Télécom a acquis les activités de télécommunications de Darty en juillet 2012. Le Groupe s'attend à ce que cette acquisition conduise sur le long terme à la migration de la clientèle de Darty vers le réseau de Bouygues Télécom. Aux termes du contrat conclu avec Bouygues Télécom, un

certain nombre de clients marque blanche ont été transférés en 2012 vers le réseau de Bouygues Télécom (puisque ces consommateurs ne bénéficiaient que partiellement de l'offre de dégroupage sur le réseau du Groupe alors qu'ils pouvaient en bénéficier totalement sur le réseau de Bouygues Télécom) mais les clients restants ne seront pas automatiquement transférés vers le réseau DSL de Bouygues Télécom. Le Groupe s'attend, cependant, à ce que Bouygues Télécom recrute de nouveaux abonnés sur son propre réseau DSL et à ce que le taux de résiliation (*churn*) de Darty entraîne un nombre de plus en plus faible de clients marque blanche sur le réseau DSL du Groupe.

Le contrat marque blanche du Groupe conclu avec Auchan a été résilié en mars 2013 lorsque le Groupe a acquis les activités de services de télévision, d'Internet haut débit et de téléphonie fixe d'Auchan, les consommateurs ayant migré vers Numericable en avril 2013.

Le Groupe fournissait ses services triple-play DSL en marque blanche à environ 120 000 utilisateurs finaux au 31 décembre 2013. Bien que l'activité DSL marque blanche du Groupe ait été un élément clé de sa croissance depuis 2009, le Groupe s'attend à une décroissance de cette activité en raison du développement de l'accès à la fibre optique par Numericable et de sa stratégie visant à se concentrer sur la croissance de sa propre clientèle en marque Numericable, ainsi qu'en raison du rachat par Bouygues Télécom de Darty.

Le Groupe estime qu'il reste des opportunités de développement de marque blanche DSL auprès de petits opérateurs. Le Groupe considère également qu'il existe des opportunités de développement d'une plateforme pour des opérateurs tiers fournissant des services destinés aux TPE.

1.2.3.2.5 Clients

Les clients du segment Wholesale incluent des opérateurs de voix commutée et des opérateurs virtuels, tels que Paritel et SCT, des opérateurs étrangers, tel que Tata, Verizon, Level(3) et BT, des opérateurs français, tels que Bouygues Télécom et des opérateurs locaux, tels que Outremer Télécom. Le Groupe établit des relations significatives avec certains clients, tels que AT&T.

1.3 Saisonnalité

Les revenus provenant des services de télévision payante analogique standard et de télévision payante par câble d'entrée- et haut-de-gamme et du service Internet haut débit sont essentiellement fondés sur une tarification mensuelle fixe et ne sont donc pas soumis à des variations saisonnières. La croissance du nombre de clients est généralement plus importante de septembre à janvier sur le segment B2C, reflétant une plus grande propension des foyers à s'équiper lors des périodes de rentrée scolaire et de fin d'année. Le nombre de clients B2B augmente généralement en juin et en décembre correspondant à la période d'établissement des budgets des entreprises privées et du secteur public, alors que les revenus des services de téléphonie B2B ont tendance à suivre le rythme des vacances scolaires, avec une légère baisse pendant les vacances d'été et d'hiver ainsi qu'aux jours fériés du mois de mai, mais cette baisse n'est pas significative.

B. RESULTATS

1. Analyse des résultats du groupe

Les comptes consolidés du Groupe ont été préparés conformément aux normes IFRS, telles qu'adoptées par l'Union européenne. Les comptes consolidés du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 ont fait l'objet d'un audit.

1.1 Présentation générale

Le tableau suivant présente la répartition du chiffre d'affaires par segment (avant élimination de ventes intra-Groupe) au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013. Cette présentation suit celle de la note 5 aux comptes consolidés où les éliminations de ventes intra-Groupe ne sont pas ventilées entre les segments.

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre	
	2013	2012
Chiffre d'affaires		
B2C	869,4	832,6
B2B	312,6	324,5
De gros	200,8	211,5
<i>Eliminations intra- Groupe</i>	<i>(68,6)</i>	<i>(66,1)</i>
Total	1 314,2	1 302,4

Afin de permettre une réconciliation de cette présentation du chiffre d'affaires par segment avec leur contribution au chiffre d'affaires consolidé / combiné du Groupe, le tableau suivant ventile les éliminations de ventes intra-Groupe sur le chiffre d'affaires par segment :

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre	
	2013	2012
Segment		
B2C	(4,9)	(6,4)
B2B	(3,3)	(1,3)
De gros	(60,5)	(58,4)
Total éliminations intra- Groupe.....	(68,6)	(66,1)

Les offres de services et de produits du Groupe bénéficient d'un réseau intégré et sont adaptées aux caractéristiques et aux exigences de chaque segment du marché :

- Sur le segment B2C, le Groupe offre des services de télévision, d'accès à Internet très haut débit, de téléphonie fixe et mobile, à la fois en offres groupées et isolées et sous sa propre marque ou en marque blanche (via son réseau par fibre optique/câble). Le Groupe propose également des services de télévision analogique aux abonnés individuels et des services numériques collectifs (*bulk digital services*) aux gestionnaires d'immeubles d'habitation.
- Sur le segment B2B, le Groupe offre des services de données, notamment IP VPN (réseau privé virtuel sur IP), LAN to LAN (réseau local), d'Internet, et de services de sécurité, d'hébergement et de cloud computing, ainsi que des services voix, dont les appels vocaux, la VoIP et le Centrex.
- Sur le segment wholesale, le Groupe propose des services de gros de connectivité des appels voix et données (*wholesale carrier*) ainsi que des produits DSL en marque blanche. Il offre également des services de gros basés sur l'infrastructure réseau en fibre optique aux autres opérateurs de télécommunications, ainsi qu'au segment B2B.

Au 31 décembre 2013, le Groupe offrait ses services à environ 1,3 million d'abonnés individuels directs, environ 1,8 million d'abonnés collectifs (*bulk subscribers*) et environ 363 000 utilisateurs finaux marque blanche et avait environ 600 clients grandes entreprises, dont des grandes sociétés

telles que Auchan, EDF, la Caisse des Dépôts et Consignations et des entités publiques telles que le Ministère de l'Intérieur et la ville de Paris, ainsi qu'environ 4 400 moyennes entreprises et 17 000 SMEs (dont 10 000 chez LTI). Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'est élevé à 1 314,2 millions d'euros et l'EBITDA du Groupe s'est élevé à 560,1 millions d'euros.

1.1.1 Présentation des comptes consolidés

Numericable Group a été créé le 2 août 2013. Le 7 novembre 2013, Numericable Group a reçu, dans le cadre du projet d'introduction en bourse de la société, l'apport de deux holdings constituées au Luxembourg, Ypso Holding S.à.r.l et Altice Lux Holding S.à.r.l., respectivement sociétés-mères d'Ypso France et d'Altice B2B France.

Ypso France, qui englobe l'activité commerciale Numericable, est un fournisseur français de services de télévision par câble au travers de bouquets de chaînes de télévision numériques haut de gamme, accessibles aux ménages bénéficiant d'une connexion dite « triple play » au réseau câblé. Ypso France fournit également des services Internet à large bande passante au marché français résidentiel et des services de téléphonie fixe et mobile.

Altice B2B France, au travers de Completel, sa principale entité opérationnelle, gère le plus grand réseau alternatif « *FFTO* » français (pour « *fiber-to-the-office* », « fibre-pour-le-bureau ») et constitue le troisième réseau alternatif Digital Subscriber Line (« DSL ») français. En reliant directement les sites des clients professionnels aux réseaux de fibres et DSL, Completel SAS fournit à la clientèle professionnelle une offre de services complète qui comprend le transfert de données et l'Internet à très haut débit, des services de télécommunications, ainsi que des solutions de convergence et de mobilité.

Les comptes consolidés du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 présentent au titre de l'information comparative 2012 des montants identiques à ceux des comptes combinés de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à l'exception de l'impact de l'application de la norme IAS19 révisée qui a été appliquée de façon rétrospective. Ces comptes ont été préparés conformément aux normes comptables internationales *International Financial Reporting Standards* (« IFRS ») telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB ») et adoptées dans l'Union Européenne au 31 décembre 2013.

Les données comparatives présentées au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 correspondent aux comptes combinés des deux Sous-Groupes Ypso et Altice B2B. En effet, avant d'être apportés à Numericable Group le 7 novembre 2013, ces deux Sous-Groupes étaient des entités sous contrôle commun, le contrôle étant assuré par les fonds d'investissement privés Carlyle, Cinven et Altice. En conséquence, les états financiers combinés présentés au titre de l'information comparative reflètent les actifs, passifs, revenus, charges et flux de trésorerie historiques qui étaient relatifs aux sous-groupes Ypso et Altice B2B, lesquels formaient au 31 décembre 2012 deux groupes distincts.

1.1.2 Facteurs significatifs ayant une incidence sur le résultat d'exploitation

Certains facteurs clés ainsi que certains événements passés et opérations ont eu, et pourraient continuer à avoir une incidence sur les activités et les résultats d'exploitation du Groupe présentés ci-dessous. Outre l'environnement réglementaire et macro-économique, les principaux facteurs ayant une incidence sur le cours normal des activités du Groupe et son résultat comprennent (i) l'attractivité des produits et des services du Groupe, y compris par rapport à ceux de ses concurrents, (ii) les changements dans la tarification, (iii) l'acquisition de clientèle et les taux de résiliation, (iv) la structure des coûts du Groupe et ses programmes d'optimisation de ces coûts et (v) l'amélioration et l'entretien du réseau. Une description plus détaillée de chacun de ces facteurs est présentée ci-dessous.

1.1.2.1 Attractivité des produits et des services du Groupe

Produits et services du segment B2C

Le Groupe propose à ses abonnés situés dans la zone desservie par son réseau des services de télévision, d'accès à Internet très haut débit et de téléphonie fixe et mobile. Il propose également des services de télévision analogique aux abonnés individuels et des services numériques collectifs aux gestionnaires d'immeubles d'habitation. Le segment B2C comprend également les services marque blanche que le Groupe offre à Bouygues Télécom qui s'appuient sur le réseau par fibre optique/câble du Groupe. Ces produits sont en concurrence avec ceux des concurrents du Groupe.

Les nouveaux clients B2C du Groupe s'engagent pour une période de 12 mois. Un dépôt de garantie (de 75 euros) est requis seulement pour les abonnements incluant LaBox.

Le Groupe améliore régulièrement ses offres de produits et la qualité de ses services, en particulier en augmentant la vitesse des débits Internet et en élargissant ses offres de télévision numérique et la gamme de services interactifs proposés, afin de rester compétitif dans un environnement très concurrentiel, de fidéliser ses clients et d'en attirer de nouveaux et d'augmenter son ARPU (voir ci-dessous). Les offres promotionnelles peuvent également inclure une réduction du prix (réduisant ainsi l'ARPU et le chiffre d'affaires y afférent) pendant une période donnée.

Les efforts les plus récents du Groupe ont porté sur ses services triple- et quadruple-play proposés à des abonnés individuels. Les offres triple- et quadruple-play du Groupe regroupent plusieurs services dans des offres groupées, permettant ainsi aux abonnés de commander plus facilement des services de télévision, Internet haut débit et de téléphonie fixe de façon groupée et, à la demande, de services de téléphonie mobile. Le Groupe estime que l'introduction sur le marché de ses offres groupées triple- et quadruple-play a été une des causes principales de sa réussite dans la captation de nouveaux abonnés et la fidélisation de ses abonnés. L'amélioration progressive de son réseau avec la technologie EuroDocsis 3.0 lui permet également de proposer à ses clients une vitesse de débit et une qualité des services d'accès excellentes sur le marché. Le Groupe a également récemment introduit une offre avec tablette ou smartphone pour 1 euro de plus par mois.

En mai 2012, le Groupe a lancé la commercialisation de « LaBox », un décodeur TV avec routeur câble intégré, qu'il propose à ses clients triple- et quadruple-play qui souscrivent les forfaits premium. La commercialisation a significativement augmenté en septembre 2012. Le Groupe estime que LaBox est l'un des décodeurs TV les plus puissants et les plus interactifs du marché français, bénéficiant de la portion du réseau du Groupe améliorée grâce à la technologie EuroDocsis 3.0. LaBox a généré un accroissement de l'ARPU pour le Groupe, la proportion de ventes premium (qui comprennent LaBox) ayant augmenté, et a permis d'attirer de nouveaux clients sur son réseau. Environ 70 % des nouveaux clients sur la période du 30 septembre 2012 au 31 décembre 2013 ont souscrit aux offres haut-de-gamme multi-play du Groupe incluant LaBox, avec plus de 300 000 unités LaBox déployées au 31 décembre 2013, soit un taux de pénétration de 29 % de la clientèle multi-play du Groupe.

Offres de produits du segment B2B

Le Groupe propose à ses clients B2B une offre globale de services qui comprend des services voix, incluant les appels vocaux, la VoIP et Centrex, et des services de données, tels que des services Internet très haut débit, des services de connexion de sites professionnels et de logements (IP VPN, LAN to LAN et SAN to SAN), des services de cloud et d'hébergement. Cette offre de services est en concurrence avec ceux des concurrents du Groupe.

Les contrats conclus avec les clients B2B ont généralement une durée initiale minimum d'un an (pour les services de téléphonie) et de trois ans (pour les services de données) mais sont renouvelés pour une durée indéterminée, sauf résiliation anticipée du contrat par les clients ou renégociation. Les contrats

conclus avec les institutions publiques ont généralement une durée de trois à cinq ans, à la suite d'appels d'offres obligatoires.

Les services voix et data du Groupe comprennent une gamme complète de services de télécommunication. Les offres de services voix et data permettent aux clients de centraliser leurs besoins en termes de téléphonie sur leurs sites principaux en regroupant l'ensemble de leurs équipements et de leurs appels téléphoniques et en connectant le site principal du client au réseau de fibre optique du Groupe pour une meilleure qualité de services et au réseau SDSL du Groupe pour les sites isolés. Le Groupe estime que cet accès à son réseau constitue un avantage compétitif majeur qui lui a permis à la fois d'attirer et de fidéliser une large clientèle. Dans la mesure où la plupart des clients du Groupe sont situés près du réseau fibre optique ou DSL du Groupe, la connexion des sites des clients ne requiert qu'un investissement supplémentaire limité.

Le Groupe s'est adapté à l'environnement changeant du secteur des télécommunications en déployant une gamme complète de solutions de cloud computing comprenant des services de téléphonie externe flexible, des services de messagerie et de sécurité ainsi que des services d'hébergement (c'est-à-dire serveurs et plateformes). Le Groupe se concentre en particulier sur la fourniture d'« infrastructure en tant que service » (« IaaS »), qui permet aux clients de bénéficier des avantages d'une infrastructure sans avoir à investir pour l'acquérir.

Le Groupe a effectué des acquisitions stratégiques afin de renforcer la compétitivité et l'attractivité de ses offres de produits B2B. L'offre IPVPN du Groupe a été considérablement renforcée en 2010 avec l'acquisition d'Altitude Télécom, spécialiste français en IP VPN ayant d'étroites relations clientèle avec le secteur public et a ainsi consolidé la clientèle du Groupe au sein de ce secteur public. La combinaison d'une « infrastructure en tant que service » et du réseau haut débit du Groupe utilise la puissance de la fibre optique et contribue à la fidélisation de la clientèle, tout en tirant parti de l'expertise de Completel dans l'architecture critique de réseaux (solutions de continuité de service ou plans de reprise après sinistre).

Le Groupe dispose d'une offre groupée destinée aux entreprises moyennes – Completude – qui réunit des services vocaux fixes, des services de données et des services additionnels. L'offre groupée premium de Completel, Completude Max, comprend un accès à Internet haut débit allant jusqu'à 100 Mbps grâce au réseau FTTB du Groupe au même prix qu'un accès DSL.

Marché de gros

Sur le marché de gros, le Groupe fournit des services de gros de connectivité (voix et données) (*wholesale carrier*) et des services de gros d'infrastructure, y compris les IRU ou la capacité de bande passante sur son réseau. Il fournit ces services directement ou par l'intermédiaire de sa filiale Sequalum, dans le cadre d'un partenariat public-privé. Le segment comprend également l'activité ADSL marque blanche du Groupe, qui est actuellement constituée de services pour les anciens clients de Darty qui ont été transférés vers Bouygues Télécom. L'activité de gros du Groupe est opportuniste ; le Groupe peut utiliser le réseau dans lequel il a investi pour ses activités sur les marchés B2C et B2B et générer des marges élevées et bénéficier d'opportunités de croissance. Le segment wholesale bénéficie également des opportunités de ventes croisées avec le segment B2B, lorsque l'analyse des exigences d'un client indique que le Groupe serait plus à même d'y répondre par le biais d'une offre de gros à un autre opérateur. Cette offre de services est en concurrence avec ceux des concurrents du Groupe.

1.1.2.2 Tarification

Tarification du segment B2C

La tarification sur le segment B2C français dépend principalement de la tarification des offres groupées multi-play auxquelles la grande majorité des clients souscrivent. Le coût d'une offre

d'abonnement multi-play dépend généralement des conditions du marché et de la tarification fixée par les concurrents du Groupe pour des offres similaires. En outre, la tarification dépend du contenu et des options disponibles sur chaque plateforme (nombre de chaînes basiques et *premium* proposées pour la télévision, une vitesse maximale pour Internet, le nombre de minutes d'appels nationaux et internationaux pour la téléphonie fixe et le nombre de minutes d'appels vocaux et de SMS pour la téléphonie mobile). Sous réserve de certaines exceptions, plus le nombre d'options et le contenu offert sont larges et plus la durée d'utilisation est longue, plus le prix de l'offre groupée multi-play en question sera élevé. Par exemple, l'ajout d'un forfait de téléphonie mobile simple est actuellement gratuit pour les abonnés triple-play premium, tandis que l'ajout d'un forfait de téléphonie mobile premium augmente le prix d'abonnement. Les frais d'abonnement pour les offres isolées sont également variables en fonction du nombre d'options, du contenu et de la durée d'utilisation incluse, bien que la tarification de ces services tend à être moins compétitive puisque la majorité du marché est principalement en concurrence dans le domaine des offres multi-play.

Le Groupe adapte ses politiques de tarification en fonction de l'évolution des pratiques du marché. Par le passé, le marché triple-play français était structuré autour d'offres à 30 euros par mois. En conséquence, la migration initiale de clients de l'offre de télévision seule du Groupe au prix de 40 euros par mois à une offre triple-play à un prix moins élevé a eu un effet négatif sur les résultats d'exploitation du Groupe. A l'instar d'autres opérateurs, le Groupe a augmenté le prix de son forfait triple-play de base en janvier 2011. De manière similaire, en 2012, le Groupe a à nouveau modifié la structure de sa tarification en réponse aux conditions changeantes du marché. Le Groupe a notamment commencé à proposer son offre triple-play basique, « Start », et un forfait d'entrée de gamme, « iStart », et a également baissé les prix de ses services de téléphonie mobile en offres isolées. En 2014, le Groupe a encore modifié la structure de sa tarification, en augmentant légèrement les prix de ses offres.

Le Groupe continue de proposer de façon isolée des offres de services de télévision aux abonnés existants. Lorsque c'est possible techniquement, le Groupe essaye de proposer à ces clients une offre triple-play.

Les offres groupées collectives (*bulk packages*) proposées par le Groupe aux gestionnaires d'immeubles comprennent un forfait de services de télévision basique et un forfait triple-play basique qui inclut une offre de télévision numérique standard de 48 chaînes, 30 chaînes de radio, un accès à Internet haut débit illimité jusqu'à 2 Mbps et des appels fixes entrants illimités. Ces forfaits sont commercialisés pour des frais d'abonnement fixes par appartement, indépendamment de l'utilisation réelle des services par les résidents de l'immeuble. Ces contrats ont une durée moyenne de cinq ans. La plupart des contrats collectifs ont uniquement pour objet des services de télévision basique. La tarification des offres collectives varie en fonction de l'immeuble et du contenu fourni, avec un prix moyen de 3,00 euros par client final par mois.

Le Groupe estime que la structure actuelle de ses tarifs sur le segment B2C, ainsi que la croissance de l'abonnement à des services supplémentaires liés au contenu comme la VOD, devraient entraîner une croissance du chiffre d'affaires et une augmentation de l'ARPU.

Tarification du segment B2B

Les prix des contrats B2B sont négociés avec chaque client. Le marché B2B pour les services vocaux est extrêmement sensible à l'évolution des prix, puisque les services vocaux sont devenus indispensables, avec des clients sophistiqués et des contrats à durée relativement courte (un an). Le marché B2B des services de données est moins sensible aux prix, les services de données nécessitant davantage de personnalisation. Concernant les deux marchés, la concurrence portant sur les prix est plus forte sur le segment des grandes entreprises tandis que la concurrence sur le segment des petites et moyennes entreprises est centrée sur la capacité à offrir des solutions adaptées à chaque client.

Tarification du segment wholesale

Les prix des contrats de gros sont soit réglementés et basés sur le modèle de tarification « cost-plus », avec des tarifs d'interconnexion établis par l'ARCEP, soit librement négociés avec les clients de gros du Groupe en fonction du service. La capacité du Groupe à proposer des prix compétitifs est un facteur déterminant pour l'obtention de contrats.

Par ailleurs, Sequalum facture des frais pour divers services rendus aux opérateurs, le branchement et le débranchement de prises, des augmentations de capacité du réseau et son entretien. Elle commercialise également la capacité sur son réseau aux opérateurs de télécommunications en gros. Les frais d'accès facturés aux opérateurs de télécommunications au détail sur une partie du département des Hauts-de-Seine classée comme une « zone dense » sont réglementés par l'ARCEP. Les autres frais facturés par Sequalum ne sont pas réglementés.

1.1.2.3 Taux de résiliation

Taux de résiliation B2C

Les secteurs B2C de la télévision, de l'Internet haut débit et de la téléphonie sont marqués par un taux de résiliation relativement élevé, du fait d'une forte concurrence. Les taux de résiliation dépendent notamment des changements dans la tarification du Groupe ou celle de ses concurrents, du niveau de satisfaction des clients et des déménagements de ses abonnés hors de la zone desservie par son réseau. Les augmentations du taux de résiliation peuvent entraîner une augmentation des coûts et une réduction du chiffre d'affaires. Le Groupe a mis en œuvre des initiatives conçues pour améliorer l'expérience de ses clients. Ces initiatives comprennent la mise en place de systèmes de CRM améliorés, qui permet au Groupe de gérer plus efficacement ses nouveaux abonnés et d'identifier et proposer des forfaits spéciaux pour fidéliser les abonnés identifiés comme présentant un risque de résiliation d'abonnement.

Le tableau suivant présente le taux de résiliation du segment B2C pour les clients directs (c'est-à-dire à l'exclusion des utilisateurs finaux marque blanche ou des abonnés collectifs) pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.

Produit	Exercice clos le 31 décembre	
	2013	2012
Télévision numérique en offre isolée.....	18,9 %	19,0 %
Télévision analogique	19,2 %	18,3 %
Triple-play.....	17,0 %	17,2 %
	19,0 %	18,6
Total		%

Le segment B2C est soumis à des taux de résiliation que le Groupe estime plus élevés par rapport à la moyenne sur le marché du triple-play. Le Groupe considère que cela reflète notamment la perte de clients déménageant dans des foyers non-connectés à son réseau fibre optique/câble, qui ne connecte qu'environ 35 % des foyers en France métropolitaine ; le Groupe estime que ce facteur génère un taux de résiliation d'environ 4 %. Afin de limiter les effets de cette situation, le Groupe a lancé une nouvelle offre DSL triple-play en août 2013 sur la partie de son réseau qui n'est pas constituée de fibre optique/câble.

Le Groupe estime que ses systèmes de CRM renforcés ont contribué à une réduction significative du taux de résiliation. Le taux de résiliation du Groupe pour les services de télévision analogique a connu un pic en 2011, lors du passage officiel à la diffusion de la TNT effectif en novembre 2011. Le Groupe considère que les taux de résiliation élevés pour la télévision analogique devrait se maintenir

jusqu'à la disparition finale de ce service. L'augmentation du taux de résiliation annuel pour les offres isolées de télévision numérique résulte d'une migration vers les offres triple-play conforme aux tendances du marché.

Taux de résiliation B2B

Le Groupe surveille également l'évolution du taux de résiliation de ses clients B2B. Les modalités de calcul de ce taux diffèrent de celles du taux de résiliation B2C en raison de la nature de l'activité du Groupe, la valeur des contrats de clients B2B pouvant varier fortement. Le Groupe calcule par conséquent un taux de résiliation fondé sur la valeur relative de ses contrats B2B sur une période d'un mois par rapport à la valeur des mêmes contrats B2B sur le mois précédent, reflétant à la fois la perte de clients et les réajustements de prix.

Le tableau ci-dessous montre les tendances du taux de résiliation du segment B2B en 2012 et 2013.

Produit	Exercice clos le 31 décembre	
	2012	2013
Taux de résiliation.....	25,3 %	31,6 %

Les taux de résiliation B2B relatifs aux services vocaux ont été élevés, principalement du fait de la réglementation imposant des tarifs de terminaison réduits, ce qui a entraîné une réduction du chiffre d'affaires du Groupe lié aux services de terminaison et une baisse du prix des services B2B. En outre, compte tenu de la baisse généralisée des prix des services voix sur le marché, les consommateurs tendent à être virulents (comme, par exemple, en organisant des demandes successives de propositions d'offres et en changeant de fournisseurs principalement sur la base de conditions tarifaires, connu sous le nom de « taux de résiliation tarifaire ») en négociant des baisses de tarifs concernant les services de voix. Ce phénomène était particulièrement visible dans le taux de résiliation au premier semestre 2013, compte tenu de la baisse importante des tarifs de terminaison régulés. Les taux de résiliation B2B peuvent également être affectés par la perte de personnel, comme ce fut le cas au cours du premier semestre 2012 dans le cadre de la relocalisation des ingénieurs du segment entreprises du Groupe de Champs-sur-Marne à Rouen.

1.1.2.4 Structure des coûts et optimisation des coûts

Les coûts les plus significatifs du Groupe comprennent les coûts relatifs au contenu (y compris les droits d'auteurs, les coûts de signal et les redevances), les frais de personnel, les dépenses publicitaires, les frais de droits de passage, les charges de location mobilière et immobilière et les coûts énergétiques.

Certains coûts du Groupe, tels qu'une partie de ses activités sur son réseau, son service clients, ses coûts de facturation et d'administration, sont fixes tandis qu'une part de ses coûts de marketing et de contenu sont variables. Les coûts relatifs au réseau en fibre optique/câble du Groupe sont alloués au segment B2C, tandis que les coûts relatifs au backbone et au réseau DSL du Groupe sont alloués au segment B2B. Aucun des coûts relatifs au réseau ne sont alloués au segment wholesale. Les frais généraux et administratifs du Groupe sont alloués au pro rata en fonction de la taille relative du segment.

Depuis 2010, le Groupe a lancé plusieurs initiatives de réduction des coûts qui ont engendré une amélioration de sa structure de coûts, malgré une augmentation de ses frais de marketing sur la période. Il s'agit notamment (i) de la renégociation de contrats portant sur le contenu, (ii) de la restructuration de l'équipe de vente du Groupe et (iii) des mesures visant à réduire le coût des créances douteuses. Le Groupe étudie régulièrement les opportunités afin de réduire ses coûts et améliorer sa rentabilité.

1.1.2.5 Modernisation et entretien du réseau

En 2012 et 2013, environ 11 % (33 millions d'euros) et 15 % (48 millions d'euros) respectivement des dépenses d'investissement du Groupe étaient liés à la modernisation de son réseau, son expansion, l'augmentation de sa capacité, ainsi qu'aux dépenses d'investissements liées au projet DSP 92 (décrits ci-après). Le Groupe a également encouru des dépenses liées à l'exploitation et à l'entretien de son réseau pour 38 millions d'euros et 39 millions d'euros respectivement en 2012 et 2013.

La capacité du Groupe à fournir de nouveaux services de télévision numérique HD et à la demande, d'accès à Internet à des débits toujours plus élevés et des services de téléphonie à de nouveaux abonnés dépend en partie de sa capacité à améliorer son réseau. Au cours des années 2012 et 2013, le Groupe a déployé sa fibre optique sur une partie substantielle de son réseau et a amélioré une portion de celui-ci grâce à la technologie EuroDocsis 3.0, en faisant d'importantes dépenses d'investissement à cet égard.

Le Groupe a également modernisé et étendu la portée de son réseau par des partenariats public-privé. Le partenariat public-privé actuellement le plus important est mis en œuvre par la filiale du Groupe, Sequalum, qui exerce des activités de gros dans le département des « Hauts-de-Seine », qui comprend le quartier d'affaires de La Défense. Sequalum a été créée en 2008 pour la conception, le financement, la commercialisation, le déploiement, et l'exploitation technique et commerciale d'un réseau de fibre optique à très haut débit FTTH dans le cadre d'un contrat de délégation de service public de droit français (connue sous le nom de « DSP 92 »). Le déploiement de la fibre optique a commencé en octobre 2009 et se poursuit encore aujourd'hui. Cette activité génère actuellement un chiffre d'affaires qui est comptabilisé dans le segment wholesale. Les dépenses d'investissements dans le cadre de DSP 92 sont comprises dans les dépenses d'investissement réseau du Groupe. Le Groupe a reçu en juillet 2013 la notification du conseil général des Hauts-de-Seine de l'attribution de la phase II de ce projet. Cette phase II devrait continuer jusqu'en 2016. Le Groupe prévoit de continuer à saisir des opportunités similaires d'initiatives public-privé afin d'élargir son réseau à l'avenir, ce qui entraînerait une augmentation de ses dépenses d'investissement.

1.1.2.6 Continuité d'exploitation

Les comptes consolidés du Groupe ont été établis dans l'hypothèse de la continuité d'exploitation des activités du Groupe. Comme décrit dans la note 1.5 de l'annexe aux comptes consolidés, le Groupe a été constitué par une série d'acquisitions, principalement financées par emprunts. En outre, la construction et la modernisation ultérieure du réseau du Groupe, ont nécessité des investissements importants. Ces deux facteurs expliquent la structure du bilan du Groupe (écarts d'acquisition importants et dette importante), la proportion des passifs financiers par rapport à l'ensemble des capitaux propres et le niveau élevé de charges d'amortissements et de charges financières nettes.

A la date du présent rapport, le Groupe assure le service de sa dette et finance ses investissements par la trésorerie nette générée par les activités opérationnelles. Dans les conditions décrites dans la note 1.5 de l'annexe aux comptes consolidés du Groupe et sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, le Conseil d'Administration considère que celui-ci sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours de la période de douze mois à compter de l'arrêté des comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période. Par conséquent, les comptes consolidés du Groupe au 31 décembre 2013 ont été préparés sur la base de la continuité d'exploitation.

1.1.3 Modifications du périmètre de consolidation

Les résultats du Groupe sont affectés par les acquisitions et les cessions.

En mars 2013, le Groupe a acquis l'activité de services de télévision, d'accès à Internet très haut débit et de téléphonie fixe d'Auchan (mettant fin au contrat marque blanche conclu avec Auchan), qui représentait environ 5 000 abonnés individuels.

En juin 2013, le Groupe a acquis Valvision, une société par actions simplifiée de droit français, un petit opérateur de câble régional en France, avec environ 5 000 abonnés individuels et 8 000 abonnés collectifs.

En octobre 2013, le Groupe, au travers de la société Altice B2B France SAS, a acquis la société LTI Télécom SA, opérateur de télécommunications créé en 1998 présent sur le marché du B2B. Il fournit des solutions de téléphonie fixe, mobile et d'accès à Internet aux petites et moyennes entreprises de 5 à 250 salariés en France.

Le Groupe n'a pas effectué de cession significative en 2012 ou 2013.

1.1.4 Principaux indicateurs de performance

1.1.4.1 Sites connectés et nombre d'abonnés individuels

Le Groupe retient comme indicateur de gestion le nombre de clients qu'il peut desservir et le nombre d'abonnés numériques, analogiques et collectifs ainsi que les utilisateurs finaux de contrats marque blanche. Il retient également le nombre de clients abonnés à ses produits isolés et de clients abonnés à ses produits multi-play. Ces indicateurs permettent au Groupe d'analyser le succès de ses différentes offres et offres groupées, et d'adapter ses offres pour tenir compte des résultats de ces études.

	Au et pour l'exercice clos le 31 décembre	
	2013	2012
	<i>(Non audités) (en milliers)</i>	
Données d'exploitation B2C		
Implantation⁽¹⁾		
Foyers desservis ⁽²⁾	9 940	9 875
Triple-play disponible	8 511	8 428
Fiches EuroDocsis 3.0 installées	5 196	4 788
Abonnés numériques individuels.....	1 264	1 228
Multi-play ⁽³⁾	1 041	972
Télévision en offre isolée	193	223
Autre ⁽⁴⁾	31	34
Utilisateurs finaux marque blanche ⁽⁵⁾	363	297
Nombre total d'utilisateurs individuels numériques.....	1 628	1 525
Abonnés individuels à la télévision analogique	81	103
Total des utilisateurs individuels.....	1 709	1 628
Abonnés collectifs (<i>bulk subscribers</i>) ⁽⁶⁾	1 753	1 829
Utilisateurs finaux DSL marque blanche (Bouygues ex-Darty)	120	168

(1) Les données d'exploitation relatives à l'implantation du Groupe et à sa pénétration sont présentées à la clôture de la période concernée.

(2) Un foyer est considéré comme « desservi » s'il peut être connecté au système de diffusion sans extension supplémentaire du réseau.

(3) Multiplay inclut les services dual-play (Internet et téléphonie fixe, téléphonie fixe et télévision, télévision et Internet).

(4) Comprend les abonnés aux offres Internet, de téléphonie fixe et de téléphonie mobile isolées.

(5) Utilisateurs finaux fibre optique en marque blanche (*i.e.*, ne comprenant pas les utilisateurs finaux DSL en marque blanche), conformément à la politique établie de communication financière d'Ypsos France ainsi qu'à la segmentation comptable du Groupe (activités marque blanche en fibre optique compris dans le segment B2C et activités marque blanche en DSL compris dans le segment Wholesale).

(6) Les abonnés collectifs sont des abonnés à un contrat collectif conclu entre un câblo-opérateur et un gestionnaire d'immeuble ou un syndic de copropriété.

Le Groupe génère de nouveaux abonnés en utilisant différents réseaux de distribution, principalement ses propres points de vente, de points de vente de tiers, de son site Internet, de la vente par téléphone et par la vente à domicile. Le Groupe est doté d'un système mensuel de compte rendu détaillé qui fournit régulièrement des informations mises à jour notamment sur le nombre de nouveaux clients, le taux de résiliation, le chiffre d'affaires généré et la satisfaction de la clientèle.

Le nombre total de clients du Groupe et la répartition entre les abonnements aux produits bas-de-gamme et premium ont un effet significatif sur le chiffre d'affaires, l'ARPU et l'EBITDA du Groupe.

1.1.4.2 RGU (Revenue Generating Unit)

Le Groupe utilise des RGU (Revenue Generating Units) pour suivre le nombre de souscriptions à ses services B2C. Chaque abonné individuel à une offre de télévision par câble, d'Internet haut débit, de téléphonie fixe ou mobile sur le réseau du Groupe est comptabilisé comme une RGU. Ainsi, un abonné direct souscrivant à toutes les offres du Groupe est comptabilisé comme quatre RGUs.

Les RGU ne permettent pas de mesurer la performance financière selon les normes IFRS, et ne font pas l'objet de vérification par un tiers. Les RGU proviennent des estimations de la direction. D'après la définition utilisée par la direction du Groupe, les RGU pourraient ne pas être comparables aux autres termes similaires utilisés par d'autres sociétés. Les RGU du Groupe ne reflètent que les abonnés de la marque Numericable et n'incluent pas les utilisateurs finaux marque blanche et les abonnés collectifs.

Le tableau suivant résume les RGU du Groupe pour la période considérée⁽¹⁾ :

	Au et pour l'exercice clos le 31 décembre	
	2013	2012
	<i>(Non audités) (en euros)</i>	
RGU individuels TV ⁽⁶⁾	1 140	1 163
RGU individuels Internet ⁽⁶⁾	1 054	985
RGU individuels téléphonie fixe ⁽⁶⁾	1 024	946
RGU individuels téléphonie mobile ⁽⁶⁾	186	113
Total RGU individuels⁽⁶⁾	3 404	3 207
Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel⁽⁶⁾	2,53	2,41

⁽¹⁾ Uniquement les abonnés individuels directs de Numericable (*i.e.*, n'incluant pas les utilisateurs finaux marque blanche ou les abonnés collectifs).

1.1.4.3 ARPU (Average Revenue Per User)

Le Groupe utilise l'ARPU comme indicateur pour surveiller la performance de ses activités B2C. L'ARPU ne permet pas de mesurer la performance financière selon les normes IFRS, et n'est pas revu par les auditeurs, un consultant ou un expert externe. L'ARPU provient des calculs internes et hypothèses de calcul retenues par la direction. La définition utilisée par la direction du Groupe pourrait ne pas être comparable aux autres termes similaires utilisés par d'autres sociétés.

L'ARPU est une mesure utilisée par le Groupe pour évaluer l'efficacité avec laquelle il atteint le chiffre d'affaires potentiel provenant de ses clients numériques directs. L'ARPU mensuel est généralement calculé sur une base annuelle et trimestrielle en divisant le chiffre d'affaires total du Groupe lié pour la période à ses abonnements numériques directs, hors frais d'installation et de

transport, frais de connexion et déconnexion, et dépôts, par le nombre moyen d'abonnés numériques directs du Groupe desservis sur cette période. Les données opérationnelles concernant l'ARPU des nouveaux clients et l'ARPU de la clientèle de base présentées dans le présent rapport reflètent uniquement l'ARPU des clients numériques directs du Groupe.

L'ARPU est très sensible aux prix des offres du Groupe. Par exemple, le Groupe a connu une augmentation importante de son ARPU résultant des ajustements de prix de ses offres triple-play et du lancement de ses offres quadruple-play en 2011, principalement du fait d'augmentations de prix à la suite de l'évolution des tendances du marché. Les augmentations récentes d'ARPU résultent de (i) la modernisation des offres B2C du Groupe en ajoutant de nouvelles chaînes de télévision, un nouveau contenu et de nouvelles applications télévision, (ii) une migration des clients vers des offres premium, résultant principalement de la mise à disposition de vitesses très rapides (technologie EuroDocsis 3.0) et de LaBox, ainsi que d'augmentations des prix et (iii) une augmentation du taux de pénétration de la téléphonie mobile.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution de l'ARPU de la clientèle du Groupe (calculé en divisant le chiffre d'affaires provenant des clients numériques directs, y compris les forfaits d'abonnement payés et les consommations hors forfait de téléphonie fixe et mobile et d'options TV mais hors chiffres d'affaires VOD et frais d'installations et de distribution, sur la période par le nombre moyen de clients numériques directs du Groupe desservis sur cette période) et de l'ARPU des nouveaux clients (calculé à partir de la facture d'abonnement des nouveaux clients, montant auquel est rajouté la valeur moyenne de consommations hors abonnement des clients existants tels que calculés pour l'ARPU du parc) pour les périodes indiquées. Bien que l'ARPU de la clientèle du Groupe ait été historiquement plus élevé que l'ARPU des nouveaux clients, depuis 2011, l'ARPU des nouveaux clients du Groupe est plus élevé, tel qu'illustré par le tableau ci-dessous. Les données opérationnelles concernant l'ARPU des nouveaux clients et l'ARPU de la clientèle de base présentées ci-dessous reflètent uniquement l'ARPU des clients numériques directs du Groupe.

	Pour l'exercice clos le 31 décembre	
	2013	2012
	<i>(Non audités)</i>	
	<i>(en milliers, sauf pour les RGU par utilisateur individuel)</i>	
ARPU par mois – nouveaux abonnés numériques individuels (nouveaux clients)⁽¹⁾	41,3€	41,7 €
ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d'abonnés)⁽¹⁾	41,5€	40,7 €

⁽¹⁾ Les données d'exploitation relatives à l'ARPU sont présentées en euro par mois (hors TVA) pour les périodes indiquées.

1.1.4.4 Augmentation mensuelle de la valeur des nouveaux contrats B2B

Le Groupe cherche à développer son activité B2B dans une logique de rentabilité et suit les tendances sur ce segment avec un indicateur d'augmentation du chiffre d'affaires généré par les nouveaux contrats B2B, une unité de mesure qui indique la valeur mensuelle récurrente des nouvelles commandes pour une période donnée. Cet indicateur comprend le chiffre d'affaires supplémentaire généré par les nouveaux contrats signés pendant une période donnée. Il est

comparable au produit de l'ARPU des nouveaux clients multiplié par le volume de nouveaux clients sur le segment B2C.

Le tableau suivant présente le niveau du chiffre d'affaires supplémentaire résultant de nouveaux contrats B2B sur la base des contrats signés en 2012 et 2013.

			Pour l'exercice clos le 31 décembre	
			2013	2012
			<i>(Non audités)</i>	
			<i>(en milliers d'euros)</i>	
Chiffre d'affaires	Nouvelles			
Commandes.....			6 656,5	5 659,7

Le lecteur est invité à lire la discussion ci-dessus en lien avec celle concernant le taux de résiliation B2B.

1.1.4.5 Coûts d'acquisition des abonnés

Un des objectifs du Groupe consiste à accroître la rentabilité de son activité en proposant plus de nouveaux produits numériques à sa clientèle. La capacité du Groupe à commercialiser ses offres de services multi-play de façon rentable à des prix compétitifs est liée au contrôle dont il dispose de la totalité de son réseau câblé, l'importance de sa clientèle à laquelle il peut vendre des services additionnels, et de la structure de ses coûts, qui sont tous des facteurs déterminants de la capacité à générer un bénéfice de ses nouveaux clients souscrivant des offres de services multi-play.

Les coûts d'acquisition d'abonnés pour les produits fibre optique/câble B2C sont constitués de coûts d'équipement pour le site des abonnés (décodeurs TV), le cas échéant de câblage et d'installation chez les abonnés et sur site, ainsi que des coûts par commande comprenant les coûts marketing, les coûts des ventes, et les frais généraux, administratifs et tous autres frais. Grâce à sa vaste boucle locale, le Groupe n'est pas contraint (contrairement à d'autres opérateurs) d'effectuer des paiements à Orange afin d'accéder au dernier kilomètre de son réseau et bénéficie par conséquent d'un avantage structurel en terme de coût. Certains de ces coûts d'acquisition (notamment les équipements) sont capitalisés.

Le Groupe ne surveille pas les coûts d'acquisition d'abonnés clients B2B ou de gros, mais évalue son retour sur investissement au regard de ses dépenses d'investissement (équipements, installation et câblage sur les sites des clients ainsi que la création de liens fibre optique sur les sites de ses clients) et de ses dépenses d'exploitation (principalement des commissions versées à ses équipes de vente directe et indirecte).

1.1.5 Principaux éléments du compte de résultat

Une description sommaire de certains postes du compte de résultat du Groupe et de certaines autres mesures utilisées par le Groupe est présentée ci-dessous.

1.1.5.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est calculé en fonction (i) du volume, qui dépend du nombre d'abonnés, des sites connectés ou des lignes fournies pour les offres d'abonnement et du niveau d'utilisation, et (ii) des prix, des forfaits d'abonnement, des minutes, de la location des lignes et autres services, qui dépendent de l'offre sélectionnée.

Les principes de reconnaissance du chiffre d'affaires sont décrits dans les notes 2.3 et 2.4 aux comptes consolidés du Groupe.

La structure du chiffre d'affaires par segment est résumée ci-dessous.

1.1.5.1.1 Chiffre d'affaires du segment B2C

Le chiffre d'affaires du segment B2C est principalement composé du :

- Chiffre d'affaires de l'activité numérique, comprenant (a) les frais d'abonnement mensuels récurrents pour la télévision, l'Internet haut débit, les services de téléphonie fixe et mobile du Groupe, proposés en offres isolées ou regroupées dans des offres triple- et quadruple-play, (b) les frais d'usage variables des activités de VOD, de téléphonie fixe et mobile, (c) les frais de connexion et de déconnexion non-récurrents, (d) les frais de résiliation de contrats téléphoniques, et (e) les redevances versées au Groupe par les chaînes de télévision payantes, sur la base du nombre de clients du Groupe qui s'abonnent à leurs offres ;
- Chiffre d'affaires de l'activité collective (bulk), comprenant les frais trimestriels, semestriels et annuels payés par les gestionnaires d'immeubles d'habitation, ce qui inclut les offices d'habitation à loyer modéré, pour la fourniture de services triple-play ou de télévision standard aux résidents de leurs bâtiments. Le chiffre d'affaires marginal provenant des abonnés qui ont opté pour une offre triple- ou quadruple-play complète est comptabilisé comme chiffre d'affaires de l'activité numérique, et non comme celui de l'activité collective ;
- Chiffre d'affaires de l'activité analogique, comprenant les frais d'abonnement mensuels récurrents pour l'offre de télévision analogique du Groupe, et comprenant les frais de connexion et de déconnexion non-récurrents ; et
- Chiffre d'affaires de l'activité fibre optique marque blanche, notamment les redevances récurrentes mensuelles versées au Groupe en vertu de ses contrats marque blanche conclus avec Bouygues Télécom.

1.1.5.1.2 Chiffre d'affaires du segment B2B

Le chiffre d'affaires du segment B2B est principalement constitué des :

- Services d'appels vocaux, comprenant le chiffre d'affaires provenant des frais d'usage variables des services de téléphonie (incluant VoIP et Centrex), des frais d'abonnement mensuels récurrents et des frais de connexion, des frais de déconnexion et les frais de résiliation non-récurrents ; et
- Services de données fixes, comprenant le chiffre d'affaires provenant des frais d'abonnement mensuels récurrents pour des services tels que la bande passante point à point, LAN to LAN, SAN et IP VPN et les services d'hébergement et services de cloud.

1.1.5.1.3 Segment wholesale

Le chiffre d'affaires dans le secteur de gros est principalement composé du :

- Chiffre d'affaires relatif aux services de gros de connectivité voix ;
- Chiffre d'affaires relatif aux services de gros de connectivité des données ;
- Chiffre d'affaires relatif à la vente d'infrastructure (fibre noire) ; et
- Chiffre d'affaires DSL marque blanche, comprenant le chiffre d'affaires provenant des contrats marque blanche du Groupe avec Darty (sous la forme de frais de souscription et de frais d'activation). Depuis la fin de l'année 2012, ces clients marque blanche ont, dans certains

cas, été transférés vers le réseau de Bouygues Télécom. Les redevances mensuelles versées au Groupe dépendent du nombre d'utilisateurs finaux auxquels un client marque blanche vend les offres triple-play du Groupe ainsi que du type d'offres. Des frais supplémentaires sont payés par les clients du Groupe qui demandent des services supplémentaires, tels que le service clients et la facturation.

1.1.5.2 Achats externes

Les achats externes comprennent principalement les coûts de contenu télévisé, les coûts d'interconnexion de données et d'Internet haut débit et les coûts d'interconnexion et de terminaison de téléphonie fixe (dont les niveaux sont réglementés). Les autres achats externes additionnels comprennent les coûts d'externalisation, qui sont liés principalement à l'externalisation des travaux d'entretien du réseau, des travaux d'installations et des centres d'appels ; les dépenses publicitaires ; les redevances à payer en vertu des contrats MVNO du Groupe avec Bouygues Télécom (et, à partir de janvier 2014, SFR) ; et les coûts de services publics, notamment l'électricité, les redevances versées en vertu de droits de passage et les loyers et charges locatives mobiliers et immobiliers.

1.1.5.3 Charges de personnel

Les charges de personnel comprennent principalement (i) les salaires et les primes, la participation aux bénéfices légaux et contractuels, les charges liées à la sécurité sociale et les taxes associées, (ii) les charges relatives au régime de retraite du personnel salarié et aux autres avantages versés postérieurement à l'emploi, (iii) les coûts associés à l'utilisation de personnel temporaire, externe et non-salarié et (iv) la charge IFRS 2 liée au plan d'options de souscription d'actions.

Les charges de personnel du Groupe sont liées au nombre de salariés, au niveau de rémunération de son personnel à temps plein et de son personnel externe. Le Groupe estime que le niveau actuel de sa masse salariale est adapté et ne prévoit pas d'augmentation significative de celle-ci dans un avenir proche. Les négociations salariales sont habituellement menées chaque année.

1.1.5.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes se composent principalement des impôts généraux directs et indirects, tels que l'imposition forfaitaire annuelle et la taxe professionnelle, la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises et la cotisation foncière des entreprises, les impôts locaux, les impôts sur les véhicules de société, les contributions sociales de solidarité des sociétés et les taxes sur certaines dépenses publicitaires (en particulier, celles relatives aux imprimés publicitaires), ainsi que les taxes applicables aux opérateurs de télécommunications et les fournisseurs de télévision, tels que les impôts sur les fournisseurs de télévision, les cotisations de soutien à l'industrie des programmes audiovisuels et les taxes sur la VOD.

Ce poste n'inclut pas l'impôt sur les bénéfices, qui est comptabilisé sous le poste « Impôts sur les sociétés ».

1.1.5.5 Provisions

Les provisions comprennent principalement des provisions pour risques opérationnels, litiges et pensions. Voir la note 23 aux comptes consolidés du Groupe.

1.1.5.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels se composent principalement de travaux réalisés par le Groupe lui-même (c'est-à-dire ceux liés à des projets de modernisation du réseau et au développement de produits IT faisant appel aux salariés en interne), de produits provenant des cessions d'immobilisations corporelles et d'autres revenus.

1.1.5.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles sont principalement constituées de :

- la valeur comptable nette des immobilisations cédées ;
- frais de conseil versés dans le cadre des refinancements ;
- frais de gestion versés aux actionnaires du Groupe (Altice, Cinven et Carlyle) jusqu'à l'introduction en bourse, pour la fourniture de certains services de direction, de financement ou de conseil ; et
- d'autres charges opérationnelles diverses.

1.1.5.8 Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) est un des principaux indicateurs suivis par le Groupe afin de gérer et évaluer ses résultats d'exploitation, de prendre des décisions d'investissements et de répartition des ressources et d'évaluer la performance des membres de sa direction. Il est calculé à partir du chiffre d'affaires, diminué des achats externes, des charges de personnel, des impôts et taxes, des provisions, des autres produits opérationnels et des autres charges opérationnelles.

Le Groupe estime que cet indicateur est utile aux lecteurs de ses comptes puisqu'il leur fournit une mesure de ses résultats d'exploitation qui exclut des éléments n'affectant pas la trésorerie comme les dépréciations et les amortissements, augmentant la valeur projetée de ses comptes consolidés et fournissant des informations concernant le résultat des activités commerciales courantes du Groupe et la génération de flux de trésorerie qui permettent aux investisseurs de mieux identifier les tendances de sa performance financière.

Les modalités de calcul de l'EBITDA par le Groupe pourraient ne pas être comparables à celles d'autres mesures avec un nom similaire utilisées par d'autres entités. En outre, cette mesure ne doit pas être considérée comme une alternative au résultat d'exploitation étant donné que les effets des dépréciations, des amortissements et des détériorations exclues de cette unité de mesure affectent en fin de compte le résultat d'exploitation. Par conséquent, le Groupe présente également le poste « Résultat d'exploitation » qui comprend tous les montants affectant son résultat d'exploitation.

1.1.5.9 EBITDA ajusté

L'EBITDA ajusté est égal à l'EBITDA (*i.e.*, le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations) ajusté en fonction de certains éléments que le Groupe considère comme hors de l'exploitation récurrente de ses activités ou n'ayant pas d'impact sur sa trésorerie. Au cours de la période présentée, ces éléments ont consisté : en honoraires payés dans le cadre des opérations de refinancement, en restructurations liées à des acquisitions (en rapport avec l'acquisition d'Altitude Télécom), en provisions et coûts liés à des contrôles fiscaux et de sécurité sociale, en paiement de pénalités commerciales, en charges (sans impact sur la trésorerie) résultant de la dépréciation accélérée des décodeurs TV et des routeurs haut débit qui ont été endommagés ou n'ont pas été rendus par les abonnés ayant résilié leur abonnement et du passage en charges de la valeur nette comptable résiduelle des actifs retournés aux collectivités dans le cas de sorties de DSP, en la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE), en la charge liée aux plans de stocks options.

Le Groupe estime que cette unité de mesure est utile aux lecteurs de ses comptes consolidés dans la mesure où elle rend plus lisibles les tendances et fournit des informations plus précises concernant les résultats d'exploitation du Groupe et sa génération de flux de trésorerie.

1.1.5.10 Amortissements et dépréciations

Les amortissements et dépréciations se composent principalement de la dépréciation régulière et de l'amortissement des actifs non courants tels que les actifs de réseau.

1.1.5.11 Résultat financier

Le résultat financier est composé des produits d'intérêts, nets des charges d'intérêts et des autres charges financières. Les produits d'intérêts sont principalement constitués des revenus liés aux investissements de trésorerie et des équivalents de trésorerie ainsi que d'autres produits d'intérêts. Les charges d'intérêts sont principalement composées des charges d'intérêts des lignes de crédit du Groupe (calculées après prise en compte de l'effet des dérivés de taux d'intérêt) ainsi que des coûts liés aux contrats de location-financement utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Les autres charges financières se composent principalement de toutes commissions (autres que les frais de conseil qui sont comptabilisés en tant qu'autres charges opérationnelles) versées dans le cadre des avenants et du refinancement de la dette du Groupe, des commissions d'amortissements versées dans le cadre de la mise en œuvre de certaines nouvelles lignes de crédit et des provisions pour risques financiers.

1.1.5.12 Impôts sur les sociétés

Les impôts sur les sociétés se composent de l'impôt sur les bénéfices et la part relative à l'impôt sur les sociétés des provisions pour contrôles fiscaux. Ils ne comprennent pas les autres impôts dus par le Groupe, qui sont comptabilisés sous le poste « Impôts et taxes » décrit ci-dessus.

Le Groupe dispose de déficits fiscaux importants (décrits dans la note annexe 12.4 aux comptes consolidés pour les exercices 2013) qui sont de nature à limiter sa charge fiscale en matière d'impôt sur les sociétés.

Toutefois, la faculté d'utiliser effectivement ces pertes (et de réaliser effectivement tout ou partie de l'économie fiscale théorique qu'elles représentent) dépendra d'un ensemble de facteurs, au nombre desquels :

- La faculté pour le Groupe ou certaines sociétés du Groupe de dégager des bénéfices fiscaux et le degré d'adéquation entre le niveau de réalisation de ces bénéfices et celui des pertes ; à cet égard, il convient de noter que (i) une fraction importante des pertes (1 156 millions d'euros au 31 décembre 2013) est actuellement exclusivement utilisable sur les bénéfices de NC Numericable, une société opérationnelle du Groupe (essentiellement présente dans le segment B2C) ; (ii) une fraction des pertes (183 millions d'euros au 31 décembre 2013) est exclusivement imputable sur les bénéfices de Completel, une société opérationnelle des segments B2B et Wholesale ; (iii) une fraction des pertes (6 millions d'euros au 31 décembre 2013) est exclusivement imputable sur les bénéfices de Sequalum ; (iv) une fraction des pertes (13 millions d'euros au 31 décembre 2013) est exclusivement imputable sur les bénéfices d'Altice B2B France qui est une société holding sans activité opérationnelle ; et (v) une fraction des pertes (42 millions d'euros au 31 décembre 2013) est exclusivement imputable sur les bénéfices d'Ypso France qui est une société holding sans activité opérationnelle. Les capacités d'utilisation des pertes propres des deux holdings sont extrêmement limitées car seulement imputables sur les résultats propres de ces sociétés, structurellement déficitaires ;

- Les deux groupes d'intégration fiscale constitués par Ypso France d'une part et Altice B2B France d'autre part ont été maintenus jusqu'au 31 décembre 2013. A cette date, le groupe Ypso France avait 642 millions d'euros de déficits fiscaux et le groupe Altice B2B France avait 218 millions d'euros de déficits fiscaux. La Société a l'intention de se constituer tête de groupe d'un groupe d'intégration fiscale mis en place conformément aux dispositions des articles 223 A et 223 L 6 i du code général des impôts, avec effet au 1er janvier 2014, et comprenant les sociétés des sous-groupes Altice B2B France et Ypso France. Dans cette hypothèse, l'essentiel des 642 millions d'euros de déficits générés par le groupe Ypso France et la totalité des 218 millions d'euros de déficits générés par le groupe Altice B2B France devraient rester utilisables, sous certaines conditions et limitations, sur les résultats des sociétés des anciens périmètres Ypso France et Altice B2B, respectivement, qui seront comprises dans le périmètre du nouveau groupe
- la limitation générale résultant de la réglementation fiscale française aux termes de laquelle le pourcentage de déficits fiscalement reportables pouvant être utilisés pour compenser la portion du bénéfice taxable excédant 1 million d'euros est limitée à 50 % pour les exercices fiscaux clos à compter du 31 décembre 2012, ainsi que certaines restrictions plus spécifiques propres à certaines catégories de déficits ;
- les perspectives d'utilisation sont extrêmement limitées pour les pertes de la holding luxembourgeoise Ypso Holding (dont 211 millions d'euros sont soumis à l'agrément de l'administration fiscale luxembourgeoise ;
- les déficits propres d'Ypso France (42 millions d'euros) doivent être considérés comme perdus dans la mesure où la société n'a pas reçu à ce jour d'agrément fiscal favorable permettant leur maintien;
- les conséquences de contrôles et contentieux fiscaux présents ou futurs; et
- les éventuels changements des lois et réglementations applicables.

Au 31 décembre 2013, compte tenu des perspectives d'utilisation partielle de ces déficits par le Groupe, il a été décidé d'activer une partie de ces déficits pour 357 millions d'euros, soit 14% de l'ensemble des déficits reportables.

1.1.6 Principes comptables importants

Pour une description des principes comptables significatifs et des estimations comptables importantes du Groupe, voir les Notes 2 et 3 aux comptes consolidés du Groupe.

1.2 Analyse des résultats pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013

	Exercice clos le 31 décembre				Variation
	2013		2012		
	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	
Chiffre d'affaires	1 314,2	100,0%	1 302,4	100,0%	0,9%
Achats externes	(611,0)	(46,5%)	(602,1)	(46,2%)	1,5%
Charges de personnel	(154,6)	(11,8%)	(141,5)	(10,9%)	9,3%
Impôts et taxes	(33,9)	(2,6%)	(32,4)	(2,5%)	4,6%

Provisions	(20,5)	(1,6%)	(6,2)	(0,5%)	229,1%
Autres produits opérationnels	86,3	6,6%	89,2	6,9%	(3,3%)
Autres charges opérationnelles	(20,5)	(1,6%)	(17,2)	(1,3%)	19,1%
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	560,1	42,6%	592,3	45,5%	(5,4%)
Amortissements et dépréciations	(304,0)	(23,1%)	(291,7)	(22,4%)	4,2%
Résultat d'exploitation	256,0	19,5%	300,5	23,1%	(14,8%)
Produits financiers	9,7	0,7%	4,3	0,3%	124,3%
Coût de l'endettement brut	(184,8)	(14,1%)	(183,1)	(14,1%)	1,0%
Autres charges financières	(148,5)	(11,3%)	(32,7)	(2,5%)	354,2%
Résultat financier	(323,6)	(24,6%)	(211,4)	(16,2%)	53,1%
Impôts sur les sociétés	132,8	10,1%	(2,5)	(0,2%)	N/A
Résultat des sociétés mises en équivalence	(0,5)	(0,0%)	(0,2)	(0,0%)	143,2%
Résultat net consolidé / combiné	64,7	4,9%	86,4	6,6%	(25,1%)
Attribuable aux propriétaires de l'entité	64,6	4,9%	86,4	6,6%	(25,3%)
Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	0,2	0,0%	0,0	0,0%	218,4%

1.2.1 Chiffre d'affaires

Contribution des segments au chiffre d'affaires consolidé / combiné <i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre		
	2013	2012	variation
B2C	864,6	826,2	4,7%
B2B	309,6	323,2	(4,3%)
Wholesale	140,0	153,1	(8,3%)
Total	1 314,2	1 302,4	0,9%

Le chiffre d'affaires pour l'année 2013 s'établit à 1 314,2 millions d'euros, soit une progression de 0,9 %.

Au sein des activités du Groupe, ce sont les activités B2C qui progressent le plus sous l'effet d'une croissance en volume de la base de clientèle Numericable et Marques Blanches Fibre et d'un effet positif sur l'ARPU des clients Numericable.

A fin 2013 la base d'abonnés B2C était de 1,709 million et affichait une croissance de 81 000 abonnés par rapport à fin 2012. Cette croissance était principalement due à la progression du nombre d'abonnés multi-play sous la marque Numericable (+69 000) et du nombre d'abonnés Marques Blanches (+66 000). L'ARPU se maintient à un niveau élevé soit 41,9€ au 4^o trimestre 2013. Il progresse de 1,1€ par rapport à l'ARPU de la base de clients Numericable au 4^o trimestre 2012.

Le chiffre d'affaires des activités B2B s'affiche en retrait de 4,3% entre 2012 et 2013. Cette baisse est principalement liée (i) à l'effet des baisses de tarifs de terminaison d'appels qui ont suscité de la part des clients, principalement les grands comptes, une demande d'ajustement de leurs tarifs à la baisse et (ii) l'impact des troubles administratifs et opérationnels intervenus en 2012 s'étant traduits notamment par des avoirs émis notamment au 1^o semestre 2013. On note, toutefois, ici aussi, une

amélioration de la tendance puisque la valeur des nouvelles affaires signées s'est significativement accrue passant de 5,660 millions d'euros sur l'année 2012 à 6,656 millions d'euros sur l'année 2013 soit +17,6%. Cet accroissement devrait bénéficier pleinement au chiffre d'affaires de 2014 compte tenu des délais d'installation de ces affaires.

Le chiffre d'affaires des activités wholesale décroît aussi pour les mêmes raisons de répercussion systématique des baisses de tarifs de terminaison d'appels. La baisse enregistrée en 2013 par rapport à 2012 est de 8,3%. L'essentiel de la raison de cette baisse provient des baisses de tarifs de terminaison d'appels qui dans le cas des contrats wholesale font l'objet d'une répercussion immédiate et systématique aux autres opérateurs. Elle s'ajoute à l'impact de la baisse progressive du parc de clients Marque Blanche Bouygues (ex-Darty) DSL. En effet cette base de clients qui s'élevait à 168 005 abonnés à fin décembre 2012 est passée à 120 261 abonnés à fin décembre 2013, soit un recul de 28%.

1.2.2 Achats externes

Les achats externes ont progressé de 1,5% entre 2012 et 2013 passant de 602,1 millions d'euros à 611,0 millions soit une augmentation de 8,9 millions d'euros. Cette augmentation est principalement liée à une augmentation des coûts d'acquisition des nouveaux clients B2C liée au volume plus important de nouveaux clients acquis, compensée en partie par une baisse significative des tarifs de terminaison d'appels relatifs aux activités de téléphonie fixe B2C, B2B et wholesale.

1.2.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont progressé de 9,3% entre 2012 et 2013, passant de 141,5 millions d'euros à 154,6 millions d'euros soit une augmentation de 13,1 millions d'euros. Cette augmentation est à mettre en relation avec l'augmentation des effectifs qui sont passés de 1 979 employés (hors stagiaires) à fin 2012 à 2 182 employés (hors stagiaires) à fin 2013. Cette augmentation des effectifs provient d'embauches au sein des équipes de ventes et de l'intégration de LTI, société acquise début novembre 2013 et qui comptait 100 employés lors de son rachat. La hausse de 13,1 millions d'euros provient donc d'un effet volume mais également d'un effet valeur avec une hausse générale des salaires de l'ordre de 1% en 2013 et une distribution de bonus plus importants liés, notamment, à l'augmentation des niveaux de ventes (B2C) et des commandes (B2B) sur la période. S'ajoute à cela la charge relative aux stocks options émises en 2013 pour environ 3,6 millions d'euros.

1.2.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont progressé de 4,6% entre 2012 et 2013 passant de 32,4 millions d'euros à 33,9 millions d'euros soit une augmentation de 1,5 million d'euros due principalement à l'impact sur la CVAE de la hausse du résultat des activités B2C et Wholesale.

Information sur les dépenses somptuaires : au cours de l'exercice 2013, Numericable a constaté des dépenses somptuaires pour un montant de 133 000 euros au titre des amortissements excédentaires sur les voitures de location.

Information sur la réintégration des frais généraux dans le bénéfice imposable : aucune réintégration fiscale de frais généraux n'a été effectuée par la Société en 2013.

1.2.5 Provisions

Les dotations aux provisions nettes de reprises ont augmenté de 14,7 millions d'euros entre 2012 et 2013 passant de 6,2 millions d'euros à 20,4 millions. L'essentiel de cette augmentation provient du segment B2B où a été constituée une provision consécutive à un contrôle fiscal réalisé sur l'exercice 2013 portant sur les années 2010 et 2011 à l'issue duquel l'administration fiscale rejette la charge de

certaines prestations de services réalisées entre 2009 et 2011. Le montant des redressements ainsi provisionné s'élève à 11,4 millions d'euros.

1.2.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels ont diminué de 2,9 millions d'euros entre 2012 et 2013 passant de 89,2 millions d'euros à 86,3 millions d'euros. Cette réduction des autres produits opérationnels traduit principalement un ralentissement des charges engagées pour le compte du projet DSP 92 au moment où le contrat pour la phase 2 était en cours de discussion et la phase 1 en cours de finalisation. Cette décroissance d'activité a généré une moindre capitalisation de charges externes en partie compensée par des cessions de réseaux câblés à des collectivités locales dans le cadre de sorties de contrats de délégation de service public. En 2013, ce poste inclut par ailleurs le remboursement de l'amende de 5 millions d'euros infligée par l'ARCEP en 2012 (après l'invalidation des pouvoirs de sanction de l'ARCEP par le Conseil constitutionnel).

1.2.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont augmenté de 3,3 millions d'euros entre 2012 et 2013 passant de 17,2 millions d'euros à 20,5 millions d'euros. Cette hausse provient du segment B2C et des charges liées à la sortie de certaines DSP se traduisant par un retour aux collectivités de biens de retour qui génèrent des sorties d'actifs à valeur 0 et le passage en charges de la valeur nette comptable résiduelle des actifs cédés. Ces charges sont néanmoins sans impact sur la trésorerie du Groupe. L'augmentation de ces charges a été compensée en partie par la baisse des honoraires payés dans le cadre des opérations de refinancement (les frais engendrés dans le cadre de l'introduction en bourse ayant été intégralement imputés sur la prime d'émission et non pas comptabilisés en charges) et la baisse des frais de gestion payés aux actionnaires.

1.2.8 Résultat d'Exploitation avant Amortissements et Dépréciations (EBITDA)

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) a diminué de 32,2 millions d'euros entre 2012 et 2013 passant de 592,3 millions d'euros à 560,1 millions d'euros. Cette décroissance est le reflet d'éléments directement liés à l'activité et d'autres non-récurrents ou sans impact sur les flux de trésorerie qui sont retraités au niveau de l'Ebitda ajusté (cf. ci-dessous). L'activité 2013 est principalement caractérisée par l'accélération de la croissance des activités B2C qui génère des coûts d'acquisition clients importants (coûts de dépenses commerciales et marketing). Ces coûts nécessaires à l'obtention de cette dynamique sur les ventes génèrent une charge sur l'exercice où sont acquis les nouveaux clients et ont compensé en 2013 l'effet positif récurrent de cette croissance des activités B2C. Dans le B2B, la décroissance des activités de téléphonie et la décision prise en 2013 d'accorder des avoirs pour résoudre les difficultés de gestion client en lien avec les problèmes de qualité de service survenus en 2012 et 2011 ont également pesé sur le résultat de l'année.

S'ajoute à cela un ensemble de coûts non récurrents ou sans effet sur la trésorerie tels que l'effet des redressements fiscaux sur le B2B, les frais de refinancement pour les opérations intervenues dans le cadre de l'introduction en bourse, le coût non cash de sortie de certaines DSP.

1.2.9 EBITDA ajusté

Une fois retraité des éléments non récurrents ou sans impact sur la trésorerie de la société, l'EBITDA ajusté de l'année 2013 s'établit à 615,9 millions, en légère décroissance de 5 millions d'euros ou 0,6% par rapport à 2012.

Ces valeurs traduisent l'accélération de la conquête de nouveaux clients dans le B2C, qui pèse sur la rentabilité la première année, ainsi que l'effet de la décroissance des activités voix dans le B2B du fait

de la dernière baisse régulée des tarifs de terminaisons d'appels au 1 janvier 2013. Dans le Wholesale, la poursuite de la croissance des activités de revente de capacité data classique et fibre, à forte marge, a permis d'accroître la rentabilité.

1.2.10 Amortissements et dépréciations

Les dotations aux amortissements ont augmenté de 12,3 millions d'euros ou 4,2% entre 2012 et 2013 passant de 291,7 millions d'euros à 304,0 millions d'euros. Cette augmentation reflète l'augmentation des niveaux d'investissements au cours des dernières années, tant dans les segments B2C que B2B, afin de rénover le réseau et raccorder un nombre accru de nouveaux clients.

1.2.11 Résultat d'exploitation

Au total, le résultat d'exploitation décroît de 44,5 millions d'euros ou 14,8% entre 2012 et 2013 passant de 300,5 millions d'euros en 2012 à 256,0 millions d'euros en 2013 pour les raisons évoquées ci-dessus.

1.2.12 Résultat financier

Le résultat financier s'est détérioré de 112,2 millions d'euros, passant d'une charge nette de 211,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à une charge nette de 323,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre. La majeure partie de cette détérioration (81,6 millions d'euros) s'expliquent par la capitalisation des Super PECs (voir paragraphe ci-dessous). Le reste de la détérioration (30,6 millions d'euros) s'explique principalement par (i) l'augmentation de 34,2 millions d'euros des Autres Charges Financières hors effet de la capitalisation des Super PECs et (ii) l'augmentation de 1,8 millions d'euros des intérêts financiers compensée par l'augmentation des produits financiers de 5,4 millions d'euros.

Lors de la restructuration de la dette du Groupe qui a eu lieu en 2009 et au cours de laquelle les actionnaires du Groupe avaient acquis certains prêts au titre du SFA Ypso France, Ypso Holding Sàrl avait procédé à l'émission de titres financiers, souscrits par les actionnaires, et notamment 132 664 023 certificats d'actions à intérêts prioritaires subordonnés (subordinated interest preferred equity certificates) (les « Super PEC »), d'une valeur nominale d'un euro et dont les intérêts étaient capitalisables.

Cinven, Carlyle et Altice ont fait apport de ces Super PEC le 7 novembre 2013 à Numericable Group, dans le cadre des opérations juridiques liées à l'introduction en bourse. Cette dette a par conséquent été éteinte en contrepartie d'une remise de titres nouvellement émis. Consécutivement, des frais d'extinction de dettes ont été comptabilisés en charges financières pour un montant de 81,6 millions d'euros. Cette charge n'a aucun impact sur la trésorerie du groupe.

L'augmentation de 34,2 millions d'euros des Autres Charges Financières hors effet de la capitalisation des Super PECs est une conséquence des frais engendrés par le remboursement de différentes lignes de crédit par la nouvelle Ligne D et par l'augmentation de capital concomitante à l'introduction en bourse. Les remboursements des Obligations Senior Garanties ont entraîné le paiement de premium aux détenteurs de ces obligations. Le Groupe a ainsi payé un total de 28,0 million d'euros (12,375% des montants remboursés sur la Ligne C1A, 8,75% sur les montants remboursés de la Facilité C2A et 2% sur la Ligne C2B qui a été intégralement remboursée). Les remboursements anticipés de ces Lignes ainsi que des Lignes Senior d'Altice B2B France ont entraîné la comptabilisation de 15,2 millions d'euros de frais relatifs à la mise en place des dettes éteintes, qui avaient initialement été comptabilisés au coût amorti.

L'augmentation des produits financiers provient principalement de deux nouveaux paiements pour un total de 7,1 millions d'euros reçus par le Groupe suite à la faillite de Lehman Brothers. Le restant des

produits financiers inscrits au compte de résultat consiste en une reprise de provisions pour risque de 1,9 million d'euros.

Les intérêts sur les dettes ont augmenté à cause du refinancement d'octobre 2012 principalement mais aussi celui de février 2012 (dans une moindre mesure car il ne porte que sur les 45 premiers jours de l'année). Il est à noter que les refinancements du quatrième trimestre n'ont impacté encore que faiblement les intérêts à la baisse car ils ont été clos au mois de décembre.

1.2.13 Impôts sur les sociétés

L'introduction en bourse et la réorganisation juridique mise en œuvre en novembre et décembre 2013 ont donné au Groupe une meilleure visibilité sur sa structure fiscale et sa capacité à générer, en lien avec les perspectives de génération de résultats du Groupe, des bénéfices fiscaux permettant de consommer au moins une partie des pertes reportables disponibles. Compte tenu des perspectives de génération de résultat il est apparu que le Groupe était en mesure de consommer une quote-part des déficits fiscaux reportables qu'il avait constitués. Il a donc été décidé de reconnaître un impôt différé actif au titre de la quote-part des déficits fiscaux qui pourraient être consommés sur un horizon de 5 ans. Cela s'est traduit par la reconnaissance d'un produit d'impôt différé de 132,7 millions d'euros sur l'exercice 2013.

1.3 Analyse des résultats par segment

1.3.1 Segment B2C

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissement et dépréciations pour le segment B2C au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.

Segment B2C

(en millions d'euros)

Chiffre d'affaires

Exercice clos le 31 décembre		
2013	2012	variation
869,4	832,6	4,4%

<i>Chiffre d'affaires numérique</i>	681,5	650,4	4,8%
<i>Chiffre d'affaires analogique</i>	28,6	36,9	(22,4%)
<i>Chiffre d'affaires collectif</i>	68,6	70,1	(2,1%)
<i>Chiffre d'affaires marque blanche fibre</i>	90,7	75,3	20,4%
Achats externes	(415,1)	(386,1)	7,5%
Charges de personnel	(87,1)	(77,6)	12,3%
Impôts et taxes	(20,5)	(19,9)	2,9%
Provisions	(8,6)	(4,5)	90,8%
Autres produits opérationnels	65,5	68,1	(3,8%)
Autres charges opérationnelles	(18,6)	(16,0)	16,0%
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	385,0	396,6	(2,9%)
<i>Taux de marge d'EBITDA</i>	<i>44,3%</i>	<i>47,6%</i>	

1.3.1.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2C a progressé de 4,4% entre 2012 et 2013, s'élevant à un total de 869,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, contre 832,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

La croissance en valeur du chiffre d'affaires B2C provient essentiellement des activités numériques sous marque Numericable qui progressent de 31,1 millions d'euros soit +4,8% passant de 650,4 millions d'euros pour l'année 2012 à 681,5 millions d'euros pour l'année 2013. Le chiffre d'affaires numérique est composé du chiffre d'affaires généré par la commercialisation des offres numériques multi-play et de leurs options (VOD, chaînes supplémentaires, etc.). Cette croissance est principalement due à une augmentation de la clientèle numérique, qui était de 1,264 million d'abonnés au 31 décembre 2012, contre 1,228 million au 31 décembre 2013. Cette croissance de la base de clients reflète principalement l'attrait de nos offre Très Haut Débit et de LaBox qui a été lancée mi 2012 et a vraiment fait l'objet de campagne de promotion à l'occasion de la rentrée 2012. L'accroissement de la base de clientèle a également été soutenu par une progression de 0,8 euros de l'ARPU des clients existants passant de 40,7€ par mois en moyenne sur l'année 2012 à 41,5€ par mois en moyenne en 2013.

Le second vecteur de croissance en valeur est constitué des marques blanches fibre dont le chiffre d'affaires est passé de 75,3 millions d'euros en 2012 à 90,7 millions d'euros en 2013 soit une croissance de 15,4 millions d'euros ou +20,4%. Cette augmentation reflète une progression d'environ 22 % du nombre d'utilisateurs finaux fibre optique marque blanche d'une année sur l'autre, passant d'environ 297 000 utilisateurs finaux au 31 décembre 2012 à environ 363 000 utilisateurs finaux au 31 décembre 2013, du fait de la progression de l'offre marque blanche commercialisée par Bouygues Télécom depuis son lancement fin 2010.

Le chiffre d'affaires analogique a continué de décroître comme nous l'avions anticipé, de 8,3 millions d'euros, soit -22,4%, passant de 36,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 28,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013. Cette baisse est principalement due à une diminution de 21 % de la clientèle analogique du Groupe, passant de 103 000 abonnés au 31 décembre 2012 à environ 81 000 au 31 décembre 2013. Le Groupe ayant cessé de commercialiser les offres analogiques il y a quelques années, seules les résiliations par les abonnés

existants ont un effet négatif sur la clientèle analogique du Groupe désormais, le Groupe n'enregistrant pas de nouveaux abonnements.

Le chiffre d'affaires collectif (bulk) a légèrement diminué de -2,1%, s'élevant à un total de 68,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, contre 70,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, reflétant la légère décroissance de la base de clients des services collectifs du Groupe.

1.3.1.2 Achats externes

Les achats externes ont augmenté de 7,5 %, soit de 29 millions d'euros, passant de 386,1 millions d'euros en 2012, à 415,1 millions d'euros en 2013. Cette augmentation traduit principalement l'effort de marketing et de communication consenti afin d'assurer la croissance de la base d'abonnés numériques entre 2012 et 2013 ; les dépenses dites d'acquisition qui intègrent les frais de marketing conquête, de communication et les commissions payées aux réseaux de distributions externes sont ainsi passées de 73,4 millions d'euros en 2012 à 90,0 millions d'euros en 2013 soit une augmentation de près de 17 millions d'euros.

S'ajoute à cela une augmentation du coût de l'énergie et de la maintenance réseau pour environ 1 million d'euros, des call centers pour 2,5 millions d'euros et des coûts de matériels achetés pour être revendus d'environ 5 millions d'euros.

1.3.1.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 12,3 %, soit de 9,5 millions d'euros, passant de 77,6 millions d'euros en 2012 à 87,1 millions d'euros en 2013. Cette augmentation s'explique par des embauches de nouveaux membres de l'équipe de vente réalisées au cours en 2012 et 2013 ainsi qu'au niveau supérieur de rémunérations variables payées aux personnels commerciaux, indexées notamment sur le niveau de nouveaux clients. En outre, les salaires ont augmenté d'environ 1 % en 2013.

A ces effets s'ajoute la charge liée à l'attribution des stock-options dans le cadre de l'IPO pour un montant de 3,6 millions d'euros.

1.3.1.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont augmenté de 2,9 %, soit de 0,6 million d'euros, passant de 19,9 millions d'euros en 2012 à 20,5 millions en 2013. Cette augmentation provient de l'accroissement de la CVAE qui s'explique par les investissements significatifs consentis dans les activités B2C et l'augmentation induite de la valeur des immobilisations mais également de la valeur ajoutée.

1.3.1.5 Provisions

Les dotations nettes aux provisions ont augmenté de 4,1 millions d'euros entre 2012 et 2013 passant de 4,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 8,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

Les provisions se composent principalement de celles relatives aux contentieux civils, commerciaux et fiscaux, aux indemnités de départs en retraites et aux montants facturés aux utilisateurs finaux qui ne rendent pas les équipements du Groupe après la résiliation de leur abonnement.

Cette augmentation provient principalement de (i) l'augmentation des dotations nettes aux provisions pour créances douteuses pour environ 4 millions d'euros, les autres dotations de l'exercice étant compensées par des reprises sur la période.

1.3.1.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels ont diminué de 2,6 millions d'euros entre 2012 et 2013 passant de 68,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 65,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013. Cette diminution résulte principalement d'une moindre production immobilisée pour les besoins du projet DSP 92 en cette année de fin de phase 1.

1.3.1.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont augmenté de 2,6 million d'euros, passant de 16,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 18,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013. Cette variation résulte de deux effets.

Une augmentation significative de 7,3 millions d'euros de charges liées à la sortie de certaines DSP se traduisant par un retour aux collectivités de biens de retour qui génèrent des sorties d'actifs à valeur 0 et le passage en charges de la valeur nette comptable résiduelle des actifs cédés. Ces charges sont sans impact sur la trésorerie du groupe.

En contrepartie, les honoraires de refinancement ont fortement diminué par rapport à 2012 qui avait vu ces coûts fortement augmenter sous l'effet des deux émissions obligataires. Résultat d'Exploitation avant Amortissements et Dépréciations (EBITDA)

L'EBITDA a diminué de 11,6 millions d'euros, passant de 396,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 385,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013. Comparé à 2012 et les années précédentes où le chiffre d'affaires est resté plutôt stable, la croissance de 2013 tirée par une captation plus importante de nouveaux clients a généré des coûts d'acquisition supérieurs qui pour la première année de retour à la croissance font plus que compenser la croissance des revenus. A cet égard, l'EBITDA du segment B2C hors dépenses dites d'acquisition clients (frais de marketing conquête, de communication et commissions payées aux réseaux de distributions externes) est passé de 468,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 470 millions d'euros au titre de l'exercice 2013.

En outre l'EBITDA de ce segment a été impacté en 2013 par les coûts d'allocation des stocks options pour 3,6 millions d'euros et un supplément de charges sans effet sur la trésorerie liées aux sorties de DSP pour 7,3 millions d'euros.

1.3.2 Segment B2B

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissement et dépréciations pour le segment B2B au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.

Segment B2B

(en millions d'euros)

Chiffre d'affaires

Exercice clos le 31 décembre		
2013	2012	variation
312,6	324,5	(3,7%)

<i>Chiffre d'affaires voix</i>	115,5	133,9	(13,7%)
<i>Chiffre d'affaires data</i>	197,1	190,6	3,4%
Achats externes	(180,2)	(178,4)	1,0%
Charges de personnel	(60,5)	(57,2)	5,8%
Impôts et taxes	(8,1)	(7,6)	6,6%
Provisions	(11,6)	(1,3)	NS
Autres produits opérationnels	20,8	21,1	(1,4%)
Autres charges opérationnelles	(1,9)	(1,1)	72,7%
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	71,2	100,0	(28,8%)
<i>Taux de marge d'EBITDA</i>	22,8%	30,8%	

1.3.2.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2B a diminué de 11,9 millions d'euros, soit de 3,7 %, passant de 324,5 millions d'euros en 2012 à 312,6 millions d'euros en 2013. Cette diminution reflète une diminution du chiffre d'affaires voix, partiellement compensée par une augmentation du chiffre d'affaires data. Le chiffre d'affaires voix a diminué de 18,4 millions d'euros, soit de 13,7 %, passant de 133,9 millions d'euros en 2012 à 115,5 millions d'euros au titre de 2013. Cette diminution résulte du transfert progressif aux consommateurs des baisses successives des tarifs de terminaison réglementés.

Le chiffre d'affaires données a augmenté de 6,5 millions d'euros, soit de 3,4 %, passant de 190,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 197,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013. Cette augmentation reflète la stratégie du Groupe qui vise à se concentrer sur les services de données où l'essentiel des nouveaux contrats sont signés.

En outre, l'année 2013 a été impactée par des avoirs qui ont été émis afin de mettre un terme aux réclamations de clients issues de problèmes de qualité des services opérationnel et administratif lors de la phase de fusion de la société Altitude Télécom au sein de Completel. Ces avoirs ont essentiellement impacté le premier semestre pour environ 10 millions d'euros avec un impact en diminution du chiffre d'affaires.

1.3.2.2 Achats externes

Les achats externes ont légèrement augmenté, passant de 178,4 millions d'euros au titre de l'année 2012 à 180,2 millions d'euros au titre de l'année 2013, représentant une hausse de 1,0 %. Cette légère augmentation traduit la croissance de notre activité data dont le chiffre d'affaires croît de 3,4% sur l'année générant davantage d'achats de capacité.

Cette augmentation est en partie compensée par une baisse des coûts de téléphonie d'environ 4 millions d'euros entre 2012 et 2013 résultant d'une baisse des coûts unitaires – effet de la dernière baisse des coûts régulés d'interconnexion intervenue au 1 janvier 2013 - et d'une contraction des volumes de minutes.

1.3.2.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 5,8% entre 2012 et 2013 passant de 57,2 millions d'euros au titre de 2012 à 60,5 millions d'euros au titre de 2013. Cette augmentation résulte de deux effets principaux : le recrutement de commerciaux additionnels pour adresser le bas de marché et les PME et les signatures de nouveaux contrats en forte hausse en 2013 en comparaison de 2012 (la valeur de

chiffre d'affaires mensuel des nouveaux contrats est passée de 5,660 millions d'euros en 2012 à 6,657 millions d'euros en 2013 soit une augmentation de 17,6 % dont l'effet devrait être essentiellement visible en 2014) qui a généré des primes aux équipes de ventes supérieures à celles de l'année 2012.

1.3.2.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont légèrement augmenté de 0,5 million d'euros entre 2012 et 2013.

1.3.2.5 Provisions

Le montant des dotations nettes de reprises de provisions est passé de 1,3 million d'euros en 2012 à 11,6 millions d'euros en 2013 soit une augmentation de 10,3 millions d'euros. L'essentiel de cette augmentation provient de la constitution d'une provision consécutive à un contrôle fiscal réalisé sur l'exercice 2013 portant sur les années 2010 et 2011 à l'issue duquel l'administration fiscale rejette la charge de prestations de services réalisées entre 2009 et 2011. Le montant des redressements ainsi provisionné s'élève à 11,4 millions d'euros.

1.3.2.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels n'ont pas connu de variation significative passant de 21,1 millions d'euros en 2012 à 20,8 millions d'euros en 2013 soit une diminution de 0,3 million d'euros ou 1,6%. Ces autres produits sont en majeure partie constitués de masse salariale capitalisée.

1.3.2.7 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles sont passées de 1,1 million d'euros en 2012 à 1,9 millions d'euros en 2013 soit une augmentation de 0,8 million d'euros. Cette augmentation provient essentiellement des honoraires payés dans le cadre des opérations de refinancement intervenues au cours de l'année 2013.

1.3.2.8 Résultat d'Exploitation avant Amortissements et Dépréciations (EBITDA)

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) est passé de 100,0 millions d'euros en 2012 à 71,2 millions d'euros en 2013 soit une baisse de 28,8 millions d'euros ou 28,8%.

Cette baisse du résultat des activités B2B est liée à un contexte de baisse de la valeur du marché de la voix essentiellement en valeur du fait de la baisse régulée des coûts d'interconnexion et dans une plus faible mesure en volume. Elle est amplifiée en 2013 par le faible niveau de commandes contractualisées en 2012 se traduisant par un chiffre d'affaires incrémental en 2013 plus faible que l'année précédente. A cela s'ajoute les avoirs émis sur le premier semestre pour près de 10 millions d'euros qui ont également lourdement pesé sur la rentabilité de ce segment en 2013 et la provision constituée au titre du contrôle fiscal pour 11,4 millions d'euros

La reprise de l'activité commerciale en 2013, mesurée par la valeur des nouveaux contrats signés en hausse de 17,6% en 2013 par rapport à 2012, ainsi que l'arrêt des baisses régulées de tarifs de terminaison d'appels sont autant de signes positifs pour l'année 2014.

1.3.3 Segment Wholesale

Le tableau suivant présente le chiffre d'affaires, les charges opérationnelles et le résultat d'exploitation avant amortissement et dépréciations pour le segment Wholesale au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.

Segment Wholesale <i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre		
	2013	2012	variation
Chiffre d'affaires	200,8	211,5	(5,1%)
Achats externes	(84,3)	(103,8)	(18,8%)
Charges de personnel	(7,0)	(6,7)	4,5%
Impôts et taxes	(5,4)	(4,9)	10,2%
Provisions	(0,3)	(0,4)	(25,0%)
Autres produits opérationnels	0,1	-	-
Autres charges opérationnelles	0,0	-	-
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	103,9	95,7	8,6%
<i>Taux de marge d'Ebitda</i>	<i>51,7%</i>	<i>45,3%</i>	

1.3.3.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires des activités Wholesale est passé de 211,5 millions d'euros en 2012 à 200,8 millions d'euros en 2013 soit une baisse de 10,7 millions d'euros ou 5,1%

Plusieurs effets expliquent cette évolution. Les activités de téléphonie avaient bénéficié en 2012 d'une opportunité pour effectuer l'interconnexion entre les réseaux mobiles de Bouygues Telecom et Free Mobile. Progressivement ces deux opérateurs se sont interconnectés directement et ont de moins en moins recours au Groupe pour écouler leur trafic mobile. Ceci explique avec la baisse régulée des tarifs d'interconnexion une décroissance du chiffre d'affaires d'environ 27 millions d'euros. Il est à noter que ces deux effets ont un impact faible sur la marge en valeur.

Par ailleurs les revenus générés par les marques blanches Bouygues (ex-Darty) DSL continuent de baisser (-4 millions d'euros entre 2012 et 2013) corrélativement à la baisse du nombre de clients hébergés sur notre réseau qui est passé de 168 005 clients à fin 2012 à 120 261 clients en 2013 soit une baisse de 28%.

A l'inverse les revenus des activités de revente de capacité data, à forte marge, ont continué de croître d'environ 17 millions d'euros entre 2012 et 2013.

1.3.3.2 Achats externes

Les achats externes sont passés de 103,8 millions d'euros en 2012 à 84,3 millions d'euros en 2013 soit une baisse de 19,5 millions d'euros ou 18,8%.

Cette baisse résulte d'une baisse en volume et en valeur du trafic téléphonique écoulé sur le réseau du Groupe. La baisse en volume provient d'un moindre volume de minutes échangées entre Bouygues

Télécom et Free Mobile via le réseau du Groupe. La baisse en valeur est le résultat de la baisse régulée des coûts d'interconnexion intervenue pour la dernière fois au 1^{er} janvier 2013.

L'augmentation de l'activité data n'a que peu d'impact sur les achats externes puisqu'il s'agit essentiellement de revente de capacités sur le réseau du Groupe ne générant pas de coûts externes additionnels.

1.3.3.3 Charges de personnel

Les charges de personnel sont passées de 6,7 millions d'euros en 2012 à 7,0 millions d'euros en 2013 soit une augmentation de 0,3 million d'euros ou 4,5% du fait principalement de l'augmentation de la participation sur la base de la croissance du résultat 2013.

1.3.3.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont augmenté de 0,5 millions d'euros entre 2012 et 2013 soit une hausse de 10,2%, passant de 4,9 millions d'euros en 2012 à 5,4 millions d'euros en 2013. Cette augmentation des taxes est directement corrélée à l'amélioration du résultat généré par les activités Wholesale.

1.3.3.5 Provisions

Le montant des dotations nettes de reprises de provisions est passé de 0,4 million d'euros en 2012 à 0,3 million d'euros en 2013. Tant la valeur de ces dotations que leur variation sont peu significatives

1.3.3.6 Résultat d'Exploitation avant Amortissements et Dépréciations (EBITDA)

L'EBITDA des activités Wholesale a crû de 8,2 millions d'euros soit 8,5% entre 2012 et 2013 passant de 95,7 millions d'euros au titre de l'exercice 2012 à 103,9 millions d'euros au titre de l'exercice 2013.

Cette hausse du résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations résulte d'un recul des activités traditionnelles de revente de services de téléphonie à plus faible marge plus que compensée par des activités de revente de services de type data à marge élevée.

1.4 Passage de l'Ebitda à l'Ebitda Ajusté

(en millions d'euros)

Exercice clos le 31 décembre	
2013	2012
(non audités)	

EBITDA	560,1	592,3
Frais de conseil liés au refinancement de la dette (a) . . .	4,9	7,4
Coûts de restructurations liées à des acquisitions (b) . . .	1,4	2,5
Provisions / coûts liés à des contrôles fiscaux et de sécurité sociale	11,3	0,6
Charge exceptionnelle venant d'Orange ou Free (c) . . .	7,2	0,1
CVAE (d)	12,7	11,9
Dépréciation accélérée des équipements (e)	14,7	5,2
Pénalités (f)	-	1,0
Coût des stock-options	3,6	-
EBITDA Ajusté	615,9	620,9

- (a) Honoraires payés dans le cadre des opérations de refinancement du Groupe (comptabilisés en autres charges opérationnelles).
- (b) Coûts de restructuration encourus dans le cadre de l'acquisition par le Groupe d'Altitude Télécom (comptabilisés en achats externes et charges de personnel).
- (c) Charge exceptionnelle essentiellement constituée en 2013 de la pénalité liée au litige avec Free pour 6 millions d'euros.
- (d) A compter du 1er janvier 2010, la CVAE (Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises), une taxe française sur la valeur ajoutée des entreprises assise sur la valeur ajoutée générée par une société, a partiellement remplacé l'ancienne taxe professionnelle (comptabilisée en impôts et taxes).
- (e) Charges hors trésorerie résultant de la dépréciation accélérée des décodeurs et des routeurs haut débit qui ont été rendus endommagés ou qui n'ont pas été rendus par les abonnés ayant résilié leur abonnement et de passage en résultat de la valeur nette comptable des actifs rendus aux collectivités dans le cas de biens de retour en fin de DSP
- (f) Pénalités à payer à SFR du fait d'un délai dans le déploiement de réseaux de fibre verticaux conformément à un contrat de déploiement de fibre conclu en 2008 (comptabilisées en achats externes).

C. TRESORERIE ET CAPITAUX DU GROUPE

1.1 Présentation générale

Les principaux besoins de financement du Groupe comprennent ses besoins en fonds de roulement, ses dépenses d'investissement, ses paiements d'intérêts et ses remboursements d'emprunts.

La principale source de liquidités régulières du Groupe est constituée de ses flux de trésorerie opérationnels. La capacité du Groupe à générer à l'avenir de la trésorerie par ses activités opérationnelles dépendra de ses performances opérationnelles futures, elles-mêmes dépendantes, dans une certaine mesure, de facteurs économiques, financiers, concurrentiels, de marchés, réglementaires et autres, dont la plupart échappent au contrôle du Groupe. Le Groupe conserve sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie pour financer ses besoins courants. La trésorerie du Groupe est intégralement libellée en euros.

Le Groupe a également régulièrement refinancé son endettement. En 2012, le Groupe a procédé à deux émissions obligataires afin d'étendre la maturité de sa dette. En 2013, le Groupe a effectué trois opérations importantes sur ces financements. En juillet et août 2013, les Sous-Groupe Ypso et Altice B2B ont amendé et étendu leurs principales facilités bancaires. L'augmentation de capital de novembre 2013 dans le cadre de l'introduction en bourse de Numericable Group a permis de rembourser une partie (c. 150 millions d'euros) des Obligations Senior Garanties (telles que définies ci-après). Enfin en décembre 2013, le Sous-Groupe Ypso a acquis le Sous-Groupe

Altice B2B puis refinancé l'intégralité de sa dette. Pour cela, le Groupe a levé une nouvelle facilité d'un montant total de 800 millions d'euros (la Facilité D) au sein du SFA Ypso France. En plus de refinancer la dette du Sous-Groupe Altice B2B, cette facilité a permis de rembourser l'intégralité des Obligations à Taux Variable et une partie des Obligations à Taux Fixe d'Octobre 2012 (telles que définies ci-après).

Le Groupe estime qu'en 2014, ses besoins de financement comprendront principalement ses besoins en fonds de roulement, ses dépenses d'investissements, ses paiements d'intérêts et ses remboursements d'emprunts. Dans les conditions décrites dans la note 2.5 des comptes consolidés du Groupe et sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, la direction du Groupe considère que celui-ci sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours de la période de douze mois à compter de l'arrêté des comptes consolidés du Groupe ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période.

1.2 Ressources financières

1.2.1 Aperçu

En 2012 et 2013, le Groupe a eu principalement recours aux sources de financement suivantes :

- *Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles*, qui se sont élevés respectivement à 531,0 millions d'euros en 2012, et 570,3 millions d'euros au cours de 2013 ;
- *La trésorerie disponible*. Les montants de trésorerie et équivalents de trésorerie aux 31 décembre 2012 et 2013 se sont respectivement élevés à 8,0 millions d'euros et à 101 millions d'euros. Voir la Note 20 « Trésorerie et équivalents de trésorerie » aux états financiers du Groupe. L'augmentation significative des montants de trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 décembre 2013 est liée à l'augmentation de capital de novembre 2013 dont seulement une partie a été utilisée pour rembourser une partie des Obligations Senior Garanties. L'excédent de trésorerie est utilisé par le Groupe pour ses besoins généraux de financement, y compris sa croissance organique (notamment le déploiement de fibre d'optique dans le réseau).
- *L'endettement*, qui comprend le *Senior Facility Agreement* du Groupe (emprunts directs auprès des banques et produits d'émissions obligataires), les titres subordonnés à durée indéterminée de NC Numericable, les contrats de location-financement, les dépôts effectués par les clients, et les découverts bancaires. Voir la note 22 « Passifs financiers » aux comptes annuels du Groupe et la description ci-dessous.

1.2.2 Passifs Financiers

Les passifs financiers du Groupe s'élevaient respectivement à 3 041,1 millions d'euros et 2 766,1 millions d'euros aux 31 décembre 2012 et 2013. La réduction de la dette brute en 2013 résulte principalement de remboursements d'emprunts. Le tableau ci-après montre la répartition de la dette brute du Groupe aux dates indiquées :

(en millions d'euros)	Au 31 décembre	
	2012	2013
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	2 800,7	2 632,4

<i>Dont les Obligations Senior Garanties (telles que définies ci-après)</i>	860,2	380,4
Titres subordonnés à durée indéterminée	35,2	37,7
Passifs financiers au titre de contrats de location-financement	27,3	41,5
Dépôts reçus de clients	44,5	51,9
Autres passifs financiers	133,3	2,7
<i>Dont des titres subordonnés et des Super PECs⁽¹⁾</i>	129,0	0
Total passifs financiers	3 041,1	2 766,1

⁽¹⁾ Les titres subordonnés et des Super PECs ont été remboursés dans leur intégralité dans le cadre de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris. Voir la Section « –Autres passifs financiers– Financement par les actionnaires » ci-après.

Le tableau suivant présente la notation financière du Groupe :

Moody's	S&P
B1 (perspective positive)	B+

A la suite de l'introduction en bourse, à l'acquisition du Sous-Groupe Altice par le Sous-Groupe Ypso France et au refinancement des diverses dettes du Groupe, les deux agences de notations ont décidé (i) de supprimer la notation du Sous-Groupe Altice B2B et (ii) d'améliorer de B2/B à B1/B+ celle du Sous-Groupe Ypso qui est devenue celle du Groupe

La section suivante présente les principales catégories d'éléments constituant les passifs financiers du Groupe.

Senior Facility Agreement

Le principal contrat de financement du Groupe est le SFA décrit ci-dessous (le « Senior Facility Agreement »).

Ypso France S.A.S. (« Ypso France ») a conclu un contrat de crédit senior le 6 juin 2006 (tel que récemment modifié le 22 novembre 2013, le « SFA ») avec un syndicat de banques et BNP Paribas en tant qu'Agent et Agent des Sûretés (*Security Agent*), principalement pour l'acquisition et le refinancement de l'endettement financier et les activités d'Ypso France et de ses filiales. Numericable Finance & Co. S.C.A. (l'« Emetteur d'Obligations ») a souscrit des emprunts au titre du SFA pour des montants s'élevant au montant principal des Obligations Février 2012 et des Obligations Octobre 2012 (telles que définies ci-après). Certains membres du Groupe Ypso France sont garants solidaires au titre du SFA, chacun garantissant, sous certaines restrictions, les obligations de chacun des emprunteurs et garants au titre du SFA (Ypso Holding S.a.r.l, Ypso France, ENO Belgium SPRL, ENO Holding SA, Ypso Finance S.à.r.l., Coditel Debt S.à.r.l., NC Numericable SAS, Altice B2B France SAS et Completel SAS, ensemble avec tout autre emprunteur ou garant supplémentaire, les « Débiteurs »). Le 18 décembre 2013, suite à l'acquisition par Ypso France de l'intégralité du capital d'Altice B2B France, les sociétés Altice B2B France et Completel sont devenues Garants et donc Débiteurs. Il est aussi important de noter qu'à la suite de la fusion d'Estvideocommunication et Numericable dans NC Numericable, cette dernière, précédemment Garant est devenue Emprunteuse au titre du SFA. Numericable Group n'est pas partie à ce contrat de financement.

Le montant initial disponible au titre du SFA était de 3 225 millions d'euros. Au 31 décembre 2013, le montant disponible (soit non tiré) est de 69 millions d'euros (correspondant à une ligne de crédit renouvelable), et la dette tirée était de 2 638,1 millions d'euros. Les tirages au titre du SFA sont effectués en euros (des lignes non engagées permettant des tirages dans des devises différentes) et portent intérêt à des taux annuels fixes ou équivalent à l'EURIBOR augmenté d'une marge. Les tirages à taux fixe correspondent aux prêts consécutifs aux Obligations Senior Garanties (telles que définies ci-après) émises à taux fixe (pour un montant de 380,4 millions d'euros). La marge sur les tirages variables correspond à un taux ajusté en fonction d'un Ratio de Levier Net égal au ratio de l'Endettement Net Consolidé total du Groupe calculé au niveau d'Ypso France et selon les normes comptables françaises sur son EBITDA annualisé (voir la description du Ratio de Levier Net dans « **Engagements Financiers** » ci-après pour plus d'informations sur le calcul du Ratio de Levier Net au titre du SFA) ou, si le Groupe au niveau d'Ypso France contracte de la dette subordonnée (ce qui n'est pas le cas actuellement), en fonction d'un ratio de l'endettement senior consolidé total égal au ratio de l'endettement senior net consolidé d'Ypso France sur l'EBITDA annualisé d'Ypso France (les niveaux requis étant les mêmes pour ces deux ratios). L'avenant du 31 juillet 2013 a modifié les marges applicables à certaines tranches après l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris : la fourchette de la marge a été réduite de 25 points de base. Le tableau suivant présente un récapitulatif des taux de marges applicables par tranche :

Ratio de Levier Net (L)	5,5x < L < 5,0x	5,0x < L < 4,75x	4,75x < L < 4,5x	4,5x < L < 4,25x	4,25x < L < 4,00x	4,00x < L < 3,25x	L < 3,25:1
Ligne AII	4,125 %	3,875 %	3,625 %	3,500 %	3,000 %	2,750 %	2,250 %
Ligne BI	3,500 %	3,2500 %	3,500 %	3,500%	3,000 %	3,000 %	3,000 %
Ligne BII	4,750 %	4,750 %	4,500 %	4,500 %	4,000 %	3,750 %	3,250 %
Ligne BIII	4,750 %	4,750 %	4,500 %	4,500 %	4,000 %	3,750 %	3,250 %
Ligne CI	4,250 %	4,000 %	4,000%	4,000 %	3,500 %	3,500 %	3,500 %
Ligne CII	5,500 %	5,250 %	5,000 %	5,000 %	4,500 %	4,250 %	3,750 %
Ligne CIII	4,750 %	4,750 %	4,500 %	4,500 %	4,000 %	3,750 %	3,250 %
Ligne CIV	5,250 %	5,000 %	4,750 %	4,750 %	4,250 %	4,000 %	3,500 %

La nouvelle ligne de crédit « Ligne D » mise en place et intégralement tirée le 18 décembre 2013 porte intérêt à un taux égal à l'EURIBOR majoré de 3,75 % par an (quel que soit le Ratio de Levier Net). Elle est entièrement tirée depuis sa mise en place et arrive à échéance au 31 décembre 2018. Le tableau ci-dessus présente l'utilisation de la Ligne D :

(en milliers d'euros)

	Montant
Remboursement des Lignes du SFA Altice B2B France (tel que défini ci-après).....	451 229
Remboursement de la Ligne de Crédit Additionnelle C2B (Obligations à Taux Variable)	275 000
Complément de prix (Make-Whole) des Obligations à Taux Variable (2% du principal).....	5 500
Intérêts courus des Obligations à Taux Variable.....	3 961

Remboursement du complément de 35% sur la Ligne de Crédit Additionnelle C2A	53 101
Premium sur les Obligations à Taux Fixe (8.75% du montant remboursé)	4 646
Intérêts courus des Obligations à Taux Fixe sur la partie remboursée	1 484
OID de la Ligne D (0.5% du principal)	4 000
Diverses commissions	1 078
Total	800 000

La ligne de crédit « Capital-Investment » a les mêmes marges que la ligne de crédit AII. Les lignes de crédit additionnelles C1 et C2A ont des taux identiques à ceux des Obligations Senior Garanties décrits ci-dessous.

Le SFA comprend (depuis 2012) une ligne de crédit renouvelable en euros d'un montant maximum de 65 millions d'euros portant intérêt à un taux égal à l'EURIBOR majoré de 4,5 % par an (quel que soit le Ratio de Levier Net), qui peut être tirée en une ou plusieurs tranches. Une commission d'engagement est due trimestriellement sur les montants non tirés au titre de la ligne de crédit renouvelable, cette commission d'engagement représentant 2,25 % par an. Cette ligne de crédit était entièrement disponible au 31 décembre 2013.

Le SFA est garanti par des nantissements de premier rang et de rang inférieur sur les titres des Débiteurs (autre que Ypso Holding S.à.r.l.) (et sur les titres de certaines filiales des Débiteurs), sur des comptes bancaires, des créances, des fonds de commerce et des droits de propriété intellectuelle.

Les avenants en date du 31 juillet 2013 ont prorogé la durée moyenne de la dette du SFA Ypso France, en modifiant partiellement sa répartition par tranches. L'avenant du 22 novembre 2013 a permis l'ajout de la nouvelle Ligne D pour refinancer l'intégralité de la dette du SFA Altice B2B France et de rembourser l'intégralité des Obligations à Taux Variable et une partie des Obligations à Taux Fixe d'Octobre 2012.

(en milliers d'euros)

	Dette au 31	Maturité Finale	Remboursement
	Décembre 2013		
	28 957	Juin 2015	Amortissable
Ligne AII			
Ligne BI	11 229	Juin 2014	In fine
Ligne BII	106 547	Juin 2016	In fine
Ligne BIII	672 112	Décembre 2017	In fine
Ligne CI	36 015	Décembre 2015	In fine
Ligne CII	42 298	Décembre 2017	In fine
Ligne CIII	110 861	Décembre 2017	In fine
Ligne CIV	426 801	Décembre 2018	In fine

Ligne D	800 000	Février 2019	In fine
Ligne Capital-Investment II	22 906	Juin 2015	Amortissable
Ligne C1	234 130	Février 2019	In fine
Ligne C2A	146 250	Février 2019	In fine
Total	2 638 106		

SFA Altice B2B France

Altice B2B France S.A.S. (« Altice B2B France ») a conclu un contrat de crédit senior le 29 août 2007 (tel que modifié le 2 août 2013, le « SFA Altice B2B France ») avec Crédit Agricole Corporate and Investment Bank en tant qu'Arrangeur Mandaté Principal (*Mandated Lead Arranger*), Agent et Agent des Sûretés (*Security Agent*) et d'autres prêteurs, principalement pour l'acquisition et le refinancement de l'endettement financier et les activités d'Altice B2B France et de ses filiales (le « Groupe Altice B2B France »). L'acquisition d'Altice B2B France par Ypso France a déclenché un Changement de Contrôle (terme défini dans le SFA Altice B2B France), ce qui a entraîné l'exigibilité immédiate de l'intégralité des sommes dues au titre du SFA Altice B2B France. L'intégralité de ces sommes ont été payés grâce à la mise en place et au tirage de la Ligne D. Le SFA Altice B2B France s'est donc terminé le 18 décembre 2013.

Engagements au titre du *Senior Facility Agreement*

Le *Senior Facility Agreement* comprend des engagements usuels pour ce type de financement, en particulier les clauses suivantes, dont les descriptions reflètent les avenants les plus récents :

Engagements Financiers

Ratio de Levier Net. Le Ratio de Levier Net est défini comme le rapport de l'Endettement Net Consolidé (tel que défini ci-après) divisé par l'EBITDA annualisé (tel que défini ci-après). Ce ratio doit rester en-dessous de seuils définis dans le *Senior Facility Agreement* (5,5 à 3,5). Le respect des engagements financiers est déterminé conformément aux normes comptables françaises et non aux IFRS. Le respect des engagements financiers est déterminé au niveau d'Ypso France. Par conséquent, les définitions de l'Endettement Net Consolidé et de l'« EBITDA annualisé » diffèrent de celles utilisées dans les états financiers du Groupe. Les définitions de l'Endettement Net Consolidé et de l'EBITDA annualisé sont détaillées ci-dessous :

- L'Endettement Net Consolidé est le montant de l'endettement financier consolidé du Groupe Ypso France provenant de sources extérieures au Groupe Ypso France diminué de la trésorerie et des équivalents de trésorerie du Groupe Ypso France ;
- L'« EBITDA annualisé » est la somme de l'EBITDA consolidé pour les deux trimestres précédents consécutifs se terminant à une date de clôture de trimestre, multipliée par deux. L'« EBITDA consolidé » tel que défini dans le contrat est basé sur le résultat net du Groupe Ypso France,
 - o auquel est rajouté :
 - tout élément négatif exceptionnel ou non-récurrent encouru ou perçu et certains coûts relatifs aux modifications de certains documents de financement et à l'admission aux négociations des actions de la Société;

- tout dépréciation et amortissement ;
 - les impôts sur les sociétés ou tout impôt sur le revenu ou sur les bénéfices mais sans ajustement pour toute taxe professionnelle ;
 - les intérêts (tels que définis dans le SFA) échus au titre d'une obligation de ou due à tout membre du Groupe Ypso France ;
 - tout frais de contrôle et de l'élément variable des frais gestion ;
 - toute perte sur la valeur comptable provenant de la vente, location ou autre cession de tout actif par tout membre du Groupe Ypso France (autre que la vente d'actions) au cours de la période concernée et toute perte provenant de la réévaluation de tout actif au cours de la période concernée, dans la mesure où le montant concerné aurait été pris en compte par ailleurs ;
 - toute perte attribuable au taux de change ou aux écarts de conversion ;
 - les produits d'une demande d'indemnisation au titre de toute police d'assurance dans la mesure où celle-ci est relative à une compensation pour tout manque à gagner et/ou à une interruption de l'activité pour la période concernée ;
 - le montant de toute déduction faite du bénéfice (à hauteur de la déduction réelle) pour la période concernée attribuable aux coûts de pension enregistrés sous le poste d'intérêts au titre des règles de comptabilité françaises qui est un paiement qui n'est pas en numéraire ;
 - tout frais d'agence bancaire au titre de, ou auquel il est fait référence, dans certaine documentation de financement ;
 - (dans la mesure où il a été inclus par ailleurs) le montant des pertes de tout membre du Groupe Ypso France qui est attribuable aux intérêts de tout actionnaire, ou, selon le cas, associé de ce membre du Groupe Ypso France qui n'est pas un membre du Groupe Ypso France ;
- duquel est déduit :
- tout élément positif exceptionnel ou non-récurrent encouru ou perçu ;
 - tout bénéfice sur la valeur comptable provenant de la vente, location ou autre cession de tout actif par tout membre du Groupe Ypso France (autre que la vente d'actions) au cours de la période concernée et de tout bénéfice provenant de la réévaluation de tout actif au cours de la période concernée, dans la mesure où le montant concerné aurait été pris en compte par ailleurs ;
 - tout bénéfice attribuable au taux de change ou aux écarts de conversion ;
 - tout élément fixe de tout frais de gestion à payer qu'il soit ou non payé en numéraire, différé ou converti en capital au cours d'une telle période (à l'exception des frais de contrôle à payer aux Investisseurs en Capital-Risque) ;
 - (dans la mesure où il a été inclus par ailleurs) le montant des bénéfices de tout membre du Groupe Ypso France qui est attribuable aux intérêts de tout

actionnaire, ou, selon le cas, associé de ce membre du Groupe Ypso France qui n'est pas un membre du Groupe Ypso France ;

- les bénéficiaires de toute entité (qui n'est pas un membre du Groupe Ypso France) dans laquelle tout membre du Groupe Ypso France a des participations dans la mesure où le montant de ces bénéficiaires inclus dans les comptes du Groupe Ypso France est supérieur au montant (net de toute retenue à la source applicable) perçu en numéraire par des membres du Groupe Ypso France par le biais de distributions par cette entité ; et
- tout bénéfice provenant du rachat anticipé de tous les encours d'Ypso Holding S.à.r.l.

Ratio de Couverture du Service de la Dette – Les flux de trésorerie consolidé du Groupe Ypso France (tel que défini dans le *Senior Facility Agreement* et correspondant aux flux de trésorerie consolidés du Groupe Ypso France diminués du service de la dette ajustés de certains éléments habituels pour ce type de contrat de dette) ne doivent pas être inférieurs à 1 fois son service de la dette consolidée pour la même période. Ce ratio est testé tous les trimestres en se fondant sur la somme des flux de trésorerie consolidés des quatre trimestres précédents et la somme du service de la dette consolidée des quatre trimestres précédents. Aux termes du SFA, l'obligation de test est suspendue à partir de la première date de test où le Ratio de Levier Net est égal ou inférieur à 3,5:1.

Ratio de Couverture des Intérêts Nets – Le ratio de l'EBITDA annualisé du Groupe Ypso France sur sa charge d'intérêts nette consolidée totale à payer doit rester au-dessus des seuils prévus dans le *Senior Facility Agreement*. L'EBITDA annualisé ne doit pas être inférieur à des multiples compris entre 2,15 et 2,85 (selon la date de calcul) fois la charge d'intérêts nette consolidée totale payable au titre des six mois précédents multipliée par deux.

Le tableau suivant présente les niveaux requis concernant les ratios susvisés ainsi que les niveaux au 31 décembre 2013 :

	Seuil requis au 31 décembre 2013	Ratio au 31 décembre 2013
<i>Ratio de Levier Net</i>	5,40x	4,12x
<i>Ratio de Couverture du Service de la Dette*</i>	1,00x	1,42x
<i>Ratio de Couverture des Intérêts Nets</i>	2,15x	3,57x

* Aux termes du SFA, l'obligation de test sera suspendue de manière permanente à partir de la première date de test où le Ratio de Levier Net est égal ou inférieur à 3,5:1.

Restrictions générales

Le *Senior Facility Agreement* stipule des engagements de ne pas réaliser certaines opérations (sous réserve d'exceptions spécifiques), notamment les suivantes :

- acquisitions ou investissements ;
- prêts ou toute extension de crédit à des tiers ;
- accroissement de l'endettement ou octroi de garanties ;
- constitution de sûretés ;
- vente, transfert, cession d'actifs ;

- fusion ou rapprochements avec d'autres sociétés ;
- paiement de dividendes, rachat d'actions ou rachat ou diminution de l'endettement subordonné ;
- conclusion d'opérations de joint-ventures ;
- réalisation de certaines opérations sur produits dérivés ;
- changement substantiel de la nature générale de ses activités ;
- changement du centre de ses intérêts principaux ; et
- modification de certains documents d'acquisitions et autres conventions.

Les avenants du 31 juillet 2013 au SFA Ypso France ont permis d'alléger certaines de ces restrictions à partir de la première date de test où le Ratio de Levier Net est égal ou inférieur à 3,5:1.

Après les avenants du 31 juillet 2013, à partir de la première date de test où le Ratio de Levier Net est égal ou inférieur à 4,0:1, le Groupe Ypso France aura la possibilité de souscrire à de nouveaux prêts dont l'unique objet sera le refinancement du SFA et le paiement des commissions et frais consécutifs à ces refinancements.

Engagements

Le *Senior Facility Agreement* comprend également des engagements de faire (sous réserve d'exceptions déterminées), notamment les engagements suivants :

- maintien de certaines autorisations ;
- maintien de polices d'assurances ;
- octroi de sûretés sur les titres de toute filiale importante directement détenue par un Débiteur ;
- respect des lois, y compris des lois et règlements en matière d'environnement ;
- communication de certaines informations ; et
- s'assurer que ses obligations au titre des lignes de crédit seront au moins de même rang (*pari passu*) que les créances des autres créanciers.

A la date du présent rapport, le Groupe Ypso France respecte ces engagements au titre du *Senior Facility Agreement*.

Le Groupe Ypso France est tenu de communiquer aux prêteurs trimestriellement des comptes consolidés préparés conformément aux normes comptables françaises et un certificat sur le calcul des ratios et annuellement des comptes consolidés audités, qui permet de vérifier le respect des ratios financiers.

Remboursement anticipé obligatoire

Les remboursements anticipés obligatoires doivent être réalisés, entre autres, au moyen des fonds suivants reçus par le Groupe Ypso France :

- le produit net en numéraire de certaines cessions, demandes d'indemnisation au titre de polices d'assurance, demandes d'indemnisation en relation avec l'acquisition originale, dans la mesure où de tels produits excèdent certains seuils prédéterminés et sous réserve d'exclusions diverses. Cette exigence sera toutefois suspendue si le Ratio de Levier Net n'excède pas 3,5:1;
- pour chaque exercice, un pourcentage des flux de trésorerie excédentaires (tels que définis dans le *Senior Facility Agreement* et correspondant aux flux de trésorerie consolidés du Groupe Ypso France diminués du service de la dette ajustés de certains éléments habituels pour ce type de contrat de dette), ce pourcentage diminuant à mesure que le Ratio de Levier Net diminue ; et
- le produit net d'une émission primaire dans le cadre d'une admission aux négociations sur un marché boursier lorsqu'aucun changement de contrôle n'a eu lieu, sous réserve du niveau du Ratio de Levier Net, et tout solde non remboursé de façon obligatoire sera considéré comme des flux de trésorerie excédentaires.

Il est à noter que le dernier certificat sur le calcul des ratios financiers avant l'introduction en bourse est celui relatif au troisième trimestre 2013. Le niveau du Ratio de Levier Net était alors de 4,99x. Il existait une ambiguïté sur l'application des produits nets de l'émission primaire diminués des frais relatifs à l'émission liée à l'introduction en bourse. Ainsi, Ypso France SAS a obtenu de ses créanciers un avenant technique au titre du SFA Ypso France afin de clarifier l'application de l'obligation de remboursement anticipé obligatoire. Cet avenant a été signé le 22 novembre 2013. Ainsi, 25% des produits nets (soit 60,7 millions d'euros) ont servi au remboursement anticipé obligatoire. La Société a décidé d'appliquer ce montant aux Obligations Senior Garanties à Taux Fixe (et la Ligne de Crédit Additionnel C1 du SFA correspondante). Le SFA permettait également que 50% des produits nets des commissions de l'augmentation de capital après remboursement obligatoire (soit 91,0 millions d'euros) soient appliqués au remboursement volontaire de lignes du SFA. La Société a décidé d'appliquer ce montant aux Obligations Senior Garanties à Taux Fixe. Enfin, l'avenant du 22 novembre 2013 du SFA a autorisé qu'un montant additionnel d'EUR 53,1 million soit appliqué en remboursement volontaire au rachat autorisé par les Contrats d'Emission de Février 2012 et d'Octobre 2012 en utilisant pour une partie de ce remboursement la nouvelle ligne de crédit « Ligne D ».

Les lignes de crédit seront immédiatement annulées, et toutes obligations au titre des lignes de crédit seront immédiatement exigibles en totalité, entre autres, s'il y a un changement de contrôle (tel que défini et aux termes des conditions décrites ci-dessous) ou une cession de tous ou substantiellement tous les actifs ou activités de chacun du Groupe Ypso France tel que décrit ci-dessous.

Remboursement anticipé en cas de changement de contrôle – Le *Senior Facility Agreement* impose le remboursement anticipé de tous les montants dus à tous les prêteurs et l'annulation de tous leurs engagements de crédit disponibles dans les cas suivants (chacun, un « Changement de Contrôle ») :

- (a) une personne ou un groupe de personnes agissant de concert (autres que les Investisseurs en Capital-Risque) vient à détenir, légalement ou en qualité d'ayant-droits, directement ou indirectement, une participation dans le capital social ou les droits de vote d'Ypso Holding S.à.r.l. ou d'Ypso France, plus importante que celle des Investisseurs en Capital-Risque, que ce soit sur une base entièrement diluée ou sur une base non diluée ; ou (b) les Investisseurs en Capital-Risque cessent de détenir ensemble, légalement ou en qualité d'ayants-droit, un tiers des votes pouvant être exercés aux assemblées générales d'Ypso Holding S.à.r.l. ou d'Ypso France (SFA Ypso France), sur une base entièrement diluée.
- (a) Ypso France cesse de détenir (directement ou indirectement) (i) plus de 99 % du capital social permettant de voter aux assemblées générales de NC Numericable SAS ou (ii) le droit ou le pouvoir de déterminer la composition de la majorité du conseil d'administration de cette société ou cesse d'être représentée par une telle majorité ou (b) Ypso Holding S.à.r.l. cesse de détenir (directement ou indirectement) (i) plus de 99 % du capital social permettant de voter aux assemblées générales d'Ypso France ou (ii) le droit ou le pouvoir de déterminer

la composition de la majorité du conseil d'administration d'Ypso France ou cesse d'être représentée par une telle majorité.

Exception au remboursement anticipé obligatoire en cas de changement de contrôle – En ce qui concerne le *Senior Facility Agreement*, suite aux avenants du 31 juillet 2013, les prêteurs ayant approuvés l'avenant (soit plus de 95 % des prêteurs (en termes de montant)) ont renoncé à leurs droits au remboursement anticipé obligatoire des encours et à l'annulation de leurs engagements de mise à disposition résultant d'un Changement de Contrôle tel que défini ci-dessus si celui-ci a lieu au moins six mois après la première admission aux négociations des actions de la Société ; néanmoins, un droit de demander un remboursement anticipé et d'annuler son engagement de mise à disposition est maintenu à tout moment suivant les six mois après la première admission aux négociations des actions de la Société pour ces prêteurs en cas de Changement de Contrôle où une personne ou un groupe de personnes agissant de concert (autre qu'un ou plusieurs des Investisseurs en Capital-Risque ou une filiale détenue à 100 % par Numericable Group) acquiert, légalement ou en qualité d'ayants-droit, directement ou indirectement plus de 30 % des droits de vote pouvant être exercés aux assemblées générales d'Ypso France ou Ypso Holding Lux S.à.r.l. (ce cas de Changement de Contrôle, un « Changement de Contrôle-Nouvelle Personne »).

Pour résumer, jusqu'au 8 mai 2014 (six mois après l'introduction en bourse) et à tout moment pour les prêteurs qui n'ont pas consenti à l'avenant respectif des *Senior Facility Agreements* (soit moins de 5 % des prêteurs (en termes de montant)), le remboursement anticipé obligatoire tel que décrit dans les paragraphes « Remboursement anticipé en cas de changement de contrôle » s'applique. A tout moment après le 08 mai 2014, les prêteurs ayant consenti à l'avenant respectif auront le droit de demander un remboursement anticipé et de mettre fin à leur engagement de mise à disposition au titre du *Senior Facility Agreement* seulement si un Changement de Contrôle-Nouvelle Personne a lieu.

Cas de Défaut

Aux termes du *Senior Facility Agreement*, les prêteurs ont le droit de déclarer que tout ou partie des encours au titre du *Senior Facility Agreement* seront immédiatement dus et exigibles après la réalisation de certains cas de défaut, et en particulier en cas de non-respect de l'un des engagements listés ci-dessus, ou de défaut de paiement. Ces cas de défaut, sous réserve des délais de grâce et des qualifications habituels, comprennent en particulier :

- le non-paiement des montants dus ;
- le non-respect des engagements financiers et autres obligations ;
- l'inexactitude d'une déclaration lorsqu'elle est donnée, lorsqu'elle est réputée donnée ou lorsqu'elle est répétée ;
- l'invalidité ou l'illégalité des documents de financement au titre du *Senior Facility Agreement*;
- les défauts croisés ;
- l'insolvabilité ;
- tout cas de défaut en cours au titre de toute obligation senior subordonnée qui pourrait être émise à l'avenir ;
- la défaillance à exécuter certain jugements passés en force de chose jugée ;
- la réserve des commissaires aux comptes ; et

- tout évènement défavorable significatif.

Obligations Senior Garanties

Résumé de la Structure d'Emission

L'Emetteur d'Obligations (Numericable Finance & Co. S.C.A.) est un véhicule de financement ad hoc et autonome créé pour les besoins de l'émission des Obligations Février 2012, des Obligations Octobre 2012 et toute autre Dette Additionnelle de l'Emetteur autorisée au titre du Contrat d'Emission (chacun tel que défini ci-dessous). Toutes les actions ordinaires de l'Emetteur d'Obligations sont détenues par Stichting Ypso 2 (le « Commanditaire »), une fondation régie par le droit néerlandais, et la part d'associé commandité est détenue par Numericable Finance S.à.r.l. (l'« Associé Commandité »), une société à responsabilité limitée régie par le droit luxembourgeois. L'Emetteur d'Obligations n'a aucune activité opérationnelle significative, et est totalement dépendant des paiements par les Débiteurs au titre du SFA (c'est-à-dire, tout paiement du au titre des obligations provient d'un paiement fait en premier lieu par les Débiteurs au titre du SFA Ypso France, et les termes et conditions des Obligations et de la Ligne de Crédit Additionnelle C1 ou C2 correspondante reflètent ce fonctionnement (les dates de maturités et les paiements d'intérêts au titre de la Ligne de Crédit Additionnelle C1 ou C2 correspondent aux dates de maturités et de paiement d'intérêts respectives sur les Obligations). L'émission des Obligations a permis un refinancement de montants dus, ou remboursables, par Ypso France au titre du SFA.

Obligations Février 2012

Le 14 février 2012, l'Emetteur d'Obligations a émis un montant en principal de 360,2 millions d'euros d'obligations senior garanties au taux fixe de 12 3/8 % l'an et venant à échéance en février 2019 (*12 3/8 % Senior Secured Notes Due February 2019*, ou les « Obligations Février 2012 »). L'Emetteur d'Obligations a utilisé le produit pour acquérir une participation directe dans, puis acquérir, une Ligne de Crédit Additionnelle C1 consentie par JP Morgan Ltd en tant que banque prêteuse à Ypso France (le « Refinancement Février 2012 »). Ypso France a utilisé le produit de la Ligne de Crédit Additionnelle C1 pour rembourser le solde de 350 millions d'euros dû au titre de la Ligne de Crédit A, de la Ligne de Crédit B et de la Ligne de Crédit C et de certaines lignes de crédit de dépenses d'investissement au titre du SFA Ypso France. L'Emetteur d'Obligations est dépendant des paiements d'Ypso France au titre de la Ligne de Crédit Additionnelle C1 pour effectuer les paiements au titre des Obligations Février 2012. Les Obligations Février 2012 ont été émises au titre d'un contrat d'émission (le « Contrat d'Emission Février 2012 ») conclu le 14 février 2012, entre, notamment, l'Emetteur d'Obligations, Citibank, N.A., London Branch, en tant que représentant des porteurs (*Trustee*), Citibank, N.A., London Branch, en tant qu'agent des sûretés (*Security Agent*), principal agent des paiements (*Paying Agent*) et agent de transfert (*Transfer Agent*) et Citigroup Global Markets Deutschland AG, en tant que teneur de registre (tel que modifié et complété).

Au titre de la Ligne de Crédit Additionnelle C, les conditions relatives à l'exercice, à la maturité et au taux applicable à la Ligne de Crédit Additionnelle C1 sont les mêmes que celles des Obligations Février 2012. Ses droits de vote au titre du SFA sont, cependant, sévèrement limités, du fait d'engagements de vote concernant la Ligne de Crédit Additionnelle C1. La majorité des stipulations du SFA Ypso France ne nécessitent pas l'accord de l'Emetteur d'Obligations. En général, les droits de vote de l'Emetteur d'Obligations sont limités aux sujets relatifs à Ligne de Crédit Additionnelle C1, qui ont donc une incidence indirecte sur les porteurs des Obligations Février 2012. En vertu de ces engagements de vote, si les droits de vote de l'Emetteur d'Obligations sont inférieurs à 25 % ou supérieurs à 66 2/3 % du nombre total des droits de vote des prêteurs, ses droits de vote en qualité de prêteur au titre de la Ligne de Crédit Additionnelle C seront divisés et votés (« un euro/un vote ») dans les mêmes proportions que les acceptations, les rejets et les abstentions, respectivement, en relation avec une telle demande de vote des porteurs des Obligations Février 2012. Si les droits de vote de l'Emetteur d'Obligations sont supérieurs à 25 %, mais inférieurs à 66 2/3 % du nombre total des droits de vote des prêteurs, 25 % de ses droits de vote seront divisés et votés dans les mêmes

proportions que les acceptations, les rejets et les abstentions, respectivement, en relation avec une telle demande de vote des porteurs des Obligations Février 2012.

Les Obligations Février 2012 arriveront à échéance le 15 février 2019 et portent intérêt au taux annuel fixe de 12 3/8 %, exigible en numéraire les 15 février et 15 août de chaque année.

Collatéral des Obligations Février 2012

Les Obligations Février 2012 sont garanties par des sûretés grevant (i) toutes les actions ordinaires de l'Emetteur d'Obligations détenues par le Commanditaire, (ii) la part de l'Associé Commandité, (iii) tous les comptes bancaires de l'Emetteur d'Obligations ((i), (ii) et (iii) ensemble, le « Collatéral Partagé des Obligations ») et (iv) les créances de l'Emetteur d'Obligations au titre de la Ligne de Crédit Additionnelle C1 (y compris le bénéfice indirect des sûretés et garanties au titre du SFA Ypso France garantissant les mêmes obligations).

Les Obligations Février 2012 ne bénéficient pas d'une garantie directe d'Ypso France ou d'aucune de ses filiales. Cependant, les Obligations Février 2012 bénéficient indirectement de la Ligne de Crédit Additionnelle C2 (telle que définie ci-dessous), des garanties au titre du SFA Ypso France et du collatéral au titre du SFA Ypso France.

Rachat

A partir du 15 février 2016, l'Emetteur d'Obligations pourra racheter (sur instruction d'Ypso France) tout ou partie des Obligations Février 2012 au prix de rachat de 106,188 %, 103,094 % et 100,000 %, dans tous les cas, majoré des intérêts échus et non payés et de tous montants additionnels éventuels, à la date de rachat, si le rachat intervient durant la période de douze mois à compter des 15 février 2016, 2017, et 2018 et après, respectivement.

L'Emetteur d'Obligations peut également racheter les Obligations Février 2012, en tout ou en partie, à tout moment avant le 15 Février 2016, au prix de rachat de 100 % du montant principal des Obligations Février 2012, majoré de la prime de « réparation » applicable (*make-whole premium*) et des éventuels intérêts échus non payés à la date de rachat.

Suite à l'introduction en bourse, l'Emetteur d'Obligations a sur instruction d'Ypso France racheté 35 % du montant global en principal des Obligations Février 2012 avec le produit net en numéraire de l'augmentation de capital de l'introduction en bourse au prix de rachat de 112,375 % du montant en principal des Obligations Février 2012 rachetées, majoré des intérêts échus et non payés et de tous montants additionnels éventuels. Selon les termes du SFA, 75% des produits nets des commissions de l'augmentation de capital primaire pouvaient être appliqués au remboursement de n'importe quelle ligne du SFA. Sur les 151,7 millions d'euros ainsi disponibles, 126,1 millions d'euros (35% du principal de la Ligne de Crédit Additionnelle C1) ont été alloués au refinancement de cette ligne.

Rachat pour changements de législation fiscale

L'Emetteur d'Obligations pourra racheter l'intégralité, mais pas une partie seulement, des Obligations Février 2012 à tout moment sous réserve de donner un préavis raisonnable si des changements de législation fiscale imposent certaines retenues à la source ou d'autres déductions sur les montants dus au titre des Obligations Février 2012 ou des garanties de ces obligations, au prix de rachat de 100 % de leur montant en principal, majoré des éventuels intérêts échus et non payés et de tous montants additionnels éventuels, à la date de rachat.

L'Emetteur d'Obligations n'a pas l'obligation d'effectuer un remboursement anticipé obligatoire ou des versements à un fonds d'amortissement au titre des Obligations Février 2012.

Changement de contrôle/Cession d'actifs

Le Contrat d'Émission relatif aux Obligations Février 2012 et le *Covenant Agreement* relatif aux Obligations Février 2012 prévoient que si le Groupe Ypso France ou l'Émetteur d'Obligations fait l'objet d'un changement de contrôle (tel que défini dans le Contrat d'Émission Février 2012), l'Émetteur d'Obligations devra proposer le rachat des Obligations Février 2012 au prix de rachat de 101 % du montant global en principal des Obligations Février 2012, majoré des intérêts échus et non payés. En outre, si le Groupe Ypso France ou l'une de ses filiales soumises à des restrictions cède certains actifs, l'Émetteur d'Obligations devra proposer le rachat des Obligations Février 2012 au prix de rachat de 100 % du montant global en principal des Obligations Février 2012 rachetées, majoré des intérêts échus et non payés si les produits de telles cessions d'actifs excèdent certains seuils déterminés qui n'ont pas été appliqués à d'autres usages spécifiques, pour un montant égal à cet excès de produits. En cas de rachat de ce type, Ypso France versera le prix de rachat à l'Émetteur d'Obligations qui le transférera aux porteurs des Obligations Février 2012.

Un changement de contrôle est défini comme (1) la vente, la location, le transfert ou autre cession direct(e) ou indirect(e) (autre que par le biais de fusion ou de consolidation), dans le cadre d'une ou d'une série de transactions connexes, de la totalité ou de la quasi-totalité des propriétés ou des actifs d'Ypso France S.A.S. et de ses filiales prises dans leur ensemble à toute personne (autre que les porteurs autorisés spécifiques (i.e., Altice, Cinven et Carlyle et leurs affiliés ou toute fiducie, tout fonds, toute société ou tout partenariat détenu(e), géré(e) ou conseillé(e) par Altice, Civen ou Carlyle)) ; (2) l'adoption d'un plan relatif à la liquidation ou la dissolution d'Ypso France S.A.S. ; (3) la réalisation effective de toute transaction (y compris, sans limitation, toute fusion ou consolidation), à la suite de laquelle toute personne autre qu'un ou plusieurs porteurs autorisés deviennent bénéficiaires, directement ou indirectement, de plus de 50 % des actions assorties de droits de vote émises et en circulation d'Ypso France S.A.S. mesurées par les droits de vote plutôt que par le nombre d'actions ; (4) pendant toute période de deux années consécutives, les individus qui au début d'une telle période constituaient la majorité des représentants des actionnaires au conseil d'administration d'Ypso France S.A.S. (ensemble avec tout nouveau directeur dont l'élection par la majorité des représentants des actionnaires au conseil d'administration d'Ypso France S.A.S., le cas échéant, ou dont la nomination pour les élections par les actionnaires d'Ypso France S.A.S., le cas échéant, a été approuvée par un vote de la majorité des représentants des actionnaires au conseil d'administration d'Ypso France S.A.S., le cas échéant, qui étaient alors en fonction et qui étaient administrateurs au début de la période concernée ou dont l'élection ou la nomination pour l'élection a été approuvée au préalable) ont cessé pour toute raison de constituer la majorité des représentants des actionnaires au conseil d'administration d'Ypso France S.A.S., le cas échéant, qui étaient alors en fonction ; ou (5) Stichting Ypso 1 et Stichting Ypso 2 ne parviennent pas à détenir, directement ou indirectement, 100 % du capital social de l'Émetteur.

Cas de défaut

Le Contrat d'Émission Février 2012 et le *Covenant Agreement* relatif aux Obligations Février 2012 contiennent des cas de défauts usuels, notamment des cas de défaut de paiement, de non-respect des engagements, certains défauts croisés relatifs à des hypothèques, contrats d'émission ou autres instruments, certains cas de faillite, d'insolvabilité ou de jugements par défaut.

Engagements

Le Contrat d'Émission Février 2012 et le *Covenant Agreement* relatif aux Obligations Février 2012 prévoient certaines restrictions bénéficiant directement à l'Émetteur d'Obligations et indirectement aux porteurs d'Obligations Février 2012 et, notamment, limitent la capacité d'Ypso France ou de ses filiales soumises à des restrictions à :

- contracter tout endettement additionnel ;

- verser des dividendes ou faire d'autres distributions;
- faire d'autres paiements ou investissements non autorisés ;
- créer des privilèges ;
- subordonner leur dette ;
- contracter des restrictions à la capacité de ses filiales à lui verser des dividendes ou d'autres paiements ;
- céder des actifs ;
- fusionner, se rapprocher avec d'autres entités ;
- conclure des transaction avec ses sociétés affiliées ; et
- créer des sûretés additionnelles.

Ces restrictions font, cependant, l'objet d'un certain nombre de limitations et d'exceptions importantes.

Obligations Octobre 2012

Le 18 octobre 2012, l'Emetteur d'Obligations a émis un montant en principal de 225,0 millions d'euros d'obligations senior garanties au taux fixe de 8 ¾ % l'an et venant à échéance en février 2019 (*8 ¾ Senior Secured Notes Due February 2019*, ou les « Obligations à Taux Fixe ») et un montant en principal de 275,0 millions d'euros d'obligations senior garanties à taux variable venant à échéance en octobre 2018 (*Senior Secured Floating Rate Notes Due October 2018*, ou les « Obligations à Taux Variable », et ensemble avec les Obligations à Taux Fixe, les « Obligations Octobre 2012 », et ensemble avec les Obligations Février 2012, les « Obligations Senior Garanties »). Les Obligations à Taux Variable portaient intérêt à un taux correspondant à l'EURIBOR à trois mois majoré de 7,875 %. Le produit des Obligations Octobre 2012 a été utilisé pour acquérir une participation directe dans, et acquérir par la suite, les Lignes de Crédit Additionnelles C2A et C2B consenties à Ypso France par J.P. Morgan Ltd., en tant que banque prêteuse.

Le produit des Lignes de Crédit Additionnelles C2A et C2B a été utilisé pour le refinancement du solde de 490 millions d'euros d'emprunts en circulation au titre du SFA Ypso France, y compris (i) 26,9 millions d'euros au titre la Ligne de Crédit A, (ii) 390 millions d'euros au titre de la Ligne de Crédit B, (iii) 58,7 millions d'euros au titre de la Ligne de Crédit C et (iv) 14,4 millions d'euros au titre de lignes de crédit de dépenses d'investissements, avec environ 10 millions d'euros dépensés à titre de frais relatifs à l'émission des Obligations Octobre 2012 et au refinancement associé.

Les Obligations à Taux Fixe portent intérêt au taux de 8 ¾ % par an. Les intérêts sur les Obligations à Taux Fixe sont payables semi-annuellement à terme échu les 15 février et 15 août à compter du 15 février 2013. Les intérêts seront calculés sur la base d'une année de 360 jours composée de douze mois de 30 jours.

Les Obligations à Taux Variable ont été intégralement remboursées le 18 décembre 2013 grâce à une partie des produits de la Ligne D. D'abord, la Ligne de Crédit Additionnelle C2B a été remboursée à Numericable Finance, son seul prêteur. Ce dernier a ensuite racheté les Obligations à Taux Variable au prix de 102% en accord avec le Contrat d'Emission Octobre 2012, définie ci-dessous. Le remboursement de la Ligne de Crédit Additionnelle C2B (soit 275 millions d'euros) a été autorisé par l'avenant signé en date du 22 novembre 2013.

Les accords relatifs aux droits de vote des Lignes de Crédit Additionnelle C2A sont stipulés en des termes comparables à ceux relatifs à la Ligne de Crédit Additionnelle C1.

Collatéral des Obligations Octobre 2012

Au travers des engagements au titre du contrat d'émission régissant les Obligations Octobre 2012 (le « Contrat d'Emission Octobre 2012 », et chacun du Contrat d'Emission Octobre 2012 et du Contrat d'Emission Février 2012, un « Contrat d'Emission ») et des sûretés grevant (i) le Collatéral Partagé des Obligations et (ii) les créances de l'Emetteur d'Obligations au titre de la Ligne de Crédit Additionnelle C2A (y compris le bénéfice indirect des sûretés et autres garanties au titre du SFA Ypso France garantissant les mêmes obligations), les porteurs des Obligations Octobre 2012 se voient attribuer indirectement les mêmes bénéfices, droits, protections et engagements que ceux consentis à l'Emetteur d'Obligations en tant que prêteur au titre du SFA Ypso France.

Les Obligations Octobre 2012 ne bénéficient pas d'une garantie directe d'Ypso France ou d'aucune de ses filiales. Les Obligations Octobre 2012 ne bénéficieront en outre d'aucune sûreté sur la Ligne de Crédit Additionnelle C1. Cependant, les Obligations Octobre 2012 bénéficient indirectement de la Ligne de Crédit Additionnelle C2A, des garanties au titre du SFA Ypso France et du collatéral au titre du SFA Ypso France.

Rachat des Obligations à Taux Fixe

Suite à l'introduction en bourse, l'Emetteur d'Obligations a sur instruction d'Ypso France racheté 35 % du montant global en principal des Obligations Octobre 2012 à Taux Fixe avec le produit net en numéraire de l'augmentation de capital de l'introduction en bourse au prix de rachat de 108,75 % du montant en principal des Obligations à taux Fixe rachetées, majoré des intérêts échus et non payés et de tous montants additionnels éventuels. Ce montant a été financé en partie par l'émission primaire de l'introduction en bourse et pour l'autre partie par une partie des produits de la Ligne D. En effet, seulement 75% de l'augmentation de capital de l'introduction en bourse pouvaient être appliqués en remboursement de dette au titre du SFA. Comme indiqué ci-dessus, de ces EUR 151,7 millions ainsi disponibles, EUR 126,1 million (35% du principal de la Ligne de Crédit Additionnelle C1) ont été alloués au refinancement de la Ligne Additionnelle C1. EUR 25,6 millions ont été alloués au rachat de la Ligne de Crédit Additionnelle C2A. Le complément (EUR 53,1 million) a été autorisé par l'amendement du 22 novembre 2013 modifiant la Clause 7.1 (b) (iv). Ce montant a été indirectement financé par une partie des produits de la Ligne D (voir ci-dessus)

A tout moment avant le 15 février 2016, l'Emetteur d'Obligations peut également racheter les Obligations à Taux Fixe, en tout ou en partie, au prix de rachat de 100 % du montant en principal des Obligations à Taux Fixe, majoré de la prime de « réparation » applicable (*make-whole premium*) et des éventuels intérêts échus non payés à la date de rachat.

Sous réserve de l'application du précédent paragraphe et de la section « Rachat pour changements de législation fiscale » ci-après, les Obligations à Taux Fixe ne sont pas remboursables à l'option de l'Emetteur d'Obligations ou d'Ypso France avant le 15 février 2016.

A partir du 15 février 2016, l'Emetteur d'Obligations pourra (sur instruction d'Ypso France) racheter tout ou partie des Obligations à Taux Fixe au prix de rachat de 104,3750 %, 102,1875 % et 100,0000 % si le rachat intervient durant la période de douze mois à compter des 15 février 2016, 2017 et 2018 et après, respectivement.

Rachat pour changements de législation fiscale

L'Emetteur d'Obligations pourra racheter l'intégralité, mais pas une partie seulement, des Obligations Octobre 2012 à tout moment sous réserve d'un préavis raisonnable si des changements de législation fiscale imposent certaines retenues à la source ou d'autres déductions sur les montants dus au titre des

Obligations Octobre 2012 ou des garanties de ces obligations, au prix de rachat de 100 % de leur montant en principal, majoré des éventuels intérêts échus et non payés et de tous montants additionnels éventuels, à la date de rachat.

Changement de contrôle/Cession d'actifs

Le Contrat d'Emission Octobre 2012 et le *Covenant Agreement* relatif aux Obligations Octobre 2012 prévoient que si Ypso France ou l'Emetteur d'Obligations fait l'objet d'un changement de contrôle (utilisant la même définition que pour les Obligations Février 2012), l'Emetteur d'Obligations devra proposer le rachat des Obligations Octobre 2012 au prix de rachat de 101 % du montant global en principal des Obligations Octobre 2012, majoré des intérêts échus et non payés. En outre, si Ypso France ou l'une de ses filiales soumises à des restrictions cède certains actifs, l'Emetteur d'Obligations devra proposer le rachat des Obligations Octobre 2012 au prix de rachat de 100 % du montant global en principal des Obligations Octobre 2012 rachetées, majoré des intérêts échus et non payés si les produits de telles cessions d'actifs excèdent certains seuils déterminés qui n'ont pas été appliqués à d'autres usages spécifiques, pour un montant égal à cet excès de produits. En cas de rachat de ce type, Ypso France versera le prix de rachat à l'Emetteur d'Obligations qui le transférera aux porteurs des Obligations Octobre 2012.

Cas de défaut

Le Contrat d'Emission Octobre 2012 et le *Covenant Agreement* relatif aux Obligations Octobre 2012 contiennent des cas de défaut usuels, notamment des cas de défaut de paiement, de non-respect des engagements, certains défauts croisés relatifs à des hypothèques, contrats d'émission ou autres instruments, certains cas de faillite, d'insolvabilité ou de jugements par défaut.

Engagements

Le Contrat d'Emission Octobre 2012 et le *Covenant Agreement* relatif aux Obligations Octobre 2012 prévoient certaines restrictions au bénéfice des porteurs d'Obligations Octobre 2012 et, notamment, limitent la capacité d'Ypso France et de ses filiales soumises à des restrictions à :

- contracter tout endettement additionnel ;
- verser des dividendes ou faire d'autres distributions;
- faire d'autres paiements ou investissements non autorisés ;
- créer des privilèges ;
- subordonner leur dette ;
- contracter des restrictions à la capacité de ses filiales à lui verser des dividendes ou d'autres paiements ;
- céder des actifs ;
- fusionner, se rapprocher avec d'autres entités ;
- conclure des transaction avec ses sociétés affiliées ; et
- créer des sûretés additionnelles.

Ces restrictions font, cependant, l'objet d'un certain nombre de limitations et d'exceptions importantes.

Titres Subordonnés à Durée Indéterminée

En 2006, l'une des filiales du Groupe, NC Numericable S.A.S., a émis un montant en principal de 23,65 millions d'euros de titres subordonnés à durée indéterminée (« Titres Subordonnés à Durée Indéterminée » ou « TSDI ») au profit de Vilorex, une filiale de GDF Suez (intérêts capitalisés exclus). Les produits des TSDI ont été affectés au financement de la construction prises des villes comprises dans la plaque sud du SIPPEREC (*Syndicat Intercommunal de la Périphérie de Paris pour l'Electricité et les Réseaux de Communication*). Les TSDI portent intérêt au taux annuel de 7 %. Les intérêts sont capitalisés, et les intérêts échus au titre de l'emprunt se sont élevés à 14,0 millions d'euros au 31 décembre 2013. Les TSDI ont été émis pour une durée indéterminée, et sont remboursables en cas de liquidation ou dissolution de NC Numericable S.A.S. ainsi que par l'atteinte par NC Numericable S.A.S. d'un certain niveau de chiffre d'affaires généré par les clients couverts par les connecteurs. Ces seuils de déclenchement n'ont pas été atteints depuis la date d'émission des TSDI. NC Numericable S.A.S. peut rembourser en tout ou partie les TSDI sous réserve d'un préavis de dix jours.

Contrats de location-financement

En novembre 2013, NC Numericable et Completel ont conclu un contrat général de location avec BNP Paribas Rental Solution portant sur l'achat puis la location de différents équipements fournis par des équipements telecom tesl que Huawei, Alcatel ou autres (en dehors de Cisco) pour une durée de trois ans.

En mai et juin 2013, NC Numericable S.A.S. a conclu avec Lease Expansion un contrat de crédit-bail, concernant les décodeurs LaBox pour une durée de 36 mois, pour respectivement 12,7 millions d'euros et 5,9 millions d'euros.

En janvier 2011, le Groupe a conclu un contrat général de location avec Cisco, qui concerne la plupart des équipements fournis au Groupe par Cisco (comprenant principalement des parties de réseaux de données et des CPE, tels que des serveurs) pour une durée de 3 ans.

En 2001, NC Numericable S.A.S. a conclu un contrat de crédit-bail pour une durée de 15 ans portant sur un immeuble affecté à usage de bureaux et locaux d'activités situé à Champs-sur-Marne. Le Groupe a une option d'achat sur l'immeuble au terme du contrat à un prix qu'il estime être inférieur à la valeur vénale du bien à la date où l'option deviendra exerçable.

En outre, de nombreuses sociétés du Groupe ont conclu des contrats de location-financement portant sur des propriétés immobilières (généralement pour des durées de 20 à 30 ans) et des équipements de bureau (habituellement pour des durées de quatre ans).

Tous ces contrats de location sont libellés en euros. Certains contrats de location de biens immobiliers prévoient qu'au début de la location les loyers annuels seront fixes, mais seront augmentés par la suite en fonction du taux de l'inflation (correspondant à un pourcentage d'augmentation).

Au 31 décembre 2013, les engagements du Groupe (valeur actuelle des loyers minimums) au titre des contrats de location-financement se sont élevés à 41,5 millions d'euros. Le taux d'intérêts effectif moyen des contrats de location-financement était d'environ 3,96 % pour l'année qui s'est terminée le 31 décembre 2013 contre 3,24 % pour l'année qui s'est terminée le 31 décembre 2012. Cette augmentation du taux moyen est essentiellement lié aux coûts du nouveau financement signé avec Lease Expansion (voir ci-dessus). Voir la Note 30.2 aux états financiers consolidés du Groupe.

Dépôts de garantie effectués par les clients

Les dépôts de garantie effectués par les clients se sont élevés à 51,9 million d'euros et 44,5 millions 31 décembre 2013 et 2012, respectivement,. Ces dépôts sont effectués par les clients à la réception

d'équipements du Groupe, et l'augmentation du montant des dépôts (déjà observés en 2012) du 31 décembre 2012 au 31 décembre 2013 reflète l'augmentation des dépôts effectués par les clients pour LaBox en raison d'une augmentation des souscriptions d'abonnements incluant LaBox. Les dépôts de clients sont remboursés lorsqu'ils mettent un terme à leur abonnement à condition d'avoir payé les factures restant dues et d'avoir retourné les équipements. Les dépôts de garantie sont enregistrés dans le bilan en tant que dettes dont l'échéance est de plus d'un an.

Autres passifs financiers

Financement par les actionnaires

L'ensemble des financements d'actionnaire ont été annulés ou capitalisés au moment de la mise en bourse de Numericable Group et des apports faits à cette dernière. Au 31 décembre 2013, il n'y avait plus de prêts d'actionnaire en place.

1.3 Présentation et analyse des principales catégories d'utilisation de la trésorerie du Groupe

1.3.1 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement du Groupe se répartissent entre les catégories suivantes :

- *Réseau* : investissements pour l'amélioration, la rénovation, l'augmentation de capacité, l'expansion et l'entretien des réseaux du Groupe (fibre, backbone et DSL), réalisés directement ou, pour certaines expansions de réseau, au travers de partenariats public-privés ;
- *Clients* : dépenses d'investissement liées aux équipements installés chez les clients B2B et B2C (routeurs haut débit et décodeurs TV), ainsi qu'au raccordement des foyers pour les nouveaux clients B2C et à la création de liens fibres entre les sites des entreprises sur le segment B2B ;
- *Plateformes de services* : investissements dans les plateformes de télévision et de téléphonie fixe ; et
- *Autres* : dépenses d'investissement relatives aux projets sur le marché de gros et investissements divers.

Les dépenses d'investissement du Groupe en 2012 et 2013 se sont élevées à 285,6 millions d'euros et 319,8 millions d'euros, respectivement.

1.3.2 Paiement d'intérêts et remboursement d'emprunts

Une partie importante des flux de trésorerie du Groupe est affectée au service et au remboursement de son endettement important. Le Groupe a versé des intérêts d'un montant de 152,1 millions d'euros et 180,6 millions d'euros, respectivement en 2012 et en 2013. Il a par ailleurs versé, au titre du remboursement de ses emprunts 957,2 millions d'euros et 987,4 millions d'euros, respectivement, en 2012 et en 2013. Le niveau élevé du remboursement de la dette en 2012 reflète le refinancement de la dette du Groupe pendant l'année 2012, dans le cadre duquel il a émis 831,0 millions d'euros de nouvelle dette. De même, le niveau élevé de remboursement de la dette en 2013 reflète les remboursements des dettes du Sous-Groupe Altice B2B France, des Obligations à Taux Variable et de 35% des Obligations à Taux Fixe avec les produits de l'émission primaire suite à l'introduction en bourse et la mise en place de la Ligne D.

1.3.3 Financement du besoin en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement correspond principalement à la valeur des stocks augmentée des créances clients et des autres créances opérationnelles et diminuée des dettes fournisseurs et des autres dettes opérationnelles. Structurellement, le besoin en fonds de roulement du Groupe reflète des particularités de chacune de activités. Sur le segment B2C, le Groupe génère du fonds de roulement parce que ses clients B2C disposent de délais de paiement plus courts (généralement 5 jours) que ses fournisseurs (généralement 60 jours), alors que sur le segment B2B, le Groupe consomme du fonds de roulement car ses clients B2B disposent de délais de paiement plus longs. Le Groupe finance généralement son besoin en fonds de roulement grâce à de ses flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles.

En 2012, le Groupe a consommé 31,9 millions d'euros du fonds de roulement En 2013, le Groupe a généré 20,7 millions de fonds de roulement..

1.3.4 Obligations contractuelles

Le tableau ci-dessous présente les engagements et obligations contractuels du Groupe au 31 décembre 2013, à l'exclusion notamment des intérêts futures et des engagements liés aux avantages consentis au personnel et engagements assimilés qui sont détaillés dans la note 23 aux états financiers du Groupe.

	Echéance			Total au 31 décembre 2013
	A moins d'un an	De un à cinq ans	A plus de cinq ans	
(en milliers d'euros)				
Emprunts et passifs financiers	64 249	2 283 075	418 818	2 766 142
Contrats de location opérationnels	10 381	34 798	12 978	58 157
Total	74 630	2 317 873	431 796	2 824 2998

Le Groupe n'a aucune obligation d'achat irrévocable importante.

Les montants sur la ligne « Contrats de location opérationnels » correspondent aux paiements minimaux dus au titre des contrats de location opérationnels qui ne peuvent pas être résiliés par le preneur. Ils correspondent principalement aux engagements au titre des contrats de location de propriétés immobilières et de véhicules ainsi que des contrats de location de programmes de télévision. Les contrats de location concernant les équipements et le réseau IRU (droits d'usage sur la boucle locale, le backbone) ou les autres contrats de location (droits de passages) ne sont pas considérés individuellement comme des contrats importants.

En outre, le Groupe a donné certaines garanties au titre du *Senior Facility Agreement*, y compris le respect d'engagements financiers, de conditions concernant l'acquisition, la cession, l'utilisation et le contrôle des actifs. En outre, l'ensemble des actifs et des titres des filiales du Groupe ont été nantis au profit des banques prêteuses au titre des *Senior Facility Agreement*.

Le Groupe s'est également engagé à construire 75 000 connecteurs pour un montant total de 4,5 millions d'euros pour la ville du Havre en France. En outre, au travers de sa filiale Sequalum, le Groupe s'est engagé, sous certaines conditions, à déployer 2 600 km de câbles en fibre optique et à desservir 827 900 appartements et bureaux dans le département des Hauts-de-Seine.

Pour exploiter les réseaux de télécommunications, le Groupe a besoin de licences, d'autorisations et de droits d'usage pour les infrastructures dans le domaine public et privé. Par conséquent, le Groupe verse généralement des frais à l'administration publique chargée de la gestion des infrastructures

(collectivités locales) ou aux propriétaires. Dans le cadre de l'exercice normal de ses activités, le Groupe a également conclu des contrats d'externalisation, notamment pour certains services d'entretien du réseau.

En 2010, le Groupe a conclu des accords MVNO long-terme pour la transmission des appels vocaux et des données avec Bouygues Télécom, aux termes desquels le Groupe fournit des services de téléphonie mobile aux clients B2C sous sa propre marque mais par le biais du réseau national de Bouygues Télécom et aux termes desquels le Groupe doit verser une redevance forfaitaire qui correspond à un niveau minimal de consommation. Le Groupe a également conclu certains contrats de location opérationnels, y compris des contrats de location de propriétés immobilières et de véhicules, des contrats de location concernant les équipements et les réseaux IRU et des contrats de location opérationnels et d'achat de programmes de télévision. Voir la note 29 aux états financiers consolidés du Groupe.

1.4 Flux de trésorerie

Le tableau ci-après résume les flux de trésorerie du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre	
	2012	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>		
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	530 960	570 279
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements	(285 217)	(342 657)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement	<u>(278 327)</u>	<u>(134 253)</u>
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	<u>(32 584)</u>	<u>93 369</u>

Flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre	
	2012	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>		
Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement, intérêts décaissés et impôts sur les sociétés ⁽¹⁾	566 213	553 918
Variation du besoin en fonds de roulement.....	(31 911)	20 653
	<u>(3342)</u>	<u>(4 292)</u>
Impôts sur les sociétés décaissés		

Flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles.....	530 960	570 279
---	----------------	----------------

⁽¹⁾ Représente la somme de (i) la trésorerie nette générée par les activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement, charges financières et impôts sur les sociétés et (ii) les charges financières nettes.

Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant impôts, dividendes et intérêts

Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant impôts, dividendes et intérêts ont diminué de 12,2 millions d'euros, soit de 2,2%, passant d'une entrée de trésorerie de 566,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à une entrée de trésorerie de 553,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013. Cette diminution résulte d'une augmentation des autres dépenses financières, résultant des primes payées en remboursement anticipé des Obligations Senior Garanties, aggravée par une baisse de l'EBITDA ajusté de 5 millions d'euros.

Variation du besoin en fonds de roulement

La variation du besoin en fonds de roulement a représenté une sortie de trésorerie de 31,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, contre une entrée de trésorerie de 20,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013. En excluant la sortie de trésorerie relative à la résiliation du plan d'attribution d'actions gratuites (16,4 millions d'euros), le Groupe n'aurait enregistré qu'une sortie de trésorerie limitée à 15,5 millions d'euros en 2012. L'exercice clos le 31 décembre 2012 a été exceptionnelle pour la variation de besoin en fond de roulement en raison de l'augmentation des dépenses d'acquisitions de clients en lien avec l'accroissement de la clientèle. L'entrée de trésorerie a été exceptionnellement élevée en 2013 en raison d'ajustements de refacturation à terme.

Impôts sur les sociétés décaissés

Les impôts sur les sociétés décaissés ont représenté une sortie de trésorerie de 4,3 million d'euros en 2013, contre une sortie de trésorerie de 3,3 million d'euros en 2012, principalement en raison de l'augmentation des bénéfices imposables au niveau du Sous-Groupe Altice B2B France. Le périmètre du Sous-Groupe Ypso a quant à lui continué à afficher un résultat imposable négatif en 2013 en raison notamment des frais relatifs aux diverses opérations corporate qui ont été réalisés en 2013 (mise en bourse de la société tête, les avenants du SFA et le refinancement de 2013).

Flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissements

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissements du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31 décembre	
	2012	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>		
Dépenses d'investissement nettes	(281 771)	(314 752)
Investissements financiers (nets)	(3 446)	(27 905)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements	(285 217)	(342 657)

Dépenses d'investissement nettes

Les dépenses d'investissement nettes sont des dépenses d'investissement nettes de produits provenant de cession d'actifs corporels et incorporels et de subventions d'investissement reçues.

La trésorerie utilisée au titre des dépenses d'investissement nettes a augmenté de 33,0 millions d'euros, soit de 11,7 %, passant d'une sortie de trésorerie de 281,8 millions d'euros en 2012 à une sortie de trésorerie de 314,8 millions d'euros en 2013, en raison de dépenses d'investissement plus élevées (augmentation de 30,2 millions d'euros) liées à une année pleine de déploiement de LaBox au lieu de 5 mois en 2012 (lancé commercialement au troisième trimestre 2013) et à la continuelle accélération du déploiement de la fibre optique en 2013, une baisse partielle des subventions (baisse de 5,5 millions d'euros) reçues dans le cadre du projet DSP 92, partiellement compensées par des produits de cessions plus élevées (hausse de 1,3 million d'euros).

Investissements financiers nets

Les investissements financiers nets comprennent les acquisitions de filiales (montant net de la trésorerie acquise), nettes des cessions de filiales (montant net de la trésorerie cédée) plus les acquisitions d'autres actifs financiers nettes des cessions d'autres actifs financiers.

La trésorerie générée par les investissements financiers nets a augmenté d'une sortie de trésorerie de 3,4 millions d'euros 2012 à une sortie de trésorerie de 27,9 millions d'euros en 2012. En effet, le Groupe a acquis le groupe LTI Télécom en octobre 2013, les bases de clientèle d'Auchan Telecom et de Valvision en mars et juin 2013 respectivement alors qu'il n'a réalisé aucune acquisition en 2012.

Flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013.

	Exercice clos le 31	
	décembre	
	2012	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>		
Emissions		
d'actions.....	0	236 490
Emissions d'emprunts.....	830 975	797 223
Remboursements d'emprunts.....	(957 189)	(987 420)
<i>Intérêts sur les dettes SFA hors</i>	<i>(106 513)</i>	<i>(93 157)</i>
<i>Obligations</i>		
<i>Obligations</i>	<i>(47 412)</i>	<i>(84 589)</i>
<i>Autres intérêts décaissés</i>	<i>1 813</i>	<i>(2 800)</i>
Intérêts décaissés.....	(152 113)	(180 546)
Flux nets de trésorerie affectés aux		
opérations de financement.....	(278 327)	(134 253)

Emissions d'emprunts

Des emprunts ont été émis pour un montant total de 831,0 millions d'euros et 797,2 millions d'euros en 2012 et 2013 respectivement.

En 2012, Numericable Finance & Co SCA a émis 831,0 millions d'euros d'emprunts obligataires (nets de la décote initiale et des frais), composés des trois émissions d'Obligations Senior Garanties, qui ont été réalisées en février et octobre 2012. Le produit net de ces émissions ont été utilisés pour le refinancement des emprunts senior existants d'Ypso France.

En 2013, le Groupe a mis en place la nouvelle Ligne D pour EUR 800 million au sein du Senior Facility Agreement et de nouveaux contrats de location-financement,

Remboursements des emprunts

Le Groupe a remboursé 957,2 millions d'euros et 987,4 millions d'euros au titre de ses emprunts en 2012 et 2013, respectivement.

En 2012, le Groupe a remboursé 117,1 millions d'euros au titre du SFA grâce à la trésorerie opérationnelle et 840 millions d'euros avec le produit des Obligations Senior Garanties.

En 2013 le Groupe a remboursé 32,8 millions d'euros au titre du SFA (conformément à ses obligations), 479,8 millions d'euros au titre des Obligations Senior Garanties et l'intégralité des sommes dues au titre du SFA Altice B2B France, soit 453,9 millions d'euros.

Intérêts décaissés

Le Groupe a payé des intérêts d'un montant de 180,5 millions d'euros en 2013, représentant une augmentation de 28,4 millions d'euros par rapport à 2012. Cette augmentation a reflété l'augmentation générale du coût de la dette du Sous-Groupe Ypso suite au remboursement en 2012 de facilité à faibles marges par les nouvelles Obligations Senior Garanties en Février et Octobre 2012.

1.5 Engagements hors bilan

Le Groupe n'est partie à aucun engagement hors bilan qui a, ou pourrait raisonnablement avoir, une incidence significative, actuellement ou à l'avenir, sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa trésorerie, ses dépenses d'investissements ou ses ressources financières.

D. RISQUES ET INCERTITUDES

1. Facteurs de risques

1.1 *Risques relatifs au secteur d'activité et aux marchés du groupe*

- 1.1.1 Le Groupe opère dans un secteur concurrentiel et la concurrence pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité.

Le Groupe fait face à une concurrence importante de la part des concurrents historiques ou plus récents et pourrait à l'avenir faire face à la concurrence de nouveaux entrants ou à des concentrations de marché. Si la nature et le niveau de concurrence à laquelle le Groupe est soumis varient selon les produits et les services qu'il offre, cette concurrence porte de manière générale sur les prix, le marketing, les produits, la couverture réseau, les caractéristiques des services ainsi que le service clients. Sur le long terme, les résultats financiers du Groupe dépendent principalement de sa capacité à continuer à créer, concevoir, se procurer et commercialiser de nouveaux produits et services ainsi que du maintien de l'acceptation par le marché de ses produits et services existants et nouveaux. Les concurrents du Groupe comprennent des sociétés de plus grande taille qui disposent d'un meilleur accès au financement, d'offres de produits plus complètes, d'une meilleure couverture géographique, de ressources en termes de financement, de technologie, de marketing et de personnel plus

développées, de bases d'abonnés plus larges, une notoriété plus développée et/ou des relations établies depuis plus longtemps avec les autorités réglementaires, les fournisseurs et les clients. Le principal concurrent du Groupe sur l'ensemble de ses marchés est Orange, l'opérateur de télécommunications historique en France qui dispose de moyens financiers plus importants et qui détient un réseau beaucoup plus étendu que celui du Groupe et qui n'est pas susceptible d'être reproduit ou égalé par le Groupe dans un avenir prévisible. SFR est également un concurrent majeur sur l'ensemble des marchés du Groupe, avec des réseaux DSL et mobile étendus. Bouygues Télécom et Free sont également des concurrents importants du Groupe sur le marché B2C. Sur le marché de la télévision payante premium, les offres du Groupe Canal+ sont disponibles sur l'ensemble du territoire français, à travers le satellite, le câble et les technologies TNT et DSL. Sur le marché B2B, outre Orange, SFR et Bouygues Télécom, le Groupe est également en concurrence avec des opérateurs de télécommunications internationaux, tels que Colt, Verizon, AT&T et BT, qui proposent aux multinationales un accès à leurs réseaux internationaux alors que le réseau du Groupe a une dimension nationale.

De plus, de nouveaux acteurs provenant de secteurs qui sont soit non réglementés, soit soumis à d'autres réglementations (y compris des acteurs Internet tels que Yahoo, Google, Microsoft, Amazon, Skype, Apple, YouTube ou des acteurs de l'audiovisuel) ont émergé en tant que concurrents du Groupe en termes d'offre de contenu. Selon des articles de presse récents, le fournisseur de contenus « sur demande » Netflix pourrait lancer une offre en France dès 2014, ce qui pourrait soumettre les offres de contenu du Groupe à une concurrence significative. Le succès rapide rencontré par la retransmission de programmes audiovisuels *via* les réseaux des télécommunications et le manque d'innovation pourraient entraîner la percée d'autres fournisseurs de contenu ou de services ainsi qu'une saturation du réseau, pesant ainsi sur le chiffre d'affaires et les marges d'opérateurs comme le Groupe, tout en leur imposant d'augmenter leurs investissements pour rester compétitifs, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

Certains concurrents du Groupe utilisent également des plateformes différentes de celles du Groupe pour fournir des produits et des services concurrents. Des avancées en matière de technologie des communications et l'électronique grand public, ainsi que des changements dans la structure de l'offre de services d'information, de communication et de divertissement, interviennent constamment et il est très difficile de prévoir leur impact. Le développement technique des plateformes existantes et la création de plateformes fondées sur de nouvelles technologies émergentes, notamment des technologies sans-fil comme la 4G et les technologies de boucle locale sans fil peuvent, en fonction du succès qu'elles pourraient rencontrer et de la capacité du Groupe à développer les produits et les services utilisant son réseau, constituer une menace à la position concurrentielle du Groupe à long terme. L'ampleur de la concurrence qu'exerceront effectivement ces technologies alternatives par rapport au réseau du Groupe pourrait ne pas être connue avant plusieurs années. Des concentrations de marché peuvent résulter de fusions ou acquisitions ou du partage de certains équipements de réseau (comme c'est le cas en Europe centrale et en Afrique), rendant les concurrents du Groupe plus compétitif et augmentant la pression concurrentielle sur le Groupe.

En résumé, les concurrents actuels et futurs du Groupe sont susceptibles d'offrir davantage de services à une base d'abonnés plus large ou à des prix plus faibles que ceux du Groupe, ce qui conduirait le Groupe à perdre des abonnés et l'obligerait à baisser ses prix ou serait susceptibles d'avoir une incidence défavorable significative sur la marge générée par ses services. Le Groupe doit notamment faire face aux risques suivants sur chacun de ses marchés :

Marché B2C. Le marché B2C sur lequel le Groupe opère est un marché mature où la concurrence est intense. Les concurrents du Groupe sur le marché B2C sont principalement : (i) des fournisseurs d'accès Internet haut débit, de la télévision par internet (IPTV) et de téléphonie fixe utilisant la DSL (*Digital Subscriber Line*) ou des connexions par fibre optique et de services de téléphonie mobile, incluant Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom ; (ii) des fournisseurs de bouquets de chaînes premium tels que le Groupe Canal+ qui propose des offres de télévision payante premium

(CanalSat et Canal+) par IPTV, TNT et satellite et (pour Canal+ seulement) par câble ; et (iii) des fournisseurs de nouvelles technologies numériques de divertissement.

- *Triple- et quadruple-play*. Les marchés français du multimédia et des télécommunications ont fait l'objet d'une convergence dans le domaine B2C, les clients cherchant à obtenir des services média et de communication auprès d'un opérateur unique à un prix attractif. Les offres de services groupées sont désormais la norme sur le marché B2C. Si les offres groupées du Groupe s'avéraient non compétitives sur le marché, il pourrait être nécessaire de baisser les prix ou d'augmenter les investissements dans les services pour en améliorer la qualité afin de pouvoir profiter de la croissance de la demande de services groupés et d'éviter de perdre des abonnés. Il est également possible qu'une guerre des prix dans les offres 4G provoque une guerre des prix dans les offres triple- ou quadruple-play (le président de Bouygues Télécom ayant annoncé en décembre 2013 son intention de lancer une telle guerre sur les offres d'internet fixe en 2014 suite aux annonces de Free sur ses offres 4G et les résultats de ses concurrents, et Bouygues Télécom a proposé une offre triple-play à 19,99 par mois en février 2014).
- *Télévision payante—programmes audiovisuels*. Sur le marché de la télévision payante, le Groupe est en concurrence avec les fournisseurs de bouquets de chaînes premium tels que CanalSat, les opérateurs DSL triple-play et/ou quadruple-play comme Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom, qui fournissent des services d'IPTV, et les fournisseurs de TNT payante, comme Canal+ (qui opèrent *via* de multiples formats, IP TV, TNT payante, satellite et câble). La croissance de l'IPTV a transformé le marché, offrant la possibilité de fournir des services de télévision payante au-delà des moyens traditionnels du câble et du satellite (qui est limité par l'impossibilité d'installer une antenne parabolique sur la façade des immeubles dans certaines zones, telles que le centre de Paris). En 2012, la diffusion de la télévision par IPTV était la plateforme la plus répandue de diffusion de la télévision payante en France (47,7 % de l'ensemble des abonnements aux services de télévision payante), devant la télévision par satellite (32,3 %), la télévision par câble (13,2 %) et la TNT (6,8 %) (Source : ScreenDigest).

Le Groupe est également en concurrence avec les fournisseurs de services de télévision par satellite qui sont susceptibles de proposer une plus large sélection de chaînes à une audience plus large, couvrant des zones géographiques plus étendues (notamment dans les zones rurales) pour un prix moindre que celui facturé par le Groupe pour ses services de télévision par câble. Toute augmentation des parts de marché détenues par le secteur de diffusion par satellite pourrait avoir un impact négatif sur le succès des services de télévision numérique par câble. Le Groupe fait également face à la concurrence exercée par la diffusion par satellite de télévision gratuite. Pour recevoir des services de télévision gratuite, il suffit pour les téléspectateurs d'acheter une antenne parabolique et un décodeur. L'impact de ces évolutions du marché est visible dans la baisse des RGU individuels TV du Groupe (de 1 292 000 au 31 décembre 2010 à 1 140 000 au 31 décembre 2013).

Alors que la TNT payante (qui concerne seulement le Groupe Canal+ aujourd'hui) représente actuellement une faible part du marché de la télévision payante, des fournisseurs de TNT payante pourraient, à l'avenir, être à même de proposer une plus grande sélection de chaînes à une audience plus large pour un prix moindre que celui facturé par le Groupe pour ses services de télévision par câble.

En outre, le nombre et la qualité des chaînes offertes dans le cadre de bouquets de chaînes non-premium ont augmenté de façon significative au cours des dernières années. Si les bouquets de chaînes premium du Groupe ne sont pas perçus par ses abonnés comme présentant un meilleur rapport qualité-prix que les bouquets de chaînes non-premium (qu'ils s'agissent de ceux du Groupe ou de ses concurrents), ses abonnés pourraient opter pour des bouquets de chaînes non-premium du Groupe ou de ses concurrents.

Enfin, la fourniture de contenu audiovisuel *over-the-top* (OTT) sur un réseau haut débit existant (par des fournisseurs tels qu'Amazon et Apple) contourne les réseaux traditionnels mentionnés ci-dessus (y compris celui du Groupe) et constitue une source de concurrence de plus en plus grande.

- *Internet haut débit et services de données.* On assiste à une concurrence intense dans le domaine des services Internet avec les fournisseurs DSL sur le marché B2C et celle-ci pourrait encore s'accroître de manière significative à l'avenir. Actuellement, la DSL est le type d'accès à Internet haut débit le plus répandu en France. Orange est le premier fournisseur DSL, devant Free, SFR et Bouygues Télécom. Actuellement, la DSL est le type d'accès à Internet haut débit le plus répandu en France. Orange est le premier fournisseur DSL, devant Free, SFR et Bouygues Télécom. En 2013, Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom détenaient respectivement des parts de marché d'environ 41 %, 23 %, 21 % et 8 % sur la base du nombre total d'abonnés en France. Le Groupe détenait une part de marché de 4,2 % sur la base du nombre total d'abonnés en France, en dépit du fait que les offres du Groupe permettent une vitesse de connexion et une capacité plus élevées que la plupart des produits DSL offerts par ses concurrents, ce qui démontre l'avance prise par le DSL en France pour des raisons historiques et le développement pour l'instant limité du marché du très haut débit en France. Dans la mesure où les fournisseurs d'accès DSL déploient des réseaux FTTH (*Fiber-To-The-Home*) ou VDSL2, l'avantage compétitif que détient le Groupe à travers la performance et la capacité de son réseau pour exploiter la croissance attendue de la demande pour le très haut débit pourrait être amené à diminuer. Voir la Section « Le déploiement de réseaux de fibre optique et/ou VDSL2 par les concurrents du Groupe pourrait réduire et, *in fine*, supprimer l'écart entre la vitesse et la puissance du réseau en fibre optique/câble du Groupe comparé aux réseaux DSL de ses principaux concurrents » du présent rapport.

Les concurrents DSL du Groupe disposent d'une couverture beaucoup plus complète des foyers français : le réseau de téléphonie fixe d'Orange comprend une boucle locale couvrant tous les foyers français et le dégroupage permet à des concurrents comme SFR, Bouygues Télécom et Free d'avoir accès à tous les foyers situés dans une zone où le dégroupage a été mis en œuvre (plus de 85 % des foyers français) à un prix réglementé par l'ARCEP. Les concurrents DSL du Groupe peuvent ainsi être plus efficaces que le Groupe dans leur marketing, le réseau du Groupe ne desservant que 35 % des foyers français.

Le Groupe est également en concurrence avec des fournisseurs de services qui utilisent des technologies alternatives d'accès à Internet, comme des technologies par satellite ou des normes de téléphonie mobile, telles que le « UMTS » (*Universal Mobile Telecommunications System*) et la 4G. Ces technologies d'accès à Internet haut débit mobile pourraient permettre aux fournisseurs d'accès à Internet haut débit, aussi bien historiques que les nouveaux entrants, d'offrir des services de connexion haut débit pour la voix et les données. En outre, de nouvelles technologies d'accès, qui augmentent encore la concurrence ou amèneront le Groupe à augmenter ses investissements pour des améliorations supplémentaires, pourraient être lancées à l'avenir. Les fournisseurs d'accès à Internet haut débit mobile pourraient offrir une vitesse d'accès à Internet élevée à des prix compétitifs, avec en plus la possibilité donnée aux clients de se connecter à Internet à distance.

Par ailleurs, le Groupe pourrait, à l'avenir et notamment dans un contexte de déploiement des réseaux FTTH, être contraint d'accorder à ses concurrents un accès à son réseau de fibre optique. Voir ci-dessous « Le Groupe opère dans un secteur fortement réglementé. Le respect de la réglementation peut augmenter ses coûts ou restreindre ses activités, et à l'inverse son non-respect pourrait entraîner des sanctions. Les modifications futures de la réglementation pourraient avoir une incidence défavorable significative sur son activité ».

- *Téléphonie mobile.* Le Groupe offre des services de téléphonie mobile depuis mai 2011 comme MVNO en vertu d'un accord avec Bouygues Télécom et, suite à l'acquisition de LTI Télécom, d'un accord avec SFR. Il offre ces services dans le cadre d'une offre groupée quadruple-play et, dans une moindre mesure, séparément. Le Groupe est en concurrence avec des opérateurs de réseau mobile bien implantés tels que Orange, SFR, Bouygues Télécom et Free, ainsi qu'avec d'autres MVNO tels que Virgin Mobile ou La Poste. La concurrence sur ce marché s'est intensifiée, notamment en matière de prix, depuis l'entrée de Free sur le marché début 2012 avec un forfait d'appels illimités à bas prix. Le marché de la téléphonie mobile en France sur lequel le Groupe reste un acteur de très petite taille, est actuellement en pleine transformation en France, avec le lancement de nouvelles offres 4G, une hostilité déclarée entre concurrents (notamment

après le lancement d'offres 4G au même prix que les offres 3G par Free et B&You) et le développement de marques *low-cost*. L'évolution des comportements individuels et les nouvelles offres pourraient avoir un impact négatif sur le Groupe, notamment l'attractivité de ses produits.

Les offres quadruple-play ont eu plus de succès en 2013 : selon une étude de Médiamétrie/GFK de novembre 2013, plus d'1 foyer sur 6 (17,2%) – soit 4,7 millions de foyers - avaient souscrit à un abonnement quadruple-play (en augmentation de 10 points de base sur un an et demi).

La situation concurrentielle du Groupe est également affectée par son statut de MVNO et par la structure de ses relations contractuelles avec ses fournisseurs de réseau, Bouygues Télécom et SFR. Voir la Section 4.2.6 « Le Groupe ne possède pas de réseau mobile et dépend de ses fournisseurs de réseau mobile. Il pourrait ne pas être en mesure de renouveler ses contrats avec ses fournisseurs de réseau mobile ou de les renouveler à des conditions favorables. » Par ailleurs, le Groupe n'est actuellement pas techniquement en mesure de transférer l'usage mobile de ses clients sur le Wi-Fi, ce qui pourrait le placer en position défavorable par rapport à ses concurrents qui sont à même de transférer l'usage mobile sur le Wi-Fi et qui présentent ainsi une base de coûts structurellement plus basse.

Marché B2B. Bien qu'elle ne soit pas aussi prononcée que sur le marché B2C, la concurrence sur le marché B2B est forte et pourrait augmenter. Les clients B2B grandes entreprises ont tendance à dégrouper les services (en recherchant des offres répondant à des exigences spécifiques en termes de réseau, de débit, de téléphonie fixe et de téléphonie mobile) et à s'attacher tout particulièrement aux prix offerts. Les besoins en matière de données des entreprises, y compris les entreprises de taille moyenne (« ME ») deviennent de plus en plus complexes. Le Groupe est confronté à une concurrence importante de la part des concurrents historiques et des nouveaux entrants sur le marché des télécommunications B2B. La pression concurrentielle sur ce segment pourrait entraîner une augmentation du taux de résiliation (*churn*) et/ou une érosion des prix. En outre, les clients B2B exigent que les services soient extrêmement fiables et qu'ils soient rétablis très rapidement en cas de défaillance. Les entreprises, dont les ME, ont tendance à se concentrer sur l'« infrastructure en tant que service », les solutions intégrées de disponibilité, de stockage et de sécurité des données. Il est également possible que les concurrents du Groupe disposent d'équipes relations clients plus efficaces ou d'une présence plus marquée dans certaines régions. Les principaux concurrents du Groupe sur ce segment sont Orange (Orange Business Services), SFR (SFR Business Team) et Colt. Bouygues Télécom Entreprises est également un concurrent du Groupe sur le segment des petites et moyennes entreprises. Au 31 décembre 2012, Orange, SFR et Colt détenaient des parts de marché respectives de 70 %, 12 % et 3 %, et le Groupe détenait une part de marché estimée à environ 7 % (4 % pour les entreprises moyennes et à environ 8 % pour les grandes entreprises et le secteur public) (source : estimations du Groupe). L'absence de présence internationale est un désavantage concurrentiel vis-à-vis de grands groupes internationaux.

Voix. Le marché B2B pour les services d'appels vocaux est extrêmement sensible à l'évolution des prix, avec des clients sophistiqués et des contrats de durée relativement courte (un an). La capacité à faire face à la concurrence de manière efficace dépend de la densité du réseau, et certains concurrents du Groupe possèdent un réseau plus vaste et plus dense que celui du Groupe. De plus, le Groupe constate que l'utilisation du mobile a tendance à remplacer l'utilisation du téléphone fixe par les employés dans les entreprises. Bien que le Groupe ait conclu un contrat de MVNO avec SFR, lui permettant de fournir des services de téléphonie mobile aux clients B2B, sa structure de coûts n'est pas aussi favorable que la structure de coûts des services fournis par le Groupe qui dépendent de son propre réseau. Ainsi, un remplacement dans les entreprises des services de téléphonie fixe par les services de téléphonie mobiles pourrait conduire à une décroissance de son chiffre d'affaires dans le segment B2B.

- **Données.** Sur le marché B2B pour les services de données, la puissance du réseau, y compris la capacité à transporter des quantités importantes de données, et l'accès aux technologies les plus récentes revêtent une très grande importance pour les clients. Les concurrents du Groupe pourraient investir des sommes plus élevées dans la puissance du réseau et les développements

technologiques et par conséquent être plus compétitifs que le Groupe vis-à-vis des clients B2B. Sur le marché des données, les clients recherchent aussi souvent des solutions combinées d'infrastructures et de logiciels. Par conséquent, le Groupe fait également face à la concurrence des fournisseurs de logiciels et d'autres fournisseurs IT de solutions de données et de réseau, ce qui pourrait diminuer la valeur que les clients placent dans les solutions d'infrastructure du Groupe, entraînant une réduction des prix et des marges du Groupe. Les fournisseurs IT pourraient également s'associer avec des concurrents du Groupe dans le secteur des infrastructures de télécommunications.

Marché de gros. Le marché français des télécommunications de gros est dominé par Orange et SFR. Bien que leurs parts de marché varient en fonction du segment, SFR domine sur le segment des services de gros d'appels vocaux avec une part de marché d'environ 60 % au 31 décembre 2012 et Orange domine sur le segment des données de gros avec une part de marché d'environ 60 % au 31 décembre 2012. Sur le segment wholesale de la fibre optique, Orange est l'acteur dominant, avec une part de marché d'environ 70 % au 31 décembre 2012 (Source: estimations du Groupe). Le Groupe estime qu'il détient une part de marché comprise entre 10 et 20 % sur les trois secteurs du marché de gros de voix, données et fibre optique. Le Groupe est également en concurrence avec des conglomérats d'opérateurs de télécommunications et d'entreprises de construction, comme Covage, Vinci, Eiffage et Axiom (qui peuvent poser des câbles de fibre optique dans leurs travaux de construction pour ensuite les louer sur le marché de gros).

- **Voix.** Le marché de gros pour les services d'appels vocaux est extrêmement volatile. Les opérateurs lancent généralement des appels d'offres annuellement et choisissent le fournisseur uniquement en fonction de la disponibilité et des prix puisqu'il y a peu ou pas de différence en termes de qualité de services parmi les opérateurs dans ce secteur. La concurrence dépend par conséquent principalement des prix et de la densité du réseau.
- **Données.** Le marché de gros pour les services de données est moins volatile que le marché des services d'appels vocaux. La concurrence dépend principalement, outre les prix, de la qualité des services et des avancées technologiques.
- **Infrastructures.** Le marché de gros pour les infrastructures de fibre optique noire est plus ouvert que le marché de gros de connectivité voix et données étant donné que la fourniture de ces services ne requiert pas de disposer d'un réseau national dense et ne comprend pas de service qui nécessiterait une expertise technique. Par exemple, certaines villes en France ont construit leurs propres réseaux locaux de fibre optique et sont par conséquent des fournisseurs de gros d'infrastructures (*i.e.*, ils louent la fibre optique aux opérateurs de télécommunications).

Le Groupe estime avoir une très bonne connaissance de sa situation concurrentielle et veille dans ses décisions stratégiques et commerciales à conforter ses positions. Néanmoins, des niveaux élevés de concurrence sur les marchés du Groupe pourraient avoir une incidence défavorable significative sur sa capacité à attirer de nouveaux clients et à fidéliser ses clients existants, conduire à un taux de résiliation (*churn*) plus élevé, une pression plus importante sur les prix et une réduction des marges.

De plus, la stratégie du Groupe est basée sur la croissance continue de la demande de produits et services triple et quadruple-play sur le marché B2C et de services de données sur le marché B2B en France. Le recours à Internet, au e-commerce, à la transmission de données, aux applications multimédias et à d'autres applications utilisant le haut débit a fortement augmenté en France au cours des dernières années. Si la demande de produits triple- et quadruple-play ainsi que la demande de services de données B2B (tels que les services de *cloud*, l'hébergement (*hosting*) et IP VPN) en général ne continue pas d'augmenter conformément aux prévisions, cela augmenterait l'impact de la concurrence.

De telles conséquences pourraient avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

- 1.1.2 Le déploiement de réseaux de fibre optique et/ou VDSL2 par les concurrents du Groupe pourrait réduire et, *in fine*, supprimer l'écart entre la vitesse et la puissance du réseau en fibre optique/câble du Groupe comparé aux réseaux DSL de ses principaux concurrents.

Le Groupe estime que l'un de ses avantages concurrentiels majeurs est la puissance et la vitesse de son réseau en fibre optique/câble. Plus de 85 % du réseau global du Groupe est équipé en technologie EuroDocsis 2.0 ou EuroDocsis 3.0 au 31 décembre 2013. La portion du réseau du Groupe qui a été modernisée avec la technologie FTTH et qui utilise la technologie EuroDocsis 3.0 permet d'atteindre des niveaux de vitesse qui ne peuvent actuellement être égalés par la technologie DSL utilisée par la plupart des concurrents du Groupe et permet de connecter plusieurs appareils sans affecter la qualité du signal de télévision. Selon le Groupe, la portion du réseau du Groupe qui utilise la technologie EuroDocsis 2.0 offre également une vitesse de téléchargement supérieure à celle de ses concurrents DSL.

Le gouvernement français considère que le déploiement de réseaux FTTH est une priorité et a annoncé, en février 2013, un plan de déploiement de FTTH de 20 milliards d'euros et l'objectif de fournir un accès à Internet très haut débit à 50 % de la population d'ici 2017 et 100 % d'ici 2023. En octobre 2013, le gouvernement a publié une convention nationale type entre l'Etat, les collectivités et les opérateurs privés, et la première convention de ce type a été signée à Lille fin octobre 2013. Compte tenu du soutien de l'Etat et des collectivités, le déploiement des réseaux FTTH par les concurrents du Groupe pourrait s'accélérer et la part de marché du FTTH dans l'accès à Internet très haut débit pourrait augmenter de façon significative (avec une augmentation de 72,0% en un an constatée au 31 décembre 2013 (+73 000 abonnements en un trimestre et +226 000 abonnements en un an)) (source: ARCEP).

La technologie VDSL2 a également été mise en place par les concurrents du Groupe dans certains endroits.

Si Orange, SFR et/ou d'autres concurrents continuent à déployer ou à accroître de manière significative leurs réseaux de fibre optique, ils pourraient être en mesure de concurrencer le Groupe en termes d'offre de services de télévision et Internet haut débit d'une qualité et d'une vitesse supérieures ou égales à ceux du Groupe, éliminant ainsi potentiellement l'avantage concurrentiel actuel du Groupe, augmentant la pression pesant sur les prix et les marges et conduisant le Groupe à engager des investissements significatifs en vue d'égaliser leurs offres de services. Le déploiement des réseaux de fibre optique et/ou VDSL2 par des concurrents constitue également un risque pour le segment B2B du Groupe, en particulier concernant les ME, les PME et les TPE, pour lequel le réseau de fibre optique/DSL du Groupe constitue également un avantage actuellement. Bien que le Groupe se prépare pour ce déploiement en investissant et améliorant son offre en continue, un tel déploiement pourrait avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

- 1.1.3 Une faiblesse prolongée ou une détérioration des conditions macroéconomiques en France pourrait avoir un impact sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats.

Le Groupe opère exclusivement sur le marché français. Le succès du Groupe est par conséquent étroitement lié aux développements économiques en France. L'économie française a récemment connu une faible croissance ou récession, et même si les prévisions présentent de légères augmentations, la croissance reste fragile, le FMI estimant que le PIB de la France devrait augmenter de seulement 1,0 % en 2014 (Source: Fonds Monétaire International). Une mauvaise performance de l'économie française, notamment en raison d'une éventuelle résurgence de la crise de la dette de la zone euro, pourrait avoir un impact négatif direct sur les habitudes de dépenses des consommateurs ainsi que sur les entreprises, tant en ce qui concerne les produits que leurs niveaux d'utilisation. Une telle mauvaise performance pourrait (i) rendre la captation de nouveaux abonnés et clients par le

Groupe plus difficile, (ii) augmenter la probabilité que certains abonnés ou clients du Groupe réduisent le niveau des services souscrits ou résilient leurs souscriptions et (iii) rendre plus difficile le maintien par le Groupe de son ARPU ou de ses prix B2B aux niveaux actuels. En particulier, une part significative du chiffre d'affaires du Groupe sur le marché B2C est générée par la télévision payante premium et les offres multi-play. Les dépenses des consommateurs étant affectées en période d'incertitude économique, ceux-ci pourraient considérer que ces produits premium ne sont pas essentiels ou ne présentent pas un bon rapport qualité-prix, et par conséquent, opter pour des offres non-premium du Groupe ou des offres moins coûteuses de la part de ses concurrents, ou encore résilier ou décider de ne pas renouveler leurs abonnements. Même si l'impact sur le segment B2B est plus limité que sur le segment B2C, le Groupe est également confronté au risque que, pendant les périodes de récession macroéconomique, les entreprises diminuent leur demande de services ou négocient des prix de plus en plus bas.

- 1.1.4 La croissance future du chiffre d'affaires du Groupe dépend en partie de l'acceptation par le marché de l'introduction de nouveaux produits et des innovations concernant ses produits.

D'une manière générale, le secteur des télécommunications est caractérisé par l'introduction fréquente de nouveaux produits et services sur le marché ou par la modernisation des produits et des services existants liées aux nouvelles technologies ainsi qu'aux changements dans les habitudes d'utilisation et dans les besoins et priorités des consommateurs. Les résultats financiers du Groupe sur le long terme dépendent largement de sa capacité à continuer à créer, concevoir, se procurer et commercialiser de nouveaux produits et services ainsi que du maintien de l'acceptation par le marché de ses produits et services existants et nouveaux. Le Groupe évalue en permanence ses produits et services afin de développer de nouvelles offres et d'améliorer la fonctionnalité de ses offres actuelles. En mai 2012, le Groupe a lancé LaBox, qu'il estime être l'un des décodeurs les plus puissants et interactifs sur le marché français. LaBox a rencontré un grand succès auprès des consommateurs, le Groupe ayant équipé ses abonnés avec plus de 300 000 unités au 31 décembre 2013, et elle a généré une augmentation de l'ARPU. Aucune garantie ne peut cependant être donnée quant au maintien du succès de LaBox auprès de la clientèle du Groupe. A défaut ou si le Groupe ne réussit pas à introduire ou prend un retard important dans l'introduction de nouveaux produits et services sur le marché à l'avenir, ou si ses nouveaux produits et services ne sont pas acceptés par ses clients, cela pourrait avoir un effet défavorable sur son activité et ses résultats d'exploitation.

En outre, le Groupe pourrait être amené à supporter des coûts supplémentaires en matière de marketing et de service clients afin de conserver et d'attirer les clients existants vers les nouveaux produits ou services qu'il pourrait offrir, ainsi que pour répondre à la pression publicitaire exercée par ses concurrents et à leurs campagnes de marketing potentiellement plus étendues, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur les marges du Groupe.

- 1.1.5 La réputation et la situation financière du Groupe pourraient être affectées par des problèmes de qualité de produits, notamment concernant LaBox et ses remplacements de nouvelle génération.

De nombreux produits et services du Groupe, notamment LaBox, sont fabriqués et/ou entretenus grâce à des procédés technologiques complexes et précis. Ces produits complexes peuvent contenir des défauts ou enregistrer des défaillances lors de leur première introduction sur le marché ou lorsque de nouvelles versions ou des versions améliorées sont commercialisées. Le Groupe ne peut pas garantir que, malgré les procédures d'essais mises en œuvre, ses nouveaux produits, y compris LaBox et ses remplacements de nouvelle génération, seront, après leur lancement, sans défaut. Une telle situation pourrait entraîner une perte ou un retard dans l'acceptation des produits du Groupe par le marché, une augmentation des coûts du service clients, un retard dans la réalisation de chiffre d'affaires ou une perte de chiffre d'affaires, la suppression des produits défectueux des stocks, des frais de remplacement, ou pourrait porter atteinte à la réputation du Groupe vis-à-vis de ses clients et du secteur. Tout défaut de cette nature pourrait également nécessiter une solution logicielle afin de

remédier au défaut mais réduirait la performance du produit. En outre, toute perte de confiance des consommateurs dans le Groupe pourrait entraîner une baisse importante des ventes de ses autres produits. Par ailleurs, le Groupe pourrait rencontrer des difficultés à identifier les utilisateurs de produit défectueux. Il pourrait, par conséquent, supporter des coûts importants pour mettre en œuvre les modifications et corriger les défauts de ses produits. De tels problèmes pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les résultats d'exploitation du Groupe.

1.1.6 Le Groupe pourrait ne pas être en mesure de répondre aux développements technologiques de manière appropriée.

Afin de rester compétitif, le Groupe doit continuer à augmenter et à améliorer la fonctionnalité, la disponibilité et les caractéristiques de son réseau, notamment en améliorant sa capacité de bande passante pour répondre à la demande croissante de services nécessitant le très haut débit. En général, le secteur des télécommunications est confronté à des défis, liés notamment à :

- une évolution technologique rapide et significative ;
- l'amélioration fréquente des produits ou des services existants suite à l'émergence de nouvelles technologies ; et
- la mise en place de nouveaux standards et pratiques du secteur qui rendent les technologies et les systèmes actuels de l'entreprise obsolètes.

Bien que le Groupe essaie de garder une mesure d'avance en suivant de près les évolutions techniques et en faisant des investissements qui permettent la mise en œuvre de ces évolutions, il est difficile de prévoir l'effet qu'auront les innovations techniques sur l'activité du Groupe. Sur le segment B2B, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de fournir les solutions techniques auxquelles s'attendent les clients B2B. Le Groupe pourrait également ne pas réussir à s'adapter aux technologies existantes ou nouvelles afin de répondre aux besoins des clients dans un délai approprié. Une telle incapacité pourrait avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Le Groupe pourrait également être contraint d'engager des frais supplémentaires en matière de marketing et de service clients afin de conserver et d'attirer les clients existants vers certains produits et services modernisés qu'il pourrait offrir, ainsi que pour répondre à la pression publicitaire exercée par ses concurrents et à leurs campagnes de marketing potentiellement plus étendues, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur les marges du Groupe.

1.1.7 Le Groupe ne peut donc écarter tout risque ou litige en cas de défaillance d'un logiciel ou de revendication d'un tiers de la propriété d'un logiciel.

Les logiciels « open source » (ou « logiciels libres ») peuvent être définis comme des logiciels distribués sous le régime de « licences libres » (type GNU GPL par exemple), généralement régies par les principes suivants : d'une part, liberté et gratuité d'utilisation, d'étude, de modification et de distribution du logiciel et des développements qui en sont dérivés ; d'autre part, exigence que les développements réalisés à partir des logiciels soient soumis à la même licence. En conséquence, (i) aucune garantie contractuelle n'est octroyée au bénéfice des utilisateurs et (ii) les développements réalisés à partir des logiciels open source peuvent devoir être divulgués et librement utilisés par des tiers.

Le Groupe pourrait donc ne bénéficier d'aucun recours contractuel en cas de défaillance d'un logiciel open source et ne peut écarter tout risque de revendication d'un tiers de la propriété de développements réalisés à partir de logiciels open source ou demande de divulgation du code source de tels logiciels.

Les « patent trolls » (ou « chasseurs de brevets », aussi appelés « non practicing entities ») ont pour activité principale l'acquisition de brevets et la concession de licences et ce, sans activité de production de biens ou fourniture de services.

Le Groupe ne peut écarter tout risque de revendication contentieuse de la part de patent trolls, ce qui pourrait freiner le niveau d'innovation du Groupe, le contraindre à investir dans la recherche et le développement afin de contourner les brevets détenus par les patent trolls et/ou avoir des conséquences financières en cas de conclusion de licences ou de transactions avec des patent trolls ou d'issue défavorable d'un litige avec de telles entités.

1.2 Risques relatifs aux activités du Groupe

- 1.2.1 Le taux de résiliation de clients, ou le risque de résiliation de clients, pourrait avoir un effet défavorable sur l'activité du Groupe.

Le taux de résiliation (*churn*) mesure le nombre de clients qui mettent un terme à leur abonnement pour un ou plusieurs des produits ou services du Groupe. Le taux de résiliation résulte principalement des influences de la période d'engagement (généralement de douze mois dans le B2C et d'un à trois ans dans le B2B), la concurrence, des déménagements de clients hors de la zone desservie par le réseau du Groupe (qui est moins large que celle de ses concurrents), de la mortalité et des hausses de prix. Le taux de résiliation pourrait également augmenter si le Groupe n'est pas en mesure de fournir des services satisfaisants sur son réseau ou s'il modifie les types de services qu'il propose dans une région donnée. En outre, le taux de résiliation se manifeste également en cas d'interruption de fourniture de services à la suite de défaut de paiement de clients. Par exemple, toute interruption des services du Groupe, y compris la suppression ou l'indisponibilité des programmes, qui pourrait ne pas dépendre du Groupe, ou d'autres problèmes en termes de service clients, pourraient contribuer à une augmentation du taux de résiliation ou empêcher le Groupe d'atteindre son objectif de réduction du taux de résiliation. De plus, le Groupe externalise de nombreuses fonctions liées à son service clients au profit de sous-traitants, dont il contrôle moins la prestation que s'il réalisait ces tâches lui-même. En outre, le taux de résiliation concernant l'activité marque blanche du Groupe pourrait augmenter pour des raisons que le Groupe ne contrôle pas (celui-ci n'étant pas impliqué dans le service clients ou la fidélisation de ces derniers). En particulier, l'acquisition de l'activité télécom de Darty par Bouygues Télécom en juillet 2012 a déjà entraîné une diminution de la clientèle DSL marque blanche de Darty, qui devrait se poursuivre sur le long terme. Enfin, le Groupe continue de fournir des services de télévision analogique à ses abonnés, mais s'attend à ce que le nombre d'abonnés à ces services continue de baisser et que ces services finissent par disparaître. Toute augmentation du taux de résiliation pourrait avoir une incidence défavorable significative sur le chiffre d'affaires du Groupe et un impact encore plus important sur ses marges, en raison de la nature de l'activité du Groupe qui engendre des coûts fixes.

Le segment B2B fait également l'objet d'un « taux de résiliation tarifaire » (c'est-à-dire la négociation de baisses de tarifs par un client existant). Les clients grandes entreprises, en particulier, sont très avisés et souvent commercialement agressifs lorsqu'ils cherchent à renégocier le prix de leurs contrats entraînant une pression sur les marges.

- 1.2.2 La pression exercée sur le service clients pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe.

Le nombre de contacts gérés par le service clients du Groupe peut varier considérablement dans le temps. Le lancement de nouvelles offres de produits peut faire peser une pression importante sur le service clients du Groupe. Une pression accrue sur ces fonctions est liée à un degré de satisfaction des consommateurs en baisse.

Sur le marché B2B et le marché de gros, les clients exigent que les services soient extrêmement fiables et qu'ils soient rétablis très rapidement en cas de défaillance. Des pénalités sont souvent dues si les critères de qualité de services attendue ne sont pas respectés. En outre, l'installation des produits peut s'avérer complexe, nécessitant des connaissances spécialisées et des équipements coûteux, les retards et les problèmes de services pouvant entraîner à la fois des pénalités et la perte potentielle d'un client. Sur ces segments, le Groupe compte sur son personnel clé expérimenté en relations clients pour

gérer tout problème ou demande de clients, et la perte de tels salariés peut entraîner une perte de clients. Par exemple, lors du premier semestre 2012, la perte de salariés due à la relocalisation par le Groupe des ingénieurs du segment B2B de Champs-sur-Marne à Rouen a eu un effet défavorable sur le nombre d'installations et les résultats sur cette période.

Le Groupe a, par le passé, fait face à des niveaux importants d'insatisfaction de la part de ses clients en raison de difficultés d'exploitation, tant sur le segment B2C que sur le segment B2B. Sur le segment B2C, ces niveaux d'insatisfaction provenaient principalement des difficultés d'exploitation résultant de l'intégration des activités des différents câblo-opérateurs acquis par le Groupe en 2005 et en 2006. Le Groupe estime que le degré de satisfaction de ses clients est actuellement élevé (avec des taux de satisfaction plus élevés qu'auparavant (variant d'environ 55 % à plus de 70 %)), selon la dernière étude menée par le Groupe en 2013. Cependant, aucune garantie ne peut être donnée quant au maintien de ce degré de satisfaction à l'avenir. Des améliorations du service clients pourraient s'avérer nécessaires afin de permettre d'atteindre le niveau de croissance voulu et, si le Groupe ne réussit pas à effectuer ces améliorations et à atteindre cette croissance, cela pourrait, à l'avenir, engendrer des difficultés en termes de service clients, et porter atteinte à la réputation du Groupe, contribuer à une augmentation du taux de résiliation et/ou limiter ou ralentir sa croissance future.

1.2.3 Le Groupe n'a pas d'accès garanti aux contenus et est dépendant de ses relations et de sa coopération avec les fournisseurs de contenus et les diffuseurs.

Sur le segment B2C, le succès du Groupe dépend, entre autres, de la qualité et de la variété des contenus qu'il propose à ses abonnés. Le Groupe ne produit pas ses propres contenus et il dépend des diffuseurs pour sa programmation. Pour proposer des programmes diffusés sur le réseau du Groupe, le Groupe a conclu des contrats de transmission avec des diffuseurs publics et privés pour la transmission analogique et numérique des signaux, gratuite et payante. Le Groupe dépend des diffuseurs pour la fourniture de programmes pour attirer des abonnés. Les fournisseurs de programmes peuvent disposer d'un pouvoir considérable pour renégocier les prix exigés par le Groupe pour la diffusion de leurs produits et les frais de licence qui leur sont payés. La durée de ces contrats de diffusion varie entre un et quatre ans. Le Groupe peut ne pas être en mesure de renégocier ces contrats de diffusion à des conditions aussi favorables que celles des contrats actuels, ce qui pourrait entraîner une baisse du chiffre d'affaires générée par les contrats de diffusion ou une augmentation des coûts du Groupe à la suite d'achat de licences auprès de diffuseurs. En outre, les fournisseurs de contenus et les diffuseurs peuvent choisir de diffuser leur programmation par le biais d'autres plateformes de diffusion, comme la plateforme satellite de CanalSat, la diffusion par la TNT ou l'IPTV, conclure des contrats de diffusion exclusive avec d'autres distributeurs, ce qui pourrait limiter l'avantage compétitif du Groupe en tant que fournisseur unique d'offres groupées de contenu similaire à ce qui est offert par CanalSat sans coût supplémentaire.

Le Groupe a l'intention de négocier de nouveaux contrats afin d'étendre son offre de télévision par câble au-delà des bouquets de chaînes par câble qu'il distribue actuellement et d'améliorer ainsi son offre existante de programmes. Les droits attachés à un nombre important de contenus premium et/ou en haute définition (HD) sont toutefois déjà détenus par des distributeurs concurrents et, dans la mesure où ces concurrents obtiennent des exclusivités pour la diffusion de programmes, la disponibilité de nouveaux programmes pour le Groupe pourrait s'avérer limitée. De plus, tant que le Groupe continue à développer sa vidéo à la demande (VOD) et d'autres services interactifs, sa capacité à se procurer des programmes pour ses offres de VOD gratuite, VOD par abonnement et VOD ponctuelle deviendra de plus en plus cruciale et dépendra de la capacité du Groupe à maintenir une relation et une coopération avec les fournisseurs de contenus et les diffuseurs, pour des contenus tant en définition standard (SD) qu'en HD.

Si le Groupe ne pouvait obtenir et conserver des programmes compétitifs à des prix attractifs sur ses réseaux, la demande de ses services de télévision pourrait diminuer, limitant ainsi sa capacité à maintenir ou augmenter les revenus résultant de ces services. La perte de programmes ou l'incapacité

à s'assurer la mise à disposition d'un contenu premium à des conditions favorables pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats.

- 1.2.4 Le Groupe s'appuie sur des tiers pour la fourniture de services à ses clients et pour l'exploitation de ses activités. Tout retard ou manquement par ces tiers dans la fourniture de services ou de produits, toute augmentation des prix facturés au Groupe ou toute décision de non-renouvellement de leurs contrats avec le Groupe pourrait entraîner des retards ou des interruptions des activités du Groupe, ce qui pourrait porter atteinte à la réputation du Groupe et entraîner une perte du chiffre d'affaires et/ou de clients.

Le Groupe entretient des relations importantes avec plusieurs fournisseurs de matériel, de logiciels et de services qu'il utilise pour l'exploitation de son réseau et de ses systèmes et pour la fourniture de services clients. Dans bien des cas, le Groupe a effectué des investissements significatifs dans les équipements ou les logiciels d'un fournisseur particulier, ce qui rend plus difficile le changement rapide dans ses approvisionnements ou dans ses prestations d'entretien si son fournisseur initial refuse de lui proposer des prix favorables ou cesse de produire des équipements ou de fournir les services que le Groupe demande.

Le Groupe fait également intervenir un certain nombre de sous-traitants pour entretenir son réseau, gérer ses centres d'appel et fournir, installer et entretenir les terminaux mis en place chez les particuliers et sur les sites des clients B2B. Bien que le Groupe travaille avec un nombre limité de sous-traitants, qui sont soigneusement sélectionnés et supervisés, il ne peut garantir la qualité des services ni que ces services seront conformes aux standards de qualité et de sécurité que le Groupe impose ou qui sont requis par d'autres contractants. En cas de défauts des équipements ou des logiciels ou des services liés à ces produits, ou si les tâches des sous-traitants du Groupe ne sont pas correctement effectuées, il peut être difficile, voire impossible, d'obtenir l'exécution de recours à l'encontre de fournisseurs ou sous-traitants, notamment si les garanties prévues dans les contrats conclus avec les fournisseurs ou les sous-traitants ne sont pas aussi étendus que celles contenues dans les contrats conclus entre le Groupe et ses clients, dans certains cas particuliers, ou si ces fournisseurs ou sous-traitants sont insolvables ou en état de cessation de paiement. Ces difficultés pourraient porter atteinte aux relations entre le Groupe et ses clients et à la réputation de la marque.

Comme beaucoup d'entreprises dans le secteur des télécommunications, le Groupe est également dépendant de certains de ses concurrents. Bien que le Groupe s'attache à ventiler ses relations commerciales avec ses concurrents, il existe un risque de dépendance à leur égard. Le Groupe dépend notamment d'Orange pour une partie de son infrastructure de réseau, en particulier pour son activité B2B ; Bouygues Télécom avec qui le Groupe a conclu plusieurs contrats MVNO qui lui permettent de fournir des services de téléphonie mobile à des particuliers sous la marque Numericable mais *via* le réseau de Bouygues Télécom ; SFR avec qui le Groupe a conclu un contrat MVNO qui lui permet de fournir des services de téléphonie mobile à des particuliers et des entreprises *via* le réseau de SFR ; et le groupe Canal+ avec lequel le Groupe a conclu un certain nombre de contrats de fourniture de contenus. Le Groupe pourrait ne pas être en mesure de renouveler ces contrats ou de les renouveler à des conditions favorables.

Le Groupe ne peut garantir l'acquisition rapide des équipements, des logiciels et des services nécessaires à son activité, à des conditions compétitives et dans des quantités appropriées. La survenance de l'un quelconque de ces risques pourrait soulever des problèmes techniques, porter atteinte à la réputation du Groupe, entraîner une perte de clients et avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

- 1.2.5 La continuité des services du Groupe dépend fortement du bon fonctionnement de son infrastructure IT et toute défaillance de cette infrastructure pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

Une inondation, un incendie ou une autre catastrophe naturelle, un acte de terrorisme, une coupure de courant ou toute autre catastrophe affectant une partie du réseau du Groupe pourrait avoir un impact défavorable significatif sur son activité et ses relations avec les clients. Les mesures visant à remédier à ces situations de catastrophe, à la sécurité ou à la protection de la continuité de services qui ont été ou pourraient, à l'avenir, être prises par le Groupe et le suivi des performances de son réseau, pourraient être insuffisants pour éviter d'enregistrer des pertes. Le Groupe est assuré contre les pertes d'exploitation à hauteur d'un montant plafonné. Toute catastrophe ou autre dommage affectant le réseau du Groupe pourrait entraîner des pertes importantes non-assurées. Le réseau du Groupe pourrait être sujet à des perturbations et à des problèmes technologiques importants et ces difficultés pourraient s'accroître avec le temps.

En outre, l'activité du Groupe dépend de certains systèmes cruciaux sophistiqués, notamment son centre d'exploitation du réseau et ses systèmes de facturation et de service clients. En particulier, le support d'un grand nombre de systèmes cruciaux pour le réseau du Groupe est situé dans un nombre relativement restreint de sites. Bien que le Groupe soit doté de systèmes de sauvegarde développés, le risque que ces systèmes ne soient pas suffisants pour gérer un pic d'activité ne peut être exclu, ce qui pourrait entraîner un ralentissement ou une indisponibilité des systèmes IT pendant une période, et s'agissant des clients B2B du Groupe, des pénalités financières.

Bien que le Groupe mène une politique informatique visant à sécuriser ses infrastructures, aucune garantie ne peut être donnée que les serveurs et le réseau du Groupe ne seront pas endommagés par des pannes mécaniques ou électroniques, des virus informatiques, des cyber-attaques ou d'autres perturbations similaires. En outre, des problèmes imprévus pourraient perturber les systèmes IT du Groupe. Aucune garantie ne peut être donnée que le système de sécurité, la politique de sécurité, les systèmes de sauvegarde, la sécurité d'accès physique et la protection d'accès physique, la gestion des utilisateurs et les plans d'urgence existants au sein du Groupe seront suffisants pour éviter la perte de données, pour neutraliser une cyber-attaque ou pour réduire la durée d'indisponibilité du réseau. Des perturbations de longue durée ou répétées ou des dommages au réseau et aux systèmes techniques, qui empêchent, interrompent, retardent ou rendent plus difficile la mise à disposition de produits et de services par le Groupe à ses clients pourraient porter gravement atteinte à la réputation du Groupe, entraîner une perte de clients et une baisse du chiffre d'affaires et nécessiter des réparations et entraîner des actions en paiement de dommages-intérêts. La réalisation de l'un quelconque ou de l'ensemble de ces risques pourrait avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

- 1.2.6 Le Groupe ne possède pas de réseau mobile et dépend d'un fournisseur de réseau mobile. Il pourrait ne pas être en mesure de renouveler ses contrats avec ses fournisseurs de réseau mobile ou de les renouveler à des conditions favorables.

Le Groupe ne possède pas son propre réseau mobile. Le Groupe a des contrats MVNO de longue durée avec Bouygues Télécom et SFR, pour la transmission de voix et de données, aux termes desquels le Groupe offre des services de téléphonie mobile à ses clients sous ses propres marques, Numericable ou Completel, en utilisant le réseau soit de Bouygues Télécom soit de SFR. Les accords avec Bouygues Télécom relatifs à la transmission des appels vocaux arrivent à échéance en 2017 et prévoient un renouvellement automatique, sauf dénonciation préalable par l'une des parties. Les contrats avec Bouygues Télécom relatifs à la transmission de données ont été automatiquement renouvelés en 2012 pour une durée indéterminée, sauf dénonciation par l'une des parties. Le contrat avec SFR expirera en 2020 et se renouvellera par tacite reconduction pour une durée indéterminée sauf résiliation préalable par l'une des parties. Aucune garantie ne peut être donnée que de tels accords seront renouvelés ou renouvelés à des conditions favorables. Bouygues Télécom et SFR ont une

obligation de moyens en vertu de leurs contrats MVNO avec le Groupe. Bouygues Télécom peut unilatéralement en modifier les stipulations en cas d'impossibilité pour lui d'exécuter tout ou partie de ses obligations pour des raisons techniques ou réglementaires. En cas de modification des circonstances économiques, financières, techniques et réglementaires altérant l'équilibre du contrat MVNO conclu avec SFR, les parties auront l'obligation de se concerter de bonne foi sur la nécessité d'adapter le contrat et les modifications à lui apporter afin de replacer les parties dans une position d'équilibre comparable à celle qui prévalait antérieurement. La résiliation ou la modification des contrats MVNO pourraient avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Le Groupe prévoit de continuer à fournir à ses abonnés via les réseaux de ses fournisseurs des services fiables afin d'assurer le succès des offres quadruple-play. Le Groupe se repose sur les réseaux de ses fournisseurs et de leurs filiales pour entretenir les installations mobiles, conserver les autorisations et se conformer aux politiques et réglementations applicables. Si ces fournisseurs ou leurs filiales ne respectent pas ces obligations, le Groupe pourrait subir des pertes substantielles à la suite de perturbations de services. Des retards ou l'incapacité d'augmenter la capacité de réseau, ou encore des coûts accrus liés à l'augmentation de capacité ou à l'exploitation du réseau, pourraient limiter la capacité du Groupe à développer sa clientèle, et donc à augmenter son chiffre d'affaires ou provoquer une baisse de sa marge d'exploitation. Les risques liés au réseau et à l'infrastructure de ses fournisseurs comprennent des dommages matériels aux lignes d'accès, des manquements à la sécurité, des surtensions ou des pannes de courant, des défauts dans les logiciels et des perturbations indépendantes de la volonté de ses fournisseurs, comme des catastrophes naturelles ou des actes de terrorisme. Tout impact sur les réseaux nationaux de ses fournisseurs aura un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe et pourrait avoir une incidence défavorable significative sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

Les contrats MVNO conclus avec Bouygues Télécom ne permettent pas actuellement au Groupe d'accéder au réseau 4G de son fournisseur contrairement au contrat conclu avec SFR qui comprend la fourniture de services 4G. Les contrats MVNO conclus avec Bouygues Télécom et SFR ne permettent pas de transférer l'usage mobile de ses clients sur le Wi-Fi. Par ailleurs, le fait que le Groupe ne soit pas actuellement pas techniquement en mesure de transférer l'usage mobile de ses clients sur le Wi-Fi pourrait le placer en position défavorable par rapport à ses concurrents qui sont à même de transférer l'usage mobile sur le Wi-Fi et qui présentent ainsi une base de coûts structurellement plus basse.

En outre, les conditions financières des contrats conclus avec Bouygues Télécom incluent un montant forfaitaire et un montant basé sur le niveau réel de consommation de services de téléphonie mobile par les abonnés du Groupe sur le réseau de Bouygues Télécom. Par conséquent, même si les abonnés du Groupe ont peu recours aux services de téléphonie mobile, le Groupe se verra facturer par Bouygues Télécom un montant forfaitaire mensuel, entraînant ainsi une baisse de la marge d'exploitation du Groupe. A l'inverse, si ses abonnés ont davantage recours aux services de téléphonie mobile, le Groupe se verra facturer un montant plus élevé si ce niveau de consommation est supérieur à un seuil contractuel, et ceci en fonction du niveau de consommation de ses abonnés. Dans la mesure où les abonnés mobile du Groupe lui paient des frais d'abonnement forfaitaires, un niveau d'utilisation plus élevé et, par conséquent, des frais plus élevés dans le cadre des contrats conclus avec Bouygues Télécom pourraient peser sur les marges. Dans le cadre du contrat MVNO avec SFR, Completel verse à SFR (i) des frais d'abonnement et (ii) en cas de dépassement du niveau de consommation inclus dans l'abonnement, une rémunération qui est fonction des consommations réelles des clients finaux du Groupe et du type de services fournis, avec un minimum de facturation annuel en fonction du type de services.

1.2.7 L'activité du Groupe nécessite des dépenses d'investissements importantes.

L'activité du Groupe requiert des dépenses d'investissements importantes. Elle nécessite des investissements permanents pour l'entretien du réseau et le développement et la fidélisation des abonnés. Elle requiert également des investissements afin de profiter des opportunités de croissance

telles que la construction d'un réseau FTTH. En particulier, le Groupe cherche à améliorer et à étendre son réseau et engagera des dépenses d'investissement substantielles à cette fin. Le Groupe prévoit tout d'abord de continuer à moderniser et étendre la portée de son réseau EuroDocsis 3.0. Le Groupe a augmenté le nombre de foyers connectés en technologie EuroDocsis 3.0 / 200 Mbits et plus de 408 000 foyers en 2013. Le Groupe a l'intention de faire passer 700 000 à 800 000 de prises compatible triple-play non encore rénovées en technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2014 et l'intégralité de ses 3,3 millions de boucles locales triple-play non encore rénovées en fibre optique pour les rendre compatibles avec la technologie EuroDocsis 3.0 d'ici fin 2016. Il prévoit aussi le développement des réseaux FTTH dans le cadre de partenariats public-privé, tels que son projet « DSP 92 ». Il ne peut être garanti que le montant des dépenses d'investissement ne soit pas plus élevé que les estimations actuelles, ni que le Groupe ne soit en mesure de financer ses dépenses d'investissement à des conditions acceptables ou que ces investissements seront rentables. De plus, les contrats de crédit du Groupe limite sa capacité à faire des investissements. Il ne peut être garanti que le Groupe continuera à disposer de ressources suffisantes pour maintenir la qualité de son réseau et de ses autres produits et services et pour étendre la couverture de son réseau, éléments clés pour la croissance du Groupe sur le long terme. Des dépenses d'investissement non prévues, l'impossibilité de les financer à un coût acceptable ou encore de réaliser des investissements rentables pourraient avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, ses perspectives, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation.

1.2.8 Le chiffre d'affaires provenant de certains services du Groupe est en baisse, et le Groupe pourrait ne pas être en mesure de compenser cette décroissance.

Le Groupe continue de fournir des services de télévision analogique à ses abonnés, mais s'attend à ce que le nombre d'abonnés à ces services continue de baisser et que ces services finissent par disparaître. De plus, les abonnés des services de télévision analogique du Groupe, au moment de leur transition vers un service de télévision numérique, pourraient décider de changer de fournisseurs de services de télévision.

Le Groupe s'attend également à ce que son activité DSL marque blanche avec Bouygues Télécom (précédemment avec Darty) continue de baisser. Bouygues Télécom a acquis l'activité télécom de Darty en juillet 2012. Aux termes de l'accord conclu avec Bouygues Télécom, un certain nombre de clients ont été migrés vers le réseau de Bouygues Télécom en 2012 (n'étant que partiellement dégroupés sur le réseau du Groupe, ces clients pouvaient l'être entièrement sur le réseau de Bouygues), mais les clients restants ne seront pas transférés automatiquement sur le réseau DSL de Bouygues Télécom. Suite à cette acquisition, Bouygues Télécom attire de nouveaux abonnés sur son propre réseau DSL et le taux de résiliation chez Darty conduit à une diminution de la clientèle sur le réseau DSL du Groupe. Le Groupe s'attend à ce que ces tendances se poursuivent.

Si la perte du chiffre d'affaires et de rentabilité de la baisse de ces activités n'est pas compensée par la croissance du chiffre d'affaires et de rentabilité générée par d'autres activités du Groupe, cela pourrait avoir une incidence défavorable significative sur ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

1.2.9 Les pertes de données, le vol de données, l'accès non-autorisé et le piratage pourraient avoir un effet défavorable significatif sur la réputation et l'activité du Groupe et sur sa responsabilité, y compris sa responsabilité pénale.

Les activités du Groupe dépendent de la sécurité et de la fiabilité de ses systèmes de technologie d'informations. Les technologies utilisées afin de disposer d'un accès non-autorisé, de désactiver ou de détériorer un service ou de saboter des systèmes changent fréquemment et ne sont souvent pas reconnues avant leur lancement contre leur cible. En conséquence, le Groupe pourrait ne pas être à même de les anticiper ou de mettre en œuvre des contre-mesures efficaces et efficaces au moment opportun.

Si des tiers tentaient de, ou parvenaient à, porter atteinte à tout système de technologie d'informations du Groupe ou à violer ses systèmes de technologie d'informations, ils pourraient être en mesure de détourner des informations confidentielles, de causer des interruptions dans les activités du Groupe, d'accéder aux services du Groupe sans avoir payé, de détériorer ses ordinateurs ou de porter atteinte d'une autre manière à sa réputation ou à son activité. Bien que le Groupe continue d'investir dans des mesures visant à protéger ses réseaux, tout accès non autorisé à son service de télévision par câble pourrait entraîner une baisse du chiffre d'affaires, et toute incapacité à répondre aux atteintes à la sécurité pourrait avoir des conséquences dans le cadre des accords avec les fournisseurs de contenus, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. De plus, en tant que fournisseur de services de communications électroniques, le Groupe pourrait être tenu responsable de la perte, la diffusion ou la modification inappropriée des données de ses clients ou d'un public plus large ou de leurs conditions de stockage, qui sont acheminées sur ses réseaux ou stockées sur ses infrastructures. Dans de telles circonstances, le Groupe pourrait être tenu responsable ou faire l'objet de contentieux, devoir payer des dommages et intérêts ou faire l'objet d'amendes ou de publicités défavorables qui pourraient avoir une incidence défavorable significative sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

- 1.2.10 L'exposition aux champs électromagnétiques des équipements de télécommunication suscite des préoccupations quant aux éventuels effets nocifs sur la santé. Si la perception de ce risque devait s'aggraver, ou si un effet nocif devait un jour être établi scientifiquement, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur l'activité du Groupe, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

L'exposition aux champs électromagnétiques des équipements de télécommunication suscite des préoccupations quant aux éventuels effets nocifs sur la santé. Si la perception de ce risque devait s'aggraver, ou si un effet nocif devait un jour être établi scientifiquement, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités du Groupe, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

Des préoccupations sont exprimées dans de nombreux pays au sujet d'éventuels risques pour la santé humaine dus à l'exposition aux champs électromagnétiques provenant des équipements de télécommunication (terminaux mobiles, antennes relais, Wi-Fi, etc.). Ainsi, récemment, la publication en janvier 2013 de deux rapports (Agence Européenne de l'Environnement et Bio-initiative) faisant état de risques pour la santé a reçu en France une certaine écoute de la part de divers élus et associations. Par ailleurs, le Centre International de Recherche sur le Cancer (Circ), organisation spécialisée de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), a classé en mai 2011, les champs électromagnétiques des radiofréquences dans le groupe 2B de sa nomenclature, c'est-à-dire comme "peut-être cancérigènes pour l'homme".

L'activité mobile du Groupe étant limitée (le Groupe n'opérant aucune antenne mobile et ne faisant qu'utiliser les services de Bouygues Télécom et de SFR), le Groupe est surtout exposé sur l'utilisation par ses abonnés de réseaux Wi-Fi. Bien que les utilisateurs puissent couper l'émission Wi-Fi de leur modem ou box fourni par le Groupe, l'utilisation du Wi-Fi est un des avantages des services du Groupe et la perception d'un risque sur le Wi-Fi par le public pourrait entraîner une diminution du nombre d'abonnés et de l'ARPU moyen, ainsi qu'une augmentation des recours contentieux.

Par ailleurs, le Groupe ne peut pas préjuger des conclusions de futures publications de recherche scientifique ou de futures évaluations des organisations internationales et comités scientifiques mandatés pour examiner ces questions. Ces publications ou évaluations, et les interprétations diverses qui pourraient en être faites, pourraient entraîner une diminution de l'utilisation de réseaux Wi-Fi ainsi qu'un accroissement des litiges, en particulier si un effet nocif devait un jour être établi scientifiquement.

- 1.2.11 D'éventuels conflits sociaux pourraient perturber les activités du Groupe, affecter son image ou rendre l'exploitation de ses installations plus coûteuses.

Au 31 décembre 2013, le Groupe comptait 2 182 salariés, dont certains adhèrent à des syndicats. Le Groupe peut être amené à négocier longuement avec les syndicats et les comités d'entreprise et peut subir des grèves, des conflits sociaux, des arrêts de travail et autres mouvements sociaux, et peut également rencontrer des difficultés pour attirer et conserver son personnel en raison de grèves locales ou générales. Les grèves et autres mouvements sociaux, ainsi que la négociation de nouvelles conventions collectives ou négociations salariales, pourraient perturber les activités du Groupe et avoir une incidence défavorable significative sur l'activité, la situation financière et les résultats d'exploitation du Groupe. Le Groupe a fait face à plusieurs grèves de son personnel: entre 2005 et 2007, lorsque, dans le cadre de son rapprochement avec d'anciens câblo-opérateurs, il a procédé à plusieurs séries d'optimisation d'effectifs ; début 2009, lorsque le Groupe a procédé à des licenciements dans les équipes de vente ; et au printemps 2010, lorsqu'il a modifié les modalités d'emploi de certains vendeurs à domicile du Groupe. Les grèves de 2009 ont perturbé les activités du siège et ont entraîné une mauvaise publicité.

Le Groupe est également confronté au risque de grèves déclenchées par les salariés de ses principaux fournisseurs d'équipements ou de services ainsi que par ses fournisseurs d'installations, ces derniers étant généralement organisés en syndicats régionaux, qui pourrait entraîner des interruptions dans les services du Groupe. Bien que le Groupe porte une attention particulière à ses relations sociales, le Groupe ne peut garantir que des conflits sociaux ou des difficultés pour conserver son personnel n'auront pas une incidence défavorable significative sur son activité et, potentiellement, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

- 1.2.12 Le Groupe est confronté à des risques relatifs à sa stratégie consistant à poursuivre des opportunités de croissance externe.

Le Groupe estime que les secteurs de la télévision, de l'Internet haut débit et de la téléphonie fixe et mobile en France sont susceptibles de connaître une phase de consolidation. La stratégie du Groupe inclut la poursuite d'opportunités de croissance externe. Ces acquisitions ou rapprochements peuvent engendrer des transformations importantes. Le succès de cette stratégie consistant à poursuivre des opportunités stratégiques en procédant à des acquisitions sélectives ou autres rapprochements dépend de la capacité du Groupe à identifier des cibles adéquates, à effectuer un audit approprié de la cible, à négocier des conditions favorables et enfin à réaliser ces opérations et à intégrer les nouvelles acquisitions. En outre, des consolidations futures dans les secteurs dans lesquels le Groupe opère réduiront les opportunités d'acquisitions ou de rapprochements. Le Groupe estime que certains de ses concurrents mettent en œuvre des stratégies d'acquisition similaires. Ces concurrents pourraient disposer de ressources financières plus importantes pour procéder à des investissements ou pourraient être en mesure d'accepter des conditions moins favorables que le Groupe, le privant ainsi d'opportunité et réduisant le nombre de cibles potentielles. De plus, la possibilité pour le Groupe de procéder à des acquisitions est limitée par les contrats de crédit de ses filiales.

Dans l'hypothèse où des acquisitions seraient réalisées, aucune assurance ne peut être donnée quant à la capacité du Groupe de conserver la clientèle des entreprises acquises, de générer les marges ou les flux de trésorerie attendus, ou de réaliser les bénéfices attendus de ces acquisitions, y compris en termes de croissance ou de synergies. Bien que le Groupe analyse des cibles potentielles, ces évaluations sont soumises à un certain nombre d'hypothèses de rentabilité, de croissance, de taux d'intérêt et de valorisation d'entreprise. Aucune garantie ne peut être donnée que les valorisations et hypothèses se révéleront correctes, et les évolutions réelles peuvent différer sensiblement des attentes. Dans la plupart des cas, les acquisitions impliquent l'intégration d'une entreprise auparavant exploitée de façon indépendante avec des systèmes d'exploitation différents. Le Groupe pourrait ne pas être en mesure d'intégrer avec succès les acquisitions ou leur intégration pourrait nécessiter des investissements plus importants qu'anticipé, et le Groupe pourrait encourir des responsabilités ou des risques notamment en termes de clientèle, de personnel, de fournisseurs ou d'autorités, ce qui peut

affecter ses résultats. Le processus d'intégration d'entreprises peut être préjudiciable pour les activités du Groupe et peut avoir un effet défavorable significatif sur ses résultats. Si le Groupe n'est pas en mesure de mettre en œuvre sa stratégie d'acquisition ou d'intégrer les entreprises acquises avec succès, son activité et sa croissance pourraient en être affectées.

1.2.13 L'impossibilité pour le Groupe de protéger son image, sa réputation et sa marque pourrait avoir une incidence défavorable significative sur son activité.

Le succès du Groupe dépend de sa capacité à maintenir et améliorer l'image et la réputation de ses produits et services et à développer une image et une réputation positive pour ses nouveaux produits et services. L'image du Groupe est notamment liée à son produit clé, LaBox, pour lequel il a beaucoup investi dans des campagnes de marketing et réseaux de distribution commerciale. Tout problème quant à (i) la qualité, la fiabilité et le rapport qualité/prix de ses produits et services, (ii) la qualité de ses centres d'appels ou (iii) sa capacité à fournir le niveau de service annoncé, pourrait avoir une incidence défavorable significative sur l'image et la réputation des produits et services du Groupe, notamment LaBox. Un événement ou une série d'événements qui porte atteinte de manière significative à la réputation de l'une ou plusieurs des marques du Groupe ou de l'un ou plusieurs des produits du Groupe, comme LaBox, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la valeur de cette marque ou de ce produit et sur le chiffre d'affaires qu'ils génèrent. La restauration de l'image et de la réputation des produits et des services du Groupe peut être coûteuse et n'est pas toujours possible.

Les principaux noms de marques et marques déposés du Groupe (telles que Numericable, Completel et le nom des offres de produits) sont des atouts majeurs de son activité. Le Groupe s'appuie sur la législation sur les droits d'auteur, les marques et les brevets pour établir et protéger ses droits de propriété intellectuelle, mais aucune garantie ne peut être donnée que les mesures qu'il a prises ou les mesures qu'il compte prendre à l'avenir seront suffisantes pour éviter la violation de ses droits de propriété intellectuelle. La mauvaise publicité, une action en justice ou d'autres facteurs pourraient entraîner une dégradation importante de la valeur de la marque du Groupe, ce qui pourrait entraîner une baisse de la demande des consommateurs et avoir une incidence défavorable significative sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

1.2.14 Des changements dans les hypothèses utilisées pour déterminer la valeur comptable de certains actifs, notamment des hypothèses résultant d'un environnement de marché défavorable, pourraient conduire à une dépréciation de ces actifs, notamment des actifs incorporels comme l'écart d'acquisition.

A chaque date de clôture, le Groupe examine la valeur comptable de ses actifs corporels et incorporels (à l'exception des écarts d'acquisition, dont la valeur est examinée annuellement ou dès lors que des changements de circonstances indiquent que sa valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable) afin de déterminer s'il existe une indication que la valeur comptable de ces actifs pourrait ne pas être recouvrable par leur utilisation continue. Le cas échéant, le montant recouvrable de l'actif (ou de l'unité génératrice de trésorerie) est revu afin de déterminer le montant de la dépréciation. Le montant recouvrable est le plus élevé des deux montants suivants : son prix de vente net (juste valeur après déduction des coûts de vente) et sa valeur d'utilité.

Dans le cadre de l'évaluation de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont actualisés en utilisant un taux d'actualisation avant impôt qui reflète les évaluations actuelles par le marché de la valeur temporelle de l'argent et les risques spécifiques liés à l'actif (ou à l'unité génératrice de trésorerie). Si la valeur nette de réalisation de l'actif (ou unité génératrice de trésorerie) est estimée à une valeur inférieure à celle de sa valeur comptable, une dépréciation est comptabilisée. Une dépréciation est immédiatement comptabilisée comme une charge prise en compte dans le résultat d'exploitation au compte de résultat.

Les écarts d'acquisition représentent la différence entre les montants versés par le Groupe dans le cadre de l'acquisition de ses filiales et autres entreprises et la juste valeur de leurs actifs nets à la date d'acquisition, lorsque cette dernière est inférieure aux montants versés. Les écarts d'acquisition ont été affectés au niveau des segments B2C et B2B (unités génératrices de trésorerie). L'écart d'acquisition est évalué pour déterminer l'existence d'une dépréciation, annuellement ou lorsqu'un changement de circonstances indique que sa valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Les montants recouvrables des unités génératrices de trésorerie sont déterminés sur la base des calculs de valeur d'usage, qui dépendent de certaines hypothèses clés, notamment des projections d'abonnés, de chiffre d'affaires, des coûts et des dépenses d'investissements (incluant le niveau de modernisation de l'infrastructure du réseau) par l'équipe dirigeante sur des périodes allant de six à huit ans. Si les projections de l'équipe dirigeante changent, l'estimation du montant recouvrable de l'écart d'acquisition ou de l'actif pourrait baisser de manière importante et entraîner une dépréciation. Bien qu'une dépréciation n'affecte pas les flux de trésorerie reportés, la baisse du montant recouvrable estimé et la charge comptable associée du compte de résultats pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les résultats d'exploitation et la situation financière du Groupe. Au 31 décembre 2013, des montants importants d'écarts d'acquisition et d'autres actifs incorporels étaient comptabilisés au bilan consolidé du Groupe (1,484 milliard d'euros pour les écarts d'acquisition et 307 millions d'euros pour les autres actifs incorporels au 31 décembre 2013). Bien qu'aucune dépréciation relative aux écarts d'acquisition n'ait été comptabilisée en 2011, 2012 et 2013, aucune garantie ne peut être donnée quant à l'absence de charge de dépréciation significative à l'avenir, en particulier si les conditions du marché venaient à se détériorer. Voir les notes 3 et 15 aux comptes combinés.

1.2.15 La perte de certains salariés et dirigeants clés pourrait nuire à l'activité du Groupe

Le Groupe bénéficie des services de salariés expérimentés, tant au niveau fonctionnel qu'au niveau opérationnel, qui possèdent une connaissance approfondie de son activité, notamment les membres de son comité exécutif qui dirige le Groupe depuis plusieurs années, et sur le segment B2B, caractérisé par une complexité des installations et l'importance des relations clients. Il ne peut y avoir aucune garantie que le Groupe parviendra à conserver leurs services ou qu'il recrutera ou formera des remplaçants appropriés sans frais ni retards excessifs. En conséquence, la perte de l'un quelconque de ces salariés clés pourrait provoquer des perturbations significatives dans les activités commerciales du Groupe, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur ses résultats d'exploitation. Par exemple, en 2012, le Groupe a transféré ses ingénieurs du segment B2B de Champs-sur-Marne à Rouen, et a connu par conséquent une perte significative de personnel, ce qui a eu une incidence défavorable sur le niveau des installations et les résultats du premier semestre 2012.

1.3 *Risques relatifs à la structure et au profil financier du Groupe*

1.3.1 L'endettement important du Groupe pourrait affecter sa capacité à financer ses opérations et sa situation financière générale.

Le Groupe a actuellement un montant substantiel de dette. Au 31 décembre 2013, l'encours total de dettes du Groupe s'élevait à 2 766 millions d'euros. L'endettement important du Groupe induit des conséquences négatives, y compris :

- exiger du Groupe qu'il consacre une part significative de ses flux de trésorerie provenant de ses activités opérationnelles au remboursement de sa dette, réduisant ainsi la disponibilité des flux de trésorerie du Groupe pour financer la croissance interne par le biais du fonds de roulement et des investissements et pour d'autres besoins généraux de l'entreprise ;
- augmenter la vulnérabilité du Groupe au ralentissement de l'activité ou aux conditions économiques ou industrielles ;

- placer le Groupe dans une situation moins favorable par rapport à ses concurrents qui ont moins de dette par rapport aux flux de trésorerie ;
- limiter la flexibilité du Groupe pour planifier ou réagir aux changements de son activité et de son secteur ;
- limiter la capacité du Groupe à engager des investissements destinés à sa croissance, notamment en vue de moderniser son réseau ; et
- limiter, notamment, la capacité du Groupe à emprunter des fonds supplémentaires ou à lever des capitaux à l'avenir, et augmenter les coûts de ces financements supplémentaires.

Ces risques pourraient avoir une incidence défavorable significative sur la capacité du Groupe à rembourser ses dettes et sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. Le Groupe est également exposé aux risques de taux d'intérêt dans la mesure où la majorité de sa dette est stipulée à un taux variable égal à l'EURIBOR augmenté d'une marge. Outre les fluctuations potentielles de l'EURIBOR, les marges applicables à certaines lignes de crédit au titre du contrat de crédit sénior d'Ypso France S.A.S, constituant une proportion importante de la dette du Groupe, augmentent en fonction du niveau d'un ratio de levier net du Groupe Ypso France.

- 1.3.2 En tant que société holding, la Société dépend de la capacité de ses filiales opérationnelles à générer des profits et à assurer le service de leurs dettes. Toute baisse de leurs bénéfices ou de leurs capacités à assurer leurs dettes pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la flexibilité financière du Groupe.

La Société est une société holding qui exerce ses activités indirectement à travers des filiales opérationnelles (ces filiales opérationnelles étant détenues, à compter de la première journée de cotation des titres de la Société, au travers deux sociétés holdings, la première étant de droit luxembourgeois et la deuxième étant une société par actions simplifiée de droit français). Les filiales opérationnelles du Groupe détiennent ses actifs, et la quasi-totalité des bénéfices et des flux de trésorerie du Groupe leur est attribuée. Si les bénéfices de ces filiales d'exploitation venaient à baisser, les bénéfices et les flux de trésorerie du Groupe seraient affectés, et les filiales affectées pourraient ne pas être en mesure d'honorer leurs obligations, notamment leurs dettes, ou de verser des dividendes vers la Société. Les flux de trésorerie de la Société proviennent principalement de la perception de dividendes et des intérêts et du remboursement de prêts intra-groupe par ses filiales. La capacité des filiales opérationnelles du Groupe à effectuer ces paiements dépend de considérations économiques, commerciales et contractuelles ainsi que des contraintes légales le cas échéant applicables. En particulier, la distribution des dividendes par le Groupe est soumise au respect de certains ratios financiers. Toute baisse des bénéfices ou impossibilité ou incapacité des filiales du Groupe à effectuer des paiements à d'autres filiales du Groupe pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la capacité des filiales affectées à assurer le service de leurs dettes et à faire face à ses autres obligations, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière du Groupe.

- 1.3.3 Les clauses restrictives et les covenants relatives aux titres de créance du Groupe pourraient limiter sa capacité à exercer ses activités et tout manquement du Groupe pourrait constituer des cas de défaut et avoir une incidence défavorable significative sur la situation financière, les résultats d'exploitation et la continuité d'exploitation du Groupe.

Les titres de créance émis par le Groupe contiennent des clauses restrictives et des covenants qui limitent, entre autres, la capacité du Groupe à :

- contracter tout endettement additionnel ;
- verser des dividendes ou faire d'autres distributions ;

- faire d'autres paiements ou investissements non autorisés ;
- créer des privilèges ;
- subordonner sa dette ;
- contracter des restrictions à la capacité de ses filiales à lui verser des dividendes ou d'autres paiements ;
- céder des actifs ;
- fusionner, se rapprocher avec d'autres entités ;
- conclure des transactions avec ses sociétés affiliées ; et
- créer des sûretés additionnelles.

Certains des titres de créance du Groupe exigent également qu'il se conforme à certaines obligations de faire et à certains engagements financiers spécifiés ainsi qu'à des ratios financiers.

Les restrictions visées ci-dessus pourraient affecter la capacité du Groupe à exercer son activité, et pourraient limiter sa capacité à réagir en fonction de conditions du marché ou encore à saisir des opportunités commerciales potentielles qui se présenteraient. Par exemple, ces restrictions pourraient affecter la capacité du Groupe à financer son activité, procéder à des acquisitions stratégiques, des investissements ou des alliances, restructurer son organisation ou financer ses besoins en capitaux. De plus, la capacité du Groupe à respecter ces clauses restrictives peut être affectée par des événements indépendants de sa volonté tels que les conditions économiques, les conditions financières et industrielles. Un manquement du Groupe à l'un de ses engagements ou restrictions pourrait entraîner un défaut aux termes de l'un ou plusieurs de ses titres de créance qui, s'il n'y est pas remédié ou renoncé, pourrait se traduire par une déchéance du terme de l'emprunt et par des défauts croisés en vertu d'autres contrats d'endettement. Ceci pourrait aboutir à la réalisation de sûretés garantissant les créanciers et/ou entraîner la faillite ou la liquidation du Groupe.

1.4 Risques réglementaires et juridiques

- 1.4.1 Le Groupe opère dans un secteur fortement réglementé. Le respect de la réglementation peut augmenter ses coûts ou restreindre ses activités et à l'inverse son non-respect pourrait entraîner des sanctions. Les modifications futures de la réglementation pourraient avoir une incidence défavorable significative sur son activité.

L'activité du Groupe est soumise à une réglementation importante et au contrôle de divers organismes de régulation, aux niveaux national et européen. Cette réglementation et ce contrôle influent fortement sur la manière dont le Groupe exerce ses activités. Le respect des lois et règlements en vigueur et à venir peut augmenter les dépenses administratives et opérationnelles du Groupe, restreindre sa capacité à mettre en œuvre des augmentations de prix, affecter sa capacité à lancer de nouveaux services, l'obliger à changer son approche marketing et ses pratiques commerciales, et/ou, plus généralement, réduire ou limiter son chiffre d'affaires.

La réglementation applicable au Groupe comprend les règles de contrôle des prix (pour la terminaison fixe et les frais d'itinérance), les normes de qualité de service, les exigences de distribution de certains programmes, les exigences en matière d'accès au réseau pour les concurrents et fournisseurs de contenus et les restrictions de contenu de programmation.

Le secteur des télécommunications en Europe est soumis à une réglementation asymétrique stricte sur les segments de marché - principalement les marchés de gros - dans lesquels certaines distorsions de concurrence et des acteurs en situation de position dominante ont été identifiés.

Ni Numericable, ni Completel ne sont considérés par l'ARCEP comme des opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché pertinent, sauf sur le marché de la terminaison d'appels sur leur réseau, de même que tous les autres opérateurs. Il ne peut néanmoins être garanti que le Groupe ne sera pas, à l'avenir, identifié par l'ARCEP comme un opérateur réputé exercer une puissance significative sur un ou plusieurs marchés pertinents ni que l'ARCEP n'imposera pas par conséquent des obligations réglementaires supplémentaires à cet égard. Par exemple, il ne peut être exclu que le Groupe puisse, à l'avenir, et en particulier dans le contexte de l'essor des réseaux FTTH, être tenu d'accorder à ses concurrents un accès à son réseau de fibre optique selon des conditions à déterminer.

Conformément aux décisions adoptées à l'été 2011 et applicables jusqu'à l'été 2014 concernant la réglementation des marchés du haut débit et du très haut débit, l'ARCEP a identifié Orange comme seul opérateur réputé exercer une influence significative sur le marché de la téléphonie fixe et lui a imposé des obligations spécifiques en ce qui concerne l'accès à ses infrastructures (dégroupage de la boucle locale cuivre et accès aux infrastructures).

En 2013, l'ARCEP a lancé de nouvelles analyses de marché sur les marchés suivants : « le marché de gros des offres d'accès aux infrastructures physiques constitutives de la boucle locale filaire », « le marché de gros des offres d'accès haut et très haut débit livrées au niveau infranational », qui comprend l'accès au réseau non-physique ou virtuel, y compris l'accès « bitstream » à un site fixé ; et « le marché des services de capacité ». L'ARCEP a publié le 27 novembre 2013 des projets de décisions concernant la réglementation de ces trois marchés pour la période mi-2014 à mi-2017, et les a soumises à une consultation publique ouverte jusqu'au 8 janvier 2014, avant transmission à la Commission européenne. Aux termes de ces trois projets de décisions, l'ARCEP a identifié Orange comme seul opérateur réputé exercer une influence significative sur ces marchés. Cette position de l'ARCEP ne préjuge toutefois pas de la version définitive de ces décisions.

Bien que le Groupe opère un suivi et une veille des réglementations auxquelles il est soumis, le poids de la réglementation pesant sur les opérateurs de télécommunications, y compris le Groupe, peut évoluer et entraîner à leur égard l'application d'obligations différentes, plus ou moins importantes ou contraignantes, pour certains opérateurs du fait de changements dans la technologie utilisée pour la fourniture des services, dans le niveau de propriété des réseaux d'accès direct et dans la puissance de marché. Si le Groupe devait être soumis à des réglementations relativement plus contraignantes que ses concurrents, ce qui n'est actuellement pas le cas, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Par ailleurs, en tant qu'opérateur de télécommunications, le Groupe est soumis à des taxes particulières. Par exemple, la loi sur la réforme de l'audiovisuel public du 5 mars 2009 (loi relative à la communication audiovisuelle et au nouveau service public de la télévision) a introduit une taxe de 0,9 % assise sur la portion du chiffre d'affaires (hors TVA) des opérateurs de télécommunications relative aux services de communication électronique supérieure à 5 millions d'euros (sous réserve de certaines déductions et exceptions, et avec un abattement spécifique pour les offres groupées). Le Groupe ne peut en outre garantir que des taxes supplémentaires ne seront pas instituées dans le secteur des télécommunications.

1.4.2 Le statut juridique du réseau du Groupe est complexe et, dans certains cas, est soumis à des renouvellements ou des défis.

Le réseau de télécommunications du Groupe est essentiellement constitué de l'infrastructure physique (conduits, têtes de réseau et commutateurs) dans laquelle le matériel de télécommunications

(principalement les câbles) est placé. Ces éléments du réseau du Groupe sont soumis à des régimes juridiques différents. Parce que l'infrastructure physique du Groupe n'est pas construite dans ses propres locaux (mais sur le domaine public ou sur des propriétés privées), le Groupe a conclu des concessions, servitudes, baux ou encore des droits irrévocables d'usage (« IRU ») avec les propriétaires des terrains. Le Groupe dispose également, dans certains cas, de la jouissance d'équipements de télécommunications loués auprès de tiers.

Réseaux utilisant les conduits d'Orange

Orange a accordé au Groupe plusieurs IRU sur son infrastructure (principalement des conduits). Ces IRU, qui ont été conclus à des dates diverses, ont été accordés au Groupe pour une durée de 20 ans chacun, et le renouvellement du premier d'entre eux devra être négocié entre les parties en 2019. Le Groupe ne peut garantir que ces IRU seront renouvelés ou qu'ils seront renouvelés à des conditions commercialement acceptables. Si Orange ne renouvelle pas ces IRU, le Groupe devra exiger d'Orange qu'elle mette les conduits à sa disposition conformément à la réglementation, ce qui pourrait néanmoins conduire à des conditions financières différentes. Le réseau utilisant les conduits d'Orange représente 55 % du réseau total du Groupe. Orange pourrait également accorder des IRU sur son infrastructure à certains concurrents du Groupe, renforçant ainsi la pression concurrentielle sur les marchés du Groupe et renforcer les procédures mises en place par Orange pour accéder à son infrastructure.

Réseaux du Plan Nouvelle Donne

Le Groupe dispose également de droits d'occupation et d'exploitation de concessions octroyés en vertu du *Plan Nouvelle Donne* (loi du 30 Septembre 1986 relative à la liberté de communication). Les réseaux appartenant au Plan Nouvelle Donne représentent 38 % de l'ensemble du réseau du Groupe. Il n'existe aucun contrat type dans le cadre du Plan Nouvelle Donne et il a par conséquent pu exister un certain degré d'incertitude quant à la propriété des réseaux au titre de certains contrats conclus à long terme avec les collectivités territoriales et ce plus particulièrement lorsque ces contrats comportent une clause avec des biens de retour. Le Groupe a conclu environ 500 contrats au titre des réseaux du Plan Nouvelle Donne.

Dans ce contexte, la loi 2004-669 du 9 juillet 2004 qui a transposé en droit français les directives communautaires de 2002 dites « Paquet Télécoms 2002 » a imposé une obligation de mise en conformité des conventions en mettant fin aux droits exclusifs pour l'établissement et/ou l'exploitation des réseaux.

Afin de clarifier les conditions de mise en conformité des accords actuellement en vigueur avec les acteurs publics (principalement les collectivités locales), le Groupe a proposé en mai 2010 à l'ARCEP un schéma de novation de ces accords composé comme suit : la propriété des éléments de génie civil (c'est-à-dire les conduits) revient aux collectivités locales tandis que la propriété de tous les équipements de télécommunications et les câblages existants revient expressément au Groupe au travers d'un processus de transfert.

Ledit schéma s'est traduit par la régularisation d'accords transactionnels (i) reprenant les éléments susvisés, (ii) comprenant une convention d'occupation du domaine public incluant un droit non-exclusif pour le Groupe d'utiliser les conduits devenus propriété des collectivités locales aux termes desdits nouveaux accords, avec ses propres équipements de télécommunications. L'une des principales caractéristiques de ces nouveaux accords est que le droit du Groupe d'utiliser lesdits conduits est non-exclusif et que ses concurrents pourront y installer leurs propres équipements.

Ces nouveaux accords, bien que conformes au schéma acté par l'ARCEP, pourraient être contestés dans certaines de leurs modalités, le cas échéant.

Bien que le Groupe ait signé près de 80 accords, dont 25 accords selon le schéma acté par l'ARCEP, avec différentes collectivités locales, il ne peut être garanti que le Groupe soit en mesure de mettre en œuvre ce type d'accord avec l'ensemble des collectivités concernées. Le Groupe est toujours en cours de négociation de la mise en œuvre de la proposition qu'il a faite à certaines collectivités locales. Si le Groupe ne parvenait pas à négocier de tels accords avec les collectivités locales, les dispositions des conventions en vigueur non-renégociées continueraient de s'appliquer et il ne peut être exclu que le Groupe fasse l'objet de réclamations ou recours, de la part des collectivités locales, de ses concurrents, des autorités administratives nationales et/ou européennes. En outre, à l'expiration des conventions existantes intégrant une notion de biens de retour (soit environ la moitié des contrats Nouvelle Donne du Groupe) qui ne seraient pas renégociées ou prorogées, la collectivité locale se verrait transférer la propriété de tout ou partie du réseau, gratuitement ou moyennant paiement, selon les termes des conventions en question. Pour continuer l'exploitation de son activité dans cette zone, le Groupe devrait alors soit installer tout ou partie d'un nouveau réseau dans les installations de génie civil des collectivités qui auraient été qualifiées de biens de retour moyennant le paiement d'une redevance à la collectivité soit louer le réseau d'un autre opérateur ou le réseau ainsi revenu à la collectivité.

Par ailleurs, les conditions dans lesquelles le Groupe a négocié l'aménagement de certains de ces contrats pendant les années 2003 à 2006, négociations menées sur des bases non-comparables avec celles actées par l'ARCEP en 2010, ont conduit la Commission européenne à indiquer, le 17 juillet 2013, avoir décidé d'ouvrir une enquête approfondie afin de déterminer si la cession d'infrastructures câblées publiques pendant cette période par plusieurs collectivités territoriales françaises à Numericable était conforme aux règles de l'Union Européenne en matière d'aides d'Etat. Dans le cadre de l'annonce de l'ouverture de cette enquête approfondie, la Commission européenne a indiqué qu'elle estime que la cession de biens publics à une entreprise privée sans compensation appropriée confère à celle-ci un avantage économique dont ne bénéficient pas ses concurrents et constitue par conséquent une aide d'Etat au sens des règles de l'Union Européenne et que la cession à titre gracieux de réseaux câblés et de fourreaux opérée par 33 municipalités françaises, selon ses estimations, au profit de Numericable confère un avantage de ce type et comporte par conséquent une aide d'Etat. La Commission européenne a exprimé des doutes sur le fait que cette aide alléguée puisse être jugée compatible avec les règles de l'Union Européenne. La décision de la Commission européenne du 17 juillet 2013 a été publiée au journal officiel de l'Union européenne le 17 septembre 2013. Depuis lors, les échanges se poursuivent dans le cadre de cette procédure tant au titre des observations de tiers que de celles des parties à la procédure quant à l'allégation de l'existence d'une aide et de son étendue, le Groupe contestant pour sa part fermement l'existence d'une quelconque aide d'Etat.

Autres réseaux

Une portion limitée du réseau actuel du Groupe (7 %) est régie par des accords juridiques tels que des baux à long terme de biens publics, des conventions d'affermage, (c'est-à-dire, un type de concession d'exploitation au titre de laquelle le Groupe loue un réseau entier) ou des conventions d'occupation du domaine public (au titre desquelles le Groupe installe l'équipement réseau nécessaire dans certains lieux publics, aucun transfert de propriété n'étant opéré par ce type de convention).

Ces accords sont conclus avec les collectivités locales, principalement des communes, pour des durées allant de 10 à 30 ans. Conformément aux dispositions des articles L. 2122-2 et L. 2122-3 du Code général de la propriété des personnes publiques, les collectivités locales peuvent mettre fin à ces conventions d'occupation du domaine public à tout moment sous réserve de la démonstration d'un motif d'intérêt général.

A l'expiration de ces conventions, le Groupe doit, en fonction des dispositions contractuelles, (i) restituer l'ensemble du réseau aux collectivités locales, dans certains cas, en contrepartie du paiement par les collectivités locales d'une somme correspondant à la valeur de marché du réseau, et dans certains cas, sans paiement, (ii) retirer l'ensemble du réseau, à ses frais ou aux frais des collectivités locales, (iii) transférer le réseau à d'autres opérateurs, sous réserve de l'approbation des collectivités

locales, ou (iv) racheter le réseau. Conformément au droit applicable à ces conventions, à l'expiration des baux à long terme, le réseau revient aux collectivités locales.

Les redevances sont généralement payées annuellement, et varient selon la taille du réseau, le nombre d'utilisateurs connectés au réseau et, le cas échéant, selon l'étendue du déploiement du propre réseau du Groupe dans les lieux publics.

Si le Groupe perd le statut d'opérateur sur une partie de son réseau, s'il est incapable de l'exploiter à des conditions commerciales ou opérationnelles favorables ou s'il doit donner accès à son réseau à ses concurrents à des conditions économiquement non satisfaisantes, cela pourrait avoir une incidence défavorable significative sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

1.4.3 Le Groupe est confronté à des risques résultant de l'issue de diverses procédures judiciaires, administratives ou réglementaires.

Le Groupe est partie, dans le cours normal de ses activités, à des litiges et autres procédures judiciaires, y compris des procédures administratives et réglementaires, et peut à ce titre être l'objet d'enquêtes et audits. Certaines des procédures à l'encontre du Groupe peuvent impliquer des demandes pour des montants considérables et pourraient nécessiter que la direction générale du Groupe consacre du temps pour traiter ces questions au détriment de la gestion du Groupe. Ces procédures peuvent entraîner des dommages et intérêts substantiels et/ou une atteinte à la réputation du Groupe, ce dont il peut résulter une diminution de la demande pour les services du Groupe, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité. L'issue de ces procédures et réclamations pourrait avoir un effet défavorable significatif sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation ou ses flux de trésorerie au cours des exercices pendant lesquels ces contentieux seront tranchés ou les sommes éventuelles y afférentes seront payées.

Le Groupe est actuellement impliqué dans certains contentieux et procédures. Toute augmentation de la fréquence ou de la taille de ces demandes pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la rentabilité et les flux de trésorerie du Groupe et avoir une incidence défavorable significative sur son activité, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

1.4.4 Les contrôles et contentieux fiscaux, les décisions défavorables des autorités fiscales ou des changements de conventions fiscales, lois, règlements ou interprétations qui en sont faites pourraient avoir un effet défavorable significatif sur les résultats et les flux de trésorerie du Groupe.

Le Groupe a structuré ses activités commerciales et financières conformément aux diverses obligations réglementaires auxquelles il est soumis et conformément à ses objectifs commerciaux et financiers. Dans la mesure où les lois et règlements des différents pays dans lesquels le Groupe ou les sociétés du Groupe sont situés ou opèrent ne permettent pas d'établir des positions claires ou définitives, le régime fiscal appliqué à ses activités ou ses réorganisations intra-groupe est parfois fondé sur des interprétations des réglementations fiscales françaises ou étrangères. Le Groupe ne peut garantir que ces interprétations ne seront pas remises en question par les administrations fiscales compétentes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur la situation financière ou les résultats d'exploitation du Groupe. Plus généralement, tout manquement aux lois et réglementations fiscales des pays dans lesquels le Groupe ou les sociétés du Groupe sont situés ou opèrent peut entraîner des redressements, ou le paiement d'intérêts de retard, amendes et pénalités. En outre, les lois et réglementations fiscales peuvent changer et faire l'objet de changements dans leur interprétation et dans l'application qui en est faite. En conséquence, le Groupe pourrait subir une augmentation de sa charge fiscale si les taux d'imposition augmentent, ou si la réglementation ou son interprétation par l'administration évolue.

Le Groupe bénéficie actuellement d'un régime fiscal favorable en ce qui concerne la taxe sur la valeur ajoutée (« TVA »). Contrairement à certains de ses concurrents, le Groupe fournit des services de

télévision de manière autonome, ce qui lui permet de bénéficier du taux de TVA de 10 % applicable aux services de télévision en France, qui est inférieur au taux standard de TVA de 20 %, applicable aux services Internet à large bande et à la téléphonie fixe et mobile. Depuis le 1^{er} janvier 2011, le taux réduit de TVA n'est en effet désormais applicable aux services de télévision distribués dans une offre unique qui comporte pour un prix forfaitaire l'accès à un réseau de communications électroniques que lorsque les droits de distribution des services de télévision ont été acquis en tout ou partie contre rémunération par le fournisseur des services. Dans ce cas, le taux réduit est applicable à la part de l'abonnement correspondante, égale, au choix du distributeur, soit aux sommes payées, par usager, pour l'acquisition des droits susmentionnés, soit au prix auquel les services correspondant aux mêmes droits sont distribués effectivement par ce distributeur dans une offre de services de télévision distincte de l'accès à un réseau de communications électroniques. Le Groupe considère qu'il remplit les conditions pour bénéficier de l'exception permettant de continuer à appliquer le taux réduit aux services de télévision proposés dans le cadre d'une offre *multiplay* et, dans la mesure où il propose une offre télévision distincte de ses offres pack, a choisi d'appliquer la TVA au taux réduit sur la base correspondant au prix des services équivalents proposés dans le cadre de ses offres télévision. Le Groupe ne peut toutefois pas exclure que l'administration fiscale ne partage pas l'analyse retenue et conteste en tout ou partie l'assiette du taux réduit de la TVA, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables sur ses résultats et sa situation financière.

Le taux de TVA applicable aux services de télévision a augmenté de 5,5 % à 7 % au 1^{er} janvier 2012 et de 7 % à 10 % au 1^{er} janvier 2014. Toute augmentation potentielle future pourrait avoir un impact négatif sur l'ARPU du Groupe s'il ne peut pas l'intégrer au prix de ses produits.

En outre, le Groupe a été soumis à des contrôles fiscaux pour un certain nombre de ses entreprises depuis 2005. Le principal chef de rectification concerne les modalités de calcul de la TVA sur les offres multi-play sur la période 2006-2010. Ce chef de redressement est intégralement provisionné pour les montants notifiés sur la période 2006-2010 (hors pénalités de 40 %). Comme indiqué ci-dessus, les règles de TVA applicables aux offres *multiplay* ont changé à compter du 1^{er} janvier 2011.

Au 31 décembre 2013, des provisions pour risque de redressement fiscal d'un montant total de 36,3 millions d'euros sont comptabilisées, dont 23,2 millions d'euros au titre des rectifications relatives aux rectifications en matière de TVA sur les offres multi-play pour la période 2006-2010 et 11,4 millions d'euros au titre des rectifications liées à la remise en cause de charges de prestations de services sur les exercices 2009 à 2011. A titre comparatif, le montant total des provisions pour risque de redressement fiscal s'élevait à 25,1 millions d'euros au 31 décembre 2012 et à 26,4 millions d'euros au 31 décembre 2011. Ces provisions constituent la meilleure estimation possible par la direction du risque jugé probable mais l'issue de ces questions fiscales pourrait différer du montant provisionné, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable significative sur les flux de trésorerie, l'activité, la situation financière et les résultats du Groupe pour toute période concernée.

- 1.4.5 Les règles fiscales françaises pourraient limiter la capacité du Groupe à déduire fiscalement les intérêts, ce qui est susceptible d'entraîner une réduction de la trésorerie nette du Groupe.

Les articles 212 bis et 223 B bis du Code général des impôts, créés par l'article 23 de la loi de finances no. 2012-1509 pour 2013, limitent la fraction des charges financières nettes pouvant être déduites de l'impôt sur les sociétés, sous réserve de certaines conditions et sauf exceptions, à 85 % pour les exercices fiscaux clos à compter du 31 décembre 2012 et à 75 % pour les exercices fiscaux ouverts à compter du 1^{er} janvier 2014.

Cette limitation a privé le Groupe d'une faculté de déduction en base de l'ordre de 30,5 millions d'euros en 2013 et devrait le priver d'une faculté de déduction estimée en base de l'ordre de 36 millions d'euros en 2014 (sur la base des règles en vigueur et des informations disponibles à la date du présent rapport).

En outre, aux termes des règles françaises en matière de sous-capitalisation, la déduction des intérêts versés au titre de prêts consentis par une partie liée, et, sous réserve de certaines exceptions, sur des prêts consentis par des tiers mais garantis par une partie liée, est autorisée sous certaines conditions mais soumise à des limitations, conformément aux règles de l'article 212 du Code général des impôts.

L'impact de ces règles sur la capacité du Groupe à déduire fiscalement effectivement les intérêts payés sur les prêts pourrait augmenter la pression fiscale à laquelle le Groupe est soumis et ainsi avoir une incidence défavorable significative sur ses résultats et sa situation financière.

- 1.4.6 Les résultats futurs du Groupe, les règles fiscales françaises, les contrôles ou contentieux fiscaux et la réorganisation préalable à l'introduction en bourse pourraient limiter la capacité du Groupe à utiliser ses déficits fiscaux et ainsi réduire sa trésorerie nette.

Le Groupe dispose de déficits fiscaux importants (décrits dans la Note annexe 12.4 aux comptes consolidés du Groupe pour l'exercice 2013).

La faculté d'utiliser effectivement ces pertes dépendra d'un ensemble de facteurs, au nombre desquels, (i) la faculté de dégager des bénéfices fiscaux et le degré d'adéquation entre le niveau de réalisation de ces bénéfices et celui des pertes, (ii) la limitation générale aux termes de laquelle le pourcentage de déficits fiscalement reportables pouvant être utilisés pour compenser la portion du bénéfice taxable excédant 1 million d'euros à 50 % pour les exercices fiscaux clos à compter du 31 décembre 2012, ainsi que certaines restrictions plus spécifiques relatives à l'utilisation de certaines catégories de déficits, (iii) les conséquences de contrôles ou contentieux fiscaux présents ou futurs, (iv) les conséquences de la réorganisation préalable à l'introduction en bourse et des réorganisations intra-groupe ultérieures, et (v) d'éventuels changements des lois et réglementations applicables.

L'impact de ces facteurs pourrait augmenter la pression fiscale à laquelle le Groupe est soumis et ainsi avoir un effet défavorable sur la trésorerie, le taux effectif d'imposition, la situation financière et les résultats du Groupe.

1.5 Risques de marché

1.5.1 Risque de change

La quasi-totalité des revenus, des dépenses et des obligations du Groupe est libellée en euros. Par conséquent, le Groupe n'est pas exposé à un risque de change important.

1.5.2 Risque de taux

Le Groupe est exposé au risque de fluctuation des taux d'intérêt en vertu de certains de ses titres de créance qui sont indexés sur le taux interbancaire offert européen (« EURIBOR »), majoré d'une marge applicable. L'EURIBOR pourrait augmenter considérablement à l'avenir, entraînant une charge d'intérêts supplémentaire pour le Groupe, réduisant les flux de trésorerie disponibles pour les investissements et limitant sa capacité à honorer le service de la dette attaché à certains de ses titres de créance. Les titres de créance du Groupe ne contiennent pas de clauses l'obligeant à couvrir tout ou partie de l'exposition au risque de taux pour tout ou partie de sa dette. Bien que le Groupe ait conclu par le passé, et prévoit de continuer à conclure, des contrats de swaps de taux d'intérêt et des contrats de plafonnement de taux d'intérêt (*caps*), aucune garantie ne peut être donnée quant à la capacité du Groupe à gérer de manière appropriée son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt à l'avenir ou à continuer à le faire à un coût raisonnable. Au 31 décembre 2012, l'encours de la dette du Groupe en vertu des contrats senior à taux variable s'élevait à 2 217,0 millions d'euros et l'encours de la dette du Groupe en vertu des contrats senior à taux fixe s'élevait à 585,2 millions d'euros. Au 31 décembre 2013, l'encours de la dette à taux variable du Groupe s'élevait à 2 257,7 millions d'euros et l'encours de la dette à taux fixe du Groupe s'élevait à 380,4 millions d'euros. L'augmentation de l'encours de la

dette du Groupe en vertu des contrats senior à taux variable et la baisse de l'encours de la dette à taux fixe du Groupe sont les conséquences du refinancement de décembre 2013 ainsi que des remboursements des Obligations Senior Garanties avec les produits net de l'Introduction en Bourse.

Afin de gérer efficacement ce risque, le Groupe a conclu, par le passé, et prévoit de continuer à conclure lorsqu'il le jugera pertinent, des contrats de swap de taux d'intérêt et des contrats de plafonnement de taux d'intérêt (caps). Au 31 décembre 2013, le Groupe était partie à des contrats de plafonnement de taux d'intérêt portant sur un montant notionnel total d'environ 600 millions d'euros. Ces contrats lui permettent d'atténuer, d'une part, le risque que les taux d'intérêt variables font peser sur la juste valeur de la dette à taux fixe du Groupe ainsi que, d'autre part, l'exposition de la trésorerie à la dette à taux variable du Groupe.

Compte tenu du poids respectif de la dette à taux fixe et de la dette à taux variable du Groupe, une variation immédiate de taux d'intérêts de 50 points de base aurait, sur une année entière, un effet de +/- 13 millions d'euros sur le résultat net du Groupe au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012.

Compte tenu du poids respectif de la dette à taux fixe et de la dette à taux variable du Groupe, une variation immédiate de taux d'intérêts de 50 points de base aurait, sur une année entière, un effet de +/- 11 millions d'euros sur le résultat net du Groupe au titre de l'e clos le 31 décembre 2013.

1.5.3 Risque de liquidité

Le Groupe gère le risque de liquidité au moyen de réserves adaptées, de lignes de crédit bancaires et de lignes d'emprunt de réserve, en surveillant continuellement les prévisions de flux de trésorerie et les flux de trésorerie réels ainsi qu'en faisant correspondre au mieux les profils d'échéances des actifs et des passifs financiers.

Le tableau ci-après présente la ventilation des passifs financiers non-dérivés au 31 décembre 2013 par échéance contractuelle. Il a été établi sur la base de flux de trésorerie non actualisés des passifs financiers basés sur la date la plus proche à laquelle le Groupe peut être tenu de payer. Ce tableau comprend les flux de trésorerie liés au remboursement du capital. L'échéance contractuelle est déterminée sur la base de la date la plus proche à laquelle le Groupe peut être tenu de payer.

31 décembre 2013				
<i>(en milliers d'euros)</i>	Moins d'un an	1 à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
Passifs financiers en vertu des Contrats de Crédit Senior	42 575	2 209 177	380 007	2 632 358
Titres subordonnés à durée illimitée	-	-	37 695	37 695
Passifs financiers au titre de contrats de location-financement	20 578	19 799	1 116	41 493
Autres passifs financiers	1 096	1 568	-	2 664
Total des obligations et emprunts	64 249	2 231 144	418 818	2 714 210
Dérivés de taux d'intérêt	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus des clients	-	51 932	-	51 932
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	64 249	2 283 076	418 818	2 766 142

Le Groupe dispose également de lignes de crédit renouvelables qu'il peut tirer pour un montant total de 65 millions d'euros. La disponibilité de ces lignes de crédit renouvelables est soumise à des covenants et des autres engagements usuels.

En 2013, le Groupe a profondément modifié son calendrier de remboursement de sa dette senior au travers des avenants au Senior Facility Agreement en date du 31 juillet 2013 et du refinancement de l'intégralité des sommes dues dans le cadre du Senior Facility Agreement d'Altice B2B France grâce à la mise en place du nouvelle ligne, la Ligne D. Au 31 décembre 2013, l'échéancier au titre du Senior Facility Agreement était le suivant :

<i>(en milliers euros)</i>	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Après 2020	Total
Passifs financiers au titre des Contrats de Crédit Senior	42 598	63 413	102 129	821 017	1 223 195	380 007	-	2 632 358

Le tableau suivant présente la notation financière du Groupe :

Moody's	S&P
B1 (perspective positive)	B+

1.5.4 Risque de crédit et/ou de contrepartie

Le risque de crédit et/ou de contrepartie correspond au risque qu'une partie à un contrat avec le Groupe manque à ses obligations contractuelles entraînant une perte financière pour le Groupe.

Les instruments financiers qui pourraient exposer le Groupe à des concentrations de risque de contrepartie sont principalement les créances clients, la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les

investissements et les instruments financiers dérivés. Dans l'ensemble, la valeur comptable des actifs financiers enregistrée dans les comptes combinés annuels, nette des dépréciations, représente l'exposition maximale du Groupe au risque de crédit.

Le Groupe estime qu'il a une exposition très limitée aux concentrations de risque de crédit relatives aux créances clients du fait de sa clientèle vaste et diversifiée (grand public et entités publiques) opérant dans de nombreuses industries dans toute la France. Une analyse du risque de crédit portant sur les créances clients nettes échues figure à la Note 19 des comptes combinés annuels du Groupe.

La politique du Groupe consiste à investir sa trésorerie, ses équivalents de trésorerie et ses valeurs mobilières de placement auprès d'institutions financières et de groupes industriels dont la notation à long terme est de A-/A3 ou plus. Le Groupe conclut des contrats de taux d'intérêt avec des institutions financières de premier rang et considère actuellement que le risque de manquement à leurs obligations de ses contreparties est extrêmement faible, puisque leurs notations de crédit sont surveillées et que l'exposition financière de chacune de ces institutions financières est limitée.

En 2008, au moment où Lehman Brothers a fait faillite, une partie des passifs financiers du Groupe était couverte par des swaps de taux d'intérêt conclus avec Lehman Brothers. A la suite de sa faillite, Lehman Brothers a manqué à ses obligations en vertu des swaps de taux d'intérêt. Le Groupe a formulé une demande de dédommagement auprès de Lehman Brothers d'un montant total de 11,2 millions d'euros. En 2012, le Groupe a perçu un premier paiement de 2,8 millions d'euros au titre de cette créance. En 2013, le Groupe a perçu deux autres paiements de 4,5 millions d'euros et de 2,6 million d'euros au titre de cette créance. Avec ce dernier paiement intervenu en novembre 2013, l'intégralité des sommes acceptées par l'administrateur ont été payées à Ypso France (un total de 8,9 millions de livres anglaises (GBP), ce qui correspond environ à 93% de la créance initialement réclamée. Le Groupe ne s'attend pas à des paiements supplémentaires de la part de l'administrateur de la faillite de Lehman Brothers.

1.5.5 Risques sur actions et autres instruments financiers

A la date du présent rapport, le Groupe ne détient aucun titre financier à part les titres des sociétés mises en équivalence et les titres de participations non consolidées (voir la Note 17 « Titres mis en équivalence » et la Note 31 « Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités cédées ou en cours de cession » des comptes consolidés du Groupe). Par conséquent, le Groupe estime qu'il n'est pas exposé à un risque de marché sur actions et autres instruments financiers significatif.

1.6 *Assurances et gestion des risques*

1.6.1 Assurances

Le Groupe a souscrit des polices d'assurances de responsabilité civile générale et de dommages aux biens et pertes d'exploitation, lesquelles comportent notamment des cas d'exclusion de couverture ainsi que des franchises. Le Groupe ne s'assure pas contre certains risques opérationnels pour lesquels aucune assurance n'existe ou qui peuvent être assurés qu'à des conditions que le Groupe estime être déraisonnables. Il n'y a pas non plus de protection contre les risques liés au recouvrement des créances clients. Le Groupe souscrit régulièrement diverses polices d'assurances portant sur les véhicules à moteur, y compris une assurance responsabilité extracontractuelle.

Le Groupe est couvert par des polices d'assurance couvrant la responsabilité civile de ses mandataires sociaux, lesquelles comportent notamment des cas d'exclusion de couverture ainsi que des franchises. Le Groupe dispose de polices d'assurance spécifiques à son statut de société cotée, étant précisé que ces dernières comportent notamment des cas d'exclusion de couverture ainsi que des franchises.

Selon le Groupe, la couverture d'assurance existante, y compris les montants couverts et les conditions d'assurance, procure au Groupe une protection suffisante contre les risques encourus par le Groupe dans les zones où il opère, prenant en compte les coûts de ces assurances et les risques potentiels pour la poursuite des activités. Toutefois, le Groupe ne peut garantir qu'il ne subira aucune perte ou qu'aucune action en justice ne sera intentée contre le Groupe, qui ne s'inscrirait pas dans le champ de couverture des assurances existantes.

1.6.2 Procédures de contrôle interne et de gestion des risques

En matière de Contrôle interne et de Gestion des risques, le Groupe dispose d'un département dédié, déployé depuis 2008 au sein du Groupe Ypsos France et depuis 2009 au sein du Groupe Altice B2B. Son périmètre d'intervention couvre l'ensemble des activités des sociétés du Groupe.

1.6.2.1 Organisation du contrôle interne

1.6.2.1.1 Définition, objectifs et cadre de référence

Le Groupe définit le Contrôle interne comme un dispositif de moyens, de procédures et d'actions adapté aux caractéristiques propres de l'entreprise qui contribue à la maîtrise de ses activités, à l'efficacité de ses opérations et à l'utilisation efficiente de ses ressources. Ces moyens doivent permettre de prendre en compte de manière appropriée les risques significatifs qu'ils soient opérationnels, financiers ou de conformité.

Le Contrôle interne s'est donné pour objectifs (i) de donner une image fidèle des résultats et des informations du Groupe, (ii) de sécuriser l'atteinte des objectifs et maîtriser les risques associés, (iii) d'améliorer le pilotage des activités opérationnelles et (iv) de garantir la qualité des comptes publiés, tout en respectant les fondamentaux du Contrôle interne. Ces fondamentaux concernent : (i) la conformité aux lois et aux règlements, (ii) l'adéquation de l'activité avec les instructions et orientations dictées par la Direction, (iii) le bon fonctionnement des processus internes notamment en termes de prévention d'anomalies ou de fraudes et (iv) la fiabilité de l'information financière produite et communiquée.

Le système de Contrôle interne et de gestion des risques du Groupe s'appuie sur le Cadre de référence de l'AMF ainsi que sur les principaux référentiels internationaux, notamment COSO II et ISO 31000.

1.6.2.1.2 Dispositif de Contrôle interne et de gestion des risques

Dès 2008 et pour l'accompagner dans sa croissance, le Groupe a mis l'accent sur le développement du dispositif de Contrôle interne et de Gestion des risques. Il a créé un département de Contrôle interne et s'est doté au fil du temps de référentiels méthodologiques et documentaires, d'outils de contrôle et de pilotage devant permettre d'identifier et de mettre sous contrôle les risques opérationnels, financiers ou de conformité. Sous l'impulsion du Comité Exécutif, des comités ont également été déployés à compter de fin 2008 afin de renforcer le dispositif de Contrôle interne.

A compter de 2012 et sous l'impulsion du Président-Directeur général, le département du Contrôle interne s'est doté de nouveaux outils afin de renforcer les levées d'alerte sur les données clés du Groupe et de faire évoluer l'environnement de contrôle en matière de détection d'anomalies ou de fraudes entre autres sur les actes de ventes.

En 2013, le département du Contrôle interne a initié une refonte complète des documents clés de l'activité de contrôle, l'objectif étant de pouvoir répondre aux évolutions des référentiels des Cadres de référence et également d'apporter une garantie complémentaire sur la bonne gestion des éléments permettant d'appréhender les différents risques.

Les documents clés évoqués regroupent la cartographie et la description des processus clés pour l'activité du Groupe (financiers, opérationnels et support), la description des contrôles en place ainsi que la cartographie des risques.

Les outils déployés sont de nature à donner une visibilité globale sur ces différents processus clés. L'évaluation des risques inhérents ainsi que l'évaluation des activités de contrôle adressant ces risques constituent une composante majeure du dispositif.

Dans un souci de renforcement du dispositif de Contrôle interne, et depuis l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, le Groupe envisage de mettre en place un Comité des risques, sous la direction du Président-Directeur général.

1.6.2.1.3 Les acteurs du Contrôle interne

Le dispositif de Contrôle interne s'articule autour de différentes directions ou départements et intègre des comités transversaux. Les différents acteurs du dispositif concourent à la gestion des risques au sein du Groupe.

La direction du Contrôle interne

La direction du Contrôle interne se compose à date d'un département de sept personnes dont les compétences pluridisciplinaires et la complémentarité permettent d'adresser l'intégralité des activités des sociétés du Groupe. Les compétences communes à ces collaborateurs sont la bonne connaissance des activités opérationnelles, la parfaite maîtrise des organisations ainsi qu'une connaissance accrue des systèmes d'informations.

Afin de garantir son impartialité, elle est directement rattachée au Président-Directeur général du Groupe avec lequel elle réalise un suivi hebdomadaire de son activité.

Ce département assure tant les missions de contrôle interne que celles dédiées à l'Audit interne : (i) formalisation et mise à jour des processus clés, (ii) réalisation des audits en adéquation avec le plan annuel défini, (iii) identification des risques et revue de la cartographie associée, (iv) émission des recommandations et suivi de la mise en œuvre des plans d'actions liés aux risques mis en évidence par les audits.

Il est à noter que le Contrôle interne est présent dans les comités de direction B2B et B2C, ainsi qu'au niveau du Comité Sécurité des systèmes d'information qui veille à la mise en œuvre des actions inhérentes aux problématiques de sécurité du Groupe. Cette présence permet au Contrôle interne : (i) d'avoir une vision opérationnelle des activités du groupe, (ii) de remonter les points de vigilance si nécessaire, (iii) d'être à l'écoute des opérations/actions et modifications structurelles ou organisationnelles pouvant directement impacter le système de Contrôle interne.

La direction financière

Les activités de comptabilité et de contrôle de gestion sont centralisées en un département pour l'ensemble des sociétés du Groupe.

Ce département a pour missions principales : (i) la production des comptes consolidés, (ii) l'élaboration et le suivi budgétaire, (iii) l'émission des rapports sur les comptes consolidés et le reporting financier et opérationnel et enfin (iv) l'élaboration des informations nécessaires à la communication financière. Par son action en termes de contrôle, la direction financière est un acteur majeur du dispositif de Contrôle interne.

La direction juridique

La direction juridique en tant qu'organe de contrôle a pour rôle de s'assurer de la conformité aux lois et aux réglementations.

A cet effet, le Groupe a créé des fonctions dédiées à la maîtrise des risques inhérents. La direction juridique se compose à date d'une dizaine de personnes.

En 2012, deux collaborateurs ont été nommés Correspondants Informatique et Libertés, le premier intervenant sur le périmètre Grand public et le second sur le périmètre Entreprises. Leur rôle consiste à maîtriser les risques juridiques et réglementaires en matière de loi informatique et libertés dans le Groupe.

Afin de pallier les risques liés aux engagements, des délégations de pouvoir ont été mises en œuvre, au cas par cas, pour toute personne susceptible d'engager le Groupe.

En outre, la direction des Ressources Humaines a renforcé ses équipes en recrutant, en 2010, un juriste en droit social afin de gérer les contentieux et de prévenir les risques liés aux litiges prudhommaux, tant en termes de nombre d'instances que de risques associés à ces dernières. Ce juriste a notamment mené, auprès des Responsables des Ressources Humaines, des actions de prévention et de conseil sur les démarches visant à prévenir tout dossier de contentieux.

Les Comités

Parallèlement et de façon transversale aux processus clés du Groupe, des comités ont été déployés à compter de fin 2008 pour renforcer le dispositif de Contrôle interne. Ces comités constituent une passerelle entre les différents processus clés. Ils ont directement ou indirectement vocation à limiter et/ou piloter les risques dans le Groupe.

À titre d'illustration, ces comités sont :

- (i) *Le Comité de Sécurité des systèmes d'information*, qui traite des différents aspects sécuritaires liés aux systèmes d'information et aux systèmes de télécommunication et de réseaux. A compter de 2013, son périmètre a été étendu à la sécurité des sites ;
- (ii) *Le Comité d'engagement*, dont la tâche est de contrôler l'intégralité des dépenses engagées par les différents services du Groupe, et ce dès le premier euro. Son rôle est notamment d'exiger des ordonnateurs qu'ils justifient leurs besoins ainsi que le bien-fondé de toute dépense prévue par le budget alloué ;
- (iii) *Les Comités de direction*, qui se déclinent sur l'intégralité des structures du Groupe. L'ensemble des directions y est représenté. Ils ont pour vocation le suivi et le pilotage des indicateurs clés. La combinaison du suivi de ces indicateurs et la représentation du Contrôle interne dans ces comités permettent d'avoir une bonne appréhension des risques liés à l'activité.
- (iv) *Le Comité d'Audit interne* qui, comme le précise l'article L.823-19 du Code de commerce, a notamment la charge de s'assurer du suivi :
 - (a) des processus d'élaboration financière,
 - (b) de l'efficacité des systèmes de Contrôle interne et de Gestion des risques,
 - (c) du contrôle des comptes par les commissaires aux comptes, et
 - (d) de l'indépendance des commissaires aux comptes.

Ce comité a été remplacé, depuis l'introduction en bourse de la Société, par le comité d'audit.

1.6.2.2 Procédures de contrôle interne et de gestion des risques

L'exercice 2013 a été consacré à la refonte et à l'unification de l'activité de Contrôle interne autour de 13 processus clés en vue de renforcer la gestion des risques du Groupe et de normaliser la démarche.

La méthodologie mise en œuvre s'est décomposée en quatre phases.

La première phase a consisté en la mise en place du référentiel de Contrôle interne visant à décrire l'ensemble des processus clés de l'entreprise et les points de contrôles associés. Ce référentiel se constitue (i) d'une cartographie des processus clés décomposés, pour chacun, en trois niveaux de granularité, (ii) d'un référentiel documentaire des processus et (iii) d'une matrice des points de contrôle existants.

La seconde phase a concerné l'élaboration du dispositif de gestion des risques. Basée sur le référentiel de processus, elle s'est intéressée à contrôler le bon fonctionnement des opérations en identifiant et en évaluant les différents risques. Le Contrôle interne a de fait établi la cartographie des risques Groupe.

La troisième phase a permis la mise en œuvre d'une surveillance régulière du système basée sur la réalisation d'audits. En 2013, le Contrôle interne a mené des audits sur la base des 13 processus clés. Sur 2014, il est prévu d'élaborer et de déployer un plan d'audit structuré par nature de mission à réaliser et se déclinant selon les axes Conformité, Expertise et Accompagnement.

- (i) *Conformité* : Contrôle de la correcte application des règles et procédures établies en interne.
- (ii) *Expertise* : Mise à jour des référentiels et procédures en fonction de l'évolution des activités et de l'environnement général de contrôle, tests de l'efficacité opérationnelle des contrôles concernés.
- (iii) *Accompagnement* : Suivi des plans d'actions définis à l'issue des conclusions des audits internes et des audits externes.

Enfin, la quatrième phase s'est assurée de la définition et du suivi de mise en œuvre des plans de remédiation inhérents aux risques mis en évidence lors des audits. Le plan de remédiation se définit comme : « L'ensemble des plans d'actions correctives à mettre en place pour remédier à la défaillance constatée, afin de renforcer la maîtrise du ou des risques couverts par le contrôle ». Il permet d'assurer la traçabilité des actions correctives retenues ainsi que leur évaluation.

Suite à la définition des plans d'actions, le Contrôle Interne s'assure de leur déploiement, vérifie l'application des actions de maîtrise, apprécie l'efficacité des mesures engagées et surveille le déclenchement des événements redoutés ainsi que leurs conséquences.

Le suivi du plan de remédiation alimente :

- (i) le référentiel de Contrôle interne, par le biais de la mise à jour des processus et des actions de contrôle ;
- (ii) le dispositif de gestion des risques, par la réévaluation des risques et des contrôles en place ;
- (iii) le plan d'audit, en ciblant les activités dont l'efficacité des actions correctives pourra être vérifiée sur le moyen terme.

Evaluation du Contrôle interne

L'évaluation des travaux 2013 a permis d'identifier des actions à mettre en place permettant de répondre aux différentes recommandations établies au travers des résultats de l'activité d'audit réalisée en interne et en externe.

Le Contrôle interne s'est doté d'un outil de suivi des déficiences identifiées tant par l'audit interne que par l'audit externe. Chaque déficience fait l'objet d'une revue avec l'opérationnel et s'inscrit dans le cycle : (i) définition et mise en œuvre du plan de remédiation – (ii) contrôle de l'efficacité des actions menées – (iii) réévaluation du ou des risques liés – (iv) suivi.

L'évaluation du contrôle interne n'a pas mis en évidence de défaillances ou d'insuffisances graves.

1.6.2.3 Procédures de contrôle relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière

Le référentiel, constitué dans le cadre du dispositif de Contrôle interne et de gestion des risques, couvre l'intégralité des processus, tant opérationnels que financiers, concourant à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Les procédures de contrôle ont pour vocation de garantir la cohérence et l'exactitude des informations tout au long des différentes chaînes de traitement. Ces procédures de contrôle permettent d'apporter une garantie de la création des informations, en passant par leur comptabilisation et jusqu'à leur communication.

Les différents processus impactant l'élaboration et le traitement de l'information comptable et financière sont les suivants :

- (i) *Le processus de clôture comptable* : La clôture des comptes est réalisée mensuellement selon le processus établi. Chaque clôture est organisée. Elle fait l'objet d'un planning de référence, ordonnant l'intégralité des actions à dérouler et associant à chacune un porteur.

Ce planning est communiqué à l'ensemble des intervenants. Il permet un cadrage des délais et apporte une assurance sur l'exhaustivité de l'information produite.

La qualité de celle-ci est assurée par le biais d'actions de vérification / justification menées en coordination par la Direction comptable et la Direction du contrôle de gestion. Chaque information est justifiée, chaque écart ou écriture complémentaire à enregistrer est documenté.

Enfin, l'information comptable et financière produite fait l'objet d'une revue et d'une validation par la Direction Générale.

- (ii) *Le processus de consolidation* : Chaque trimestre, les informations comptables et financières sont déversées dans un outil de consolidation central pour l'ensemble des sociétés constituant le Groupe. Des comptes consolidés sont produits en normes françaises afin de respecter les covenants trimestriels et en normes IFRS. Les retraitements spécifiques aux normes IFRS sont documentés et référencés dans le référentiel de processus. Les comptes consolidés font l'objet d'un audit externe et donnent lieu à une certification par les commissaires aux comptes.

- (iii) *Le processus budgétaire* : La constitution du budget fait l'objet d'une procédure tant sur la méthode que sur l'organisation. Le budget annuel est élaboré par le Contrôle de gestion et validé par le Comité Exécutif. Chaque mois, un bilan budgétaire ainsi qu'un reforecast sont réalisés.

- (iv) *Le processus de suivi des engagements* : Le Groupe a mis en place un processus de suivi des engagements visant à maîtriser les risques associés. Il intègre (i) la validation par l'outil informatique des engagements sur chaque commande enregistrée dans l'outil comptable, (ii) la validation systématique, par le Comité d'engagement, de chaque demande qu'elle soit, non budgétée et d'un montant à partir de 1€, ou budgétée avec un montant au-delà de 100k€ et (iii) l'autorisation d'engagement en adéquation avec les délégations de pouvoirs émises.
- (v) *Le processus de reporting de gestion* : Il est produit, par le Contrôle de gestion, chaque mois à l'issue de la clôture comptable. Il apporte au Comité Exécutif une vision de l'activité du Groupe en mettant à disposition des indicateurs opérationnels et des informations chiffrées de l'évolution de l'activité. Ce reporting sert également de support à la constitution de la communication financière publique.

L'ensemble de ce dispositif permet d'apporter au final une garantie sur la gestion opportune des risques au sein du Groupe.

Cette gestion inclut le suivi par le Groupe des évolutions du marché (prix, offres des concurrents, technologies, développement du réseau, conditions macroéconomiques) afin d'adapter ses offres et ses investissements. De plus, pour prévenir tout problème de qualité et de fonctionnement de ses produits et services, le Groupe a mis en place des procédures de test et de contrôle.

Le Groupe suit aussi attentivement la gestion de ses relations contractuelles afin de prévenir et résoudre en amont tout problème de fourniture de contenus ou de services (soit en modifiant les termes des contrats, soit en trouvant d'autres fournisseurs).

En 2014, le Groupe entend poursuivre les actions entreprises en 2013 dans le cadre de la refonte de l'activité de Contrôle interne visant ainsi à renforcer son dispositif de gestion des risques.

E. PRISES DE PARTICIPATION

Le 27 juin 2013, le Groupe a acquis 100 % des actions composant le capital de la société Valvision, opérateur de télécommunications de petite taille principalement présent dans les villes d'Audincourt, Dole, Morteau et Montbéliard. En 2012, cette société a réalisé un chiffre d'affaires annuel d'environ 2 millions d'euros. A la fin 2012, elle comptait 5 000 clients individuels et 8 000 clients collectifs. Numericable a absorbé en date du 30 novembre 2013 la société Valvision qu'elle détenait à 100%.

Le 31 octobre 2013, le Groupe a acquis 100% des actions composant le capital de la société Invescom, holding dont la seule activité consiste à détenir l'intégralité du capital de la société LTI Télécom, opérateur de télécommunication proposant essentiellement des services de téléphonie fixe, téléphonie mobile, Internet et réseaux VPN à destination des entreprises.

Le 7 novembre 2013, Numericable Group a reçu, dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, l'apport de deux holdings constituées au Luxembourg, Ypso Holding S.à.r.l et Altice Lux Holding S.à.r.l., respectivement sociétés-mères d'Ypso France et d'Altice B2B France.

En date du 31 décembre 2013, dans un contexte de restructuration interne du Groupe, NC Numericable a absorbé les sociétés Numericable et Est Vidéocommunication.

F. RECHERCHES ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES

1. Recherche et développement

Le pôle de recherche et développement du Groupe est situé à Champs-sur-Marne, au sein du département des technologies. Les principaux programmes d'innovations phares sont le logiciel

LaBox HTML5 et les services de cloud *back-end* déployés en 2012 et 2013 : services de réseaux sociaux, services de portage de services de partenaires tiers sur les décodeurs et logiciel multi-écran. En 2012, le Groupe a déposé une demande de brevet portant sur certaines innovations conçues en interne relatives à des captures d'écrans sur LaBox « capture d'image avec signal video ».

2. Propriété intellectuelle

Propriété intellectuelle

Le Groupe bénéficie de licences pour le contenu de ses programmes télévisés auprès de tiers fournisseurs de contenu. Le Groupe conclut des contrats directement avec les sociétés de gestion des droits d'auteur français, dont la SACEM (*Société des Auteurs, Compositeurs et Editeurs de Musique*), la SDRM (Société pour l'administration du Droit de Reproduction Mécanique des auteurs, compositeurs et éditeurs), la SCAM (Société Civile des Auteurs Multimedia), la SACD (Société des Auteurs et Compositeurs Dramatiques), l'ADAGP (société des Auteurs Dans les Arts Graphiques et Plastiques) et l'ANGOA (Agence Nationale de Gestion des Œuvres Audiovisuelles), les diffuseurs et les distributeurs.

En général, le Groupe paie des redevances à ses fournisseurs de contenu dont le montant est fonction du nombre d'abonnés, étant entendu que les contrats du Groupe avec certains fournisseurs de contenu imposent parfois le paiement par le Groupe de minimum garantis ou de forfaits tarifaires. Le Groupe paie également des redevances dont le montant est fonction de la consommation par les abonnés de services à la demande.

Marques et noms de domaine

Le Groupe utilise différents noms commerciaux, marques et noms de domaine dans le cadre de son activité. A l'exception des marques « Numericable », « Completel », « Numericable Group », et « LaBox by Numericable », le Groupe considère qu'aucun de ses autres noms commerciaux, marques de services ou marques commerciales n'est essentiel à son activité. Toutes les marques du Groupe et toutes les marques relatives aux appareils du Groupe sont protégées en France et, selon les cas, au sein de l'Union Européenne. Le Groupe a également déposé divers noms de domaines, y compris www.numericable.com, www.numericable.fr et www.completel.fr.

3. Licences, droits d'utilisation, et autres immobilisations incorporelles

Droits d'auteur des tiers

En tant que diffuseur d'œuvres musicales et audiovisuelles, le Groupe doit se conformer aux dispositions des articles L. 132-20-1 et L. 217-2 du Code de la Propriété Intellectuelle, qui imposent le paiement par le Groupe d'une redevance pour la diffusion de ces œuvres à l'ANGOA (gestion des droits d'auteur des œuvres audiovisuelles), la SDRM (gestion des reproductions sonores et visuelles), l'ADAGP (gestion des droits d'auteurs des arts graphiques et plastiques), la SACD (gestion des droits d'auteurs relatifs aux œuvres de fiction audiovisuelle), la SCAM (gestion des droits d'auteurs multimédias), et la SACEM (gestion des droits d'auteur des œuvres musicales). L'ANGOA, la SDRM, l'ADAGP, la SCAM, la SACD et la SACEM transmettent ces redevances aux auteurs, aux compositeurs et aux éditeurs dont les œuvres sont reproduites, distribuées, communiquées ou mises à la disposition du public.

Le Groupe a conclu un accord avec l'ANGOA en février 2011. Ce contrat a été reconduit automatiquement le 13 décembre 2013 pour une période d'un an ; il est renouvelable automatiquement pour des périodes successives d'un an sauf dénonciation par l'une des parties avec un préavis de six mois. Les redevances facturées par l'ANGOA sont assises sur le chiffre d'affaires global de NC Numericable et sont payées chaque trimestre. Le Groupe garantit également à l'ANGOA une redevance minimale par abonné individuel.

Le Groupe a conclu un accord similaire avec la SACEM, la SDRM, l'ADAGP, la SCAM, et la SACD, en octobre 2003, qui est arrivé à échéance en décembre 2004, a été prorogé jusqu'en décembre 2009 et a depuis été automatiquement renouvelé pour des périodes successives d'un an. Aux termes de ce contrat, le Groupe doit payer des redevances trimestrielles à la SACEM en fonction du chiffre d'affaires global de NC Numericable. Ce contrat peut être résilié au terme de chaque période de renouvellement par l'une des deux parties, sous réserve d'un préavis de trois mois.

Au titre de la rémunération pour copie privée prévue aux articles L 311-1 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle, le Groupe verse une rémunération à Copie France en fonction de la nature et de la capacité d'enregistrement des matériels utilisés par ses abonnés qui s'est élevée à 3 257 902 euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 et 4 041 121 euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2013.

G. EVOLUTIONS PREVISIBLES ET PERSPECTIVES D'AVENIR

1. Information sur les tendances et les objectifs

1.1 *Perspectives d'avenir*

Les objectifs présentés ci-dessous ne constituent pas des données prévisionnelles ou des estimations de bénéfices du Groupe mais résultent de ses orientations stratégiques et de son plan d'actions. Ces objectifs sont fondés sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Ces données, hypothèses et estimations sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. En outre, la matérialisation d'un ou plusieurs risques décrits à la Section C « Facteurs de risques » du présent rapport pourrait avoir un impact sur les activités, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe et donc remettre en cause sa capacité à réaliser les objectifs présentés ci-dessous. Le Groupe ne prend aucun engagement et ne donne aucune garantie sur la réalisation des objectifs figurant dans la présente section.

1.2 *Perspectives d'avenir à moyen terme*

Comme indiqué ci-dessous (« Prévisions ou estimations de bénéfices »), le Groupe prévoit d'avoir rénové au 31 décembre 2014 un total de 5 900 000 à 6 000 000 prises compatibles technologie EuroDocsis 3.0 / 200Mbits et plus. Il a également pour objectif de rénover ensuite l'intégralité de ses 3,3 millions de prises triple-play non encore rénovées (au 31 décembre 2013) en fibre optique pour les rendre compatibles avec la technologie EuroDocsis 3.0 / 200Mbits et plus d'ici fin 2016. Par ailleurs, le Groupe continuera à investir dans le projet DSP 92, dont la Phase II a démarré mi-2013 et devrait continuer jusqu'en 2015.

Le Groupe estime que le montant total des dépenses d'investissement de rénovation (consistant en la conversion EuroDocsis 3.0 / 200 Mibts et plus et dans le projet DSP 92) devrait être compris entre 220 et 230 millions d'euros pour la période 2014 à 2016. Le Groupe estime que le montant moyen annuel de ses dépenses d'investissement hors rénovation sur la même période devrait être d'environ 300 millions d'euros. En 2012 et en 2013, les dépenses d'investissement du Groupe se sont élevés à 285,7 millions d'euros et 319,8 millions d'euros, dont 32,5 millions d'euros et 42,1 millions d'euros de dépenses d'investissements de rénovation en 2012 et en 2013, respectivement.

Le Groupe a pour objectif une croissance de sa base d'utilisateurs individuels B2C, y compris les utilisateurs finaux marque blanche fibre de 200 000 à 250 000 entre fin 2013 et fin 2016.

Compte tenu notamment de la croissance prévue de sa base d'utilisateurs B2C en partie tirée par la rénovation de ses prises en technologie EuroDocsis 3.0 / 200 Mbits et plus, le Groupe a pour objectif une croissance de son chiffre d'affaires à un taux annuel compris entre 2 % et 5 % en 2015 et 2016, avec une accélération progressive de la croissance vers la partie haute de cette fourchette en phase

avec la progression de la rénovation de son réseau telle que décrite précédemment. Cette croissance est par rapport à un chiffre d'affaires consolidé de 1 314,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, en hausse de 0,9 % par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2012.

Le Groupe a par ailleurs pour objectif un taux de croissance annuel de son EBITDA ajusté supérieur au taux de croissance de son chiffre d'affaires et vise un objectif de taux de marge d'EBITDA ajusté de 50 % en 2016, lié principalement à l'amélioration de son mix produit. L'EBITDA ajusté du Groupe s'est élevé à 615,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, en diminution de 0,8 % par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2012, représentant un taux de marge d'EBITDA ajusté de 46,9%.

Le Groupe a pour objectif de présenter un ratio de levier net (*leverage ratio*) compris entre 3,5 et 4,0 pendant la période 2014-2016. Le ratio de levier net (*leverage ratio*) se définit comme l'endettement net consolidé (c'est-à-dire la dette financière consolidée diminuée de la trésorerie et les équivalents de trésorerie) divisé par l'EBITDA ajusté. Au 31 décembre 2013, le Groupe avait un ratio de levier net de 4,12x.

Le Groupe dédiera les flux de trésorerie générés par ses activités opérationnelles de manière prioritaire à sa croissance et notamment à la rénovation de son réseau comme indiqué ci-dessus. Il étudiera néanmoins activement, à partir de 2015, sur la base du résultat net de l'exercice 2014, la possibilité de distribuer un dividende dans la mesure où cela est compatible, d'une part, avec les objectifs décrits ci-dessus d'allocation prioritaire de ses flux de trésorerie et de ratio de levier net, et, d'autre part, avec les contraintes de ses contrats de financement.

1.3 Perspectives d'avenir à plus long terme

A compter de la finalisation de la rénovation de son réseau (et de la réalisation des dépenses d'investissement y afférent) en 2016 comme indiqué ci-dessus, le Groupe estime pouvoir envisager, à partir de 2017, un taux de croissance annuel de son EBITDA ajusté au moins égal à celui de 2016 par rapport à 2015 ainsi qu'un taux normalisé de dépenses d'investissement rapporté au chiffre d'affaires d'environ 20 %.

2. Prévisions ou estimations du bénéfice

2.1 Hypothèses

Le Groupe a construit ses prévisions sur la base des comptes consolidés relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2013.

Ces prévisions reposent principalement sur les hypothèses suivantes :

- (i) un périmètre de consolidation qui, par rapport à la situation au 31 décembre 2013, n'a pas connu de changement significatif ;
- (ii) le maintien des conditions réglementaires et fiscales en vigueur au 31 décembre 2013, et notamment une stabilité des coûts de terminaisons d'appels ;
- (iii) une croissance de la base d'utilisateurs individuels B2C du Groupe, y compris les utilisateurs finaux marque blanche fibre de 200 000 à 250 000 entre fin 2013 et fin 2016 ; et
- (iv) le Groupe aura augmenté le nombre de foyers connectés en technologie EuroDocsis 3.0 / 200Mbps et plus de 700 000 à 800 000 foyers pendant l'année 2014 (ce qui portera le total de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 à 5 900 000/6 000 000 au 31 décembre 2014).

2.2 Prévisions du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2014

Sur la base des hypothèses décrites ci-dessus, le Groupe considère pouvoir réaliser au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2014 (i) un chiffre d'affaires en croissance de 2 % à 5% par rapport aux chiffre d'affaires réalisé en 2013 (1 314,2 millions d'euros), et (ii) un EBITDA ajusté en croissance à un taux supérieur au taux de croissance de son chiffre d'affaires.

Les prévisions présentées dans cette section ont été établies sur la base de données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Ces données, hypothèses et estimations sont susceptibles d'évoluer en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, politique, comptable, concurrentiel et réglementaire ou en fonction d'autres facteurs dont le Groupe n'aurait pas connaissance à la date du présent rapport.

En outre, la réalisation d'un ou plusieurs risques décrits à la Section C (« Facteurs de risques ») du présent rapport pourrait avoir un impact sur les activités, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe, et donc remettre en cause ces prévisions. Le Groupe ne prend aucun engagement et ne donne aucune garantie sur la réalisation des prévisions figurant dans la présente Section.

H. EVENEMENTS POSTERIEURS A LA CLOTURE

Le 14 mars 2014, le conseil de surveillance du Groupe Vivendi a annoncé qu'il avait décidé d'entrer en négociations exclusives avec Altice, actionnaire majoritaire de Numericable Group, pour une période de trois semaines, en vue d'un rachat éventuel de sa filiale SFR.

II. CAPITAL ET ACTIONNARIAT

A. COMPOSITION ET EVOLUTION DE L'ACTIONNARIAT ET DU CAPITAL

1. Actionnariat

Le tableau ci-dessous présente l'actionnariat de la Société à la date du présent rapport. Cette description est faite à la connaissance de la Société, sur la base des informations dont elle dispose à la date du présent rapport sur la base des franchissements de seuils légaux et ne tient pas compte des éventuels franchissements de seuils statutaires.

Actionnaires	Nombre d'actions	% du capital et et de droit de vote des droits de vote	Montant nominal
Total Altice et actions assimilées⁽¹⁾	49 577 185	40,00%	49 577 185 €
Carlyle Cable Investment SC	26 427 008	21,32%	26 427 008 €
CCI (F3) S.à.r.l.	16 442 283	13,27%	16 442 283 €
Total Concert Altice-Carlyle-Cinven⁽¹⁾	92 446 476	74,59%	92 446 476 €
The Capital Group Companies, Inc.....	6 278 778	5,07%	6 278 778 €
Fiberman S.C.A ⁽²⁾	1 137 154	0,92%	1 137 154 €
Administrateurs.....	501	-	501 €
Public	24 079 103	19,43%	24 079 103 €
TOTAL	123 942 012	100%	123 942 012 €

⁽¹⁾ Après prise en compte des actions faisant l'objet des Options d'Achat Altice, conformément aux dispositions de l'article L. 233-9 du Code de commerce.

⁽²⁾ Fiberman est une société luxembourgeoise regroupant l'investissement dans Numericable Group de certains dirigeants et salariés du Groupe. Fiberman est contrôlé par Altice Carlyle et Cinven et 47,15 % de son capital est détenu par certains dirigeants et salariés du Groupe. A l'expiration de la période de conservation à laquelle Fiberman s'est engagé aux termes du contrat de garantie sur les actions de la Société dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, il sera envisagé de proposer aux actionnaires une fusion-absorption de Fiberman par la Société. Le moment venu, cette fusion sera soumise à l'autorisation de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société. Les actions de la Société détenues par Fiberman à la date de cette fusion seront annulées et les actionnaires de Fiberman deviendront des actionnaires directs de la Société.

Cette répartition reflète la réalisation, le 6 février 2014, de l'acquisition par Altice d'actions Numericable Group supplémentaires auprès de Cinven et Carlyle (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 214C0226 en date du 11 février 2014). Le 24 décembre 2013, l'AMF a accordé à Altice une dérogation à l'obligation de déposer une offre publique d'achat obligatoire à raison de la réalisation de cette acquisition (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 213C2022 en date du 24 décembre 2013).

Par ailleurs, la société The Capital Group Companies, Inc. (agissant en qualité d'« *investment adviser* » pour le compte de fonds) a déclaré avoir franchi en hausse, le 10 janvier 2014, les seuils de 5% du capital et des droits de vote de la Société et détenir 6 278 778 actions de la Société représentant autant de droits de vote, soit 5,07% du capital et des droits de vote de la Société (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 214C0079 en date du 14 janvier 2014).

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun autre actionnaire détenant directement ou indirectement, seul ou de concert, plus de 5% du capital social ou des droits de vote.

Aucune des sociétés contrôlées par la Société ne participe à un autocontrôle de la Société.

2. Historique du capital social

La Société a été constituée le 2 août 2013 avec un capital de 37 000 euros.

Dans le cadre de la réalisation des opérations d'apports, le capital social de la Société a été augmenté le 7 novembre 2013. Ces apports ont été réalisés pour une valeur nette comptable totale s'élevant à 1 995 489 490,22 euros. Ils ont été rémunérés par l'émission de 113 772 229 actions nouvelles de la Société, se traduisant par une augmentation du capital de la Société de 113 772 229 euros, et par une prime d'apport de 1 881 717 261,22 euros.

Par ailleurs, dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, la Société a procédé le 12 novembre 2013 à une augmentation de capital de 249 999 996 euros par l'émission de 10 080 645 actions nouvelles d'un euro de valeur nominale, traduisant une augmentation de capital d'un montant nominal total de 10 080 645 euros et une prime d'émission d'un montant de 239 919 351 euros. La Société a également procédé le 26 novembre 2013 à une augmentation de capital réservée aux salariés du Groupe d'un montant de 1 034 417,92 euros par l'émission de 52 138 actions nouvelles d'un euro de valeur nominale, traduisant une augmentation de capital d'un montant nominal total de 52 138 euros et une prime d'émission de 982 279,92 euros.

A la date du présent rapport, le capital social de la Société s'élève à 123 942 012 euros, divisé en 123 942 012 actions d'un (1) euro de valeur nominale, entièrement souscrites et libérées et de même catégorie.

B. TABLEAU RECAPITULATIF DES DELEGATIONS EN COURS DE VALIDITE EN MATIERE D'AUGMENTATION DE CAPITAL ET UTILISATION FAITE DE CES DELEGATIONS AU COURS DE L'EXERCICE

Le tableau ci-dessous présente les résolutions financières en vigueur à la date du présent rapport qui ont été approuvées par l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 ou l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire des actionnaires de la Société du 25 octobre 2013.

Objet de la résolution	Montant nominal maximal	Durée de l'autorisation	Utilisation de l'autorisation au cours de l'exercice 2013
Autorisation à l'effet d'opérer sur les actions de la Société	Voir Section 21.1.3	18 mois ⁽¹⁾	Aucune
Délégation donnée au Conseil de réduire le capital social par annulation des actions auto-détenues	Dans la limite de 10% du capital social par 24 mois	26 mois ⁽²⁾	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil pour décider d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital avec maintien du droit préférentiel de souscription	20 millions d'euros s'agissant des augmentations de capital ⁽³⁾ 300 millions d'euros s'agissant des titres de créance	26 mois ⁽⁴⁾	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil pour décider d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital et/ou de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance par offre au public avec suppression du droit préférentiel de souscription	30 millions d'euros s'agissant des augmentations de capital ⁽³⁾ 300 millions d'euros s'agissant des titres de créance	26 mois ⁽⁴⁾	Conseils d'administration du 25 octobre et du 7 novembre 2013 Emission de 10 080 645 actions nouvelles
Autorisation donnée au Conseil d'émettre des actions ou des valeurs mobilières donnant accès au capital sans droit préférentiel de souscription en rémunération d'apports en nature portant sur titres de capital ou des valeurs mobilières donnant accès au capital	Dans la limite de 10% du capital social ⁽³⁾	26 mois ⁽⁴⁾	Aucune

Objet de la résolution	Montant nominal maximal	Durée de l'autorisation	Utilisation de l'autorisation au cours de l'exercice 2013
Délégation de compétence donnée au Conseil pour décider l'émission avec suppression du droit préférentiel de souscription d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital par placement privé visé à l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier	20 millions d'euros s'agissant des augmentations de capital ⁽³⁾ 300 millions d'euros s'agissant des titres de créance	26 mois ⁽⁴⁾	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil à l'effet de décider l'augmentation du capital social par incorporation de primes, réserves, bénéfices ou autres	15 millions d'euros ⁽³⁾	26 mois ⁽⁴⁾	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil à l'effet d'augmenter le nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription	Limite prévue par la réglementation applicable (à ce jour, 15% de l'émission initiale) ⁽³⁾	26 mois ⁽⁴⁾	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil pour décider l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital réservées aux adhérents de plans d'épargne entreprise avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de ces derniers	300 000 euros ⁽³⁾	26 mois ⁽⁴⁾	Conseils d'administration du 25 octobre et des 7 et 22 novembre 2013 Emission de 53 085 actions nouvelles
Délégation de compétence donnée au Conseil d'augmenter le capital en vue de consentir des options de souscription ou d'achat d'actions avec suppression du droit préférentiel de souscription	Dans la limite de 3% du capital social ⁽³⁾⁽⁵⁾	26 mois ⁽⁴⁾	Conseil d'administration du 7 novembre 2013 Attribution de 2 845 229 options de souscription (2,5% du capital)
Délégation de compétence donnée au Conseil d'augmenter le capital en vue de procéder à des attributions gratuites d'actions existantes ou à émettre au profit des membres du personnel salarié et des mandataires sociaux du groupe ou de certains d'entre eux avec suppression du droit préférentiel de souscription	Dans la limite de 3% du capital social ⁽³⁾⁽⁵⁾	26 mois ⁽⁴⁾	Aucune

⁽¹⁾ A compter du 21 octobre 2013.

⁽²⁾ A compter de l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, soit à compter du 12 novembre 2013.

⁽³⁾ Le montant nominal maximum global des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation s'impute sur le montant du plafond global fixé à 50 millions d'euros s'agissant des augmentations de capital immédiate et/ou à terme.

⁽⁴⁾ A compter du 25 octobre 2013.

⁽⁵⁾ Etant précisé qu'un sous-plafond, fixé à 1% du capital social, s'applique aux attributions au Président-Directeur général.

C. ACQUISITIONS ET CESSIIONS D' ACTIONS PROPRES PAR LA SOCIETE

L'assemblée générale ordinaire et extraordinaire des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 a autorisé le Conseil, pour une durée de 18 mois à compter du 21 octobre 2013, à mettre en œuvre un programme de rachat des actions de la Société, dans le cadre des dispositions de l'article L.225-209 du Code de commerce, dans les conditions suivantes :

Opération concernée	Durée de l'autorisation	Montant nominal maximal	Nombre maximal d'actions
Programme de rachat d'actions	18 mois ⁽¹⁾	6,5 millions d'euros	10 % du capital de la Société

⁽¹⁾ A compter du 21 octobre 2013.

Aux termes de la résolution de adoptée par l'assemblée générale, l'acquisition de ces actions pourrait être effectuée à tout moment dans les limites autorisées par les dispositions légales ou réglementaires en vigueur, hors période d'offre publique, et par tous moyens, en vue de procéder notamment aux opérations suivantes :

- la mise en œuvre de tout plan d'options d'achat d'actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L.225-177 et suivants du Code de commerce ou de tout plan similaire ;
- l'attribution ou la cession d'actions aux salariés au titre de leur participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise ou de la mise en œuvre de tout plan d'épargne d'entreprise ou de groupe (ou plan assimilé) dans les conditions prévues par la loi, notamment les articles L.3332-1 et suivants du Code du travail ;
- l'attribution gratuite d'actions dans le cadre des dispositions des articles L.225-197-1 et suivants du Code de commerce ;
- de manière générale, honorer des obligations liées à des programmes d'options sur actions ou autres allocations d'actions aux salariés ou mandataires sociaux de la Société ou d'une entreprise associée ;
- la remise d'actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de toute autre manière ;
- l'annulation de tout ou partie des titres ainsi rachetés ;
- la remise d'actions (à titre d'échange, de paiement ou autre) dans le cadre d'opérations de croissance externe, de fusion, de scission ou d'apport ;
- l'animation du marché secondaire ou de la liquidité de l'action de la Société par un prestataire de services d'investissement dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie reconnue par l'AMF.

Ce programme est également destiné à permettre la mise en œuvre de toute pratique de marché qui viendrait à être admise par l'AMF, et plus généralement, la réalisation de toute autre opération conforme à la réglementation en vigueur. Dans une telle hypothèse, la Société informera ses actionnaires par voie de communiqué.

Le prix unitaire maximal d'achat est fixé à 200 % du prix des actions offertes au public dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, hors frais d'acquisition.

Sur le fondement de la délégation de l'assemblée générale décrite ci-dessus, le conseil d'administration de la Société réuni le 10 janvier 2014 a décidé la mise en œuvre d'un programme de rachat d'actions. Le descriptif de ce programme de rachat d'actions, établi en application de l'article 241-2 I du Règlement général de l'AMF et publié par la Société le 22 janvier 2014, est le suivant.

Descriptif du programme de rachat d'actions

Date de l'assemblée générale ayant autorisé le programme de rachat

21 octobre 2013

Répartition par objectifs des titres de capital détenus par l'émetteur au 15 janvier 2014

La Société ne détient aucune action propre au 21 janvier 2014.

Objectifs poursuivis par La Société

L'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société réunie le 21 octobre 2013 a, dans sa vingt-troisième résolution, autorisé le conseil d'administration, avec faculté de subdélégation dans les conditions fixées par la loi, conformément aux dispositions des articles L. 225-209 et suivants du Code de commerce, à acheter ou à faire acheter des actions de la Société, en vue de procéder à certaines opérations.

Sur le fondement de cette délégation, le conseil d'administration de la Société réuni le 10 janvier 2014 a décidé la mise en œuvre d'un programme de rachat d'actions ayant pour finalité l'animation du marché secondaire ou de la liquidité de l'action de la Société par un prestataire de services d'investissement dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie reconnue par l'Autorité des marchés financiers.

Part maximale du capital, nombre maximal, caractéristiques des titres que la Société se propose d'acquérir et prix maximum d'achat

Conformément à la réglementation, la Société ne pourra détenir, à quelque moment que ce soit, plus de 10 % des actions composant son capital social, soit, à titre indicatif, au 22 novembre 2013¹, 12 394 201 actions.

Le prix unitaire maximum de rachat a été fixé par la vingt-troisième résolution adoptée par l'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société le 21 octobre 2013 à 200 % du prix des actions offertes au public dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché NYSE Euronext Paris, hors frais d'acquisition, soit un prix unitaire maximum de rachat de 49,6 euros hors frais d'acquisition.

Le montant maximal global autorisé pour la réalisation du programme de rachat d'actions a été fixé par la vingt-troisième résolution adoptée par l'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société le 21 octobre 2013 à 6,5 millions d'euros, frais et commissions inclus.

Les titres visés par le présent descriptif sont les actions Numericable Group cotées au compartiment A du marché NYSE Euronext Paris – Code ISIN FR0011594233.

Durée du programme

L'autorisation de rachat conférée par l'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société le 21 octobre 2013 a été consentie pour une période de dix-huit mois à compter de cette assemblée, soit jusqu'au 20 avril 2015.

Actions auto-détenues

¹ Date de la plus récente constatation du capital.

Au 31 décembre 2013, aucun programme de rachat d'actions n'avait été mis en œuvre par la Société. Celle-ci ne détenait aucune de ses actions et aucune action de la Société n'était détenue par l'une de ses filiales ou par un tiers pour son compte.

D. PARTICIPATION DES SALARIES AU CAPITAL DE LA SOCIETE

1. Participations de certains salariés du groupe au travers de Fiberman

Fiberman S.C.A., est une entreprise de droit luxembourgeois qui regroupait historiquement l'investissement dans Ypso Holding Lux S.à.r.l et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. de 17 dirigeants (ne comprenant pas le Président-Directeur général) et salariés du Groupe (désignés collectivement, les « Actionnaires Fiberman »), contrôlée par Altice, Carlyle et Cinven. Dans le cadre de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Paris, le 7 novembre 2013, Fiberman a apporté à la Société l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières des sociétés Ypso Holding Lux S.à.r.l et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. qu'il détenait et est ainsi devenu actionnaire de la Société détenant, à la date du présent rapport, environ 1 % de son capital social.

À la date du présent rapport, le capital social de Fiberman S.C.A. est réparti comme indiqué dans le tableau ci-après, 47,15 % du capital étant détenu par les 17 Actionnaires Fiberman. Le Président-Directeur général et les administrateurs de la Société ne détiennent aucune action Fiberman.

Actionnaires de Fiberman S.C.A.	Nombre d'actions et de droit de vote Fiberman	% du capital et des droits de vote Fiberman
Altice.....	789 491	12,84 %
Carlyle.....	1 230 068	20,01 %
Cinven.....	1 230 068	20,01 %
Salariés.....	2 899 100	47,15 %
TOTAL	6 148 727	100,00 %

Dans le cadre du « plan d'investissement Fiberman », chacun des Actionnaires Fiberman a eu la possibilité d'investir au capital social de Fiberman pour un montant jusqu'à une fois son salaire annuel fixe devant être financé par les Actionnaires Fiberman. La participation au capital des Actionnaires Fiberman est assortie de mécanismes de liquidité.

Postérieurement à la période de conservation des actions de la Société mise à la charge de Fiberman aux termes du contrat de placement des actions de la Société conclu dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, il devrait être proposé aux actionnaires de la Société de se prononcer sur une fusion-absorption de la société Fiberman par la Société. Le moment venu, cette opération de fusion sera soumise à l'autorisation de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société. Les actions de la Société détenues par la société Fiberman au moment de cette fusion seront annulées et les actionnaires de la société Fiberman deviendront actionnaires directs de la Société.

2. Accords de participation

La mise en place d'un accord de participation est obligatoire dans les entreprises de 50 salariés dégageant un bénéfice fiscal supérieur à la rémunération de 5 % des capitaux propres en application

de l'article L. 3322-2 du Code du travail. A ce titre, des accords de participation ont été conclus au niveau de Numericable et Completel.

Concernant Numericable, un accord à durée indéterminée a été conclu en 2009. Il peut être dénoncé avec un préavis de trois mois avant la fin de chacun des exercices.

Concernant Completel, l'accord est conclu pour une durée de trois ans couvrant les exercices 2011 à 2013. Cet accord est tacitement renouvelable, cette reconduction intervenant automatiquement à défaut de dénonciation formelle par l'une des parties signataires.

3. Accords d'intéressement

L'intéressement est un dispositif facultatif dont l'objet est de permettre à l'entreprise d'associer plus étroitement, au moyen d'une formule de calcul, les salariés de manière collective à la marche de l'entreprise et plus particulièrement à ses résultats et performances par le versement de primes immédiatement disponibles en application de l'article L. 3312-1 du Code du travail. A ce titre, des accords d'intéressement ont été conclus au niveau de Numericable et Completel. Ces deux accords comportent des formules d'intéressement qui ont pour indicateur l'EBITDA budgété de l'entité concernée.

Concernant Numericable, l'accord est conclu pour une durée de 3 ans couvrant les exercices 2011 à 2013. Les négociations conduisant à son renouvellement devront, selon les dispositions légales, aboutir à sa reconduction ou à un nouvel accord avant le 30 juin 2014.

Concernant Completel, l'accord est conclu pour une durée de 3 ans couvrant les exercices 2012 à 2014. Les négociations conduisant à son renouvellement devront, selon les dispositions légales, aboutir à sa reconduction ou à un nouvel accord avant le 30 juin 2015.

4. Plans d'épargne d'entreprise et plans assimilés

La mise en place d'un plan d'épargne est obligatoire dans les sociétés ayant mis en place un accord de participation en application de l'article L. 3332-3 du Code du travail. Un plan d'épargne d'entreprise ou de groupe est un système d'épargne collectif offrant aux salariés des entreprises adhérentes la faculté de se constituer, avec l'aide de leur employeur, un portefeuille de valeurs mobilières. Il peut notamment recevoir les sommes issues d'un accord de participation ou d'intéressement, ainsi que des versements volontaires. Les sommes investies dans un plan d'épargne d'entreprise sont indisponibles pendant cinq ans, sauf cas de déblocage anticipé prévus par la loi. Un plan d'épargne d'entreprise a été instauré au sein de chaque entité du Groupe à l'occasion de la conclusion du premier accord portant sur l'épargne salariale. Ces plans offrent aux salariés du Groupe selon les conditions propres à l'intéressement et à la participation la possibilité d'affecter immédiatement et en totalité les sommes qui leur sont versées à la souscription de parts de fonds communs de placement d'entreprises (FCPE) « ouverts » proposés par BNP Paribas.

Dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, la Société a réalisé une augmentation de capital réservée aux salariés et à certains ayants droit assimilés de certaines filiales françaises du Groupe adhérents d'un plan d'épargne d'entreprise ou de groupe, d'un montant de 1 034 417,92 euros (prime d'émission incluse) représentant 52 138 actions, soit environ 0,04% du capital social de la Société.

E. OPERATIONS REALISEES PAR LES DIRIGEANTS ET MANDATAIRES SOCIAUX SUR LES TITRES DE LA SOCIETE

Depuis l'introduction en bourse de la Société, aucun administrateur n'a déclaré avoir acquis de titres de la Société en application des dispositions de l'article L.621-18-2 du Code monétaire et financier.

F. ALIENATION D' ACTIONS INTERVENUES A L'EFFET DE REGULARISER LES PARTICIPATIONS CROISEES

Néant.

G. ELEMENTS SUSCEPTIBLES D' AVOIR UNE INCIDENCE EN CAS D' OFFRE PUBLIQUE

Conformément aux dispositions de l'article L.225-100-3 du Code de commerce, sont présentés ci-après les éléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique.

1. La structure du capital de la Société

Voir la Section II. A. 1. « Actionnariat » du présent rapport.

2. Les restrictions statutaires à l'exercice des droits de vote et aux transferts d'actions et clauses des conventions portées à la connaissance de la Société en application de l'article L. 233-11 du Code de commerce

Conformément au pacte d'actionnaires conclu entre les actionnaires Cinven, Carlyle et Altice (le « Pacte d'Actionnaires ») les actionnaires Cinven, Carlyle et Altice entendent agir de concert (le « Concert ») à l'égard de la Société.

Le Concert prendra fin si Cinven, Carlyle et Altice viennent à détenir ensemble moins de 10 % du capital ou des droits de vote de la Société et, à l'égard de l'un quelconque de Cinven, Carlyle et Altice si celui-ci vient à détenir moins de 5 % du capital et des droits de vote de la Société.

Aux termes du Pacte d'Actionnaires, Cinven, Altice et Carlyle ont pris l'engagement de se concerter préalablement à toute assemblée générale de la Société au cours de laquelle serait soumise une décision importante pouvant intéresser d'une manière générale les perspectives d'avenir de la Société, afin de rechercher une position commune.

De plus, le Pacte d'Actionnaires prévoit que les décisions stratégiques listées ci-dessous ne pourront être prises et mises en œuvre que si elles ont été adoptées préalablement par le conseil d'administration de la Société votant à la majorité simple de ses membres présents ou représentés :

- adoption et modification éventuelle du budget annuel incluant notamment les investissements et les désinvestissements ainsi que le plan de financement y afférent ;
- adoption et modification éventuelle du plan d'affaires ;
- nomination, révocation et rémunération (et modification de la rémunération) du Président-Directeur Général et cooptation des membres du conseil d'administration ;
- embauche/nomination, révocation/licenciement et rémunération (et modification de la rémunération) du président et/ou de la (ou les) personne(s) assumant la direction générale des Filiales ;
- convocation et ajournement des assemblées générales d'actionnaires de la Société et adoption des projets de résolutions et des rapports à présenter auxdites assemblées ;
- arrêté des comptes annuels (sociaux et consolidés) et du rapport annuel de gestion de la Société et de ses Filiales, l'affectation des résultats et tout changement de méthodes comptables ne résultant pas directement d'une modification législative ou réglementaire ;

- octroi de cautions, avals ou garanties (au sens de l'article L. 225-35 du Code de commerce) par la Société ou une de ses Filiales, d'un montant unitaire supérieur à dix millions d'euros (en dehors des garanties et cautionnements autorisés dans le cadre du budget annuel), étant précisé que le conseil d'administration donnera chaque année au Président-Directeur Général tous pouvoirs relativement à l'octroi de cautions, avals ou garanties d'un montant unitaire inférieur à dix millions d'euros, conformément à l'article R.225-28 du Code de commerce, dans la limite d'un montant global de cinquante millions d'euros ;
- la conclusion de toute transaction ou ouverture et conduite d'une procédure judiciaire, administrative ou arbitrale à laquelle la Société ou une Filiale est partie si l'enjeu est supérieur à dix millions d'euros ;
- toute conclusion par la Société ou l'une de ses Filiales de cession, d'acquisition, d'investissement ou de désinvestissement (sous quelque forme que ce soit y compris notamment dans le cadre d'un échange, d'un apport, d'une prise de participation, d'une création et/ou dissolution de filiale, d'un partenariat, d'une joint-venture, d'une transmission universelle du patrimoine, etc.) représentant un montant d'investissement ou de désinvestissement, selon le cas, supérieur à dix millions d'euros (ce test étant effectué en valeur d'entreprise en ce qui concerne les acquisitions et les cessions) ; modification des termes ou conditions substantiels de ce projet ;
- conclusion de tout contrat d'acquisition ou de cession d'*indefeasable rights of use* concernant des prises individuelles raccordées au réseau par de la fibre optique ou par un câble coaxial, conclu par la Société ou l'une de ses Filiales ;
- distribution de dividendes et toute opération assimilée (telle qu'une opération de rachat ou de remboursement d'actions propres ou plus généralement de Titres) ;
- autorisation de mise en œuvre des programmes de rachat d'actions par la Société ;
- conclusion de nouveaux emprunts ou émission d'instruments de dette, dès lors que le total des emprunts ou dettes financières contractés par la Société et ses Filiales depuis la date de signature du Pacte excède un seuil cumulé de quatre-vingt millions d'euros ;
- modification de la Documentation Bancaire affectant défavorablement la Société ;
- conclusion, modification et/ou renouvellement de tout contrat, toute décision d'investissement par la Société ou une de ses Filiales qui représentent une charge ou une dépense totale pour toute sa durée au moins égale à dix millions d'euros et dont le financement ne serait pas déjà spécifiquement prévu dans le cadre du budget ;
- toute décision par la Société ou l'une de ses Filiales de conclure, modifier, résilier ou renouveler une convention entre l'un des Associés ou l'une de ses Entités Apparentées, d'une part, et la Société et/ou l'une de ses Filiales d'autre part, et/ou toute autre convention visée par les articles L. 225-38 et suivants du Code de commerce, à l'exception des conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales (une « Décision Relative à une Convention Réglementée ») ;
- toute proposition de modification des statuts d'une des Filiales ;
- la mise en place de tout plan d'options de souscription ou d'achat d'actions, de tout plan d'actionnariat des salariés et mandataires sociaux, d'intéressement, de participation, de plan d'épargne d'entreprise, de plan d'épargne groupe et de toute modification significative de tels plans ou programmes, à l'exception de ce qui résulterait d'une obligation légale (et à moins que ladite opération n'ait été approuvée dans le cadre de l'approbation du budget annuel) ;

- toute opération de fusion, scission, ou apport partiel d'actifs (ou toute opération analogue) à laquelle serait partie la Société ou l'une de ses Filiales.

Il est par ailleurs précisé que pour toute Décision Relative à une Convention Réglementée, chacun d'Altice, Cinven et Carlyle disposera d'un droit de veto pendant une période de six mois à compter de la réalisation de l'introduction en bourse, soit jusqu'au 6 mai 2014 et, à l'issue de cette période, tant qu'il détiendra une participation supérieure à 10 % du capital de la Société.

De plus, le Pacte d'Actionnaires prévoit que les décisions stratégiques importantes suivantes devront être approuvées par le conseil d'administration de la Société à la majorité des deux tiers ; chacun d'Altice, Cinven et Carlyle dispose d'un droit de veto à cet égard pendant une période de six mois suivant la réalisation définitive de l'introduction en bourse, soit jusqu'au 6 mai 2014, et, à l'issue de cette période, tant qu'il détiendra une participation supérieure à 10 % du capital de la Société :

- toute conclusion par la Société, ou l'une de ses Filiales de cession, d'acquisition, d'investissement ou de désinvestissement (sous quelque forme que ce soit y compris notamment dans le cadre d'un échange, d'un apport, d'une prise de participation, d'une création et/ou dissolution de filiale, d'un partenariat, d'une joint-venture, d'une transmission universelle du patrimoine, etc.) représentant un montant d'investissement ou de désinvestissement, selon le cas, supérieur à deux cent millions d'euros (ce test étant effectué en valeur d'entreprise en ce qui concerne les acquisitions et les cessions) ;
- toute décision relative à une augmentation, réduction, ou amortissement du capital social ainsi que toute émission de valeurs mobilières donnant accès directement ou indirectement au capital de la Société ou de l'une de ses Filiales ;
- conclusion de nouveaux emprunts ou émission d'instruments de dette, dès lors que le total des emprunts ou dettes financières supplémentaires contractés par la Société et ses Filiales depuis la date de signature du Pacte excède un seuil cumulé de deux cent millions d'euros ;
- toute opération de fusion, de scission ou d'apport partiel d'actifs (ou toute opération analogue) concernant la Société et plus généralement toute opération de restructuration juridique de la Société et de ses Filiales, dès lors que le montant de l'opération envisagée excèdera deux cent millions d'euros (ce test étant effectué en valeur d'entreprise), à l'exception des opérations intra-groupe.

Il est également précisé que préalablement à la conclusion du Pacte d'Actionnaires, Cinven, Altice et Carlyle se sont accordés sur le budget 2014 et la composition de l'équipe de direction du Groupe à l'issue de la réalisation de l'introduction en bourse et se sont engagés à s'accorder sur toute modification de ces éléments intervenant avant la réalisation de l'introduction en bourse ou dans les six mois qui suivront, soit jusqu'au 6 mai 2014.

Pendant et après la période d'indisponibilité résultant des engagements de conservation à l'égard des banques garantes signés dans le cadre de l'introduction en bourse qui vient à expiration le 6 mai 2014, les transferts de titres détenus par les parties au Pacte d'Actionnaires seront régis par les dispositions du Pacte d'Actionnaires. Celui-ci prévoit à cet égard les stipulations décrites ci-après relatives aux transferts de titres et notamment à leur cession ordonnée par Altice, Cinven ou Carlyle, un droit de préemption et de préférence consenti à Altice par les autres parties, et un droit de cession conjointe bénéficiant à chacune des parties au Pacte d'Actionnaires, le cas échéant sous réserve de certaines exceptions.

Transferts Libres : Tout transfert par un actionnaire partie au Pacte d'Actionnaires au profit d'un affilié pourra être effectué librement, sous réserve notamment que le bénéficiaire adhère aux stipulations du Pacte d'Actionnaires et du Concert et que le cédant s'en porte garant, ainsi que tout transfert par Altice à raison de l'exercice du nantissement consenti par Altice au profit des banques en charge du financement de l'acquisition par Altice d'actions de la Société dans le cadre de

l'introduction en bourse et portant sur l'intégralité des actions de la Société qu'il détenait au 12 novembre 2013.

Restriction aux acquisitions de titres détenus par Altice, Cinven et Carlyle : Altice, Cinven et Carlyle s'engagent, pendant la durée du Pacte d'Actionnaires, à ne procéder à aucune acquisition de titres de la Société qui aurait pour conséquence de placer l'un d'eux dans l'obligation de lancer une offre publique d'acquisition sur les titres de la Société, sauf à ce que l'actionnaire envisageant une telle acquisition ait préalablement obtenu de l'Autorité des marchés financiers une décision de dérogation à l'obligation de déposer une offre publique sur les titres de la Société ou une décision affirmant que les autres parties au Pacte d'Actionnaires ne sont pas tenus par cette obligation au titre de leur participation au Concert.

Cession ordonnée et droit de préemption d'Altice: Sous réserve des transferts libres visés ci-dessus, d'un transfert dans le cadre d'une offre publique d'acquisition en numéraire sur la Société visé ci-après ou d'une offre publique libellée autrement que 100 % en numéraire ou d'une Opération Complexe (tel que définie ci-après), tout transfert par un actionnaire partie au Pacte d'Actionnaires de titres de la Société pendant les cinq années suivant l'introduction en bourse de la Société sera réalisé selon une procédure de cession ordonnée (et notamment tout transfert de gré à gré, transfert sur le marché, transfert par voie de placement sur le marché) dans les conditions suivantes: (i) le transfert devra porter sur un nombre de titres représentant alternativement soit (x) au moins 1 % du capital social de la Société soit (y) au moins 30 millions d'euros, (ii) Altice disposera alors d'un droit de préemption sur les titres de la Société proposés à la vente ; (iii) si Altice n'exerce pas son droit de préemption, l'actionnaire cédant pourra librement transférer lesdits titres (sous réserve du droit de cession conjointe décrit ci-après).

Offre publique d'achat en numéraire et droit de préférence d'Altice : en cas de dépôt par un tiers d'une offre publique d'achat en numéraire sur les titres de la Société, et dans l'hypothèse où Cinven et/ou Carlyle souhaiteraient apporter tout ou partie de leurs titres à l'offre, Altice disposera d'un droit de préférence sur les titres dont l'apport est envisagé et au prix de l'offre. Ces stipulations sont également applicables en cas d'offre en surenchère, d'offre concurrente ou d'offre réouverte, dans chaque cas au prix de l'offre concernée.

Offre publique libellée autrement que 100 % en numéraire et opération complexe : en cas de dépôt par un tiers d'une offre libellée autrement que 100 % en numéraire (en particulier une offre publique d'échange ou une offre mixte), comme en cas de transfert, autre qu'un transfert libre, rémunéré autrement qu'en numéraire (en particulier un transfert rémunéré en tout ou partie par des titres ou instruments cotés ou non) (« Opération Complexe »), Altice, Cinven et Carlyle se sont engagées (i) à se concerter immédiatement à compter du dépôt d'une offre libellée autrement que 100 % en numéraire ou, selon le cas, d'une offre portant sur une Opération Complexe et (ii) à ne pas apporter à ladite offre et à ne pas procéder à l'Opération Complexe sans que celle-ci n'ait préalablement recueilli l'accord de chacun de Cinven, Carlyle et Altice.

Perte par Altice de son droit de préemption et de préférence : Altice perdra de manière définitive le bénéfice du droit de préemption et du droit de préférence visés ci-avant dans les cas suivants : (i) Transfert par Altice de titres de la Société à l'issue duquel Altice viendrait à détenir une participation inférieure à 27,38% du capital, (ii) Transfert(s) par Altice au cours d'une même année civile de titres de la Société représentant plus de 2,5 % du capital de la Société (le « Pourcentage Altice Autorisé ») (étant précisé que ce pourcentage maximum ne prend pas en compte tout transfert libre auquel Altice pourra procéder) (sans que ce(s) Transfert(s) ne puisse(nt) entraîner la détention par Altice d'une participation dans le capital de la Société inférieure à 27,38% du capital), étant précisé que dans l'hypothèse où Altice ne procéderait pas, au titre d'une année civile, au transfert de l'intégralité du Pourcentage Altice Autorisé, la quote-part du Pourcentage Altice Autorisé non transférée s'ajoutera au Pourcentage Altice Autorisé au titre de l'année suivante, sans que le nombre de titres de la Société pouvant être cédé par Altice durant une année civile puisse excéder un nombre de titres la Société représentant plus de 10 % de sa participation dans la Société calculée au 31 décembre de l'année

précédente (et sans que ce(s) transfert(s) ne puisse(nt) entraîner la détention par Altice d'une participation dans la Société inférieure à 27,38% du capital), (iii) perte par Patrick Drahi et/ou ses héritiers, de la détention, directe ou indirecte, de la majorité du capital et des droits de vote d'Altice, ou (iv) perte par Altice de son statut d'actionnaire principal de la Société.

Droit de cession conjointe : les actionnaires parties au Pacte d'Actionnaires autres que l'actionnaire cédant (y compris le cas échéant Altice, de manière alternative à son droit de préférence) disposeront pendant les cinq années suivant le 12 novembre 2013 d'un droit de cession conjointe au titre de tout transfert de gré à gré ou effectué dans le cadre d'une procédure de placement au prorata de leur participation dans le capital de la Société à la date d'enregistrement du document de base. Il est précisé que Cinven et Carlyle pourront exercer leur droit de cession conjointe sur un tel transfert de titres de la Société par Altice, y compris de titres inclus dans le Pourcentage Altice Autorisé, à la seule exception des transferts libres.

Maintien du flottant : Altice, Cinven et Carlyle, et les personnes avec lesquelles ils agissent de concert s'interdisent de procéder à toute acquisition de titres de la Société dont l'effet aurait pour résultat de faire baisser le pourcentage du flottant (c'est-à-dire le pourcentage du capital détenu par les actionnaires autres que les membres du Concert et leurs entités apparentées) à un niveau à 25% du nombre total d'actions de la Société.

Promesses de vente : des promesses de vente ont été consenties à une entité affiliée à Altice (le « Bénéficiaire ») par Cinven, Carlyle, les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows (ensemble les « Promettants ») à l'occasion de leur prise de participation directe ou indirecte dans le capital des groupes Numericable et Completel. Ces promesses seront réitérées pour une durée résiduelle d'environ 15 ans à l'issue de l'introduction en bourse de la Société pour être transposées à des cessions par les Promettants de titres de la Société. Les conditions d'exercice de ces promesses dépendent du prix de cession des actions de la Société lors du transfert considéré, au regard des sommes investies par chaque Promettant, directement ou indirectement, dans les groupes Numericable/Completel. Si le transfert envisagé par un Promettant lui permet, compte tenu du prix de transfert et pour la quote-part concernée, de réaliser sur son investissement un rendement annuel capitalisé au moins égal à 10%, ce Promettant s'engage, au titre des promesses, à céder au Bénéficiaire un nombre de titres de la Société égal au maximum à 25%² des titres dont le transfert est envisagé, de telle sorte que le Bénéficiaire cède cette quote-part simultanément au transfert opéré par le Promettant et réalise du fait de cette cession la plus-value correspondante. Ces promesses ont donc pour objet de permettre au Bénéficiaire de bénéficier jusqu'à 25%³ de la plus-value susceptible d'être réalisée par un Promettant en cas de transfert par celui-ci à un prix lui assurant, sur la base de son investissement, un rendement annuel capitalisé au moins égal à 10%. Les Promettants et le Bénéficiaire se réservent la possibilité de modifier ces promesses afin de prévoir que leur dénouement se fera en numéraire via un partage de plus-value sans qu'il soit besoin de transférer des titres de la Société, étant précisé que ce mécanisme par lequel le Promettant paierait au Bénéficiaire une somme égale à la quote-part de plus-value revenant à celui-ci, aboutirait à un résultat économique équivalent, les modalités de calcul et conditions de paiement étant identiques.

La Société est contrôlée comme décrit ci-dessus ; toutefois, la Société estime qu'il n'y a pas de risque que le contrôle soit exercé de manière abusive.

A cet égard, il est rappelé que depuis l'introduction en bourse, le conseil d'administration de la Société est composé de dix membres, dont trois administrateurs indépendants, étant précisé que, sous certaines conditions, la démission d'un administrateur désigné par Carlyle ou Cinven (selon le cas), ne donnera pas lieu à remplacement de sorte que le nombre d'administrateurs composant le conseil d'administration de la Société sera réduit à neuf (dont un tiers seront des administrateurs indépendants).

² Ce pourcentage est de 20% concernant les promesses consenties par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows.

³ Ce pourcentage est de 20% concernant les promesses consenties par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows.

Par ailleurs, le Comité des rémunérations et le Comité d'audit sont majoritairement composés de membres indépendants (respectivement trois et deux) et sont chacun présidés par un membre indépendant.

Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle

Il résulte du Pacte d'Actionnaires et de l'intention des trois parties au Pacte d'Actionnaires au moment de l'introduction en bourse de la Société, que :

les membres du Concert détiennent ensemble plus de la majorité du capital et des droits de vote de la Société (soit environ 75% au total) depuis l'introduction en bourse ;

Altice est et est demeuré, depuis l'introduction en bourse, le premier actionnaire de la Société et le membre principal du Concert⁴ ;

à l'occasion de l'introduction en bourse de la Société, Altice avait indiqué envisager d'accroître sa participation dans le capital et les droits de vote de la Société, principalement par acquisition de tout ou partie des actions de la Société qui seront mises en vente par Cinven et/ou Carlyle ; à cette fin, Cinven et Carlyle ont consenti à Altice un droit de préemption et un droit de préférence, permettant à Altice de renforcer sa participation au sein du Concert tout en préservant la détention globale par le Concert de la majorité des droits de vote de la Société.

Depuis la réalisation de l'introduction en bourse, Altice a d'ores et déjà renforcé sa participation au capital de la Société en acquérant des actions de la Société auprès de Carlyle et Cinven le 6 février 2014, portant ainsi sa participation à 40 % des actions de la Société (compte tenu des actions faisant l'objet des Options d'Achat Altice consenties par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows) ; cette acquisition a donné lieu à une décision de l'Autorité des marchés financiers de dérogation à l'obligation de déposer une offre publique obligatoire (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 213C2022 en date du 24 décembre 2013) ; il a été relevé, à cette occasion, qu'Altice avait ainsi acquis la prédominance au sein du concert majoritaire formé avec Carlyle et Cinven (voir la décisions de l'AMF susvisée).

Sauf cas particuliers, Altice continuera de bénéficier de son droit de préemption et de son droit de préférence à l'égard de chacun des deux autres membres du Concert tant que ce membre du Concert n'aura pas franchi à la baisse le seuil de 5% du capital de la Société ; en conséquence, Altice envisage d'affirmer sa prédominance à terme et pourrait venir à détenir la majorité du capital et des droits de vote de la Société, notamment du fait de l'exercice par Altice de son droit de préemption et de son droit de préférence.

Par ailleurs, l'exercice du nantissement consenti par Altice au profit des banques en charge du financement de l'acquisition par Altice d'actions de la Société dans le cadre de l'introduction en bourse et portant sur l'intégralité des actions de la Société qu'Altice détenait au 12 novembre 2013 serait susceptible d'entraîner un changement dans l'actionnariat de contrôle.

En outre, la réalisation, en tout ou partie, dudit nantissement est susceptible de réduire le niveau de participation d'Altice au capital de la Société, qui pourrait ainsi cesser d'être un actionnaire de référence de la Société.

3. Les participations directes ou indirectes dans le capital de la Société dont elle a connaissance en vertu des articles L. 233-7 et L. 233-12 du Code de commerce

Voir la Section II. A. 1. « Actionnariat » du présent rapport.

⁴ en terme de détention du capital et des droits de vote de la Société.

Outre les franchissements de seuils reflétés dans le tableau d'actionnariat figurant ci-dessus, à la date du présent rapport, la Société a connaissance, en vertu des déclarations de franchissement de seuils statutaires reçues, des participations directes ou indirectes suivantes au capital de la Société :

<u>Actionnaires</u>	<u>% du capital</u>	<u>Nombre d'actions</u>
Threadneedle	1.643%	2,036,079
York	0.726%	899,826
UBS AG	0.52%	644,530
Financière de l'Echiquier	0.51%	641,008
Jupiter AM	0.626%	774,979
Capital Group	5.0659%	6,278,778
UBS Wealth Management	1.43%	1,778,431
GLG Partners	0.91%	1,122,570
UBS AG	1.58%	1,954,925
Financière de l'Echiquier	1.00%	1,248,096
Threadneedle	0.465%	576.639

4. Les accords entre actionnaires dont la société a connaissance et qui peuvent entraîner des restrictions au transfert d'actions et à l'exercice des droits de vote

Voir la Section II. A. 1. « Actionnariat » du présent rapport.

5. Les règles applicables à la nomination et au remplacement des membres du conseil d'administration ainsi qu'à la modification des statuts de la Société

Le Pacte d'Actionnaires prévoit les règles suivantes s'agissant de la composition du Conseil d'administration de la Société :

Le Pacte d'Actionnaires accorde à Cinven, Altice et Carlyle le droit de proposer la désignation de certains administrateurs : Altice aura le droit de désigner trois administrateurs (tant qu'il continuera à détenir une participation au capital supérieure à 26,8 %, puis respectivement deux et un administrateur jusqu'à ce qu'il vienne à franchir à la baisse, le cas échéant, les seuils respectifs de 15 % et 5 % du capital), Cinven aura le droit de désigner un administrateur (tant qu'il détiendra une participation au capital supérieure à 5 %) et Carlyle aura le droit de désigner deux administrateurs (tant qu'il continuera à détenir une participation au capital supérieure à 15 %, et un administrateur tant qu'il détiendra plus de 5 % du capital). Pour les besoins du calcul des seuils de participation d'Altice, il est précisé que les seuils visés ci-dessus n'incluent pas les actions de la Société faisant l'objet des Options d'Achat.

Le Pacte d'Actionnaires prévoit également que le conseil d'administration comprendra 3 administrateurs indépendants répondant aux critères définis par le Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées publié par l'Afep et le Medef.

Le dixième membre du conseil d'administration est le Président-Directeur Général. Pendant une durée de six mois suivant la réalisation de l'introduction en bourse, soit jusqu'au 6 mai 2014, chacun d'Altice, Cinven et Carlyle dispose d'un droit de veto pour tout changement dans la désignation du Président-Directeur général de la Société.

Le Pacte d'Actionnaires prévoit que si Altice vient à franchir à la baisse le seuil de 26,8 % du capital social de la Société et les seuils de 15 % et 5 % du capital de la Société, Altice devra obtenir la démission, respectivement, de un, deux ou trois des administrateurs qu'il aura désignés.

Le Pacte d'Actionnaires précise également que si Cinven ou Carlyle viennent à franchir à la baisse un seuil de détention du capital de la Société de sorte que le nombre cumulé des administrateurs pouvant être proposés par Cinven et Carlyle est réduit à deux ou un, Cinven ou Carlyle (selon le cas) devra obtenir la démission du ou des administrateurs qu'il aura désignés (selon le cas). En cas de démission d'un premier administrateur dans le cas susvisé, celui-ci ne sera pas remplacé, de sorte que le nombre d'administrateurs composant le conseil d'administration sera réduit à neuf.

En cas de démission d'un ou plusieurs administrateurs désignés par Carlyle ou Cinven dans le cas susvisé réduisant le nombre d'administrateurs composant le conseil d'administration en deçà de neuf membres, ce ou ces administrateurs seront remplacés par un ou des candidats désignés par Altice de manière à revenir à un conseil d'administration composé de neuf membres.

Par ailleurs, le Pacte d'Actionnaires prévoit que si Altice vient à franchir (compte tenu des actions de la Société faisant l'objet des Options d'Achat) à la hausse le seuil de 37,5% du capital de la Société, le Pacte d'Actionnaires prévoit qu'Altice désignera cinq membres du conseil d'administration dont le Président qui disposera de la voix prépondérante, selon les modalités et sous les réserves suivantes :

- (1) Le Président Directeur-Général sera, sous réserve qu'il en soit d'accord, réputé désigné par Altice. A défaut, (i) les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général seront dissociées, (ii) le Président quittera ses fonctions de Président et d'administrateur (étant précisé qu'il conservera ses fonctions de Directeur Général, non administrateur) et sera remplacé au poste d'administrateur par un administrateur proposé par Altice, et (iii) le nouveau Président du Conseil d'administration sera choisi parmi les membres désignés par Altice ;
- (2) dans l'hypothèse où le conseil d'administration ne comporterait que neuf membres, Cinven et Carlyle s'engagent à voter en faveur de la nomination d'un membre supplémentaire du conseil d'administration désigné par Altice de sorte que le conseil d'administration soit composé de dix membres ;
- (3) dans l'hypothèse où, à la date du franchissement par Altice du seuil de 37,5%, Altice ne disposerait que de trois membres au conseil d'administration (compte non tenu du Président) sur un conseil d'administration composé de dix membres, et où ce franchissement ne serait pas réalisé à l'occasion d'un franchissement à la baisse par Cinven ou Carlyle du seuil de 15% ou 5% (selon le cas), l'un des deux représentants de Carlyle sera remplacé par un candidat proposé par Altice, de telle sorte qu'Altice dispose de cinq des dix membres au conseil d'administration (ce inclus le Président) ;
- (4) à tout moment à compter de la date du franchissement par Altice du seuil de 37,5% (incluse) :
 - a. si Carlyle vient à franchir à la baisse le seuil de 5% du capital de la Société, alors que Cinven conserve une participation supérieure à 15%, le dernier représentant de Carlyle sera remplacé par un administrateur proposé par Cinven ; et
 - b. si Cinven vient à franchir à la baisse le seuil de 5% du capital de la Société, alors que Carlyle conserve une participation supérieure à 15%, le représentant Cinven sera remplacé par un administrateur proposé par Carlyle.
- (5) si Altice vient à franchir à la baisse le seuil de 37,5%, les règles de composition du conseil d'administration applicables préalablement au franchissement à la hausse par Altice du seuil de 37,5% seront rétablies et Altice s'engage à obtenir la ou les démissions du ou de(s) administrateur(s) nécessaires à cet effet.

A la suite du renforcement de la participation d'Altice intervenu le 6 février 2014, la composition du conseil d'administration de la Société a été modifiée en application des stipulations du Pacte d'Actionnaires susvisées.

En conséquence, à la date du présent document de référence, le conseil d'administration est composé de cinq administrateurs désignés sur proposition d'Altice (dont le Président-Directeur général, réputé désigné par Altice conformément aux stipulations du Pacte d'Actionnaires, et ayant voix prépondérante en cas de partage des voix), un administrateur désigné sur proposition de Cinven, un administrateur désigné sur proposition de Carlyle et trois administrateurs indépendants.

Le Pacte d'Actionnaires prévoit en outre que la composition du conseil d'administration de la Société respectera les règles relatives à la représentation équilibrée des femmes et des hommes et que l'organisation et la gouvernance de la Société seront conformes au Code AFEP-MEDEF, exception faite de la composition initiale du conseil d'administration qui est de 10 membres (dont 3 administrateurs indépendants), étant précisé (comme décrit ci-dessus) que le Pacte d'Actionnaires précise également que si Cinven ou Carlyle viennent à franchir à la baisse un seuil de détention du capital de la Société de sorte que le nombre cumulé des administrateurs pouvant être proposés par Cinven et Carlyle est réduit à un, Cinven ou Carlyle (selon le cas) devra obtenir la démission du ou des administrateurs qu'il aura désignés (selon le cas). En cas de démission d'un administrateur dans le cas susvisé, celui-ci ne sera pas remplacé, de sorte que le nombre d'administrateurs composant le conseil d'administration sera réduit à neuf (dont un tiers seront des administrateurs indépendants).

6. Les accords conclus par la Société qui sont modifiés ou prennent fin en cas de changement de contrôle de la Société

- (i) Le contrat conclu avec la société Bouygues Telecom (dit contrat Marque Blanche) en date du 14 mai 2009 prévoit qu'en cas de changement de contrôle (au sens de l'article L-233.1 du Code de Commerce) au profit d'un concurrent direct de Bouygues Telecom (i.e tout opérateur mobile disposant d'un réseau en propre sur le territoire français ou tout opérateur titulaire de décisions administratives l'autorisant à déployer et exploiter un réseau de téléphonie mobile sur le territoire métropolitain français), Bouygues Telecom dispose de la faculté de mettre un terme au contrat.
- (ii) Le contrat conclu avec la société Etablissements DARTY et FILS en date du 3 février 2006 (dit contrat Marque Blanche DSL) prévoit qu'en cas de changement de contrôle de Completel ou de la société qui la contrôle au profit d'un opérateur de communications électroniques ou d'un concurrent de la société Etablissements DARTY et FILS, la société Etablissements DARTY et FILS dispose de la faculté de mettre un terme au contrat.
- (iii) Les contrats conclus avec la société Bouygues Telecom pour la fourniture de services de téléphonie mobile (dits contrats MVNO) en date du 18 mars 2010 prévoient qu'en cas de changement de contrôle (au sens de l'article L-233.1 du Code de Commerce) au profit d'un concurrent direct de Bouygues Telecom (i.e tout opérateur mobile disposant d'un réseau en propre sur le territoire français ou tout opérateur titulaire de décisions administratives l'autorisant à déployer et exploiter un réseau de téléphonie mobile sur le territoire métropolitain français), Bouygues Telecom dispose de la faculté de mettre un terme au contrat.
- (iv) Le contrat conclu avec la société SFR pour la fourniture de services de téléphonie mobile (dit contrat MVNO) en date du 11 avril 2011 prévoit qu'en cas de changement de contrôle (au sens de l'article L.233-3 du Code de Commerce) de Completel ou de la société qui la contrôle au profit d'un opérateur autre que SFR et titulaire d'une autorisation d'utilisation des fréquences pour établir et exploiter un réseau radioélectrique ouvert au public en France Métropolitaine.

- (v) La convention de délégation de service public conclue avec le département des Hauts de Seine en date du 13 mars 2008 prévoit que le changement d'actionnaire ayant pour effet direct ou indirect d'attribuer à une société tierce la majorité du capital du délégataire est subordonné à l'accord préalable du département des Hauts de Seine. Le terme « actionnaire » désigne indifféremment les actionnaires de la société délégataire, et le cas échéant, de la société de participations détenant la société délégataire.
- (vi) L'occupation du domaine des collectivités locales est par sa nature strictement intuitu personae. En conséquence, certaines conventions sont susceptibles, en cas de changement de contrôle, de faire l'objet d'accord préalable ou de résiliation.
- (vii) Certaines conventions conclues avec Orange (hors contrat de cession de réseaux), de par leur nature strictement intuitu personae, sont susceptibles de faire l'objet d'accord préalable ou de résiliation en cas de changement de contrôle.
- (viii) Le Senior Facility Agreement conclu le 6 juin 2006 impose le remboursement anticipé de tous les montants dus à tous les prêteurs et l'annulation de tous leurs engagements de crédit disponibles en cas de changement de contrôle.

7. Les accords prévoyant des indemnités pour les membres du conseil d'administration ou les salariés, s'ils démissionnent ou sont licenciés sans cause réelle et sérieuse ou si leur emploi prend fin en raison d'une offre publique

Aucun accord ne prévoit d'indemnité en cas de démission des mandataires sociaux non dirigeants.

S'agissant du Président-Directeur général, le versement d'une indemnité de départ est réservé aux cas de départs contraints liés à un changement de contrôle ou de stratégie (sauf faute grave ou lourde commise lors de l'exercice des fonctions). Le montant de l'indemnité de départ de Monsieur Eric Denoyer est fixé à six mois de rémunération (fixe et variable), laquelle ne sera versée, en outre, que si les critères de performance de la composante variable de sa rémunération ont été atteints au cours des deux exercices précédant celui au cours duquel a lieu le départ de Monsieur Eric Denoyer.

Au 31 décembre 2013, la Société comptait trois salariés, tous dirigeants du Groupe et membres du comité exécutif.

III. GOUVERNANCE

A. MODE D'EXERCICE DE LA DIRECTION GENERALE

Les fonctions de Président du conseil d'administration et de Directeur général sont réunies depuis la constitution de la Société. Un tel regroupement constitue en effet pour le Conseil le choix d'organisation le plus adapté à la Société et au Groupe, et le plus cohérent avec le rôle précédemment assumé par l'actuel Président-Directeur général au sein des sous-groupes Numéricable et Complétel, apportés à la Société dans le cadre de son introduction en bourse.

Conformément à la loi, aux statuts de la Société et au Règlement intérieur du Conseil, le Président-Directeur général de la Société préside les réunions du conseil d'administration, en organise et dirige les travaux et réunions et veille au bon fonctionnement des organes de la Société, en s'assurant en particulier que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

B. COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AU COURS DE L'EXERCICE 2013

Le tableau ci-dessous présente la composition du conseil d'administration de la Société à la date du présent rapport:

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
Eric DENOYER Tour Ariane, 5 Place de la Pyramide, 92088 La Défense, Cedex Nombre d'actions de la Société détenu : Une	50 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Président-directeur général	Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport : - Administrateur de S Inter SA Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Néant
Jonathan ZAFRANI <i>Désigné par Carlyle</i> 112 avenue Kléber, 75784 Paris Cedex 16 Nombre d'actions de la Société détenu : 100 ⁽¹⁾	36 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport : - Carlyle, managing director, en charge des activités Buyout pour la France - Gérant de CECP Investment Advisors France - Membre du conseil d'administration de Sagemcom Holding SAS - Observateur au conseil de surveillance de Build SAS (groupe B&B) - Membre du conseil de surveillance de Dossen Investissement SAS (groupe Sermeta) - Membre du conseil de gérance d'Ypso Holding S.à.r.l., Altice B2B Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux S.à.r.l. Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
					<ul style="list-style-type: none"> - Membre du conseil d'administration de Nordic Cable Holding SCA, Nordic Cable Acquisition Company Holding AB, Nordic Cable Acquisition Company Sub-Holding AB et Nordic Cable Acquisition Company AB (groupe Com Hem, Suède) - Membre du conseil de gérance de Coast Holding Sàrl, membre du conseil de surveillance de Zodiac Marine Holding SA et membre du conseil d'administration de WaterPik Inc. (groupe Zodiac Marine & Pool) - Membre du conseil d'administration d'Otor SA⁽²⁾ et Otor Finance
<p>Nicolas PAULMIER <i>Désigné par Cinven</i></p> <p>Cinven Partners LLP Warwick Court Paternoster Square London EC4M 7AG, UK</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : 100⁽³⁾</p>	49 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2014	Administrateur	<p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Associé (<i>partner</i>) de Cinven Partners LLP - Membre du conseil de surveillance de Diacine France SAS - Membre du Conseil de surveillance de Montecin France I SAS <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gérant de Aprovia Group Holding S.à.r.l. - Gérant de Aprovia Finance S.à.r.l. - Gérant de Aprovia Management GUN S.à r.l. - Administrateur de Cinven Capital Management (BN) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (BPS) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (CN) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (CPS) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (FF) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (RP) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (SF No 1) Limited - Administrateur de Cinven

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
					<ul style="list-style-type: none"> Capital Management (SF No 2) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (TF No 1) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (TF No 2) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (TF No 3) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (IV) Limited - Administrateur de Cinven Capital Management (SP IV) Limited - Administrateur de Cinven UK Nominees Limited - Administrateur de CIP (IV) Nominees Limited - Administrateur de TCF (E1) Nominees Limited - Administrateur de TCF Nominees Limited - Administrateur de Montecin Luxembourg SA - Gérant de Bonhom Luxembourg S.à.r.l. - Président de Montecin France II SAS - Administrateur de Bonhom SAS - Gérant d'Altice B2B Lux S.à.r.l. - Gérant d'Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. - Gérant de Cable Financing S.à.r.l. - Administrateur de Diacine Investment S.A.. - Administrateur de Diacine Holding S.à.r.l. - Gérant de Diacine S.à r.l. - Gérant de Anatole Comanditée
<p>Dexter GOEI <i>Désigné par Altice</i></p> <p>3 boulevard Royal, L-2449 Luxembourg</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : 100⁽⁴⁾</p>	41 ans	Britannique	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2014	Administrateur	<p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Président directeur général d'Altice VII - Administrateur d'Altice Portugal - Administrateur de Coditel Management - Administrateur de Cabovisao - Administrateur de Winreason - Administrateur de F300 - Administrateur d'ONI SGPS - Administrateur de Hubgrade - Administrateur de Knewon - Administrateur d'ONI Maderia

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
<p>Jérémie BONNIN <i>Désigné par Altice</i></p> <p>3 boulevard Royal, L-2449 Luxembourg</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : 100⁽⁵⁾</p>	39 ans	Française	<p>Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015</p>	Administrateur	<p>- Administrateur d'ONI Açores - Administrateur d'ONITelecom - Administrateur de Vinluam - Administrateur de MTVC - Administrateur de WSG - Administrateur de Hot Telecommunication Systems - Administrateur d'Altice Blue Two - Administrateur de Wananchi - Administrateur de Titan Consulting</p> <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Néant</p> <p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport :</p> <p>- Administrateur d'Altice SA - Administrateur d'Altice VII S.à.r.l. - Président et administrateur d'Altice Six SA - Administrateur d'Altice Participations GP - Administrateur de Next GP - Administrateur d'Uppernext GP - Administrateur de CPA Lux - Administrateur d'Altice Portugal - Administrateur de Coditel Management - Administrateur de Cabovisao - Administrateur de Winreason - Administrateur de F300 - Administrateur d'ONI SGPS - Administrateur de Hubgrade - Administrateur de Knewon - Administrateur d'ONI Maderia - Administrateur d'ONI Açores - Administrateur d'ONITelecom - Administrateur de Vinluam - Administrateur de MTVC - Administrateur de WSG - Administrateur de Hamaja - Administrateur de Hot Telecommunication Systems - Administrateur de Hot Mobile - Administrateur d'Altice Caribbean - Administrateur d'Altice Blue Two - Administrateur d'Altice Finco - Administrateur d'Altice Financing - Administrateur de Cool Holding - Administrateur d'Altice VII - Administrateur d'Altice VII Bis</p>

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
					<ul style="list-style-type: none"> - Administrateur d'Altice Holdings - Administrateur de Titan Consulting - Administrateur d'Altice Blue One - Administrateur de Green.ch - Administrateur de Green Datacentre - Administrateur d'Auberimmo - Administrateur de Wananchi - Administrateur d'Altice Securities - Administrateur d'Altice West Europe - Administrateur de Deficom Telecom <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mandat de représentant du président de Valvision SAS
<p>Max AARON <i>Désigné par Altice</i></p> <p>3, boulevard royal, L-2449 Luxembourg</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : 100</p>	52 ans	Italienne	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2013	Administrateur	<p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Secrétaire général d'Altice VII <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Néant
<p>Jean-Michel HEGESIPPE <i>Désigné par Altice</i></p> <p>109 rue du Faubourg Saint Honoré, 75008 Paris</p> <p>Nombre d'actions de la Société détenu : Zéro</p>	65 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2013	Administrateur	<p>Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Président et membre du directoire d'Altice Blue Two SAS - Président et président du directoire de OMT Invest SAS - Président du directoire d'Outremer Télécom SA - Président et président du directoire d'OPS SAS - Président de Mobius SAS - Gérant de Informatique Télématique Océan Indien SARL - Président de Martinique TV Cable SA - Directeur d'Outremer Telecom Limited - Président de Word Satellite Guadeloupe SA <p>Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés :</p>

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
					- Administrateur de ATG – chaîne de télévision
Luce GENDRY 23 bis avenue de Messine, 75008 Paris Nombre d'actions de la Société détenu : Zéro	64 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2014	Administrateur indépendant	Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport : - Président du Conseil de surveillance de l'IDI ⁽²⁾ - Président (<i>Chairman</i>) de Cavamont Holdings Ltd - Administrateur de FFP ⁽²⁾ - Administrateur de Nexity ⁽²⁾ - Administrateur de INEA - <i>Senior advisor</i> de Rothschild & Cie Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Associé-gérant de Rothschild & Cie - Associé-gérant de Rothschild & Cie Banque
Olivier HUART TDF, Immeuble Cap Sud, 106 avenue Marx Dormoy, 92541 Montrouge Cedex Nombre d'actions de la Société détenu : Zéro	50 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2013	Administrateur indépendant	Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport : - Président-Directeur général et administrateur de TDF SAS - Président de Tyrol Acquisition 1 SAS - Président de Tyrol Acquisition 2 SAS - Président de Tower Associés SAS - Président de Tower Associés 2 SAS - Président de Colisée Management SAS - Président du Conseil de surveillance de Taunus Verwaltungs Gmbh - Directeur général de Taunus Management Verwaltungs Gmbh - Directeur général de Taunus Management Verwaltungs II Gmbh - Membre du Conseil de surveillance de Media Broadcast Gmbh Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Président-directeur général de BT France - Président-directeur général de BT Infrastructures Critiques - Président de Net2S ⁽²⁾
Yaffa Nilly SIKORSKY Capital	70 ans	Suisse	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les	Administrateur indépendant	Mandats et fonctions exercés à la date du présent rapport : - Gouverneur de l'Université Hébraïque de Jérusalem

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
International, 3 Place des Bergues, CH.1201, Genève Nombre d'actions de la Société détenu : Zéro			comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015		Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : -- Président émérite (<i>Chair emeritus</i>) de Capital International SA - Président émérite (<i>Chair emeritus</i>) de Capital International Fund - Consultant à Capital International SA - Membre du conseil de Capital International Fund - Présidente du conseil de Capital Italia - Présidente du conseil d'administration de Capital International SA - Vice-présidente du conseil d'administration de Capital International Limited - Membre du conseil d'administration de Capital Group International Inc. - Membre du conseil d'administration de Capital Group Inc. - Présidente et membre du conseil de Msci Editorial advisory board - Membre du conseil des gouverneurs, du comité exécutif, du comité du budget et des finances et du comité de nomination de l'Université Hébraïque de Jérusalem

IV. REMUNERATIONS DES MANDATAIRES SOCIAUX ET DIRIGEANTS

A. REMUNERATION ET AVANTAGES VERSES AUX DIRIGEANTS ET MANDATAIRES SOCIAUX

1. Rémunération des membres non-dirigeants du conseil d'administration

Rémunération versée par la Société

L'assemblée générale des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 a fixé à 180 000 euros par an le montant global des jetons de présence alloués au conseil d'administration, à répartir entre les membres indépendants du conseil d'administration. Ce montant sera reconduit chaque année, sauf si une nouvelle assemblée générale modifie le montant annuel à l'avenir. Les administrateurs autres que les administrateurs indépendants ne perçoivent aucun jetons de présence.

Lors de sa réunion du 8 novembre 2013, le conseil d'administration a décidé d'allouer comme suit les jetons de présence accordés aux membres indépendants du conseil, sur une base annuelle :

- une enveloppe globale de 40 000 euros par an est allouée à chacun des membres indépendants du conseil, toute absence à une réunion du conseil étant sanctionnée par une diminution de 5 000 euros dudit montant ;
- une rémunération de 18 000 euros par an est attribuée au titre des fonctions de membre du comité d'audit, toute absence à une réunion de ce comité étant sanctionnée par une diminution de 4 500 euros dudit montant ;
- une rémunération de 4 500 euros par an est attribuée au titre des fonctions de membre du comité des nominations et des rémunérations, toute absence à une réunion de ce comité étant sanctionnée par la perte de cette rémunération ;
- les rémunérations présentées aux deux paragraphes précédents sont portées, pour le président du comité d'audit à 22 000 euros par an et pour le président du comité des nominations et des rémunérations à 11 000 euros par an, toute absence d'un président à une réunion du comité qu'il préside étant sanctionnée par une diminution de 5 500 euros de ce montant.

Cette répartition demeurera en vigueur chaque année, sauf si une nouvelle assemblée générale décide, à l'avenir, de modifier le montant de l'enveloppe globale des jetons de présence alloués au conseil.

Par ailleurs, le montant des jetons de présence étant alloués sur une base annuelle, ce montant sera calculé *pro rata temporis* en cas de cessation, pour quelque cause que ce soit, du mandat de membre indépendant du conseil en cours d'exercice social.

En principe, les jetons de présence sont versés sur une base trimestrielle. Toutefois, il a été décidé que les jetons de présence dus au titre de l'exercice 2013 seront versés courant 2014.

Les jetons de présence et autres rémunérations versés par la Société ou par toute société du Groupe aux administrateurs non-dirigeant de la Société se sont donc élevés à zéro euro en 2013, 2012 et 2011.

Tableau sur les jetons de présence et autres rémunérations perçus par les mandataires sociaux non dirigeants				
Mandataires sociaux non dirigeants	Montants versés au cours de l'exercice 2012		Montants versés au cours de l'exercice 2013	
	Jetons de présence	Autres rémunérations	Jetons de présence	Autres rémunérations
<i>(montant versé en euros)</i>				
Jonathan Zafrani⁽¹⁾	0	0	0	0

Marco de Benedetti⁽¹⁾	0	0	0	0
Nicolas Paulmier⁽¹⁾	0	0	0	0
Thomas Railhac⁽²⁾	0	0	0	0
Dexter Goei⁽¹⁾	0	0	0	0
Jérémie Bonnin⁽¹⁾	0	0	0	0
Max Aaron⁽³⁾	0	0	0	0
Jean-Michel Hégésippe⁽⁴⁾	0	0	0	0
Luce Gendry⁽⁵⁾	0	0	0	0
Oliver Huart⁽⁵⁾	0	0	0	0
Yaffa Nilly Sikorsky⁽⁵⁾	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0

(1) Marco de Benedetti a été nommé par l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 6 septembre 2013 et a démissionné de son mandat d'administrateur le 14 février 2014.

(2) Thomas Railhac a été nommé l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 6 septembre 2013 et a démissionné de son mandat d'administrateur le 12 novembre 2013 avec effet immédiat.

(3) Max Aaron a été nommé par l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 avec effet au 12 novembre 2013.

(4) Jean-Michel Hégésippe a été coopté par le conseil d'administration en tant qu'administrateur le 14 février 2014, en remplacement de Marco de Benedetti.

(5) Les trois administrateurs indépendants, Luce Gendry, Olivier Huart, et Yaffa Nilly Sikorsky, ont été nommés par l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 avec effet au 12 novembre 2013. Ils n'ont par conséquent reçu aucun jeton de présence et aucune rémunération de la Société ou de toute autre société du Groupe en 2012.

Rémunération versée par les sociétés contrôlées ou la société qui contrôle la Société au sens de l'article L. 233-16 du Code de commerce

Aucun administrateur non dirigeant de la Société n'a perçu de rémunérations, de quelque nature que ce soit, de la part sociétés contrôlées par la Société. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013, la Société n'était pas contrôlée à titre exclusif, au sens de l'article L. 233-16 du Code de commerce, par une quelconque entité.

2. Rémunération du dirigeant mandataire social

Les fonctions de Président du conseil d'administration et de Directeur général sont réunies et exercées par Monsieur Eric Denoyer depuis la constitution de la Société le 2 août 2013.

Monsieur Eric Denoyer était salarié de la société Ypso France SAS jusqu'au 12 novembre 2013, date à laquelle il a démissionné de ce contrat de travail pour se conformer aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

Lors de sa réunion du 27 septembre 2013, le conseil d'administration a décidé (Monsieur Denoyer ne prenant pas part au vote) que les conditions de la rémunération et autres avantages de Monsieur Eric Denoyer au titre de son mandat social de Président-Directeur général de la Société seraient les suivantes à compter de la date d'admission effective des actions de la Société sur Euronext Paris, soit à compter du 12 novembre 2013 :

Rémunération fixe

Au titre de son mandat de Président-Directeur général de la Société, Monsieur Eric Denoyer perçoit une rémunération annuelle fixe égale à 300 000 euros bruts, payable mensuellement à terme échu.

Rémunération variable

Par ailleurs, le conseil d'administration pourra accorder à Monsieur Eric Denoyer, au titre de son mandat de Président-Directeur général de la Société, une rémunération variable additionnelle versée annuellement et dont le montant sera déterminé par le conseil en fonction des critères de performance fixés par le conseil.

Pour la détermination de la part variable de la rémunération de Monsieur Eric Denoyer au titre de l'exercice 2013, le conseil a fixé les composantes quantitatives suivantes :

- l'atteinte du budget d'EBITDA-CAPEX ; et
- la croissance du chiffre d'affaires réalisé sur l'année.

Le montant maximal de la part variable en pourcentage de la rémunération fixe de base est de 50 % pour chaque critère quantitatif et le montant maximal de la rémunération variable est de 100% du montant de la rémunération fixe versée à Monsieur Eric Denoyer au titre de l'exercice 2013.

Au titre de l'exercice 2013, la part variable de la rémunération de Monsieur Eric Denoyer s'est élevée à 140 400 euros. Le niveau de réalisation de ces critères quantitatif a été établi de manière précise mais n'est pas rendu public pour des raisons de confidentialité.

Jetons de présence

Monsieur Eric Denoyer ne perçoit pas de jetons de présence à raison de son mandat de Président du conseil d'administration, les jetons de présence étant allouées aux seuls administrateurs indépendants.

Régime de retraite

Monsieur Eric Denoyer ne bénéficie d'aucun régime de retraite supplémentaire.

Indemnité de départ et indemnité de non-concurrence

Le versement de l'indemnité de départ sera réservé aux cas de départs contraints liés à un changement de contrôle ou de stratégie (sauf faute grave ou lourde commise lors de l'exercice des fonctions). Le montant de l'indemnité de départ de Monsieur Eric Denoyer est fixé à six mois de rémunération (fixe et variable), laquelle ne sera versée, en outre, que si les critères de performance de la composante variable de sa rémunération ont été atteints au cours des deux exercices précédant celui au cours duquel a lieu le départ de Monsieur Eric Denoyer.

Monsieur Eric Denoyer n'est pas lié par une clause de non-concurrence et ne percevra donc pas d'indemnité à ce titre en cas de départ.

Autres avantages

Monsieur Eric Denoyer bénéficie d'un véhicule de fonction.

Stock-options et actions de performance

Pour une information concernant les caractéristiques des plans d'options de souscription d'actions mis en place par la Société et les attributions d'options dont Eric Denoyer a bénéficié, voir la Section « Options de souscription ou d'achat d'actions et attribution d'actions gratuites » ci-dessous.

Lors de sa réunion du 10 janvier 2014, le conseil d'administration de la Société a décidé, sur proposition du comité des nominations et des rémunérations, de reconduire à l'identique pour l'exercice 2014 le montant de la rémunération fixe du Président-Directeur général et, *mutatis mutandis*, les modalités de calcul de sa rémunération variable pour l'année 2014, les autres éléments de sa rémunération, tels que fixés lors du conseil d'administration du 27 septembre 2013, restant inchangés et se poursuivant.

Les tableaux ci-après présentent les rémunérations versées à Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général de la Société, par la Société et par toute société du Groupe, en 2012 et 2013 :

Tableau de synthèse des rémunérations et des options et actions attribuées à Monsieur Eric Denoyer		
<i>(montant versé en euros)</i>	Exercice 2012	Exercice 2013
Rémunérations dues au titre de l'exercice ⁽¹⁾ <i>(détaillées au tableau 2)</i>	436 482,04	381 644,81
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice <i>(détaillées au tableau 4)</i>	Néant	3 880 894,00
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice <i>(détaillées au tableau 6)</i>	Néant	Néant
TOTAL	436 482,04	4 262 538,81

⁽¹⁾ Sur une base brute (avant charges sociales et impôts).

Tableau récapitulatif des rémunérations de Monsieur Eric Denoyer				
<i>(montant versé en euros)</i>	2012		2013	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Rémunération fixe ⁽¹⁾	200 000,00	200 000,00	214 722,25	214 722,25
Rémunération variable ⁽¹⁾	180 000,00 ⁽²⁾	180 000,00 ⁽²⁾	140 400,00 ⁽³⁾	140 400,00 ⁽³⁾
Rémunération exceptionnelle ⁽¹⁾	50 000,00 ⁽⁴⁾	50 000,00 ⁽⁴⁾	20 040,52 ⁽⁵⁾	20 040,52 ⁽⁵⁾
Jetons de présence	--	--	--	--
Avantages en nature ⁽⁶⁾	6 482,04	6 482,04	6 482,04	6 482,04
TOTAL	436 482,04	436 482,04	381 644,81	381 644,81

⁽¹⁾ Sur une base brute (avant charges sociales et impôts).

⁽²⁾ Rémunération variable versée durant le premier trimestre suivant la fin de l'exercice. Elle est basée sur l'atteinte du budget d'EBITDA-Capex du Groupe.

⁽³⁾ Rémunération variable basée sur l'atteinte du budget d'EBITDA-CAPEX et la croissance du chiffre d'affaires réalisé sur l'année.

⁽⁴⁾ Prime exceptionnelle directement liée au succès du lancement de l'émission des Obligations Février 2012

⁽⁵⁾ Indemnités de congés payés liées à la rupture du contrat de travail dont Monsieur Eric Denoyer était titulaire jusqu'au 12 novembre 2013, date à laquelle il a démissionné de ce contrat de travail pour se conformer aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

⁽⁶⁾ Véhicule de fonction

Contrats de travail, régimes de retraite supplémentaire, et indemnités				
Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail	Régime de retraite supplémentaire	Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonctions	Indemnités relatives à une clause de non concurrence
Eric Denoyer				
Fonction : Président-Directeur général	Non(1)	Non	Oui(2)	Non
Date début mandat : 2 août 2013				
Date fin mandat : Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31				

décembre 2015				
---------------	--	--	--	--

(1) Monsieur Eric Denoyer était salarié de la société Ypsos France SAS jusqu'au 12 novembre 2013, date à laquelle il a démissionné de ce contrat de travail pour se conformer aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

(2) Voir ci-dessus.

3. Montant des sommes provisionnées ou constatées par la Société ou ses filiales aux fins de versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages

Le Groupe a provisionné une somme qui s'élevait à environ 302 680 euros au 31 décembre 2013, pour les indemnités de départ à la retraite (régime général) des membres du comité exécutif.

B. PARTICIPATIONS ET OPTIONS DE SOUSCRIPTION OU D'ACHAT D' ACTIONS DETENUES PAR LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE

1. Options de souscription ou d'achat d'actions et attribution d'actions gratuites

1.1 Options de souscription ou d'achat d'actions

1.1.1 Description des plans d'options de souscription d'actions mis en place par la Société

La Société a procédé à la mise en place de deux plans d'options de souscription d'actions, l'un en novembre 2013 et l'autre en janvier 2014. Le premier plan était lié directement au succès de l'introduction en bourse de la société sur le marché réglementé d'Euronext Paris et le second était essentiellement lié à l'arrivée d'un nouveau dirigeant au sein du Groupe. Lors de sa réunion du 11 mars 2014, le conseil d'administration de la Société a décidé, sur proposition du comité des nominations et des rémunérations, de fixer le calendrier des attributions d'options de souscription d'actions en les limitant à la période suivant l'annonce des résultats annuels en mars et à celle suivant l'annonce des résultats du premier semestre, en septembre.

Plan d'options de souscription d'actions du 7 novembre 2013

Lors de sa réunion du 7 novembre 2013, le conseil d'administration a adopté un plan d'options de souscription d'actions. Ce plan (le « Premier Plan ») a été adopté sur le fondement de la délégation consentie au conseil d'administration par l'assemblée générale s'étant tenue le 25 octobre 2013 d'attribuer des options de souscription ou d'achat d'actions à des salariés et mandataires sociaux de la Société et de ses filiales éligibles, dans la limite de 3 % du capital social, sans pouvoir excéder le sous-plafond de 1 % du capital social s'agissant des attributions réalisées en faveur des mandataires sociaux.

Le Premier Plan porte sur les options donnant droit à la souscription d'actions représentant un pourcentage du capital social après réalisation des apports de 2,5 % pour l'ensemble des attributions (y compris mandataires sociaux), et s'agissant de Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général, de 1 % du capital social.

Les attributaires comprennent sept personnes, en plus du Président-Directeur général.

L'attribution des options aux bénéficiaires respectifs tient compte de la performance de ces derniers, notamment au regard de l'appréciation, au 30 septembre 2013, des critères de performance au titre de leur rémunération variable.

Les caractéristiques du Premier Plan sont résumées ci-après :

- Le prix d'exercice des options est égal au prix d'introduction en bourse, ce prix correspondant à la meilleure estimation de la valeur de l'entreprise à cette date en application des méthodes usuellement retenues en la matière ;
- Le Plan impose aux bénéficiaires des options une interdiction de recourir à des opérations de couverture de leur risque ; il est précisé que chacun des bénéficiaires (en ce compris le Président-Directeur général) a pris l'engagement formel de ne pas recourir à des opérations de couverture de son risque.
- L'exercice des options est subordonné à plusieurs conditions cumulatives :
 - Des délais d'exercice :
 - 50 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 2^{ème} anniversaire de leur attribution ;
 - 25 % des options, attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 3^{ème} anniversaire de leur attribution ; et
 - le solde soit 25 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 4^{ème} anniversaire de leur attribution.

- Des conditions de performance :

L'ouverture de chaque période d'exercice des options est conditionnée à l'appréciation, selon des modalités fixées par le conseil d'administration, des conditions de performance, notamment au titre de la rémunération variable des catégories de bénéficiaires concernés.

Il est toutefois précisé qu'en cas d'offre publique visant les actions de la Société, les bénéficiaires des attributions auront de plein droit la faculté d'exercer les options leur ayant été attribuées et étant devenues exerçables du seul fait de leur durée de détention (sans application des conditions de performance), et ce, à compter de la date d'ouverture de l'offre.

- Une condition de présence :

La présence du bénéficiaire au moment de l'exercice des options.

- Durée des options :
Les options sont exerçables pendant une période de huit ans à compter de la date de leur attribution.
- Enfin, Monsieur Eric Denoyer est tenu de conserver sous la forme nominative, au moins 50 % du nombre d'actions issues de la levée des options restantes, après cession de la quantité d'actions nécessaires au financement de la levée des options et au paiement de l'impôt, des prélèvements sociaux et des frais relatifs à la transaction, et ce jusqu'à la cessation de ses fonctions.

Plan d'options de souscription d'actions du 10 janvier 2014

Lors de sa réunion du 10 janvier 2014, le conseil d'administration a adopté un plan d'options de souscription d'actions. Ce plan (le « Deuxième Plan ») a été adopté sur le fondement de la délégation consentie au conseil d'administration par l'assemblée générale s'étant tenue le 25 octobre 2013 d'attribuer des options de souscription ou d'achat d'actions à des salariés et mandataires sociaux de la Société et de ses filiales éligibles, dans la limite de 3 % du capital social, sans pouvoir excéder le sous-plafond de 1 % du capital social s'agissant des attributions réalisées en faveur des mandataires sociaux.

Le Deuxième Plan porte sur les options donnant droit à la souscription d'actions représentant un pourcentage du capital social d'environ 0,23 % pour l'ensemble des attributions.

Les attributaires comprennent quatre personnes, dont aucun mandataire sociaux.

Les caractéristiques du Deuxième Plan sont résumées ci-après :

- Le prix d'exercice des options est égal à 27,62 euros ; ce prix correspond à 100 % de la moyenne pondérée des cours cotés de l'action de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris lors des vingt séances de bourse précédant le 10 janvier 2014, conformément aux dispositions de l'article L. 225-177 du Code de commerce.
- Le Plan impose aux bénéficiaires des options une interdiction de recourir à des opérations de couverture de leur risque ; il est précisé que chacun des bénéficiaires a pris l'engagement formel de ne pas recourir à des opérations de couverture de son risque.
- L'exercice des options est subordonné à plusieurs conditions cumulatives :
 - Des délais d'exercice :
 - 50 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 2^{ème} anniversaire de leur attribution ;
 - 25 % des options, attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 3^{ème} anniversaire de leur attribution ; et
 - le solde soit 25 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 4^{ème} anniversaire de leur attribution.

- Des conditions de performance :

L'ouverture de chaque période d'exercice des options est conditionnée à l'appréciation, selon des modalités fixées par le conseil d'administration, des conditions de performance, notamment au titre de la rémunération variable des catégories de bénéficiaires concernés.

Il est toutefois précisé qu'en cas d'offre publique visant les actions de la Société, les bénéficiaires des attributions auront de plein droit la faculté d'exercer les options leur ayant été attribuées et étant devenues exerçables du seul fait de leur durée de détention (sans application des conditions de performance), et ce, à compter de la date d'ouverture de l'offre.

- Une condition de présence :
La présence du bénéficiaire au moment de l'exercice des options.

- Durée des options :
Les options sont exerçables pendant une période de huit ans à compter de la date de leur attribution.

1.1.2 Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées aux mandataires sociaux

Les tableaux ci-dessous font apparaître les options et actions gratuites attribuées à Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général, au cours de l'exercice 2013 par la Société et par toute société du Groupe.

Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées durant l'exercice 2013 à Monsieur Eric Denoyer par la Société et par toute société du Groupe							
Nom du dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nature des options (achat ou souscription)	Valorisation des options selon la méthode retenue pour les comptes consolidés	Nombre d'options attribuées durant l'exercice 2013	Prix d'exercice	Période d'exercice	Conditions de performance
Eric Denoyer	Premier Plan, 7/11/2013	Souscription	3 880 894	1 138 092	24,80 €	Jusqu'au 7/11/2021 ⁽¹⁾	Voir ci-dessus.

⁽¹⁾ Obligation de conservation de 50 % des actions jusqu'à la cessation des fonctions.

Options de souscription ou d'achat d'actions levées durant l'exercice 2013 par Monsieur Eric Denoyer			
Nom du dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nombre d'options levées durant l'exercice 2013	Prix d'exercice
Eric Denoyer	Premier Plan, 7/11/2013	0	Non-applicable

Le tableau ci-dessous fait apparaître l'historique des attributions d'options de souscription d'actions par la Société et par toute société du Groupe.

Historique des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions – Information sur les options de souscription ou d'achat	
	Premier Plan, 7/11/2013
Date d'assemblée	25/10/2013
Date du conseil d'administration	7/11/2013
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	2 845 229
Dont nombre total d'actions pouvant être souscrites par :	
Monsieur Eric Denoyer	1 138 092
Jonathan Zafrani	0
Nicolas Paulmier	0
Dexter Goei	0
Jérémy Bonnin	0
Max Aaron	0
Jean-Michel Hégésippe ⁽¹⁾	0
Luce Gendry	0
Oliver Huart	0
Yaffa Nilly Sikorsky	0
Point de départ d'exercice des options	1 ^{ère} période : 7/11/2015 à minuit 2 ^{ème} période : 7/11/2016 à minuit 3 ^{ème} période : 7/11/2017 à minuit
Date d'expiration	7/11/2021 à minuit
Prix de souscription	24,80 € ⁽²⁾

Modalités d'exercice (lorsque le plan comporte plusieurs tranches)	Non-applicable
Nombre d'actions souscrites à la date du présent rapport	0
Nombre cumulé d'options de souscription ou d'achat actions annulées ou caduques	0
Options de souscription ou d'achat d'actions restantes en fin d'exercice 2013	2 845 229

(1) Jean-Michel Hégésippe a été coopté par le conseil d'administration en tant qu'administrateur le 14 février 2014, en remplacement de Marco de Benedetti.

(2) Ce prix correspond, conformément à la loi française et la délibération de l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 25 octobre 2013, au prix d'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, correspondant également à la valorisation de la Société conformément aux méthodes multicritères objectives retenues en matière d'évaluation d'actions, telle que décrite à la section de la note d'opération 5.3.1.2 incluse dans le prospectus d'introduction en bourse de la Société ayant reçu le visa n°13-572 de l'Autorité des marchés financiers en date du 25 octobre 2013, conformément aux dispositions de l'article L. 225-177 du Code de commerce.

1.1.3 Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées aux salariés non mandataires sociaux

Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers				
	Nombre total d'options attribuées / d'actions souscrites ou achetées	Prix moyen pondéré d'exercice	Date d'échéance	N° et date du plan
Options consenties, durant l'exercice 2013, par la Société et toute société comprise dans le périmètre d'attribution des options, aux dix salariés de la Société et de toute société comprise dans ce périmètre, dont le nombre d'options ainsi consenties est le plus élevé	1 707 137	24,80 €	7/11/2021	Premier Plan, 7/11/2013
Options détenues sur la Société et les sociétés visées précédemment, levées, durant l'exercice 2013, par les dix salariés de la Société et de ces sociétés, dont le nombre d'options ainsi achetées ou souscrites est le plus élevé	0	Non-applicable	Non-applicable	Non-applicable

1.2 Attribution gratuite d'actions

Actions de performance attribuées durant l'exercice 2013 aux mandataires sociaux par la Société et par toute société du Groupe

A la date du présent rapport, ni la Société ni aucune société du Groupe, n'a mis en place de plans d'attributions gratuite d'actions ; aucune action de performance n'a donc été attribuée par la Société ou par les sociétés du Groupe en 2013.

V. RESPONSABILITE SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE DE L'ENTREPRISE

Le rapport du conseil d'administration de la Société sur les informations sur la manière dont la Société prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité ainsi que sur ses engagements sociaux en faveur du développement durable et en faveur de la lutte contre les discriminations et de la promotion des diversités figure en Annexe I au présent rapport de gestion.

VI. AUTRES INFORMATIONS JURIDIQUES ET FISCALES

A. DIVIDENDES DISTRIBUES

La Société a été constituée le 2 août 2013. L'exercice clos le 31 décembre 2013 est donc son premier exercice social. Il est proposé à l'assemblée générale des actionnaires devant se réunir le 20 mai 2014 de ne pas distribuer de dividendes au titre de l'exercice 2013.

B. INFORMATIONS SUR LES DELAIS DE PAIEMENT DES DETTES FOURNISSEURS

Au 31 décembre 2013, le solde des dettes fournisseurs de la Société, hors factures non parvenues, s'élève à 127,5 millions d'euros dont 27,1 millions d'euros payables avant fin décembre 2013, 55,2 millions d'euros payables en janvier 2014 et 65,2 millions d'euros payables ultérieurement.

C. INJONCTIONS OU SANCTIONS PECUNIAIRES POUR DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

Néant.

D. INFORMATIONS SUR LES DEPENSES SOMPTUAIRES

Au cours de l'exercice 2013, Numericable a constaté des dépenses somptuaires pour un montant de 133 000 euros au titre des amortissements excédentaires sur les voitures de location.

E. INFORMATIONS SUR LA REINTEGRATION DES FRAIS GENERAUX DANS LE BENEFICE IMPOSABLE

Aucune réintégration fiscale de frais généraux n'a été effectuée par la Société en 2013.

F. TABLEAU DE RESULTATS DES CINQ DERNIERS EXERCICES

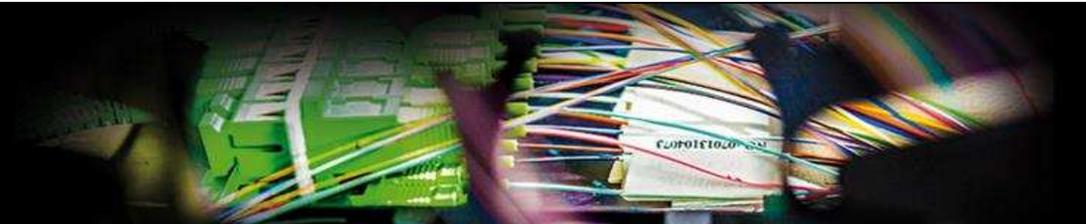
La Société a été constituée le 2 août 2013. L'exercice clos le 31 décembre 2013 est donc son premier exercice social.

	Exercice clos le 31 décembre 2013
Situation financière en fin d'exercice	
Capital social	123 942 012
Nombre d'actions émises	123 942 012
Nombre d'obligations convertibles en actions	0
Résultat global des opérations effectives	
Chiffre d'affaires hors taxe	1 656 963
Résultat avant impôt, amortissements et provisions	(1 626 175)
Impôts sur les bénéfices	0
Résultat après impôts, amortissements et provisions	(1 626 175)
Montant des bénéfices distribués	0
Résultat des opérations réduit à une seule action	
Résultat après impôt, mais avant amortissements et provisions	0,013
Résultat après impôt, amortissements et provisions	0,013
Dividende versé à chaque action	0
Personnel	
Nombre de salariés	3
Montant de la masse salariale	173 472
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux (sécurité sociale, oeuvres, etc.)	2 978 986

Annexe I
Rapport sur la Responsabilité Sociale de l'Entreprise



Responsabilité Sociale de l'Entreprise 2013



Sommaire

Sommaire	1
1. Fibre Sociale.....	3
1.1. Notre identité	3
1.2. Favoriser les échanges au sein du Groupe.....	5
1.3. Veiller à la santé et la sécurité de nos collaborateurs	7
1.4. Développer les compétences.....	9
2. Fibre Environnementale	11
2.1. Maîtriser notre consommation énergétique	11
2.2. Optimiser notre production de déchets	11
2.3. Réduire nos émissions	12
2.4. S'engager vers une démarche d'éco-conception.....	13
3. Fibre Sociétale	13
3.1. Réduire la fracture numérique	13
3.2. Protéger nos consommateurs	14
3.3. Entretien le dialogue avec les parties prenantes	15
4. Annexe – Chiffres clés du Groupe	18
5. Table de correspondance	20
6. Note Méthodologique	22

Numericable Group : un nouveau départ vers un développement responsable et solidaire

Fournisseur d'accès à Internet et opérateur de télévision payante, Numericable Group, aujourd'hui leader français du très haut débit, participe pleinement à l'aménagement numérique du territoire et à la diffusion des services audiovisuels et innovants qui nécessitent des débits croissants.

A ce titre, Numericable Group a vocation à participer à la qualité de vie des particuliers et des entreprises qui sont ses clients au quotidien, en apportant, dans les conditions optimales de confort et de sécurité, à la fois du divertissement pour tous et des solutions innovantes et adaptées au monde de l'entreprise.

Avec son introduction en bourse, Numericable Group s'est donné les moyens de ses ambitions. Ces derniers vont lui permettre de poursuivre la rénovation de son réseau au bénéfice du plus grand nombre et de développer ses capacités d'innovation.

Son développement, Numericable Group veut le mener dans une logique responsable et citoyenne. C'est ainsi que nous avons défini notre engagement en matière de Responsabilité Sociale d'Entreprise autour de trois axes principaux visant à développer respectivement : notre « fibre sociale » ; notre « fibre environnementale » et notre « fibre sociétale ». Selon ces trois axes, nous avons engagé des actions individuelles et collectives concrètes au service de toutes les parties prenantes.

Parce que l'excellence au service du client passe d'abord par les collaborateurs, nous mettons un point d'honneur à développer notre « fibre sociale » autour des six grands fondements de l'identité du Groupe indispensables à la construction de notre politique RSE : Priorité aux Clients, Esprit d'Equipe, Respect des Autres, Agir en toute Intégrité, Objectif Performance et Ambiance « Fun ». Ces piliers servent de fil conducteur à nos actions dans les domaines de l'emploi, des relations sociales, de la formation, de la santé et de la sécurité au travail et de la diversité.

Notre « fibre environnementale » se traduit par une amélioration suivie et continue de notre empreinte énergétique et par l'utilisation durable de nos ressources. Avec notre partenaire Sagemcom nous avons porté une attention particulière sur l'éco-conception de La Box et nous poursuivons des actions qui visent à optimiser sa consommation d'énergie. Nous attachons aussi beaucoup d'importance à la gestion des déchets, ainsi qu'à des mesures qui demandent l'implication de tous, telles que le co-voiturage, qui contribue à la pédagogie des collaborateurs en matière de développement durable.

Enfin, la « fibre sociétale » du Groupe est au cœur de son action opérationnelle, ancrée au sein des territoires. Numericable Group participe au développement économique et social de ses régions d'implantation, entretient un dialogue constructif avec les parties prenantes, collectivités locales, associations, fédérations, et contribue, par la performance de ses réseaux, à la qualité de la relation client et à la réduction de la fracture numérique et scolaire. Par ailleurs, l'année 2013 a marqué l'entrée du Groupe dans le mécénat, avec des actions caritatives menées en coopération avec l'association « Action contre la faim », choisie par le vote de l'ensemble des collaborateurs du Groupe.

A l'occasion de ce premier rapport sur notre politique de RSE pour l'exercice 2013, nous sommes fiers d'inscrire notre stratégie économique et financière dans un cadre où les ambitions et les actions de Numericable Group accordent une large place au développement responsable et solidaire.

Eric DENOYER

Président-Directeur Général de Numericable Group

1. Fibre Sociale*

Le Groupe Numericable place ses collaborateurs au cœur de sa dynamique de développement. A ce titre, pour renforcer sa « fibre sociale », le Groupe a pris trois engagements forts : (i) favoriser les échanges au sein du Groupe, (ii) garantir la santé et la sécurité de ses collaborateurs, et (iii) développer les compétences.

1.1. Notre identité

Aujourd'hui, leader de la fibre optique en France et 3^{ème} opérateur B2B avec la société Completel, le Groupe Numericable est composé d'un capital humain compétent et performant, ancré dans le dynamisme de ses activités.

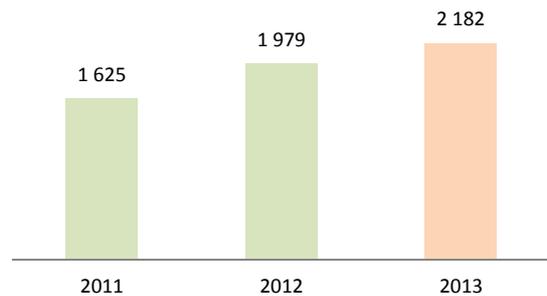
Construction du Groupe et présence géographique

Dans ce contexte, la politique sociale menée par la Direction des Ressources Humaines incarne une volonté de qualité sociale. Depuis 2009, cette politique est mise en œuvre autour de six valeurs fondamentales visant à fédérer les collaborateurs et faire émerger une culture commune : Priorité aux clients, Esprit d'Equipe, Respect des Autres, Agir en toute Intégrité, Objectif Performance et Ambiance Fun.

La composition du Groupe est à l'image de cette culture commune. Son effectif s'est constitué tout au long de son histoire au gré de ses acquisitions, notamment avec les sociétés Altitude Telecom en 2010 et LTI Télécom SA en 2013, mais aussi en fonction de sa volonté de développement. Ces évolutions permettent de prendre la mesure de cette répartition diversifiée sur le territoire français¹ avec un maillage géographique opportun pour son développement. Nous noterons que l'effectif total est en constante augmentation sur les trois derniers exercices :

+ 21.78% de 2011 à 2012 versus +10.26% de 2012 à 2013. Outre les différents rachats, cet accroissement s'explique par l'augmentation de l'effectif commercial de Numericable liée à l'ouverture des nombreux points de vente à partir de 2012 pour répondre à son objectif de croissance. En complément, nous pouvons noter que sa maturité passe par une juste représentation de la tranche d'âge des 25-40 ans qui représente près de 58% des collaborateurs.

Evolution de l'effectif total sur les 3 dernières années



Comme précisé en préambule le Groupe, acteur majeur du numérique sur le territoire français, a renforcé ces dernières années son positionnement avec une répartition opportune de ses collaborateurs, regroupés sur des directions régionales ainsi que sur des sites portant des fonctions support. A titre d'illustration, nous pourrions donc citer la région Ile de France qui porte à elle seule près de 45% des effectifs.

	Completel	Numericable	LTI	Numericable Group	Total	%
Est	14	130	0	0	144	6.6%
IdF	383	586	10	3	982	45%
Nord	303	81	0	0	384	17.6%
Ouest	21	73	10	0	104	4.7%
Rhône Alpes	31	203	70	0	304	13.9%
Sud-Est	24	97	8	0	129	5.9%
Sud-Ouest	27	108	0	0	135	6.2%
Total	803	1 278	98	3	2 182	100%

Compte tenu de leur activité, les Directions commerciales et marketing regroupent près de la moitié de l'effectif.

¹ Confère Annexe « Pôles d'activité du Groupe sur le territoire français »

* « Partie vérifiée par l'un de nos commissaires aux comptes, désigné Organisme Tiers Indépendant, à un niveau d'assurance raisonnable »

■ Pôles d'activités du Groupe sur le territoire français



Garantir le développement du Groupe

Conscient de l'importance d'un capital humain stable pour assurer son développement, le Groupe privilégie les collaborateurs en contrat à durée indéterminée qui représentent plus de 95% de l'effectif². Le taux d'embauche du groupe sur l'exercice 2013 s'élève à 19%.³ Le taux d'embauche en CDI représente 14%.⁴

Parallèlement durant cet exercice, le Groupe enregistre un taux de licenciement de 3,6 %.

De plus, fort de sa diversité, le Groupe Numericable promeut une répartition équilibrée hommes/femmes. En 2013, les femmes représentent 34% de l'effectif total⁵, soit une hausse de deux points par rapport à l'exercice précédent.

Les rémunérations et autres avantages

Le Groupe Numericable souhaite associer ses collaborateurs aux résultats de sa performance et de son développement. Sa stratégie salariale est donc orientée vers la reconnaissance de la performance individuelle et l'évolution professionnelle⁶.

² Confère Annexe « Répartition de l'effectif par type de contrat au 31 décembre 2013 »

³ Confère Document de référence 2013 - Chapitre 17.1.2

⁴ Confère Document de référence 2013 - Chapitre 17.1.2

⁵ Confère Annexe « Evolution du pourcentage de femmes dans l'effectif »

⁶ Confère Document de référence 2013 - Chapitre 17.1.1

La politique de rémunération inclut une part variable pour tous les salariés. Cette part évolue selon la fonction. Ainsi, elle est proportionnellement plus importante pour les commerciaux (de l'ordre de 50 % de la rémunération totale). Pour les autres collaborateurs, la part variable représente 10 % à 50 % de la rémunération fixe.

A l'exception des commerciaux dont la rémunération variable est indexée sur leur activité commerciale, les objectifs et les conditions de calcul sont déterminés à l'occasion d'un entretien au cours duquel la performance est appréciée. La périodicité des entretiens peut être annuelle, trimestrielle ou mensuelle.

La part variable est également conditionnée par l'atteinte des résultats budgétés du Groupe. A titre d'exemple, pour les membres du Comité Exécutif, 100% de la rémunération variable est liée à l'atteinte de ces objectifs. Cette part est de 50% pour les managers rapportant à un membre du Comité Exécutif, le reste de la part variable de la rémunération étant conditionné par l'atteinte d'objectifs individuels.

Dans le cadre de son introduction en bourse, le Groupe a initié en 2013 la mise en place d'un comité des nominations et des rémunérations. La constitution de ce comité sera effective à compter de janvier 2014.

Ce comité rapporte au Conseil d'Administration et a pour principales missions : (i) d'assister le Conseil d'Administration dans la composition des instances dirigeantes de la Société et de son Groupe ; (ii) de déterminer et d'apprécier régulièrement l'ensemble des rémunérations et avantages des dirigeants mandataires sociaux ou cadres dirigeants du Groupe y compris tous les avantages différés et/ou indemnités de départ.

Epargne salariale

➤ Accords de participation

Un accord de participation a été conclu au niveau des sociétés Numericable (en 2009), Completel (en 2011) et LTI Télécom (2013). La somme ainsi attribuée à l'ensemble des bénéficiaires au titre de chaque exercice (Réserve Spéciale de Participation) est calculée en fonction de la formule de calcul légale prévue par le Code du Travail.

➤ Accords d'intéressement

Un accord d'intéressement a été conclu au niveau des sociétés Numericable (en 2011), Completel (en 2012) et LTI Télécom (2013). Ces accords précisent l'intéressement des salariés aux performances de leur société.

Conformément à la loi du 28 juin 2013, la direction et les représentants du personnel de Completel et de Numericable ont signé un accord relatif au déblocage exceptionnel des avoirs issus des droits à participation et/ou intéressement affectés en Fond Commun de Placement au moyen de Plans d'Epargne Entreprise (PEE).

➤ Plans épargne d'entreprise et plans assimilés

Le Groupe bénéficie depuis 2007 de plans épargne. Ces derniers offrent aux salariés, selon les conditions propres à l'intéressement et à la participation, la possibilité d'affecter immédiatement et en totalité les sommes qui leur sont versées à la souscription de parts de Fonds Communs de Placement d'Entreprises (FCPE) « ouverts » et proposés par BNP Paribas.

➤ Achat d'actions lors de l'entrée en Bourse

A l'occasion de l'entrée en bourse de Numericable Group, la Direction a ouvert à ses salariés, sous certaines dispositions, la possibilité d'acquérir des actions à des conditions préférentielles. Ainsi une décote de 20% a été consentie pour tout achat de titres Numericable Group par l'un de ses salariés.

Autres avantages

Le Groupe garantit à ses collaborateurs un régime de santé complémentaire au régime général de sécurité sociale. L'ensemble des collaborateurs bénéficie d'un assureur unique.

En complément, les collaborateurs du Groupe Numericable bénéficient d'une protection renforcée grâce à la signature d'un régime de prévoyance.

De plus, afin de favoriser l'accès au logement des collaborateurs, le Groupe adhère à un organisme en charge de la gestion du 1 % logement. Cette adhésion permet aux salariés d'accéder à un parc immobilier bénéficiant de conditions financières avantageuses. Ils profitent, également, de divers autres avantages permettant de les accompagner dans leurs démarches pour la location ou l'acquisition de leur logement (le PASS Assistance, le financement de la caution, le prêt accession, le prêt travaux, etc...).

Enfin, les salariés du Groupe peuvent bénéficier de conditions privilégiées pour accéder aux différents services proposés par la société Numericable, suivant leur éligibilité.

Organisation du temps de travail

L'organisation du temps de travail au sein du Groupe Numericable est soumise au cadre réglementaire français.

Cette dernière veille au respect de ses obligations légales et contractuelles en matière de durée du travail. Au sein de l'entité Numericable, le temps de travail est de 38 heures et 30 mn ou 35 heures par cycle (pour le Service Client, le Network Operation Center, les boutiques, les techniciens conseil niveau 2 et les plateaux du service opérations clients). Au sein de l'entité Completel, le temps de travail est de 38 heures et 30 mn.

Le 25 février 2013, la société Completel SA a signé un avenant à son accord relatif à l'aménagement du temps de travail ayant pour objectif principal la définition du mode de gestion des astreintes.

Le pourcentage des collaborateurs qui bénéficient d'un temps de travail allégé à leur initiative est de 3%⁷.

1.2. Favoriser les échanges au sein du Groupe

La qualité du climat social est essentielle pour l'investissement et la motivation des collaborateurs offrant ainsi des réponses performantes aux besoins des clients. Favoriser les échanges au sein du Groupe apparaît ainsi comme un enjeu majeur pour le Groupe Numericable.

Dans ce contexte, le Groupe a mis en place plusieurs outils de communication afin de faciliter le dialogue avec l'ensemble des collaborateurs.

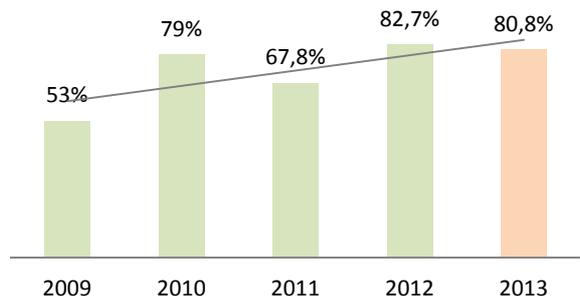
Baromètre annuel « Votre entreprise et vous »

Pour la quatrième année consécutive, le Groupe a réalisé une enquête intitulée « Votre entreprise et vous ». L'objectif de cette dernière est de mesurer la satisfaction des collaborateurs à l'aide d'un questionnaire destiné à l'ensemble des salariés de l'entreprise.

L'enquête a été réalisée par Internet, au moyen d'un questionnaire sécurisé, hébergé par la société « Interview! ? SA » et garantissant le total anonymat des participants.

Les résultats de l'enquête ont été diffusés à l'ensemble des collaborateurs et sont disponibles sur l'Intranet.

■ Evolution de la participation au baromètre



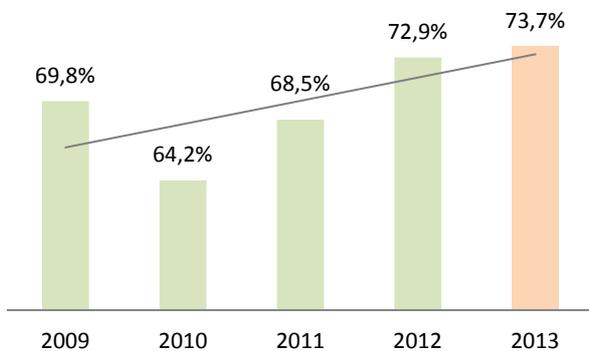
Le baromètre 2013 enregistre une légère diminution globale du taux de participation de 1.9% par rapport à 2012 : Completel +4.3% versus 2012 et Numericable -1.9% versus 2012. Pour leur première participation, 83.7% des collaborateurs LTI ont répondu à l'enquête.

⁷ Confère Annexe « Pourcentage de collaborateurs à temps partiel »

L'une des principales observations relevées par ce questionnaire est une satisfaction globale des collaborateurs à la hausse.

A la question « Je suis généralement satisfait par rapport à ma situation professionnelle prise dans sa globalité », 73.7% des collaborateurs ont répondu favorablement, en hausse de 0.8 points par rapport à 2012.

Evolution des réponses favorables de 2009 à 2013 à la question « Je suis généralement satisfait par rapport à ma situation professionnelle prise dans sa globalité »



Résultats 2013 versus 2012 : Numericable +0.4% et Completel +1.7%. Le taux de participation globale ne comprend pas LTI qui a répondu favorablement à la question à 84.8%.

Un autre axe de communication privilégié par le Groupe est celui des échanges entre les collaborateurs et le management. Afin de permettre un échange direct, plusieurs outils sont mis en place depuis 2008 :

» "Le COMEX et Vous"

Cet espace disponible sur l'intranet permet à tous les collaborateurs de poser leurs questions à tout moment aux membres du Comité Exécutif. Une réponse est apportée dans un délai d'environ 15 jours.

» Les « tchats »

Depuis décembre 2008, des « tchats » sont programmés à fréquence mensuelle, en fonction de l'actualité, avec la présence d'un membre du Comité Exécutif.

Nombre de « tchats » organisés et nombre moyen de connexions

	2013
Nombre de « tchats » organisés	9
Nombre total de connexions ⁸	3 769
Nombre moyen de connexions	419

» Les tables rondes

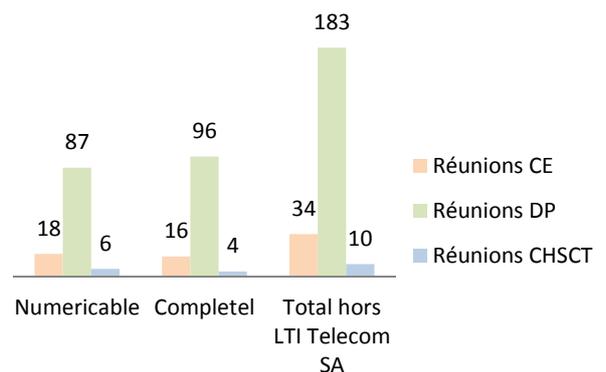
Chaque semaine, le Président-Directeur Général de Numericable Group rencontre en moyenne une quinzaine de collaborateurs pour mieux les connaître et répondre à leurs questions. Cet exercice est repris par tous les membres du Comité Exécutif.

Echanges avec nos partenaires sociaux

Pour développer la qualité de son climat social, le Groupe s'attache à donner une part importante au dialogue social avec les partenaires sociaux. La résultante de ce dialogue a permis l'élaboration de nombreux accords sur tout le périmètre du Groupe.

L'organisation du dialogue social est définie au sein de la société Numericable grâce à un accord signé en 2012.

Nombre de réunions du Comité d'Entreprise (CE), des Délégués du Personnel (DP) et du Comité d'Hygiène, de Sécurité et des Conditions de Travail (CHSCT) convoquées en 2013



2013 a été une année riche en dialogue social avec 11 accords et avenants signés. Le Groupe comptabilise 39 accords et avenants en vigueur au 31 décembre 2013 (hors accords Négociations Annuelles Obligatoires – NAO).

⁸ La plateforme n'ayant pas comptabilisé le nombre de connexions en février 2013, celui-ci a été estimé au prorata des tchats pour lesquels la donnée était disponible.

Les accords ou avenants signés sur cette même période couvrent les sujets suivants : l'accord de classification des emplois (Numericable), le contrat de génération (Numericable et Completel), l'égalité professionnelle (Numericable), le temps de travail (Completel), l'épargne (Numericable), l'intéressement (Completel), le déblocage de la participation (Numericable et Completel), les protocoles de Négociations Annuelles Obligatoires (Numericable et Completel).

L'ensemble de ces accords et avenants est accessible par tous les collaborateurs sur l'intranet.

Conformément à la réglementation française en vigueur, ces accords viennent compléter les accords déjà existants et les mesures concrètes prises en faveur de l'égalité professionnelle.

Un accord d'entreprise relatif à l'égalité professionnelle a été conclu en juin 2013 au niveau de la société Numericable. Souhaitant s'engager dans une démarche élargie et volontariste, les parties se sont entendues pour intégrer dans le champ de l'égalité professionnelle, les notions (i) d'accès et de maintien dans l'emploi, (ii) d'accès à la formation, (iii) de mise en œuvre de la promotion professionnelle, (iv) de la mobilité professionnelle et (v) de l'évolution salariale.

Cet accord, conclu pour une durée de trois ans, définit les conditions d'établissement d'un diagnostic partagé concrétisé par des objectifs de progression dans cinq domaines : (i) L'égalité professionnelle au sens d'égalité dans l'emploi ; (ii) L'égalité professionnelle au sens d'égalité homme-femme dans l'emploi ; (iii) Recrutement-Emploi : actions destinées à favoriser la mixité professionnelle ; (iv) Actions destinées à concilier parentalité et activité professionnelle ; (v) La formation.

De plus, conformément à la loi du 1^{er} mars 2013, le Groupe a négocié et signé un accord relatif au contrat de génération (un accord au sein de la Société Numericable et un accord au sein de la Société Completel).

Cet accord vise à définir des actions concrètes destinées à favoriser l'insertion durable des jeunes dans l'emploi (moins de 26 ans) par leur accès à un contrat à durée indéterminée, mais aussi à favoriser l'embauche et le maintien dans l'emploi des salariés de plus de 50 ans et d'assurer la transmission des savoirs et des compétences.

La société Numericable rappelle également son engagement en faveur de l'emploi senior avec la signature fin 2009 d'un plan d'actions de maintien dans l'emploi des collaborateurs âgés de 45 ans et plus grâce à des actions concrètes, divisé en cinq axes : (i) L'anticipation de l'évolution des carrières professionnelles ; (ii) L'amélioration des conditions de travail et la prévention des situations de pénibilité ; (iii) Le développement des compétences et des qualifications et l'accès à l'information ; (iv) L'aménagement des fins de carrière et la transition entre activité et retraite ; (v) Le tutorat.

Enfin, le Groupe Numericable réalise les aménagements de postes nécessaires au maintien des collaborateurs en situation de handicap⁹.

Compte tenu de l'implantation du Groupe, les thématiques relatives aux stipulations des conventions fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) n'ont pas été considérées comme pertinentes

1.3. Veiller à la santé et la sécurité de nos collaborateurs

La qualité de vie au travail influe sur la performance des collaborateurs. A ce titre, la santé et la sécurité des collaborateurs est un engagement principal du Groupe à travers sa « fibre sociale ». Le Groupe Numericable répond en la matière aux obligations légales auxquelles il est soumis et souhaite aller plus loin dans sa démarche, en définissant des actions propres à son domaine d'activité.

Bilan des accords signés avec les organisations syndicales ou les représentants du personnel en matière de santé et de sécurité au travail

Le Groupe Numericable souhaite s'engager avec ses partenaires sociaux dans une démarche volontariste et continue d'amélioration des conditions de travail de l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise. A ce titre, ce dernier a signé un accord en 2009 au sein de la société Numericable.

Par ailleurs, la santé et la sécurité au travail font l'objet d'un programme annuel de prévention des risques professionnels et d'amélioration des conditions de travail au sein de la société Numericable. Ce dernier vise à analyser l'évolution des risques professionnels et des conditions de travail ainsi qu'à définir les actions de prévention.

Dans ce contexte, le Comité d'Hygiène, de Sécurité et des Conditions de Travail (CHSCT) de Completel a entrepris l'élaboration de son Document Unique d'Evaluation des Risques professionnels (DUER) au cours de l'année 2013. Outil de travail capital pour le CHSCT, ce document recense pour chaque métier de l'entreprise, les risques professionnels (physiques et psychologiques) auxquels sont exposés les salariés. Il permet également d'identifier les mesures préventives mises en place et à déployer dans la société pour y faire face.

La première étape a consisté à créer un Groupe de travail comprenant des élus du CHSCT, des représentants de la direction et la médecine du travail. Cela visant à obtenir l'avis des salariés grâce à un questionnaire anonyme, mis en ligne du 1er au 30 juin 2013. L'objectif du questionnaire est de recenser les risques potentiels auxquels peuvent être exposés les salariés, avec une évaluation personnelle sur l'importance de ces risques dans

⁹ Confère Annexe « Pourcentage handicapés / effectif inscrit »

l'environnement de travail. L'enquête a fait l'objet d'une réponse de la part de 53% des salariés Completel dont 75,30% des répondants ont déclaré être en bonnes et très bonnes conditions de sécurité à leur poste de travail.

Les prochaines étapes de l'élaboration du DUER consisteront à analyser les résultats de cette enquête dans des unités de travail (administratif, commercial et technique), puis à mettre en place des mesures préventives face aux risques recensés. Le DUER devrait être finalisé en 2014.

Prise en compte des risques psycho-sociaux et suivi du stress au travail

Attentif aux conditions de travail de ses collaborateurs, le Groupe met en œuvre des mesures de sensibilisation et de suivi des risques psycho-sociaux et du stress au travail.

Un pilote, destiné à sensibiliser les managers aux Risques Psycho-Sociaux (RPS) et aux facteurs de risques, a été initié en 2013 et sera généralisé en 2014 à l'ensemble de la population de managers de la société Numericable. Cette sensibilisation a été intégrée au plan de formation 2014.

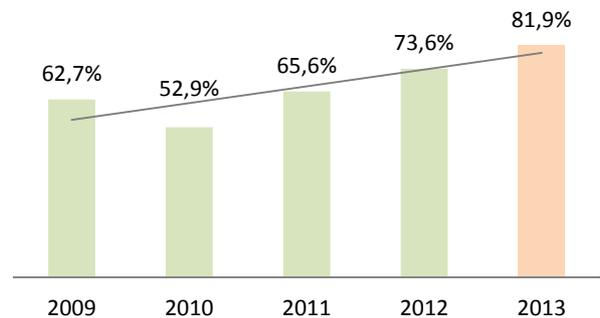
La société Numericable a également engagé une démarche de diagnostic et de prévention des risques psycho-sociaux pour compléter son DUER. La méthodologie retenue consiste à adresser un questionnaire à plus de 400 collaborateurs représentatifs des populations constituant Numericable. L'objectif de ce questionnaire vise à évaluer et identifier les niveaux et facteurs de stress. A l'issue de cette analyse statistique, des groupes de travail seront organisés pour approfondir les résultats du questionnaire et les illustrer avec la réalité professionnelle de chacun. Ce travail aboutira début avril et donnera lieu, le cas échéant, à la mise en œuvre d'actions de prévention si celles existantes ne permettaient pas de couvrir l'ensemble des risques.

D'autre part, une évaluation du stress subi au travail a été réalisée lors de la mise en œuvre du baromètre annuel « Votre Entreprise et vous ». Le Groupe constate un recul du stress au travail perçu par les collaborateurs.

A la question « Je subis un stress important et régulier dans mon travail », le Groupe enregistre une baisse de 16.6 points des réponses positives entre 2009 et 2013.

A la question « J'ai confiance en l'avenir de l'entreprise » 81.9% des collaborateurs ont répondu favorablement, en augmentation de 8.3 points par rapport à 2012.

Evolution des réponses favorables de 2009 à 2013 à la question « J'ai confiance en l'avenir de l'entreprise »



Résultats 2013 versus 2012 : Numericable +5.8% et Completel +12.2%. Le taux de participation globale ne comprend pas LTI qui a répondu favorablement à la question à 68.3%.

Le tableau suivant représente l'évolution des causes de stress par ordre décroissant au sein du Groupe entre 2012 et 2013. La charge de travail reste la principale source de stress, en diminution de 4.5 points par rapport à 2012.

Evolution des réponses à choix multiples entre 2012 et 2013 sur les causes principales de stress

Causes	Evolution
La charge de travail	-4.5%
L'environnement de travail	-2.5%
Les moyens à ma disposition	-2.2%
Le contexte économique	-3.6%
Les délais qui me sont demandés	-0.3%
Autre	-0.3%
Les horaires de travail	-0.1%
L'entente avec mes collègues	0.3%
La pression de mon manager	0.8%
Les objectifs annuels (primes d'objectifs,...)	1.1%

Autres mesures concrètes

La prise en compte de la santé et de la sécurité est également illustrée à travers des mesures concrètes mises en œuvre au sein du Groupe :

- Reconnu comme source de stress, l'usage intensif de l'email peut conduire à des dérives involontaires nuisibles à la mission première de l'outil, à savoir faciliter la

communication et l'information. A ce titre, le Groupe a rappelé les règles élémentaires en matière d'utilisation de l'email. Ce rappel a pour objectif de limiter le nombre d'emails et de veiller à en améliorer le contenu tant sur le fond que sur la forme.

- Une Charte de Respect des autres en open-space a été établie en 2011 par un groupe de travail composé de représentants du personnel et de collaborateurs volontaires. Cette charte vise à rendre l'espace de travail plus agréable pour chacun. Cette dernière est accessible par l'ensemble des collaborateurs sur l'intranet.
- La Direction des Systèmes d'Information de Numericable a mis en place une nouvelle Charte visant à renforcer la sécurité informatique de l'entreprise avec le concours de la Direction des Ressources Humaines, des Correspondantes Informatique et Libertés et de la Direction Juridique. Elle clarifie notamment les règles d'utilisation des ressources informatiques mises à la disposition des salariés, pose des limites à l'usage personnel des ressources informatiques de l'entreprise, rappelle les conditions de prise de parole sur Internet (forums, réseaux sociaux) au nom de la société et informe les salariés des dispositifs de contrôle mis en œuvre dans le respect des droits des personnes. Cette charte est intégrée au règlement intérieur du Groupe précisant les obligations réciproques que les salariés et l'entreprise se doivent de respecter.

Espaces de vie

Afin d'améliorer la qualité de l'espace de travail, des travaux de réaménagement ont été réalisés sur les différents sites du groupe en 2013. A Champs-sur-Marne, des travaux d'aménagement des locaux et la création d'un Espace Cafétéria, ont été initiés. Par ailleurs, les collaborateurs du site de Lyon Vaise ont vu l'arrivée des équipes Completel ainsi que l'agrandissement de son espace Cafétéria. Le site d'Isneauville a quant à lui agrandi l'espace de travail du service Delivery. Ces travaux ont permis d'adapter les locaux aux impératifs de l'évolution des effectifs. La Direction du Groupe se réunit chaque mois afin d'établir les besoins d'évolution de l'ensemble des sites.

Secouristes

Au cours de l'année 2013, des Sauveteurs Secouristes du Travail (SST) ont été désignés et ont suivi une formation.

Par ces mesures concrètes, améliorant la qualité de vie et l'environnement professionnel des collaborateurs, le Groupe Numericable a fait le constat suivant : le taux d'absentéisme (absences maladies et grossesses pathologiques) s'élève à 4% au titre de l'année 2013.

De plus, le nombre de journées perdues suite à un accident de travail en 2013 s'élève à 1 585 jours¹⁰. Ce chiffre est à apprécier

selon les différents postes et concerne ainsi principalement la population commerciale : (i) Conseiller commercial vente à domicile : 47% ; (ii) Conseiller commercial boutique : 21% ; (iii) Chargé d'affaires Collectif : 16% ; (iv) Ingénieur commercial : 8% ; (v) Autre : 8%.

Au titre de l'exercice 2014, le Groupe Numericable souhaite renforcer ses actions en matière de santé et de sécurité au travail en affinant ses indicateurs de suivi de l'absentéisme et en recrutant un Responsable Prévention Hygiène, Sécurité et Environnement.

1.4. Développer les compétences

L'univers numérique est un monde où l'innovation des technologies est prépondérante. Pour garantir sa position de leader de la fibre sur le territoire français, le Groupe Numericable est conscient de l'importance du développement des compétences de ses collaborateurs.

A ce titre, le Groupe se dote depuis plusieurs années, d'une politique de formation ambitieuse et au-delà des obligations légales, permettant d'aligner le développement des compétences des collaborateurs avec les enjeux stratégiques de l'entreprise.

Les plans de formation (Completel, Numericable, LTI) construits en novembre, s'appuient sur des orientations stratégiques définies par le COMEX en octobre et présentées aux instances représentatives du personnel.

Les plans de formation sont les consolidations des besoins en formation identifiés par les managers de l'entreprise avec pour objectif de garantir l'adaptation au poste de travail de leurs collaborateurs et la capacité à réaliser leurs objectifs.

Dans un second temps, au moment de la campagne des entretiens annuels, managers et collaborateurs échangent sur les actions de développement individuel nécessaires au collaborateur dans le cadre de son évolution professionnelle et/ou développement de son potentiel.

Les actions de formation sont dispensées selon leur sujet, par des intervenants externes ou internes (ex : les formations offres-produits, outils). Par ce biais, l'entreprise valorise les compétences de ses collaborateurs dans leur capacité à transférer leur savoir.

Conscient également que la qualité de ses forces commerciales contribue à la croissance du Groupe, celui-ci a construit ses ICF (Institut commercial de la Fibre) déclinés sur Completel et Numericable.

L'objectif est de garantir une qualité d'intégration des nouveaux entrants ainsi que de professionnaliser les forces de vente aux métiers de la vente. Chacun ayant un parcours de formation spécifique à son métier.

¹⁰ Confère Annexe « Evolution des accidents de travail »

Au cours des 3 dernières années, plus de 485 collaborateurs du Groupe (dont 85 en 2013) ont bénéficié de formations ICF afin de développer leurs compétences.

Chaque typologie de métier commercial dispose de son propre parcours pédagogique grâce à l'accompagnement d'organismes de formation spécialisés et reconnus.

L'accent est porté sur les techniques de vente, l'accueil client, la communication et le développement personnel. Ces formations sont également l'occasion pour les équipes d'échanger sur leurs expériences et de partager les bonnes pratiques.

Dispositifs de formations complémentaires

Les dispositifs de formations individuelles (Congé Individuel de Formation; Validation des Acquis de l'Expérience; Bilan de compétences) ont été mis en place afin de répondre à des formations n'entrant pas dans le cadre du Plan de formation et permettant un accompagnement sur des projets professionnels.

Par ailleurs, les collaborateurs, au titre de leur projet professionnel peuvent bénéficier de formation dans le cadre de leur Droit Individuel à la Formation (DIF) à raison de 20 heures par an.

En 2013, le nombre d'heures de formation du Groupe Numericable s'est élevé à 32 593 heures, en évolution de 14.1 points par rapport à 2012¹¹. Le Groupe, considérant que sa croissance passe en premier lieu par le développement des compétences de ses collaborateurs et le développement de leur employabilité, a choisi de renforcer son investissement en 2013 dans des plans de formation ambitieux et dynamiques.

Actions en faveur de l'insertion

Pour répondre à ses enjeux commerciaux, Numericable recrute régulièrement des vendeurs à domicile.

Dans son processus de recrutement, Numericable a fait le choix de développer un partenariat avec un organisme de formation et les Pôles Emploi pour proposer un dispositif de POE (Préparation Opérationnelle à l'Emploi) aux demandeurs d'emploi. L'objectif étant pour eux d'être formés au métier de vendeur à domicile tout en restant couvert par le Pôle Emploi le temps de la formation. A l'issue, ces candidats se voient proposer un CDI par Numericable.

Politique relations écoles

Le Groupe a souhaité renforcer sa présence auprès des jeunes diplômés avec un objectif double de leur proposer des expériences formatrices enrichissantes, par le biais des stages et/ou alternances de qualité, et d'attirer les futurs talents dont le groupe a besoin pour la réalisation de son ambition.

A ce titre, le Groupe a souhaité mettre en place un partenariat avec la fondation Paris tech regroupant les grandes écoles d'ingénieur télécom. Les négociations entamées en 2013 devant donner lieu à la conclusion d'une convention de mécénat sur 2014 pour une durée de 3 ans.

¹¹ Voir Annexe « Nombre total d'heures de formation par an », « Dépenses moyennes pour la formation par employé au 31 décembre 2013 », « Pourcentage de la masse salariale consacrée à la formation au 31 décembre 2013 »

2. Fibre Environnementale

La nature des activités du Groupe Numericable présente un impact environnemental limité. Toutefois, conscient de l'importance des enjeux environnementaux dans ses choix stratégiques, le Groupe souhaite promouvoir une attitude responsable.

Afin de développer sa « fibre environnementale », le Groupe s'est engagé dans (i) une amélioration suivie et continue de sa consommation énergétique, (ii) l'optimisation de sa production de déchets, (iii) la réduction de ses émissions et (iv) la mise en œuvre d'une démarche d'éco-conception.

Au titre de l'exercice 2013, l'action environnementale s'est traduite par des engagements individuels et collectifs de la part de tous les collaborateurs, sensibilisés à une attitude éco-responsable établie à l'occasion de la « semaine du développement durable » en 2012. Cette sensibilisation vise à responsabiliser l'ensemble des collaborateurs à des « éco-gestes » quotidiens, afin de lutter contre le gaspillage des ressources.

L'entrée en Bourse a été l'occasion de réaffirmer l'ambition du Groupe sur ces questions. Ainsi, ces problématiques seront prises en compte dans le cadre du plan de rénovation et de construction de son réseau mené jusqu'en 2016. Aussi, dès 2014 le Groupe réfléchit aux actions spécifiques à mettre en place.

2.1. Maîtriser notre consommation énergétique

Le Groupe développe des mesures préventives à travers LaBox et ses sites techniques afin d'atteindre un niveau maîtrisé de son empreinte énergétique.

Consommation de LaBox

LaBox de Numericable réalise des gains démontrables en termes de consommation d'énergie, par rapport à la génération précédente. Au regard des exigences du Voluntary Industry Agreement v3 (VIA), LaBox est conforme avec une consommation énergétique mesurée de 268.8 kWh¹².

Par ailleurs, suite à la mise en place du règlement européen 801/2013, des évolutions de la mise en veille sur LaBox vont être engagées sur l'exercice 2014, le Groupe faisant de la gestion de la consommation énergétique un axe majeur de sa politique environnementale.

Consommation d'électricité

La consommation d'électricité de l'activité est principalement liée aux consommations du réseau et, dans une moindre mesure, aux consommations des sites techniques.

Concernant la consommation électriques des cinq sites techniques les plus représentatifs, celle-ci a augmenté de 3.7 points entre 2012 et 2013 et ce malgré la croissance des usages Telecom.

Dans une activité où l'hébergement et la diffusion de données sont de plus en plus importants, la consommation énergétique de ces cinq sites techniques reste donc relativement stable. Cette faible variation s'explique notamment grâce à des infrastructures d'hébergement de plus en plus performantes.

2.2. Optimiser notre production de déchets

Le deuxième enjeu majeur du Groupe est l'optimisation de ses déchets. Pour cela, il s'attache à perfectionner le cycle de vie des matériaux et à développer l'éco-consommation.

Cycle de vie des produits

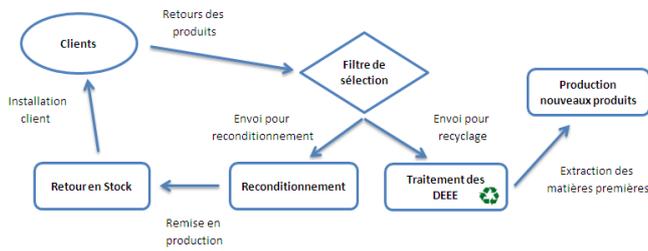
Le programme de gestion du cycle de vie du produit a été réalisé en interne à travers les processus de collecte des retours des équipements et avec la participation des sous-traitants spécialisés dans le domaine du reconditionnement et du recyclage. Le Groupe se donne pour objectif l'amélioration continue sur ces sujets afin que le recyclage des Déchets d'Equipements Electriques et Electroniques (DEEE) soit intégré au sein de ses activités.

Grâce aux retours des équipements, le Groupe favorise leur réutilisation dans l'optique de lutter contre l'obsolescence programmée des produits, la raréfaction des ressources naturelles, matières premières et énergies. Pour ce faire, le Groupe est accompagné de sous-traitants spécialisés dans le domaine du reconditionnement afin d'assurer la qualité du produit délivré avec pour objectif de répondre au mieux à la satisfaction du client.

Lorsque le produit ne répond plus aux critères techniques, il est mis en vente afin de lui permettre d'avoir une nouvelle vie sur un autre marché.

Si le produit ne répond plus à aucune demande du marché, le produit est recyclé ce qui permettra aux matières extraites d'être réutilisées pour la fabrication de nouveaux produits.

¹² Selon le Tiers 1 du VIA



Le Groupe est mobilisé par ailleurs dans la collecte et le recyclage des équipements électroniques dont LaBox. Les équipements collectés lors des résiliations (La Box et ses accessoires) sont ensuite recyclés ou reconditionnés avant d’être redistribués à de nouveaux clients. Les Box irrécupérables sont acheminées vers des centres de démantèlement.

Favoriser l’éco-consommation

➤ La dématérialisation des factures

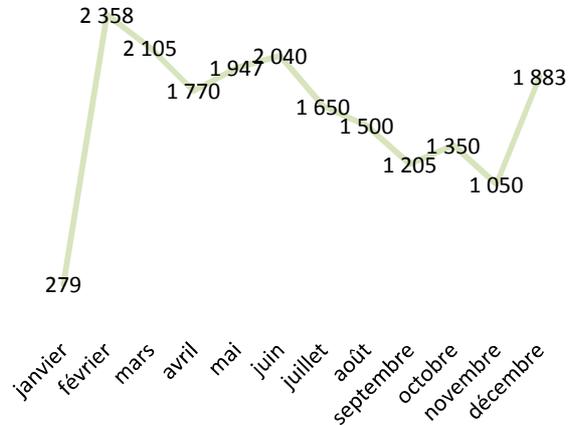
Le Groupe s’engage également à promouvoir le déploiement de la dématérialisation des factures. Cette dernière est rendue possible, à la demande du client, grâce à l’interface GreenBureau©. Dès 2014, la société Numericable appliquera une dématérialisation généralisée de ses factures clients individuels par l’envoi d’un mail de mise à disposition de factures sur cette même interface. En partenariat avec TreesForTheFuture, Green Bureau© participe au financement d’une campagne de reboisement durable.

➤ Le traitement des papiers de bureau

Le Groupe a choisi de s’associer à Nouvelle Attitude® pour la collecte et le recyclage des papiers de bureau. Nouvelle Attitude® est une entreprise d’insertion conventionnée par l’Etat et le Pôle Emploi, spécialisée dans le recyclage des papiers de bureau. Depuis 2011, l’entreprise fait partie du Groupe La Poste. Nouvelle Attitude® met en place et anime les plateformes logistiques de tri permettant de valoriser les flux de matières issues des collectes.

Le papier est trié en fonction des cahiers des charges établis avec les papetiers recycleurs puis conditionné en balles afin d’optimiser son transport. Il est ensuite acheminé vers les papetiers travaillant dans le respect des règles de l’environnement et présentant des conditions de proximité indispensables au respect du circuit court.

Evolution du volume de papier collecté en 2013 (en Kg)



Au titre de l’exercice 2013, plus de 19 tonnes de papier ont été collectées et recyclées sur le site de Champs-sur-Marne. Cette évolution s’explique principalement par la suppression des imprimantes locales et le réaménagement des bureaux. Cette collecte devrait être généralisée en 2014 sur l’ensemble des sites de l’entreprise.

De plus, les cartouches d’imprimantes sont collectées par Emmaüs sur le site de Champs-sur-Marne. Les consommables ainsi récupérés sont dirigés vers une entreprise d’insertion agréée.

2.3. Réduire nos émissions

Le changement climatique est une problématique majeure de nos sociétés. Nos activités de gestion et de stockage de données sont fortement consommatrices d’énergie. Limiter la consommation énergétique des réseaux et des systèmes d’information est donc à prendre en compte dans un souci de préservation de l’environnement.

Un bilan Gaz à Effet de Serre (GES) a été initié en 2012 par le Groupe en vue de mesurer ses rejets de gaz à effet de serre. Il en résulte que les deux principaux postes d’émission de GES en tonnes de CO2 sont : (i) les émissions directes des sources mobiles à moteur thermique, ce niveau d’émission est conforme aux émissions de GES des entreprises dites de services ; (ii) les émissions indirectes liées à la consommation d’électricité. Ces dernières renvoient directement à notre activité Telecom de « cloud computing » nécessitant des infrastructures et des équipements puissants et très énergivores. Dans ce cadre, un programme de mise aux normes des systèmes de climatisation au R22 est en cours afin de répondre à la réglementation.

Evolution du volume de climatisations au R22 remplacées sur les sites techniques de la société Numericable

	2013	2012	2011	TOTAL
Nombre de climatisations au R22 remplacées	31	31	18	81

Par ailleurs, les émissions de gaz à effet de serre liés aux consommations d'électricité des cinq sites techniques représentent 795 444 kg CO₂ eq.

Le Groupe Numericable a mis en place différentes initiatives contribuant à la maîtrise de sa pollution :

- Le Groupe est doté de 17 équipements de visioconférence permettant de limiter les déplacements ;
- Le Parc automobile est constitué au 31 décembre 2013 de 905 véhicules (privés et utilitaires). Le rejet de CO₂ est l'un des critères d'achat de véhicules, notamment pour la prise en compte du calcul de la TVTS.
- Afin de diminuer leur consommation électrique, les boutiques sont progressivement équipées d'ampoules LED ;
- Les sites et boutiques sont progressivement équipés de climatisations réversibles afin de remplacer celles au gaz R22 ;
- Le Groupe Numericable a mis en place depuis plusieurs années un espace de co-voiturage sur son intranet, dédié à tous ses collaborateurs. Cette action a pour but de sensibiliser l'ensemble de l'entreprise à une attitude responsable lors de déplacements professionnels.

2.4. S'engager vers une démarche d'éco-conception

Grâce à son fournisseur Sagemcom, Numericable oriente sa stratégie environnementale vers une maîtrise de sa consommation d'énergie à travers une démarche d'éco-conception. Cette démarche se retrouve dans la fabrication de LaBox.

Le concept d'une Box tout en 1, intégrant la partie modem, routeur et téléphonie et la partie décodeur, enregistreur, lecteur, BluRay et lecteur Multimédia fait de LaBox une innovation majeure. En mutualisant la mécanique et l'alimentation, tout en supprimant des accessoires, la fabrication de LaBox permet de réaliser des économies de matière. Sont ainsi économisés entre 46 et 500g de plastique¹³, des câbles et des blocs d'alimentation externes (une alimentation au lieu de trois).

¹³ Selon l'intégration ou non de la fonction BluRay au calcul

3. Fibre Sociétale

La « fibre sociétale » du Groupe se caractérise par son ambition de devenir un acteur engagé et responsable, se donnant comme priorité la réduction de la fracture numérique et la protection de ses consommateurs. Pour cela, la conviction sociétale du Groupe se construit autour de relations stables et clairement définies avec les parties prenantes.

3.1. Réduire la fracture numérique

Acteur majeur sur le territoire français des technologies, l'activité du Groupe Numericable contribue à l'accessibilité de l'information au plus grand nombre. De ce fait, le Groupe met à disposition son réseau afin de réduire la fracture numérique sur le territoire français.

Favoriser le développement régional

Le Groupe Numericable est présent, grâce à une infrastructure fibre optique de très haut débit, sur trois segments : grand public (B2C), entreprises (B2B) et wholesale. Le Groupe Numericable dispose en France du réseau en fibre optique le plus avancé avec près de 5 millions de foyers desservis. Ces foyers ont alors accès à des offres de TVHD, TV 3D, des débits allant jusqu'à 200 Mbps et à des services associés de TV connectée.

Numericable a pour ambition le déploiement de la fibre optique dans toute la France selon trois modèles complémentaires :

➤ Modernisation du réseau

Le réseau de Numericable qui couvre plus de 35% des foyers français est déjà, pour moitié, entièrement transformé en fibre optique. Numericable propose des débits à 200 Mégabits pour les villes principales suivantes : Paris, Nantes, Marseille, Lyon, Bordeaux. Numericable poursuit ses investissements pour déployer la fibre optique et accroître la couverture du réseau.

➤ Co-investissements avec les collectivités locales

Numericable co-investit avec les collectivités qui souhaitent passer le pas de la fibre optique et moderniser leur territoire : départements, intercommunalités, villes. Fort de nombreux accords signés avec les collectivités locales, Numericable est un interlocuteur naturel pour le déploiement de la fibre dans les territoires.

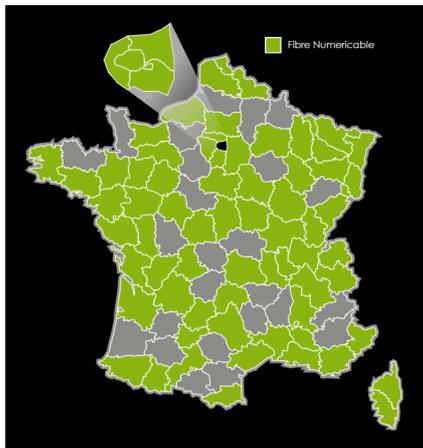
Numericable est déjà partenaire d'un grand nombre de collectivités, et par ailleurs, en discussion avec des nombreuses autres réparties dans toute la France (communes,

agglomérations, conseils généraux), pour transformer le réseau existant en fibre optique.

- Déploiement des services Très Haut Débit sur les réseaux des collectivités locales

Numericable a testé avec succès dans l'Ain la compatibilité de LaBox sur des réseaux fibres déployés par des collectivités et envisage de décliner ses offres de services sur ces infrastructures.

■ Présence du réseau du Groupe Numericable sur le territoire



Le Groupe Numericable encourage des actions favorisant l'accès des services au plus grand nombre.

Acteur impliqué dans l'accès aux nouvelles technologies pour tous

Le Groupe Numericable a lancé un vaste plan de rénovation et d'extension de son réseau fibre permettant ainsi à de nombreuses communes de bénéficier de la meilleure qualité en termes de Très Haut Débit. Aujourd'hui plus de 720 communes sont raccordées aux réseaux Fibre Optique et DSL, améliorant ainsi l'ouverture du monde numérique à tous.

Offre sociale solidaire

Numericable propose une offre sociale de service unique numérique à 4 euros par mois. Cette offre s'adresse aux bailleurs sociaux et permet aux locataires de l'immeuble d'avoir accès à 3 services : la télévision TNT, une connexion à internet et une ligne téléphonique numéro entrant. Un forfait de téléphonie sortante s'adosse en complément à cette offre pour 9.99 euros par mois, permettant aux résidents concernés de bénéficier des appels illimités vers les fixes en Métropole.

Investissement dans la réussite scolaire

Le Groupe participe au programme « Environnement Numérique des Collèges » (ENC 92) en connectant une centaine de collèges du département des Hauts-de-Seine. Ce programme vise à proposer un environnement de travail numérique, sécurisé, soutenu par une infrastructure solide avec des équipements innovants. La vocation de ce programme est un portail web de services s'adressant aux élèves, aux enseignants, aux parents, aux médiateurs et aux intervenants extérieurs. Les services numériques proposés sont l'accès aux documents pédagogiques, la préparation des cours, la gestion administrative et l'information sur la vie de l'établissement ainsi que la scolarité des collégiens.

A travers les infrastructures de THDSeine, ce sont donc 100 collèges et plus de 72 000 élèves qui bénéficient d'un accès THD via la Fibre Optique et des services de Completel depuis fin 2013.

3.2. Protéger nos consommateurs

La protection de ses consommateurs est un objectif majeur pour le Groupe. Elle passe par la mise en place de mesures concrètes pour la protection du jeune public.

En effet, Numericable offre grâce à un logiciel un contrôle renforcé à l'attention des plus jeunes sur internet. Il permet ainsi de bloquer différents types de contenus par catégorie: Pornographie, Drogues, Violence, Racisme, Jeux d'argent.

Différents modes de filtrage sont disponibles :

- Le mode Enfant : les jeunes enfants naviguent sur une sélection de plusieurs milliers de sites Internet dont les contenus sont préalablement analysés et vérifiés par une équipe de documentalistes. Les « chats », forums, ou blogs sont explicitement exclus ;
- Le mode Adolescent : les enfants naviguent sur la totalité des sites Internet à l'exception des sites identifiés comme inappropriés par le logiciel ;
- Le mode Parent : permet de surfer sans aucun filtrage grâce à un mot de passe «Parents».

Certaines options complémentaires sont disponibles :

- Gestion des horaires : permet de définir des horaires et/ou des quotas de connexion à Internet pour chacun des enfants ;
- Listes personnelles : permet d'autoriser ou interdire des sites définis par l'utilisateur ;
- Signalement de sites inappropriés : permet de bloquer ou signaler des sites non autorisés pour le profil enfant ;
- Blocage des applications : bloque l'exécution d'applications au choix de l'utilisateur (ex: logiciel de messagerie instantanée) ;
- Blocage de fichiers : bloque le téléchargement de certains types de fichier (ex : .exe).

Numericable met à la disposition des enfants, en complément du contrôle parental, un moteur de recherche sécurisé de plusieurs milliers de sites pour enfants dont le contenu a été préalablement vérifié et validé.

Ces services sont fournis par la société Xooloo, spécialisée dans la protection des enfants sur Internet.

Une sécurité accrue face aux risques informatiques

Dans la continuité des actions réalisées pour la protection des consommateurs, Numericable propose à ses clients une sécurité accrue face à différents risques informatiques : les virus, les hackers (pirates informatiques), les spams (emails indésirables), les spyware (logiciels espions), les trojans (cheval de Troie), le phishing (hameçonnage), les worm (vers), les hoax (canulars) et le rootkit (outil de dissimulation d'activité).

Cette sécurité est possible grâce au logiciel « Pack Sécurité Numericable ».

Par ailleurs, un Comité de Sécurité (COSEC) se réunit tous les trimestres pour lancer et suivre les actions inhérentes aux problématiques de sécurité de l'Entreprise.

La garantie du respect de la réglementation dictée par la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

Le 24 août 2012, Numericable d'une part, et Completel d'autre part, ont chacune désigné leur « Correspondant Informatique et Libertés » (CIL). Ces derniers visent à maîtriser le risque juridique en matière de loi informatique et libertés dans le Groupe, et démontrent l'engagement de Completel et Numericable en faveur du respect de la vie privée et des droits des personnes dont les données sont traitées (clients, prestataires, prospects, candidats à l'embauche, salariés). Ils permettent également de bénéficier d'un allègement considérable des formalités administratives auprès de la CNIL.

Au titre de l'année 2013, les CIL ont poursuivi la mise à jour du registre des traitements et l'information des collaborateurs en matière de loi informatique et libertés. Ils ont présenté leur rapport annuel au Président le 20 décembre 2013.

Le Groupe Numericable inscrit le principe d'intégrité au cœur même de ses valeurs

Le Groupe souhaite engager une réflexion dès l'année 2014. Cette dernière consistera à définir les règles régissant la conduite de la société et de tous ses membres dans l'optique de mettre en place les bonnes pratiques visant entre autre à prévenir les phénomènes de fraudes.

Prise en compte des conséquences de l'activité sur la santé

Compte tenu de son activité, le Groupe Numericable n'est pas soumis aux obligations relatives aux ondes magnétiques. Il souhaite toutefois rappeler que, l'Agence Nationale de Sécurité Sanitaire de l'Alimentation, de l'Environnement et du Travail (ANSES) a rendu public le 15 octobre 2013 un avis sur les effets des ondes magnétiques sur la santé. Selon l'organisme, l'exposition aux ondes « ne met pas en évidence d'effet sanitaire avéré »¹⁴.

La préservation de l'environnement dépend d'une utilisation maîtrisée des ressources. Conscient de la raréfaction des ressources naturelles, la « fibre environnementale » du Groupe fait de la maîtrise de sa consommation énergétique et de matières premières l'un de ses engagements.

De la même manière, le Groupe Numericable s'efforce de réduire les nuisances sonores liées à ses activités. Plusieurs études acoustiques et travaux ont été réalisés, notamment : isolation des murs et des plafonds et changement de climatisation.

3.3. Entretenir le dialogue avec les parties prenantes

Créateur de valeur dans le monde du numérique, le Groupe Numericable se doit de fournir des activités performantes et des solutions adaptées à l'ensemble de ses clients. Dans ce contexte, une relation de confiance est entreprise avec les parties prenantes.

Le Groupe Numericable structure son dialogue autour d'un dispositif spécifique à chaque interlocuteur.

Collectivités locales

Le Groupe communique avec les collectivités locales grâce à des conventions de partenariat qui concourent aux objectifs suivants : (i) Promouvoir l'accès aux services numériques ; (ii) Démocratiser l'accès à ces services numériques ; (iii) Accompagner le développement numérique et l'attractivité de la Collectivité ; (iv) Souligner l'engagement du Groupe à offrir un service de qualité et à poursuivre l'innovation sur les réseaux.

Ces conventions sont conclues dans le respect des principes rappelés par l'Autorité de Régulation des Postes et des Communications Electroniques (ARCEP) et plus particulièrement en matière d'actions d'information et de promotion des services numériques. A ce jour, 5 collectivités ont conclu ce type de convention.

¹⁴ Dossier de presse, Mise à jour de l'expertise « Radiofréquences et santé » Mardi 15 octobre 2013

Association Médiation des Communications Electroniques

Numericable, membre adhérent de l'« Association Médiation des Communications Electroniques » (AMCE) depuis 2009, préside cette association depuis mars 2013.

L'AMCE a été créée en 2003 à l'initiative des opérateurs avec pour mission de faciliter la médiation dans le règlement des litiges entre les consommateurs et leurs opérateurs. Après deux niveaux de réclamation mis à disposition par l'opérateur, le consommateur peut saisir le Médiateur qui rend un avis en droit et en équité. L'AMCE offre un niveau de recours supplémentaire dans le traitement des litiges, simple, rapide et gratuit pour le consommateur.

Fédération des Industriels des Réseaux d'initiative Publique

La « Fédération des Industriels des Réseaux d'Initiative Publique » (FIRIP), nouvelle Fédération interprofessionnelle, regroupe un panel représentatif d'entreprises intervenantes à la suite du lancement d'un réseau d'initiative publique, pour la construction, l'exploitation et la commercialisation de ce type d'infrastructures. Ces dernières sont indispensables au déploiement du très haut débit sur l'ensemble du territoire.

L'ambition de la FIRIP est de pouvoir participer auprès des pouvoirs publics au sein des instances et missions qui vont accompagner le déploiement du très haut débit, afin de réussir tant sur les enjeux financiers que sur les emplois et la formation de ceux-ci. Le Groupe Numericable est adhérent de cette association depuis 2013.

Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes

A l'image de tous les opérateurs téléphoniques, l'opérateur Numericable est soumis à l'« Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes » (ARCEP) chargée de réguler les communications électroniques et les postes en France. Le rôle essentiel de l'ARCEP est de veiller à l'exercice d'une concurrence effective et loyale au bénéfice des consommateurs sur le marché des communications électroniques. A ce titre, l'opérateur Numericable publie trimestriellement les indicateurs de qualité de service fixe.

Selon les mesures de l'ARCEP du troisième trimestre 2013¹⁵, Numericable se place n°1 en qualité et en fiabilité. En effet, le réseau de Numericable apparaît comme le plus fiable, avec le taux de panne au cours de 30 jours le plus faible de tous les opérateurs, toutes technologies confondues (3,24% contre 9.58% en moyenne). Par ailleurs, les délais de raccordement au réseau Numericable sont jusqu'à six fois plus courts que chez les autres opérateurs : la moitié des clients qui ont déjà une ligne existante

ont un service activé dans la journée de leur inscription, contre un délai moyen de 6,6 jours pour les opérateurs ADSL.

Un nouveau site pour le Groupe et les services de Completel

Numericable Group s'est doté d'un site institutionnel permettant une présentation globale du Groupe et facilitant la diffusion d'informations auprès des investisseurs et des actionnaires.

Ce dernier est disponible à l'adresse suivante : www.numericable.com

De la même manière, le nouveau site Completel est conçu pour mieux satisfaire les besoins des clients et internautes en présentant les offres commerciales et en proposant des analyses et réflexions sur les nouveaux enjeux du secteur. Le site propose des espaces dédiés aux entreprises, au secteur public et aux partenaires.

Le site est disponible à l'adresse suivante : www.completel.fr

Les fournisseurs

A titre d'exemple, Sagemcom, fournisseur des équipements de LaBox, est signataire du Pacte Mondial des Nations Unies. Cependant le Groupe Numericable souhaite engager en 2014 une réflexion globale sur sa politique d'achats responsables.

Les associations

Le Groupe marque son entrée dans le domaine du mécénat en 2013 en soutenant des associations caritatives

Afin d'engager l'ensemble de la société derrière un projet commun, le Président Directeur-Général de Numericable Group, Eric Denoyer, a souhaité impliquer les collaborateurs dans le choix d'une association à soutenir au titre de l'exercice 2013.

Parmi quatre associations présélectionnées, les salariés ont plébiscité « Action contre la Faim » à travers leur vote.

↳ Parrainage d'un concert au bénéfice d'Action Contre la Faim

Pour concrétiser cette volonté de venir en aide à une cause associative indépendante, le Groupe a parrainé son premier concert des Saisons de la Solidarité au profit de l'association Action Contre la Faim. Ce concert joué par l'Orchestre de l'Alliance, s'est déroulé Salle Gaveau à Paris le 16 octobre 2013. L'ensemble des bénéfices a été reversé à l'association caritative Action Contre la Faim.

↳ Course contre la faim

Le Challenge Interentreprises à La Défense en faveur de l'association « Action Contre la Faim » a eu lieu le 14 juin 2013 mobilisant 17 collaborateurs du Groupe.

¹⁵ ARCEP, « Indicateurs de qualité de service fixe – mesures de la qualité de service fixe effectuées par les opérateurs au troisième trimestre 2013 », les actes de l'ARCEP, Janvier 2014

Outre « Action contre la Faim », deux autres associations ont bénéficié du soutien de la société Numericable : «Magie à l'hôpital» et « Médecins de l'Imaginaire ».

➤ Magie à l'hôpital

L'association «Magie à l'hôpital» offre des spectacles de magie, en relation avec les équipes médicales, et permet à des enfants hospitalisés ou en longue maladie de réaliser leurs rêves (rencontrer des stars et des sportifs, participer à des émissions de télévision, aller au cirque, etc...). Pour 1 like Facebook, 1 euro est reversé à l'association.

➤ Médecins de l'imaginaire

La société Numericable soutient financièrement « Médecins de l'imaginaire », association en faveur de l'Art-thérapie qui œuvre depuis 10 ans auprès des personnes confrontées à la maladie afin de leur apporter un soutien moral de qualité via la pratique de l'art.

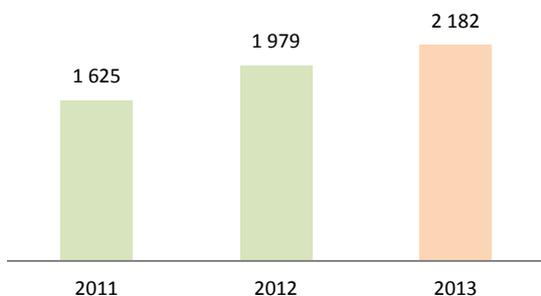
➤ Partenariats du Groupe Numericable en 2013

Le Groupe s'est aussi illustré dans de nombreux partenariats avec toujours pour objectif de démontrer son savoir-faire.

Domaines	Liste des partenariats
Cinéma	<ul style="list-style-type: none"> - My French Film Festival - Festival du Cinéma Américain de Deauville - Festival du Film Francophone d'Angoulême
Gaming	<ul style="list-style-type: none"> - Gameo Consulting (Numericable M-HOUSE Cup 2 et 3 à la Gaming House de Marseille, le Millénium Show au Casino de Paris, etc...) - ALT TAB production (Evénements ponctuels tels que « Iron Squid » au Palais des Congrès de Paris) - OXENT pour l'ESWC (E-sport World Cup) - Lan Lyon E-Sport - Meltdown (partenariat à l'année avec le barcraft)
Autres partenariats	<ul style="list-style-type: none"> - RC Lens - Partenariats chaînes TV - AIDA - ADN Ouest - Association des Viking Rouen - Sail Cup

4. Annexe – Chiffres clés du Groupe

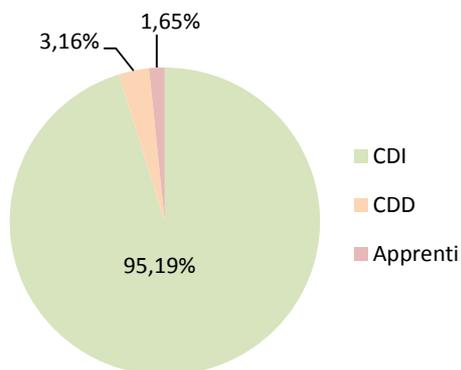
Evolution de l'effectif total sur les 3 dernières années



Pôles d'activités du Groupe sur le territoire français



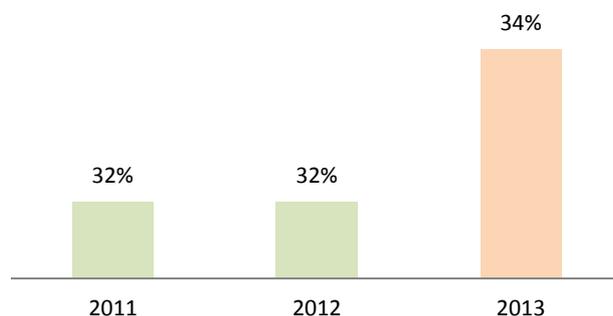
Répartition de l'effectif par type de contrat au 31 décembre 2013



Répartition de l'effectif dans les différentes entités juridiques au 31 décembre 2013

	Completel	Numericable	LTI	Numericable Group	Total	%
Est	14	130	0	0	144	6.6%
IdF	383	586	10	3	982	45%
Nord	303	81	0	0	384	17.6%
Ouest	21	73	10	0	104	4.7%
Rhône Alpes	31	203	70	0	304	13.9%
Sud-Est	24	97	8	0	129	5.9%
Sud-Ouest	27	108	0	0	135	6.2%
Total	803	1 278	98	3	2 182	100%

Evolution du pourcentage de femmes dans l'effectif



Pourcentage de collaborateurs à temps partiel

	2011	2012	2013
Pourcentage de collaborateurs à temps partiel par rapport à l'effectif	4.0%	2.7%	3.1%

Nombre total d'heures de formation par an

	2011	2012	2013
Nombre d'heures de formation	43 314	28 560	32 593

■ Dépenses moyennes pour la formation par employé au 31 décembre 2013

	Completel	Numericable
Dépenses moyennes pour la formation par employé	1 463€	1 091€

■ Pourcentage de la masse salariale consacré à la formation au 31 décembre 2013

	Completel	Numericable
Pourcentage de la masse salariale consacré à la formation	2.60%	3.20%

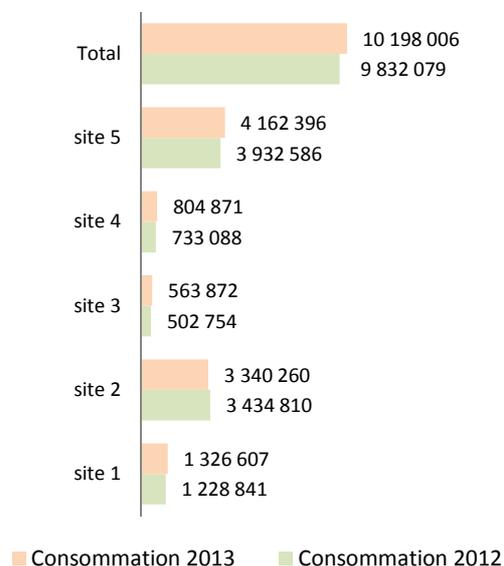
■ Evolution des accidents de travail

	2011	2012	2013
Nombre d'accidents mortels	0	0	0
Taux de fréquence	15	11	8
Taux de gravité	0.33	0.63	0.52

■ Pourcentage handicapés / effectif inscrit

	2011	2012	2013
Pourcentage handicapés / effectif inscrit	0.5%	0.5%	0.5%

■ Evolution de la consommation électrique de 2012 à 2013 sur un ensemble de sites techniques représentatifs (en KWH)



5. Table de correspondance

Information Sociales	Page
a) Emploi	
L'effectif total et la répartition des salariés par sexe, par âge et par zone géographique	3 ; 18
Les embauches et les licenciements	4
Les rémunérations et leur évolution	4
b) Organisation du temps de travail	
L'organisation du temps de travail	5 ; 18
L'absentéisme	9
c) Relations sociales	
L'organisation du dialogue social notamment les procédures d'information, de consultation du personnel et de négociation avec celui-ci	6-7
Le bilan des accords collectifs	6-7
d) Santé et sécurité	
Les conditions de santé et de sécurité au travail	7-9
Le bilan des accords signés avec les organisations syndicales ou les représentants du personnel en matière de santé et de sécurité au travail	7-8
Les accidents du travail, notamment leur fréquence et leur gravité, ainsi que les maladies professionnelles	9 ; 19
e) Formation	
Les politiques mises en œuvre en matière de formation	9-10
Le nombre total d'heures de formation	10 ; 18-19
f) Egalité de traitement	
Les mesures prises en faveur de l'égalité entre les femmes et les hommes	4 ; 7
Les mesures prises en faveur de l'emploi et de l'insertion des personnes handicapées	7 ; 19
La politique de lutte contre les discriminations	6-7
g) Promotion et respect des stipulations des conventions fondamentales de l'Organisation International du Travail relatives :	
Au respect de la liberté d'association et du droit de négociation collective	7
A l'élimination des discriminations en matière d'emploi et de profession	
A l'élimination du travail forcé ou obligatoire	
A l'abolition effective du travail des enfants	



Informations Environnementales		Page
a) Politique générale en matière environnementale		
L'organisation de la société pour prendre en compte les questions environnementales, et le cas échéant les démarches d'évaluation ou de certification en matière d'environnement		11
Les actions de formation et d'information des salariés en matière de protection de l'environnement		11
Les moyens consacrés à la prévention des risques environnementaux et des pollutions		12
b) Pollution et gestion des déchets		
Les mesures de prévention, de réduction ou de réparation de rejets dans l'air, l'eau et le sol affectant gravement l'environnement		12
Les mesures de prévention, de recyclage et d'élimination des déchets		11-12
La prise en compte des nuisances sonores et de toute autre forme de pollution spécifique à une activité		15
c) Utilisation durable des ressources		
La consommation d'eau et d'approvisionnement en eau en fonction des contraintes locales		23
L'utilisation des sols		23
La consommation de matières premières et les mesures prises pour améliorer l'efficacité dans leur utilisation		13
La consommation d'énergie et les mesures prises pour améliorer l'efficacité énergétique et le recours aux énergies renouvelables		11-12-23
d) Changement climatique		
Les rejets de gaz à effet de serre		12
L'adaptation aux conséquences du changement climatique		23
e) Protection de la biodiversité		
Les mesures prises pour préserver ou développer la biodiversité		24
Informations Sociétales		Page
a) Impact territorial, économique et social de l'activité de la société :		
en matière d'emploi et de développement régional		13-14
sur les populations riveraines ou locales		13-14
b) Relations entretenues avec les personnes ou les organisations intéressées par l'activité de la société, notamment les associations d'insertion, les établissements d'enseignement, les associations de défense de l'environnement, les associations de consommateurs et les populations riveraines		
Les conditions du dialogue avec ces personnes ou organisations		15-17
Les actions de partenariat ou de mécénat		17
c) Sous-traitance et fournisseurs		
La prise en compte dans la politique d'achat de la société des enjeux sociaux et environnementaux		16
L'importance de la sous-traitance et la prise en compte dans les relations avec les fournisseurs et les sous-traitants de leur responsabilité sociale et environnementale		16
d) Loyauté des pratiques		
Les actions engagées pour prévenir la corruption		15
Les mesures prises en faveur de la santé et de la sécurité des consommateurs		14-15
e) Autres actions engagées (visées dans les informations sociétales):		
En faveur des droits de l'homme		24

6. Note Méthodologique

La démarche de reporting social sociétal et environnemental du Groupe Numericable a été réalisée au regard des exigences de l'article R225-105-1 du Code du commerce.

La période de reporting est fondée sur une année calendaire (du 1er janvier au 31 décembre) en accord avec l'exercice comptable de la société.

Périmètre

Le périmètre du reporting a pour objectif d'être représentatif des activités significatives du Groupe.

Les indicateurs sociaux couvrent les différentes sociétés juridiques du Groupe qui se compose de la façon suivante :

- o au 31 décembre 2013 : Altice B2B France, Completel SAS, Est Video Communication, LTI Telecom SA, NC Numericable, Numericable, Numericable Group, Sequalum SAS, YPSO SAS ;
- o au 31 décembre 2012 : Completel SAS, Est Video Communication, Est Videocommunication, NC Numericable, Numericable, YPSO SAS ;
- o au 31 décembre 2011 : Completel SAS, Est Videocommunication, NC Numericable, Numericable, YPSO SAS.

Compte tenu de son acquisition en fin d'exercice, le périmètre de certains indicateurs (détaillés ci-dessous) exclut l'entité LTI Telecom SA.

Le tableau ci-dessous présente les indicateurs au 31 décembre 2013 ne couvrant pas l'intégralité du périmètre du Groupe précédemment indiqué :

Chapitre	Indicateur	Périmètre 2013
Social	Taux d'embauche	Hors LTI Telecom SA
	Taux d'embauche en CDI	
	Taux de licenciement	
Social	Nombre de réunions du Comité d'Entreprise (CE), des Délégués du Personnel (DP) et du Comité d'Hygiène et de Sécurité (CHSCT) tenues en 2013 (réunions exceptionnelles incluses)	Hors LTI Telecom SA
Social	Liste des accords et des avenants signés en 2013 (hors accord Négociations Annuelles Obligatoires - NAO)	Hors LTI Telecom SA
Social	Pourcentage de réponses au questionnaire DUER	Uniquement Altice B2B France, Completel SAS

Chapitre	Indicateur	Périmètre 2013
Social	Evolution des réponses à la question « Je suis généralement satisfait par rapport à ma situation professionnelle prise dans sa globalité »	Hors LTI Telecom SA
Social	Evolution des réponses à la question « Je subis un stress important et régulier dans mon travail »	Hors LTI Telecom SA
Social	Evolution des réponses à la question « J'ai confiance en l'avenir de l'entreprise »	Hors LTI Telecom SA
Social	Nombre total d'heures de formation par an	Hors LTI Telecom SA
Social	Dépenses moyennes pour la formation par employé au 31 décembre 2013	Sequalum SAS, Altice B2B France, Numericable Group
Social	Pourcentage de la masse salariale consacré à la formation au 31 décembre 2013	
Social	Evolution des accidents de travail	Hors LTI Telecom SA
Social	Pourcentage handicapés / effectif inscrit	Hors LTI Telecom SA

Les indicateurs listés ci-après concernent les effectifs présents au 31 décembre 2013 :

- Effectif total ;
- Part des salariés à temps partiel ;
- Répartition de l'effectif dans les différentes entités juridiques et par zone géographique ;
- Répartition par type de contrat.

Ils tiennent compte des effectifs de l'ensemble des entités du Groupe en contrat à durée indéterminée, en contrat à durée déterminée, en contrat de professionnalisation et en contrat en alternance. Les stagiaires et les intérimaires sont exclus.

La part des 25-40 tient compte des effectifs de l'ensemble des entités du Groupe en contrat à durée indéterminée.

La répartition des entités par région géographique ne correspond pas à un découpage administratif ou juridique. Il a été spécifiquement mis en place pour le reporting.

La répartition par type de contrat présente la part des CDI, des CDD (incluant les contrats de professionnalisation) et des contrats d'apprentissage (Apprentis).

L'indicateur relatif à la part des personnes handicapées dans les effectifs s'appuie sur la Déclaration Obligatoire d'Emploi des

Travailleurs Handicapés (DOETH) établie pour l'ensemble des entités du Groupe hors LTI Telecom SA.

Le taux d'embauche tient uniquement compte des entrées en CDD et en CDI.

Le taux d'embauche, le taux d'embauche en CDI et le taux de licenciement ne tiennent pas compte des mobilités internes, ni des doubles embauches. Ils sont exprimés par rapport à l'effectif CDI et CDD présent au 31 décembre 2013 hors LTI Telecom SA et se basent sur le dernier motif d'entrée ou de sortie. Nous précisons que les licenciements économiques ne sont pas pris en compte dans le calcul du taux de licenciement.

Le nombre total d'heures de formation intègre les formations prises en charge par l'entreprise dans le cadre du plan de formation ou dans le cadre des contrats de professionnalisation pour les salariés de l'ensemble des entités du Groupe hors LTI Telecom SA, Sequalum SAS, Numericable Group et Altice B2B France.

Les dépenses relatives à la formation tiennent compte des cotisations annuelles pour le plan de formation et la professionnalisation, des coûts salariaux, des frais pédagogiques directs, des frais de déplacement et des frais annexes (restauration).

Le taux d'absentéisme correspond au rapport entre :

- le nombre de jours ouvrés perdus pour maladies et grossesses pathologiques absences sur la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2013 ; et,
- le nombre de jour annuels théoriques travaillés par l'effectif annuel moyen hors LTI Telecom SA en supposant que l'ensemble des collaborateurs sont à temps complet.

Le taux de fréquence et le taux de gravité des accidents du travail sont calculés sur la base d'un nombre d'heures annuelles théoriques travaillées par l'effectif CDI et CDD présent au 31 décembre 2013 hors LTI Telecom SA. Les accidents survenus en 2012 ne sont pas pris en compte dans le calcul du taux de fréquence. Dans le calcul du taux de gravité, les jours d'absence pour accident du travail sont comptabilisés en jours ouvrés.

➤ Les indicateurs environnementaux : les données environnementales sont calculées sur la base d'informations reçues par les fournisseurs, de relevés directs ou sur la base d'estimations.

L'indicateur « nombre de climatisations au R22 remplacées » couvre uniquement la société Numericable.

L'indicateur de la consommation d'électricité est reporté uniquement sur les cinq principaux sites techniques, représentant 4.4% de la consommation électrique totale du Groupe.

Les émissions de gaz à effet de serre liées aux consommations d'électricité de ces cinq sites techniques sont calculées sur la base du facteur ADEME 2012, hors perte réseau.

➤ Les indicateurs sociétaux : le chapitre sociétal présente des données transmises trimestriellement à l'ARCEP et ayant fait

l'objet d'un audit de conformité par un organisme indépendant. L'indicateur du taux de panne communiqué à l'ARCEP se définit comme le taux de panne par ligne d'accès en prenant comme période d'observation les 30 jours après la mise en service de l'accès.

Les moyennes des taux de panne et des taux de délais de raccordement publiés dans le présent document correspondent à la moyenne des taux obtenus par les opérateurs évalués (Free, Orange, SFR, Bouygues Télécom, Darty), toutes technologies confondues (ADSL, RTC, fibre coaxiale et fibre optique).

Pertinence et choix des indicateurs

Les indicateurs publiés par le Groupe Numericable visent à rendre compte de ses résultats annuels en matière de responsabilité sociétale en toute transparence. Le choix des indicateurs s'effectue au regard des impacts sociaux, environnementaux et sociétaux de l'activité des sociétés du Groupe et des risques associés aux enjeux stratégiques d'entreprises.

Les items ci-dessous jugés non pertinents au regard de l'activité du Groupe ont été écartés du reporting.

Chapitre	Item	Commentaire
Environnemental	Le montant des provisions et garanties pour risques en matière d'environnement, sous réserve que cette information ne soit pas de nature à causer un préjudice sérieux à la société dans un litige en cours	Compte tenu de ses activités, le Groupe ne comptabilise pas de provisions pour risques en matière d'environnement sur l'exercice 2013
Environnemental	La consommation d'eau et l'approvisionnement en eau en fonction des contraintes locales	Par son implantation et de ses activités tertiaires, le Groupe n'est pas soumis au stress hydrique
Environnemental	L'utilisation des sols	Compte tenu de son activité, Numericable Group ne considère pas cet item pertinent
Environnemental	Les mesures prises pour préserver ou développer la biodiversité	Compte tenu de son activité, Numericable Group ne considère pas cet item pertinent

Chapitre	Item	Commentaire
Environnemental	L'adaptation aux conséquences du changement climatique	Compte tenu de son activité, Numericable Group ne considère pas cet item pertinent
Sociétal	Autres actions engagées en faveur des droits de l'homme	La société est soumise à la réglementation française et respecte ainsi ces stipulations (hors fournisseurs)

L'objectif des prochains exercices est d'améliorer le processus de reporting grâce à la mise en place d'indicateurs plus pertinents, à une méthode de remontée des informations rapide et fluide et un contrôle des chiffres efficient.

Consolidation et Contrôle Interne

Les données sont collectées au niveau du département Contrôle Interne auprès des différents Directions du Groupe.

➤ Chapitre social

- Le reporting social est assuré au sein de la Direction Financière par le Contrôleur de gestion social. Les données sont extraites de ADP via un logiciel de requête Hypervision ;
- Les données relatives à la formation sont fournies par la Direction du Développement des Ressources Humaines. Le reporting relatif au volume de formation est extrait de ADP via un logiciel de requête Hypervision ;
- Les données liées aux Relations Sociales sont fournies par la Direction Juridique des Affaires Sociales ;
- Les autres données sont fournies par le Responsable de la Communication Interne. Les données sont extraites de « 1.2.3 Flashchat » pour les tchats et de la plateforme EFM, gérée sur serveur externe de l'entreprise "Interview?!" pour le baromètre.

Lors des consolidations, des contrôles de cohérence sur les données sont effectués.

➤ Chapitre environnemental

- Les reportings relatifs à la consommation électrique ainsi que le nombre de climatisations au R22 remplacées sont assurés par la Direction Technique du Groupe ;
- Les données liées au parc automobile sont fournies par le département Services Généraux ;
- Les données liées aux équipements de visio-conférence sont fournies par le service support informatique ;
- Enfin les autres données sont communiquées par les prestataires du Groupe.

➤ Chapitre sociétal

Les données sociétales sont produites par la Direction Marketing et font l'objet d'un audit de conformité de la part d'un organisme indépendant.

L'ensemble du document a fait l'objet d'une consolidation globale par le département de Contrôle Interne et d'une relecture par le Comité Exécutif du Groupe.

Protocole de reporting

A l'occasion de la rédaction de ce premier rapport, un protocole a été réalisé. Il référence l'ensemble des indicateurs RSE du Groupe, et définit leur construction et leur modalité de collecte. Ce protocole est mis à disposition lors de la vérification externe des données.

Limites méthodologiques et spécificités

La méthodologie utilisée à l'occasion du calcul de certains indicateurs sociaux et environnementaux peut présenter certaines limites en raison :

- de la difficulté de récupérer de l'information en cas de sous-traitance et/ou de société en participation avec des partenaires extérieurs ;
- des modalités de collecte et de saisie de ces informations ;
- de la disponibilité des données durant l'exercice de reporting.

Le rapport de gestion 2013 fait état des données connues par le Groupe à la date de fin d'exercice. Ces données pourraient toutefois faire l'objet de corrections au cours de l'année suivante, si une anomalie significative était avérée et sous réserve d'une justification détaillée.



KPMG Audit
Le Belvédère
1 Cours Valmy
CS 50034
92923 Paris La Défense Cedex
France

Téléphone : +33 (0)1 55 68 86 66
Télécopie : +33 (0)1 55 68 98 29
Site internet : www.kpmg.fr

Numericable Group S.A.

Rapport de l'un des commissaires aux comptes, désigné organisme tiers indépendant, sur les informations sociales, environnementales et sociétales consolidées figurant dans le rapport de gestion

Exercice clos le 31 décembre 2013
Numericable Group S.A.
Tour Ariane – 5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense
Cedex
Ce rapport contient 7 pages



KPMG Audit
Le Belvédère
1 Cours Valmy
CS 50034
92923 Paris La Défense Cedex
France

Téléphone : +33 (0)1 55 68 86 66
Télécopie : +33 (0)1 55 68 98 29
Site internet : www.kpmg.fr

Numericable Group S.A.

Siège social : Tour Ariane – 5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense Cedex
Capital social : € 123 942 012

Rapport de l'un des commissaires aux comptes, désigné organisme tiers indépendant, sur les informations sociales, environnementales et sociétales consolidées figurant dans le rapport de gestion

Exercice clos le 31 décembre 2013

Mesdames, Messieurs, les actionnaires,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société Numericable Group S.A. désigné organisme tiers indépendant, dont la recevabilité de la demande d'accréditation a été admise par le COFRAC, nous vous présentons notre rapport sur les informations sociales, environnementales et sociétales consolidées relatives à l'exercice clos le 31 décembre 2013, présentées dans le rapport de gestion (ci-après les « Informations RSE »), en application des dispositions de l'article L.225-102-1 du code de commerce.

Responsabilité de la société

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Il appartient au Conseil d'administration d'établir un rapport de gestion comprenant les Informations RSE prévues à l'article R.225-105-1 du code de commerce, préparées conformément au référentiel utilisé par la société (ci-après le « Référentiel »), dont un résumé figure dans le rapport de gestion et disponible sur demande au siège de la société.

Indépendance et contrôle qualité

Notre indépendance est définie par les textes réglementaires, le code de déontologie de la profession ainsi que les dispositions prévues à l'article L.822-11 du code de commerce. Par ailleurs, nous avons mis en place un système de contrôle qualité qui comprend des politiques et des procédures documentées visant à assurer le respect des règles déontologiques, des normes d'exercice professionnel et des textes légaux et réglementaires applicables.

Responsabilité du commissaire aux comptes

Il nous appartient, sur la base de nos travaux :

- d'attester que les Informations RSE requises sont présentes dans le rapport de gestion ou font l'objet, en cas d'omission, d'une explication en application du troisième alinéa de l'article R.225-105 du code de commerce (Attestation de présence des Informations RSE) ;
- d'exprimer une conclusion d'assurance modérée sur le fait que les Informations RSE, prises dans leur ensemble, sont présentées, dans tous leurs aspects significatifs, de manière sincère conformément au Référentiel (Avis motivé sur la sincérité des Informations RSE) ;
- d'exprimer, à la demande de la société, une conclusion d'assurance raisonnable sur le fait que les informations sociales identifiées par le signe * et publiées par le Groupe dans la partie 1 intitulée « Fibre sociale » du chapitre « Responsabilité Sociale de l'Entreprise 2013 » du rapport de gestion (ci-après les « Informations Sociales ») ont été établies, dans tous leurs aspects significatifs, conformément au Référentiel.

Nos travaux ont été effectués par une équipe de six personnes entre décembre 2013 et mars 2014. Nous avons fait appel, pour nous assister dans la réalisation de nos travaux, à nos experts en matière de RSE.

Nous avons conduit les travaux décrits ci-après conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France et à l'arrêté du 13 mai 2013 déterminant les modalités dans lesquelles l'organisme tiers indépendant conduit sa mission et, concernant l'avis motivé et le rapport d'assurance raisonnable, à la norme internationale ISAE 30001.

1. Attestation de présence des Informations RSE

Nous avons pris connaissance, sur la base d'entretiens avec les responsables des directions concernées, de l'exposé des orientations en matière de développement durable, en fonction des conséquences sociales et environnementales liées à l'activité de la société et de ses engagements sociétaux et, le cas échéant, des actions ou programmes qui en découlent.

Nous avons comparé les Informations RSE présentées dans le rapport de gestion avec la liste prévue par l'article R.225-105-1 du code de commerce.

En cas d'absence de certaines informations consolidées, nous avons vérifié que des explications étaient fournies conformément aux dispositions de l'article R.225-105 alinéa 3 du code de commerce.

Nous avons vérifié que les Informations RSE couvraient le périmètre consolidé, à savoir la société ainsi que ses filiales au sens de l'article L.233-1 et les sociétés qu'elle contrôle au sens de l'article L.233-3 du code de commerce avec les limites précisées au paragraphe 6 intitulé « Note méthodologique » du rapport de gestion.

Sur la base de ces travaux et compte tenu des limites mentionnées ci-dessus, nous attestons de la présence dans le rapport de gestion des Informations RSE requises.

¹ ISAE 3000 – Assurance engagements other than audits or reviews of historical financial information

2. Avis motivé sur la sincérité des Informations RSE

Nature et étendue des travaux

Nous avons mené une dizaine d'entretiens avec les personnes responsables de la préparation des Informations RSE, les directions en charge des processus de collecte des informations et les responsables des procédures de contrôle interne et de gestion des risques, afin :

- d'apprécier le caractère approprié du Référentiel au regard de sa pertinence, son exhaustivité, sa fiabilité, sa neutralité, son caractère compréhensible, en prenant en considération, le cas échéant, les bonnes pratiques du secteur ;
- de vérifier la mise en place d'un processus de collecte, de compilation, de traitement et de contrôle visant à l'exhaustivité et à la cohérence des Informations RSE et prendre connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration des Informations RSE.

Nous avons déterminé la nature et l'étendue de nos tests et contrôles en fonction de la nature et de l'importance des Informations RSE au regard des caractéristiques de la société, des enjeux sociaux et environnementaux de ses activités, de ses orientations en matière de développement durable et des bonnes pratiques sectorielles.

Pour les Informations RSE listées dans le tableau ci-dessous que nous avons considérées les plus importantes :

- nous avons consulté, au niveau de l'entité consolidante, les sources documentaires et mené des entretiens pour corroborer les informations qualitatives (organisation, politiques, actions), nous avons mis en œuvre des procédures analytiques sur les informations quantitatives et vérifié, sur la base de sondages, les calculs ainsi que la consolidation des données et nous avons vérifié leur cohérence et leur concordance avec les autres informations figurant dans le rapport de gestion ;
- nous avons mené des entretiens pour vérifier la correcte application des procédures et mis en œuvre des tests de détail sur la base d'échantillonnages, consistant à vérifier les calculs effectués et à rapprocher les données des pièces justificatives. La totalité des informations étant disponibles au siège nos tests ont porté sur 100% des effectifs et 100% des informations quantitatives environnementales.

Indicateurs sociaux	Périmètre de reporting
Effectif total et répartition par type de contrat, région, sexe et âge	Groupe
Taux d'embauche et de licenciement	Groupe hors LTI Telecom SA
Taux d'absentéisme pour maladie et grossesses pathologiques	(soit 95,5% des

Indicateurs sociaux	Périmètre de reporting
Taux de fréquence et taux de gravité des accidents du travail	effectifs)
Nombre total d'heures de formation par employé	Groupe hors LTI Telecom SA Sequalum SAS Altice B2B France Numericable Group (soit 95,1% des effectifs)
Nombre de réunions du Comité d'Entreprise (CE), des Délégués du Personnel (DP) et du Comité d'Hygiène, de Sécurité et des Conditions de Travail (CHSCT)	Groupe hors LTI Telecom SA
Indicateurs environnementaux	Périmètre de reporting
Nombre de climatisations au R22 remplacées	Sites techniques Numericable (environ 300 sites)
Consommation électrique	Cinq sites techniques hors réseau
Volume de papier collecté	Site de Champs sur Marne
Indicateurs sociétaux	Périmètre de reporting
Taux de panne par ligne d'accès en prenant comme période d'observation les 30 jours après la mise en service de l'accès, selon les mesures de l'ARCEP	Groupe
Temps dans lequel 50% des demandes d'accès au service sont livrées (ligne existante), selon les mesures de l'ARCEP	Groupe

Informations qualitatives

Thèmes sociaux	Epargne salariale, rémunération et autres avantages, baromètre annuel, organisation du temps de travail, échanges avec les partenaires sociaux, bilan des accords signés, prise en compte des risques psycho-sociaux, actions en faveur de l'insertion, politique relations écoles
Thèmes environnementaux	Mesures de prévention, de recyclage et d'élimination des déchets Mesures prises pour améliorer l'efficacité dans l'utilisation des matières premières
Thèmes sociétaux	Prise en compte dans la politique d'achat des enjeux sociaux et environnementaux Actions de partenariats et de mécénat

Pour les autres Informations RSE consolidées, nous avons apprécié leur cohérence par rapport à notre connaissance de la société.

Enfin, nous avons apprécié la pertinence des explications relatives, le cas échéant, à l'absence totale ou partielle de certaines informations.

Nous estimons que les méthodes d'échantillonnage et tailles d'échantillons que nous avons retenues en exerçant notre jugement professionnel nous permettent de formuler une conclusion d'assurance modérée ; une assurance de niveau supérieur aurait nécessité des travaux de vérification plus étendus. Du fait du recours à l'utilisation de techniques d'échantillonnages ainsi que des autres limites inhérentes au fonctionnement de tout système d'information et de contrôle interne, le risque de non-détection d'une anomalie significative dans les Informations RSE ne peut être totalement éliminé.

Conclusion

Sur la base de nos travaux, nous n'avons pas relevé d'anomalie significative de nature à remettre en cause le fait que les Informations RSE, prises dans leur ensemble, sont présentées, de manière sincère, conformément au Référentiel.

3. Rapport d'assurance raisonnable sur les Informations Sociales

Nature et étendue des travaux

Concernant les Informations Sociales, nous avons mené des travaux de même nature que ceux décrits dans le paragraphe 2 ci-dessus pour les Informations RSE considérées les plus importantes² mais de manière plus approfondie, en particulier en ce qui concerne le nombre de tests.

L'échantillon sélectionné représente ainsi 100% des effectifs pour les informations sociales.

² Indicateurs sociaux et Informations qualitatives relatives aux thèmes sociaux listés au paragraphe 2

Nous estimons que ces travaux nous permettent d'exprimer une assurance raisonnable sur les Informations Sociales.

Conclusion

A notre avis, les informations sociales identifiées par le signe * et publiées dans la partie 1 intitulée « Fibre sociale » du chapitre « Responsabilité Sociale de l'Entreprise 2013 » du rapport de gestion sont présentées, dans tous leurs aspects significatifs, conformément aux Référentiels.

Paris La Défense, le 2 avril 2014
KPMG Audit
Département de KPMG S.A.



Grégoire Menou
Associé



Philippe Arnaud
Associé
*Département Changement Climatique &
Développement Durable*

II.

**COMPTES SOCIAUX DE NUMERICABLE GROUP POUR L'EXERCICE
CLOS LE 31 DECEMBRE 2013**

NUMERICABLE GROUP

Etats financiers au 31 décembre 2013

SOMMAIRE

BILAN

Bilan actif	1
Bilan passif	2

COMPTE DE RESULTAT

Compte de résultat partie 1	3
Compte de résultat partie 2	4

ANNEXE

Règles et Methodes Comptables	6
-------------------------------	---

Informations sur Bilan et Compte de résultat

Etat de l'actif immobilisé	14
Etat des échéances, des créances et des dettes	15
Produits à recevoir	16
Charges à payer	17
Liste des Filiales et Participations	18
ETAT DES ENTREPRISES LIEES	19

BILAN ACTIF

<i>Rubriques</i>	<i>Montant Brut</i>	<i>Amortissements</i>	<i>31/12/2013 (5)</i>	
Capital souscrit non appelé				
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				
Frais d'établissement				
Frais de recherche et développement				
Concessions, brevets et droits similaires				
Fonds commercial				
Autres immobilisations incorporelles				
Avances, acomptes sur immo. incorporelles				
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				
Terrains				
Constructions				
Installations techniques, matériel, outillage				
Autres immobilisations corporelles				
Immobilisations en cours				
Avances et acomptes				
IMMOBILISATIONS FINANCIERES				
Participations par mise en équivalence				
Autres participations	2 238 239 490		2 238 239 490	
Créances rattachées à des participations				
Autres titres immobilisés				
Prêts				
Autres immobilisations financières				
ACTIF IMMOBILISE	2 238 239 490		2 238 239 490	
STOCKS ET EN-COURS				
Matières premières, approvisionnements				
En-cours de production de biens				
En-cours de production de services				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises				
Avances et acomptes versés sur commandes				
CREANCES				
Créances clients et comptes rattachés	1 981 728		1 981 728	
Autres créances	31 600		31 600	
Capital souscrit et appelé, non versé				
DIVERS				
Valeurs mobilières de placement (dont actions propres :)				
Disponibilités	1 998 532		1 998 532	
COMPTE DE REGULARISATION				
Charges constatées d'avance				
ACTIF CIRCULANT	4 011 861		4 011 861	
Charges à répartir sur plusieurs exercices				
Primes de remboursement des obligations				
Ecarts de conversion actif				
TOTAL GENERAL	2 242 251 351		2 242 251 351	

BILAN PASSIF

Rubriques	31/12/2013 (5)	
Capital social ou individuel dont versé : 123 942 012	123 942 012	
Primes d'émission, de fusion, d'apport	2 108 036 898	
Ecarts de réévaluation dont écart d'équivalence :		
Réserve légale		
Réserves statutaires ou contractuelles		
Réserves réglementées (dont achat œuvres originales artistes)		
Autres réserves		
Report à nouveau		
RESULTAT DE L'EXERCICE (bénéfice ou perte)	(1 626 175)	
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
CAPITAUX PROPRES	2 230 352 734	
Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées		
AUTRES FONDS PROPRES		
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES		
DETTES FINANCIERES		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit		
Emprunts et dettes financières divers (dont empr. participatifs)		
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
DETTES D'EXPLOITATION		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	8 475 631	
Dettes fiscales et sociales	3 422 985	
DETTES DIVERSES		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
Autres dettes		
COMPTES DE REGULARISATION		
Produits constatés d'avance		
DETTES	11 898 616	
Ecarts de conversion passif		
TOTAL GENERAL	2 242 251 351	

Résultat de l'exercice en centimes -1 626 175,44

Total du bilan en centimes 2 242 251 350,59

COMPTE DE RESULTAT (en liste)

<i>Rubriques</i>	<i>France</i>	<i>Exportation</i>	<i>31/12/2013 (5)</i>	
Ventes de marchandises				
Production vendue de biens				
Production vendue de services	1 656 963		1 656 963	
CHIFFRES D'AFFAIRES NETS	1 656 963		1 656 963	
Production stockée				
Production immobilisée				
Subventions d'exploitation				
Reprises sur amortissements et provisions, transfert de charges				
Autres produits				
PRODUITS D'EXPLOITATION			1 656 963	
Achats de marchandises (y compris droits de douane)				
Variation de stock (marchandises)				
Achats de matières premières et autres approvisionnements (et droits de douane)				
Variation de stock (matières premières et approvisionnements)				
Autres achats et charges externes			129 821	
Impôts, taxes et versements assimilés			859	
Salaires et traitements			173 472	
Charges sociales			2 978 986	
DOTATIONS D'EXPLOITATION				
Sur immobilisations : dotations aux amortissements				
Sur immobilisations : dotations aux provisions				
Sur actif circulant : dotations aux provisions				
Pour risques et charges : dotations aux provisions				
Autres charges				
CHARGES D'EXPLOITATION			3 283 139	
RESULTAT D'EXPLOITATION			(1 626 175)	
OPERATIONS EN COMMUN				
Bénéfice attribué ou perte transférée				
Perte supportée ou bénéfice transféré				
PRODUITS FINANCIERS				
Produits financiers de participations				
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé				
Autres intérêts et produits assimilés				
Reprises sur provisions et transferts de charges				
Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
PRODUITS FINANCIERS				
Dotations financières aux amortissements et provisions				
Intérêts et charges assimilées				
Différences négatives de change				
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
CHARGES FINANCIERES				
RESULTAT FINANCIER				
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS			(1 626 175)	

COMPTE DE RESULTAT (suite)

<i>Rubriques</i>	<i>31/12/2013 (5)</i>	
Produits exceptionnels sur opérations de gestion		
Produits exceptionnels sur opérations en capital		
Reprises sur provisions et transferts de charges		
PRODUITS EXCEPTIONNELS		
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion		
Charges exceptionnelles sur opérations en capital		
Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions		
CHARGES EXCEPTIONNELLES		
RESULTAT EXCEPTIONNEL		
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise		
Impôts sur les bénéfices		
TOTAL DES PRODUITS	1 656 963	
TOTAL DES CHARGES	3 283 139	
BENEFICE OU PERTE	(1 626 175)	

ANNEXE

REGLES ET METHODES COMPTABLES

1. PRESENTATION DE LA SOCIETE

Numericable Group (ci-après « NG ») est une société anonyme de droit français, dont le siège social est situé en France et créée en août 2013.

Le premier exercice comptable de NG présente ainsi une durée de 5 mois.

Le 7 Novembre 2013, NG a reçu, dans le cadre du projet d'introduction en bourse de la société, l'apport de deux holdings constituées au Luxembourg, Ypso Holding S.à.r.l et Altice Lux Holding S.à.r.l., respectivement sociétés-mères d'Ypso France et d'Altice B2B France.

Ypso France, qui englobe l'activité commerciale Numericable, est un fournisseur français de services de télévision par câble au travers de bouquets de chaînes de télévision numériques haut de gamme, accessibles aux ménages bénéficiant d'une connexion dite « triple play » au réseau câblé. Ypso France fournit également des services Internet à large bande passante au marché français résidentiel et des services de téléphonie fixe et mobile.

Altice B2B France, au travers de Completel, sa principale entité opérationnelle, gère le plus grand réseau alternatif « FTTO » français (pour « fiber-to-the-office », « fibre-pour-le-bureau ») et constitue le troisième réseau alternatif Digital Subscriber Line (« DSL ») français. En reliant directement les sites des clients professionnels aux réseaux de fibres et DSL, Completel SAS fournit à la clientèle professionnelle une offre de services complète qui comprend le transfert de données et l'Internet à très haut débit, des services de télécommunications, ainsi que des solutions de convergence et de mobilité.

NG est une holding sans activité opérationnelle, qui porte les salariés dirigeants du Groupe. Le coût de ces derniers (essentiellement salaires et charges sociales) est refacturé aux filiales du Groupe (hors éventuels coûts liés à la mise en place de stocks options en faveur des salariés de NG qui sont supportés par NG).

2. FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE

2.1. Constitution de Numericable Group

NG a été constituée par voie d'apports en numéraire d'un montant initial de 37 milliers d'euros.

Le 7 Novembre 2013, NG a reçu, dans le cadre du projet d'introduction en bourse de la société, l'apport de Ypso Holding S.à.r.l et Altice Lux Holding S.à.r.l., respectivement sociétés-mères d'Ypso France et d'Altice B2B France, pour un montant total de 1 995 489 milliers d'euros.

Les apports d'Ypso et Altice à NG ont résulté en une augmentation de capital de la société d'un montant total de 1 995 489 milliers d'euros répartis en 113 772 milliers d'euros d'augmentation de capital social et 1 881 717 milliers d'euros de primes d'émission.

Suite aux apports, le capital de la société s'élevait ainsi à 113 809 milliers d'euros et la prime d'émission à 1 881 717 milliers d'euros.

2.2. Introduction en bourse et augmentations de capital

Le 25 octobre 2013, le conseil d'administration de NG a décidé du principe de lancement de l'introduction en bourse de la société sur le marché NYSE Euronext Paris.

Le 7 novembre 2013, le conseil d'administration a :

- fixé le prix d'introduction en bourse à 24,80 euros par actions ;
- décidé d'augmenter le capital d'un montant total de 250 000 milliers d'euros par offre au public (dont 10 081 millions d'euros d'augmentation du capital social par création d'actions nouvelles et 239 919 milliers d'euros de primes d'émission) ;
- décidé de réaliser l'augmentation de capital réservée aux salariés du Groupe d'un montant de 1 034 milliers d'euros (dont 52 milliers d'euros d'augmentation du capital social par création d'actions nouvelles et 982 milliers d'euros de primes d'émission).

La première cotation a eu lieu le 8 novembre 2013.

Les frais engendrés dans le cadre de l'introduction en bourse ont été intégralement imputés sur la prime d'émission pour un montant total de 14 582 milliers d'euros. Ces frais ont été comptabilisés sans effet d'impôt compte tenu de l'incertitude sur la capacité de la société à utiliser ses déficits fiscaux.

Suite aux opérations d'introduction en bourse, le capital social de NG s'élevait ainsi à 123 942 milliers d'euros et la prime d'émission à 2 108 037 milliers d'euros.

2.3. Fusion entre Ypso Holding et Altice B2B Lux Holding

Le 11 Novembre 2013, la société Altice B2B Lux Holding a été fusionnée dans Ypso Holding S.à.r.l. Cette fusion a été réalisée à la valeur comptable qui correspondait aux valeurs d'apport à NG.

A la clôture de l'exercice, les titres portés par NG sont donc intégralement ceux d'Ypso Holding S.à.r.l.

2.4. Augmentation de capital d'Ypso Holding

Le 15 novembre 2013, Ypso Holding a procédé à une augmentation de son capital en numéraire de 242 750 milliers d'euros, intégralement souscrite par son associé unique, Numericable Group.

Cette augmentation de capital a eu pour effet de porter la valeur des titres de participation de Ypso Holding à un montant total de 2 238 239 K€ (1995 489 K€ provenant des apports plus 242 750 K€ résultant de l'augmentation de capital du 15 novembre).

2.5. Attribution d'un plan d'options de souscription d'actions

Le conseil d'administration du 7 novembre 2013 a adopté un plan d'attribution d'options de souscription d'actions au profit de certains mandataires sociaux de Numericable Group et salariés du Groupe.

Ce plan porte sur un nombre total de 2 845 229 options de souscription d'actions équivalent à 2 845 229 actions. Le prix d'exercice est de 24,80€ par action.

Au 31 décembre 2013, la juste valeur des options a été évaluée à 9 702 milliers d'euros.

La société a supporté une contribution patronale relative au plan d'options de souscription d'actions d'un montant de 2 911 milliers d'euros qui a été comptabilisée dans la rubrique « Charges sociales ». Une fraction de cette contribution a été refacturée aux sociétés du Groupe (Ypso France et Completel) pour 1 397 milliers d'euros.

3. REGLES ET METHODES COMPTABLES

3.1. Généralités

Les comptes annuels sont établis conformément au plan comptable général annexé au règlement 99-03 du CRC et aux principes comptables fondamentaux (prudence, continuité de l'exploitation, permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre, indépendance des exercices).

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les principales méthodes comptables adoptées par la société sont décrites ci-après, avec les informations complémentaires relatives au bilan et au compte de résultat.

3.2. Immobilisations financières

Les titres de participations sont comptabilisés à leur valeur d'acquisition.

Une dépréciation est constatée par voie de provision lorsque la valeur d'utilité des titres est inférieure au coût d'acquisition. La valeur d'utilité est appréciée en tenant compte des perspectives d'avenir et des éléments incorporels induits.

3.3. Créances

Les créances clients et comptes rattachés sont valorisées à leur valeur nominale.

Une provision pour dépréciation est pratiquée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable.

Il est tenu compte de l'antériorité de la créance et du risque d'irrecouvrabilité.

3.4. Provisions pour risques et charges

Des provisions sont constituées lorsque, à la clôture de l'exercice, il existe une obligation de NG à l'égard d'un tiers dont il est probable ou certain qu'elle provoquera une sortie de ressources au bénéfice de ce tiers, sans contrepartie au moins équivalente attendue de celui-ci. Cette obligation peut être d'ordre légal, réglementaire, contractuel ou découler des pratiques de la société.

L'estimation du montant des provisions correspond à la sortie de ressources qu'il est probable que NG devra supporter pour remplir son obligation, sur la base des éléments d'appréciation dont la société dispose lors de l'arrêté des comptes.

3.5. Résultat exceptionnel

Les charges et produits classés en résultat exceptionnel sont représentatifs des opérations que NG ne considère pas liées à l'exploitation courante en particulier lorsqu'elles ne sont pas jugées récurrentes.

4. COMPLEMENTS D'INFORMATIONS RELATIFS AU BILAN ET AU COMPTE DE RESULTAT

4.1. Titres de participation

A la clôture de l'exercice, les titres de participation correspondent aux titres de la société Ypso Holding S.à.r.l. pour 2 238 239 milliers d'euros.

4.2. Créances clients

Au 31 décembre 2013, les créances clients correspondent à des créances envers les sociétés du Groupe pour 1 981 milliers d'euros TTC (correspondant d'une part à la refacturation d'une fraction de la contribution patronale sur les stock-options et d'autre part à la refacturation des charges opérationnelles de NG aux sociétés du Groupe).

4.3. Capital social

A la clôture de l'exercice, le capital social est composé de 123 942 012 actions ordinaires d'une valeur nominale de un euro chacune.

4.4. Capitaux propres

Durant l'exercice, les capitaux propres de NG ont varié de la manière suivante (chiffres exprimés en milliers d'euros) :

	Constitution	Apport NG 7/11	Augmentation	Résultat 2013	31/12/2013
Capital social	37	113 772	10 133	-	123 942
Prime d'émission	-	1 881 717	226 320	-	2 108 037
Réserve légale	-	-	-	-	-
Résultat	-	-	-	(1 626)	(1 626)
Total	37	1 995 489	236 452	(1 626)	2 230 353

4.5. Dettes fournisseurs

Au 31 décembre 2013, les dettes fournisseurs incluent des factures non parvenues relatives à l'introduction en bourse de NG pour 7 551 milliers d'euros ainsi que des dettes fournisseurs pour 925 milliers d'euros.

L'échéancier des dettes fournisseurs est comme suit (montants en milliers d'euros):

Dettes fournisseurs	Total	Dettes non échues	Dettes échues - 60 j.	Dettes échues + 60 j.
Au 31/12/2013	925	2	181	742

4.6. Dettes fiscales et sociales

Les dettes fiscales et sociales incluent principalement la contribution patronale relative au plan d'option de souscription d'action pour 2 911 milliers d'euros.

4.7. Rémunération des dirigeants

Les salariés de NG sont les dirigeants du groupe, membres du comité exécutif. Le montant de leur rémunération au titre de l'exercice correspond ainsi à la rubrique « Salaires et traitements » du compte de résultat.

4.8. Transactions entre parties liées

Les transactions entre les parties liées ont été conclues à des conditions normales de marché. A ce titre, elles ne nécessitent pas d'informations complémentaires visées à l'article R.123-198-11° du code de commerce.

4.9. Effectif

A la clôture de l'exercice, NG comptait 3 salariés.

4.10. Résultat fiscal

Le résultat fiscal de NG au titre de l'exercice 2013 (premier exercice fiscal) est une perte de 16 208 milliers d'euros.

5. EVENEMENTS POSTERIEURS A LA CLOTURE DE L'EXERCICE

Attribution d'un nouveau plan d'options de souscription d'actions

Le conseil d'administration du 10 janvier 2014 a adopté un plan d'attribution d'options de souscription d'actions au profit de certains mandataires sociaux de Numericable Group et salariés du Groupe.

Ce plan porte sur un nombre total de 287 618 options de souscription d'actions équivalent à 287 618 actions.

Le prix d'exercice est de 27,62€ par action.

**INFORMATIONS
BILAN ET RESULTAT**

IMMOBILISATIONS

Rubriques	Début d'exercice	Réévaluation	Acquisit., apports
FRAIS D'ETABLISSEMENT, DE RECHERCHE ET DE DEVELOPPEMENT AUTRES POSTES D'IMMOBILISATIONS INCORPORELLES			
Terrains Constructions sur sol propre Constructions sur sol d'autrui Constructions installations générales, agencements, aménagements Installations techniques, matériel et outillage industriels Installations générales, agencements, aménagements Matériel de transport Matériel de bureau, informatique, mobilier Emballages récupérables et divers Immobilisations corporelles en cours Avances et acomptes			
IMMOBILISATIONS CORPORELLES			
Participations évaluées par mise en équivalence Autres participations Autres titres immobilisés Prêts et autres immobilisations financières			2 238 239 490
IMMOBILISATIONS FINANCIERES			2 238 239 490
TOTAL GENERAL			2 238 239 490

Rubriques	Virement	Cession	Fin d'exercice	Valeur d'origine
FRAIS ETABLISSEMENT, RECHERCHE, DEVELOPPEMENT AUTRES POSTES IMMOB. INCORPORELLES				
Terrains Constructions sur sol propre Constructions sur sol d'autrui Constructions, installations générales, agencements Installations techn., matériel et outillages industriels Installations générales, agencements divers Matériel de transport Matériel de bureau, informatique, mobilier Emballages récupérables et divers Immobilisations corporelles en cours Avances et acomptes				
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				
Participations évaluées par mise équivalence Autres participations Autres titres immobilisés Prêts et autres immobilisations financières			2 238 239 490	
IMMOBILISATIONS FINANCIERES			2 238 239 490	
TOTAL GENERAL			2 238 239 490	

CREANCES ET DETTES

<i>ETAT DES CREANCES</i>	<i>Montant brut</i>	<i>1 an au plus</i>	<i>plus d'un an</i>
Créances rattachées à des participations			
Prêts			
Autres immobilisations financières			
Clients douteux ou litigieux			
Autres créances clients	1 981 728	1 981 728	
Créance représentative de titres prêtés			
Personnel et comptes rattachés			
Sécurité Sociale et autres organismes sociaux			
Etat, autres collectivités : impôt sur les bénéfices			
Etat, autres collectivités : taxe sur la valeur ajoutée	24 500	24 500	
Etat, autres collectivités : autres impôts, taxes, versements assimilés			
Etat, autres collectivités : créances diverses			
Groupe et associés			
Débiteurs divers	7 100	7 100	
Charges constatées d'avance			
TOTAL GENERAL	2 013 328	2 013 328	
Montant des prêts accordés en cours d'exercice			
Montant des remboursements obtenus en cours d'exercice			
Prêts et avances consentis aux associés			

<i>ETAT DES DETTES</i>	<i>Montant brut</i>	<i>1 an au plus</i>	<i>plus d'1 an,-5 ans</i>	<i>plus de 5 ans</i>
Emprunts obligataires convertibles				
Autres emprunts obligataires				
Emprunts et dettes à 1 an maximum à l'origine				
Emprunts et dettes à plus d' 1 an à l'origine				
Emprunts et dettes financières divers				
Fournisseurs et comptes rattachés	8 475 631	8 475 631		
Personnel et comptes rattachés	105 535	105 535		
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	2 992 685	2 992 685		
Etat : impôt sur les bénéfices				
Etat : taxe sur la valeur ajoutée	324 765	324 765		
Etat : obligations cautionnées				
Etat : autres impôts, taxes et assimilés				
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés				
Groupe et associés				
Autres dettes				
Dettes représentatives de titres empruntés				
Produits constatés d'avance				
TOTAL GENERAL	11 898 616	11 898 616		
Emprunts souscrits en cours d'exercice				
Emprunts remboursés en cours d'exercice				
Emprunts, dettes contractés auprès d'associés				

DETAIL DES PRODUITS A RECEVOIR

31/12/2013

PRODUITS A RECEVOIR	1 981 728,11
CLIENTS ET COMPTES RATTACHES	1 981 728,11
41800009 FAE GROUPE	1 981 728,11
TOTAL DES PRODUITS A RECEVOIR	1 981 728,11

DETAIL DES CHARGES A PAYER

31/12/2013

CHARGES A PAYER	7 698 370,99
DETTES FOURNISSEURS CPTES RATTACH	7 550 170,72
40810000 FNP DIVERS	1 003 158,73
40812000 FNP MANUELLES	6 547 011,99
DETTES FISCALES ET SOCIALES	148 200,27
42800000 TICKETS RESTAURANTS	391,60
42820000 PROVISION CP	30 143,66
42823000 PROVISION PRIMES ET BONUS	75 000,00
43820000 CHARGES - PROVISION CP	12 412,52
43823000 CHARGES - PROVISION BONUS	29 393,33
43863000 TAXE D'APPRENTISSAGE	474,98
43864000 FORMATION PROF CONTINUE	384,18
TOTAL DES CHARGES A PAYER	7 698 370,99

NUMERICABLE GROUP
Tableau des Entreprises Liées au 31 décembre 2013

	NC Numericable	Ypso France	Ypso Holding	Completel
Titres de Participation Groupe	-	-	2 238 239 490	-
Créances clients et comptes rattachées	197 634	1 392 463	-	391 630
Produits d'exploitation	165 246	1 164 267	-	327 450

III.

**COMPTES CONSOLIDES DU GROUPE POUR L'EXERCICE CLOS LE
31 DECEMBRE 2013**

Numericable Group

Comptes consolidés

De l'exercice clos le 31 décembre 2013

Numericable Group
Tour Ariane
5, place de la Pyramide
92088 Puteaux La Défense Cedex

Numericable Group
COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	2013	2012
Chiffre d'affaires	6	1 314 242	1 302 425
Achats externes	7	(611 016)	(602 121)
Charges de personnel	8	(154 631)	(141 475)
Impôts et taxes		(33 896)	(32 396)
Provisions		(20 466)	(6 219)
Autres produits opérationnels	9	86 321	89 229
Autres charges opérationnelles	10	(20 466)	(17 178)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)		560 088	592 265
Amortissements et dépréciations		(304 042)	(291 724)
Résultat d'exploitation		256 046	300 541
Produits financiers	11.1	9 704	4 326
Coût de l'endettement brut		(184 839)	(183 057)
Autres charges financières	11.2	(148 513)	(32 699)
Résultat financier	11	(323 648)	(211 430)
Charges (Produits) d'impôts sur les sociétés	12	132 792	(2 486)
Résultat des sociétés mises en équivalence	17	(484)	(199)
Résultat net des activités poursuivies		64 706	86 426
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession		-	-
Résultat net		64 706	86 426
- Attribuable aux propriétaires de l'entité		64 550	86 377
- Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		156	49
Résultat par action (en euros) attribuable aux propriétaires de l'entité	22.3		
Résultat net			
- de base		0,56	0,76
- dilué		0,56	0,76

Numericable Group
ETAT CONSOLIDE DES AUTRES ELEMENTS DU RESULTAT GLOBAL

<i>(en milliers d'euros)</i>	2013	2012
Résultat net attribuable aux propriétaires de l'entité	64 550	86 377
<i>Éléments susceptibles d'être reclassés ultérieurement en résultat :</i>		
Réserves de conversion	-	-
Variation de juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente	-	-
Impôt sur éléments reconnus directement dans les autres éléments du résultat global	-	-
<i>Éléments qui ne seront pas reclassés ultérieurement en résultat :</i>		
Écarts actuariels (1)	(458)	(1 496)
Impôt sur éléments reconnus directement dans les autres éléments du résultat global	-	-
Autres éléments du résultat global attribuable aux propriétaires de l'entité	64 092	84 881

Dans la mesure où le Groupe exerce ses activités exclusivement en France, la devise fonctionnelle et de présentation de toutes les entités du Groupe est l'euro. Par conséquent, aucune réserve de conversion n'a été constatée aux 31 décembre 2013 et 2012.

Les actifs financiers disponibles à la vente sont composés d'investissements divers dans des entités non cotées et qui ne sont pas incluses dans la consolidation (voir note 17) et pour lesquels le groupe ne dispose d'aucun élément fiable pour déterminer une juste valeur différente de sa quote part des capitaux propres. Ces investissements n'étant pas significatifs, ils sont évalués au coût historique et, par conséquent, aucune variation de juste valeur n'est reflétée dans l'état consolidé du résultat global.

- (1) Comme indiqué en Note 2.1, le Groupe a appliqué la norme IAS 19R au 1^{er} janvier 2013, en comptabilisant les écarts actuariels au poste « Autres éléments du résultat global ».

L'application d'IAS 19R a ainsi résulté en un changement de méthode comptable qui a été également reflété sur les comptes de 2012 (se référer également à la Note 1.3).

Numericable Group
BILAN CONSOLIDE

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	31 décembre 2013	31 décembre 2012
ACTIF			
Ecarts d'acquisition	13	1 483 628	1 458 686
Autres immobilisations incorporelles	14	307 362	326 187
Immobilisations corporelles	15	1 464 763	1 389 932
Titres mis en équivalence	17	2 893	3 377
Autres actifs financiers non courants	18	7 263	6 831
Impôts différés actifs	12	132 662	-
Total de l'actif non courant		3 398 571	3 185 013
Stocks	19	49 568	45 609
Créances clients et autres créances	20	402 888	417 371
Autres actifs financiers courants	18	4 020	4 034
Créances d'impôts	12	3 410	6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	21	101 365	7 996
Actifs destinés à être cédés		-	-
Total de l'actif courant		561 251	475 016
TOTAL ACTIF		3 959 822	3 660 029

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	31 décembre 2013	31 décembre 2012
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES			
Capital social		123 942	-
Prime d'émission		2 108 037	-
Réserves		(1 978 611)	-
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère (a)		253 368	(287 364)
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle		193	33
Total des Capitaux propres	22	253 561	(287 331)
Passifs financiers non courants	23	2 701 894	2 926 343
Provisions non courantes	24/25	73 633	63 973
Impôts différés passifs	12	-	-
Autres passifs non courants	26	102 585	111 266
Total des passifs non courants		2 878 112	3 101 582
Passifs financiers courants	23	64 249	114 732
Provisions courantes	24/25	6 411	2 409
Dettes fournisseurs et autres passifs courants	27	757 418	726 033
Dettes d'impôts sur les sociétés	12	71	2 604
Passifs destinés à être cédés		-	-
Total des passifs courants		828 149	845 778
TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES		3 959 822	3 660 029

(a) Se référer au tableau de variation des capitaux propres consolidés pour obtenir le passage des capitaux propres combinés au 31 décembre 2012 (se référer à la Note 1.2) aux capitaux propres consolidés au 31 décembre 2013.

Numericable Group
TABEAU DE VARIATION CONSOLIDÉ DES CAPITAUX PROPRES

<i>(En milliers d'euros)</i>	Capital	Primes	Réserves	Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère	Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	Total des Capitaux propres
Capitaux propres combinés au 31 décembre 2011	-	-	(372 233)	(372 233)	(57)	(372 290)
Dividendes payés						
Résultat global	-	-	84 881	84 881	49	84 930
Emissions d'actions	-	-	-	-	-	-
Acquisition de participations ne donnant pas le contrôle	-	-	(12)	(12)	41	29
Capitaux propres combinés au 31 décembre 2012	-	-	(287 364)	(287 364)	33	(287 331)
Dividendes payés	-	-	-	-	-	-
Résultat global	-	-	64 092	64 092	156	64 248
Apports de Ypso et Altice B2B (1)	113 772	1 881 717	(1 995 489)	-	-	-
Emissions d'actions nouvelles (2)	10 170	226 320	-	236 490	-	236 490
Plan de stock options (3)	-	-	640	640	-	640
Transactions avec les actionnaires (4)	-	-	239 508	239 508	-	239 508
Autres	-	-	2	2	4	6
Capitaux propres consolidés au 31 décembre 2013	123 942	2 108 037	(1 978 611)	253 368	193	253 561

- (1) Correspond aux apports d'Ypso Holding Sàrl et Altice B2B Luxembourg Sàrl à Numericable Group ayant résulté en une augmentation de capital de 1 995,5 millions d'euros (se référer à la note 4.1.1) ;
- (2) Correspond aux augmentations de capital réalisées dans le cadre de l'introduction en bourse de la société (offre au public pour 250 millions d'euros et offre réservée aux salariés pour 1 million d'euros) diminuées des frais engagés dans le cadre de l'IPO qui ont été imputés sur la prime d'émission pour 14,6 millions d'euros (ces frais ayant été comptabilisés sans effet d'impôt) (se référer à la note 4.1.2) ;
- (3) Correspond au coût du plan de stock options attribué en date du 7 novembre 2013 au profit de certains mandataires sociaux et salariés du Groupe (se référer à la note 4.1.3) ;
- (4) Correspond à l'extinction des dettes envers les actionnaires dans le cadre des apports à Numericable Group effectués préalablement à l'introduction en bourse (Super PECs), se référer également à la Note 4.1.1.

Numericable Group

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES

<i>(en milliers d'euros)</i>	Note	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Résultat net des activités poursuivies		64 706	86 426
<i>Eléments non monétaires sans incidence sur la trésorerie</i>			
Résultat des sociétés mises en équivalence	17	484	199
Amortissements et dépréciations		316 920	286 993
Gains et pertes sur cessions d'actifs	9-10	9 688	3 565
Charge (produit) d'impôts sur les sociétés	12.1	(132 792)	2 486
Coût de l'endettement brut	11	184 839	183 516
Autres éléments non monétaires (1)		110 073	3 028
<i>Variation du besoin en fonds de roulement et autres décaissements</i>			
Variation du besoin en fonds de roulement		20 653	(31 911)
Impôts sur les sociétés décaissés		(4 292)	(3 342)
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles		570 279	530 960
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles (2)	14-15	(330 090)	(299 890)
Produits de cession d'actifs corporels et incorporels	9	5 078	3 816
Diminution (augmentation) des prêts et autres actifs financiers		(568)	(3 440)
Investissements dans des entités comprises dans le périmètre de consolidation net de la trésorerie acquise (3)	4.1.4 4.1.5	(27 337)	(6)
Subventions reçues		10 260	14 303
Flux net de trésorerie net affectés aux opérations d'investissements		(342 657)	(285 217)
Augmentations de capital de la société mère (4)	4.1.2	236 490	-
Emissions d'emprunts (5)	4.1.6	797 223	830 975
Remboursements d'emprunts (6)	4.1.6	(987 420)	(957 189)
Intérêts décaissés		(180 546)	(152 113)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement		(134 253)	(278 327)
Flux net de trésorerie des activités poursuivies		93 369	(32 584)
Flux net de trésorerie des activités cédées ou en cours de cession		-	-
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie		93 369	(32 584)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture		7 996	40 580
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture		101 365	7 996

- (1) Au titre de l'exercice 2013, les autres éléments non monétaires correspondent principalement :
- aux frais d'extinction des dettes actionnaires (« premiums » relatifs à l'extinction des Super Pecs) pour 81,6 millions d'euros (se référer à la note 4.1.1);
 - à l'étalement des frais sur emprunt selon la méthode du coût amorti, sans effet sur la trésorerie, pour 20,0 millions d'euros.
- (2) Les investissements corporels et incorporels financés par location financement pour un montant de 39 millions d'euros (21 millions d'euros au 31 décembre 2012) sont sans effet sur le tableau des flux de trésorerie lors de l'acquisition.
- (3) Correspond principalement au prix payé dans le cadre des acquisitions de LTI (25,5 millions d'euros) et Valvision (3,3 millions d'euros) net de la trésorerie acquise (1,5 millions d'euros). Se référer également aux notes 4.1.4 et 4.1.5.

- (4) Correspond aux augmentations de capital réalisées dans le cadre de l'introduction en bourse de la société (offre au public pour 250 millions d'euros et offre réservée aux salariés pour 1 million d'euros) diminuées des frais engagés dans le cadre de l'IPO pour 14,6 millions d'euros (se référer à la note 4.1.2).
- (5) Correspond principalement à la mise en place de la nouvelle tranche D pour 800 millions d'euros nets des frais sur emprunts décaissés pour 10 millions d'euros (se référer également à la Note 4.1.6).
- (6) Ce montant correspond principalement aux dettes éteintes lors du refinancement de décembre 2013 (emprunts obligataires pour 480 millions d'euros, dette senior Altice B2B pour 451 millions d'euros (se référer également à la Note 4.1.6).

NOTES AUX ETATS FINANCIERS CONSOLIDES

1	Bases de préparation des états financiers consolidés	10
2	Règles et méthodes comptables	15
3	Principes comptables significatifs et principales sources d'incertitude relatives aux estimations	29
4	Evénements significatifs	31
5	Informations sectorielles	36
6	Chiffre d'affaires	37
7	Achats externes	38
8	Charges de personnel	38
9	Autres produits opérationnels	39
10	Autres charges opérationnelles	39
11	Résultat financier	40
12	Impôts sur les sociétés	41
13	Ecart d'acquisition	43
14	Autres immobilisations incorporelles	43
15	Immobilisations corporelles	45
16	Tests de dépréciation	47
17	Titres mis en équivalence	48
18	Autres actifs financiers courants et non courants	49
19	Stocks	49
20	Créances clients et autres créances	50
21	Trésorerie et équivalents de trésorerie	51
22	Capitaux propres	51
23	Passifs financiers	53
24	Provisions et passifs éventuels	57

24.1	Litiges fiscaux	58
24.2	Litiges civils et commerciaux	59
24.2.1	Enquête approfondie de la Commission européenne sur la cession par certaines collectivités d'infrastructures câblées.	59
24.2.2	Litige avec Orange concernant certains IRUs	59
24.2.3	Litige avec Free concernant l'annonce d'une offre mobile	60
24.2.4	Litiges avec divers éditeurs de services à valeur ajoutée (SVA)	61
24.2.5	Litige avec la Ligue de Football Professionnel	61
24.2.6	Action de Colt, Free et Orange devant le tribunal de l'Union européenne concernant le projet DSP 92	61
24.2.7	Réclamation de Bouygues Télécom	62
24.2.8	Enquête par la Chambre Régionale des Comptes d'Ile-de-France concernant la DSP 92	62
24.2.9	Litiges prud'homaux	62
25	Avantages du personnel	63
25.1.1	Hypothèses employées pour les plans à prestations définis	63
25.1.2	Composantes de la charge	63
25.1.3	Variation de l'engagement	63
26	Autres passifs non courants	65
27	Dettes fournisseurs et autres dettes	65
28	Instruments financiers	65
29	Transactions avec les parties liées	70
30	Contrats de location	72
31	Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités cédées ou en cours de cession	75
32	Engagements et obligations contractuelles	75
33	Evénements postérieurs à la clôture	76

1 Bases de préparation des états financiers consolidés

1.1 Présentation de Numericable Group

Numericable Group (ci après « **La société** ») est une société anonyme de droit français constituée en août 2013 et dont le siège social est situé en France.

Le 7 Novembre 2013, Numericable Group a reçu, dans le cadre du projet d'introduction en bourse de la société, l'apport de deux holdings constituées au Luxembourg, Ypso Holding S.à.r.l et Altice Lux Holding S.à.r.l., respectivement sociétés-mères d'Ypso France et d'Altice B2B France.

Ypso France, qui englobe l'activité commerciale Numericable, est un fournisseur français de services de télévision par câble au travers de bouquets de chaînes de télévision numériques haut de gamme, accessibles aux ménages bénéficiant d'une connexion dite « triple play » au réseau câblé. Ypso France fournit également des services Internet à large bande passante au marché français résidentiel et des services de téléphonie fixe et mobile.

Altice B2B France, au travers de Completel, sa principale entité opérationnelle, gère le plus grand réseau alternatif « *FTTO* » français (pour « fiber-to-the-office », « fibre-pour-le-bureau ») et constitue le troisième réseau alternatif *Digital Subscriber Line* (« DSL ») français. En reliant directement les sites des clients professionnels aux réseaux de fibres et DSL, Completel SAS fournit à la clientèle professionnelle une offre de services complète qui comprend le transfert de données et l'Internet à très haut débit, des services de télécommunications, ainsi que des solutions de convergence et de mobilité.

1.2 Bases de préparation des Comptes Consolidés

Les Comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 qui se composent d'un bilan consolidé, d'un compte de résultat consolidé, d'un état consolidé du résultat global, d'un tableau des flux de trésorerie consolidé, d'un tableau de variation des capitaux propres consolidés et des notes annexes afférentes, ont été préparés conformément aux normes comptables internationales *International Financial Reporting Standards* (« **IFRS** ») telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (« **IASB** ») et adoptées dans l'Union Européenne au 31 décembre 2013. Ces normes internationales comprennent les normes IAS (*International Accounting Standards*), IFRS (*International Financial Reporting Standards*) et leurs interprétations (SIC et IFRIC).

Les Comptes consolidés ont été préparés sous la responsabilité du Conseil d'administration et arrêtés par le Conseil d'Administration de la Société en date du 1^{er} avril 2014.

Conformément à la législation française, les états financiers consolidés seront considérés comme définitifs lorsqu'ils auront été approuvés par les actionnaires du Groupe lors de l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires devant se tenir en mai 2014.

Ypso Holding S.à.r.l. et Altice Lux Holding S.à.r.l. étant, avant d'être apportées à Numericable Group et après l'introduction en Bourse, des entités sous contrôle commun (contrôle assuré par les fonds d'investissement privés Carlyle, Cinven et Altice agissant de concert), les opérations d'apports ne constituent pas une acquisition au sens de la norme IFRS 3 « Regroupement d'entreprises ». Le Groupe a ainsi opté pour la comptabilisation de cette opération en valeurs comptables et les comptes consolidés sont établis comme si l'apport des titres de capital d'Ypso Holding S.à.r.l. et Altice Lux Holding S.à.r.l. avait eu lieu avant le 1er janvier 2012, ouverture de la période comparative présentée. Les comptes consolidés au 31 décembre 2013 sont donc présentés pour une période de 12 mois.

1.3 Informations comparatives

Les données comparatives présentées au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2012 correspondent , à l'exception de l'impact du retraitement retrospective de la norme IAS 19 révisée (exposé ci-dessous), aux comptes combinés des deux sous-groupes Ypso et Altice B2B (ci-après dénommés les « **Deux Groupes** »).

En effet, avant d'être apportés à Numericable Group le 7 novembre 2013, les Deux Groupes étaient des entités sous contrôle commun, le contrôle étant assuré par les fonds d'investissement privés Carlyle, Cinven et Altice.

En conséquence, les données présentées au titre de l'information comparative reflètent les actifs, passifs, revenus, charges et flux de trésorerie historiques qui étaient relatifs aux sous-groupes Ypso et Altice B2B, lesquels formaient au 31 décembre 2012 deux groupes distincts.

Par ailleurs, comme expliqué en Note 2.1, le Groupe a appliqué la norme IAS 19R au 1^{er} janvier 2013, en comptabilisant les écarts actuariels au poste « Autres éléments du résultat global ». L'application d'IAS 19R a ainsi résulté en un changement de méthode comptable qui a été également reflété sur les comptes de 2012.

L'impact de cet ajustement sur les rubriques et principaux agrégats du compte de résultat 2012 est présenté dans le tableau suivant (tableau de passage entre les comptes combinés 2012 publiés et les comptes 2012 corrigés et présentés à titre de comparatif dans le présent document):

<i>(en milliers d'euros)</i>	Comptes 2012 publiés	Ajustement IAS 19R	Comptes 2012 corrigés
Provisions	(7 715)	1 496	(6 219)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	590 769	1 496	592 265
Résultat d'exploitation	299 045	1 496	300 541
Résultat net	84 930	1 496	86 426
Autres éléments du résultat global	0	(1 496)	(1 496)
Résultat global	84 930	-	84 930

1.4 Liste des entités incluses dans la consolidation

Filiales

Les entités consolidées sont des sociétés contrôlées par le groupe (y compris les entités ad hoc), c'est-à-dire des entités dans lesquelles le Groupe a le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles pour tirer des avantages de leurs activités. Le contrôle est démontré quand le Groupe a le pouvoir, direct ou indirect, de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une entreprise afin de tirer des avantages de son activité. Les états financiers des filiales sont inclus dans les Comptes Consolidés à partir de la date où le contrôle est effectif, jusqu'à la date où l'exercice de ce contrôle cesse. Les participations ne donnant pas le contrôle sont reflétées séparément dans le tableau de variation des capitaux propres du Groupe.

Participations

Les participations sur lesquelles le Groupe exerce une influence notable, mais pas de contrôle ni de contrôle conjoint, sont comptabilisées suivant la méthode de la mise en équivalence. Ces participations sont comptabilisées en « Titres mis en équivalence ». Par influence notable, on entend le pouvoir de participer aux décisions financières et opérationnelles de la société dans laquelle des participations ont été prises, mais sans contrôle exclusif ni contrôle conjoint sur ces décisions. Initialement, ces titres mis en équivalence sont comptabilisés au coût historique. La quote-part de résultat de la période est présentée dans la ligne « Résultat des sociétés mises en équivalence » du compte de résultat consolidé, à partir de la date à laquelle l'influence notable débute jusqu'à celle où cette influence notable cesse.

Aux 31 décembre 2013 et 2012, les Comptes Consolidés incluent les entités suivantes :

Société et forme juridique de la constitution	Siège social	Méthode de consolidation au 31 décembre 2013	Pourcentage de contrôle		Pourcentage d'intérêt	
			2013	2012	2013	2012
Numericable Group	5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense	Société mère	100%	N/A	100%	N/A
Ypso Holding S.à.r.l	3 boulevard Royal L-2449 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Ypso France SAS	10, rue Albert Einstein – 77420 Champs-sur-Marne	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
NC Numericable SAS	10, rue Albert Einstein – 77420 Champs-sur-Marne	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Numericable SAS (1)	10, rue Albert Einstein – 77420 Champs-sur-Marne	Consolidation par intégration globale	N/A (1)	100%	N/A (1)	100%
Est Vidéocommunication SAS (1)	14 rue des Mercuriales – 67450 Lampertheim	Consolidation par intégration globale	N/A (1)	100%	N/A (1)	100%
ENO Belgium	26, Rue des deux Eglises – 1000 Bruxelles	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Numericable Finance & Co. SCA	13-15, avenue de la Liberté, L-1931 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Numericable Finance S.à.r.l	Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Stichting Ypso 1	Pays-Bas	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Stichting Ypso 2	Pays-Bas	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
ENO Holding	26, Rue des deux Eglises – 1000 Bruxelles	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
TME France	Fort de Tourneville – 55, rue du 32 ^{ème} – 76600 Le Havre	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Coditel Debt	121, avenue de la Faiencerie L-1511 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Ypso Finance S.à.r.l	121, avenue de la Faiencerie L-1511 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Sequalum Participation SAS	5, place de la pyramide – 92800 Puteaux	Consolidation par intégration globale	95%	95%	95%	95%

Société et forme juridique de la constitution	Siège social	Méthode de consolidation au 31 décembre 2013	Pourcentage de contrôle		Pourcentage d'intérêt	
			2013	2012	2013	2012
Sequalum SAS	5, place de la pyramide – 92800 Puteaux	Consolidation par intégration globale	95%	95%	95%	95%
Alsace Connexia Participation	40-42 Quai du point du jour - 92100 Boulogne	Mise en équivalence	38,15 %	38,15%	38,15%	38,15%
Altice B2B France	102 Avenue des Champs Elysées 75008 Paris	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
Completel SAS	5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
LTI Telecom (2)	300 route Nationale, 6 Le Bois des Côtes – 69760 Limonest	Consolidation par intégration globale	100%	N/A	100%	N/A
Invescom (2)	300 route Nationale, 6 Le Bois des Côtes – 69760 Limonest	Consolidation par intégration globale	100%	N/A	100%	N/A
B3G NV	Pays-Bas	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%

- (1) Les entités Numericable et Est Vidéocommunications ont été fusionnées en décembre 2013 dans NC Numericable.
- (2) Les entités Invescom et LTI Telecom ont été acquises en date du 31 octobre 2013 comme mentionné dans les faits marquants de l'exercice.

1.5 Hypothèse de continuité d'exploitation

Le Groupe a été formé par une série d'acquisitions, essentiellement financées par des emprunts externes. De plus, la construction et la modernisation ultérieure du réseau ont requis des investissements substantiels. Ces deux facteurs expliquent la structure financière du Groupe et la proportion importante des passifs financiers par rapport au total des capitaux propres consolidés, ainsi que la charge financière significative liée au coût de l'endettement.

A l'heure actuelle, le Groupe assure le service de sa dette et finance ses investissements à travers les liquidités nettes générées par ses activités. En outre, les accords passés par le Groupe dans le cadre de ses contrats de crédit obligent le Groupe à se conformer à certains ratios de liquidité (se référer au paragraphe 23.1) et à maintenir certains niveaux de liquidité.

Par ailleurs, comme expliqué en note 4.1.6, le Groupe a procédé en 2013 à plusieurs opérations de refinancement de ses Dettes Senior ce qui a permis au Groupe de rééchelonner une grande partie de sa dette financière.

Dans ces conditions et sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, le conseil d'administration considère que le Groupe sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours de la période de douze

mois à compter de l'arrêté des Comptes Consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période.

Par conséquent, les Comptes Consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 ont été préparés dans l'hypothèse de continuité d'exploitation.

2 Règles et méthodes comptables

2.1 Principes de préparation des Comptes Consolidés

Normes et interprétations appliquées par le Groupe au 31 décembre 2013

Les principes comptables de comptabilisation et d'évaluation appliqués pour préparer les Comptes Consolidés au 31 décembre 2013 sont les mêmes que ceux appliqués pour les états financiers combinés de Numericable Group, établis conformément aux normes IFRS.

Comme indiqué dans la note 1, les Comptes Consolidés sont établis en conformité avec les normes comptables internationales IFRS telles qu'adoptées par l'Union européenne (UE), dont l'application est obligatoire pour les exercices clos le 31 décembre 2013. Les principes de comptabilisation et d'évaluation définis dans les normes comptables internationales IFRS telles qu'adoptée par l'Union européenne ont été appliqués pour la préparation des Comptes Consolidés. Ils sont disponibles sur le site Web suivant :

http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias/index_en.htm

Les normes et interprétations adoptées par l'Union européenne dont l'application est obligatoire au 31 décembre 2013, sont similaires aux normes et interprétations publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »), à l'exception de la norme IAS 39 *Instruments financiers - Comptabilisation et évaluation* (« IAS 39 ») et les normes et interprétations ci-dessous, qui ont été adoptées par l'UE, mais dont l'application n'était pas obligatoire au 31 décembre 2013.

Textes d'application obligatoire pour l'exercice clos le 31 décembre 2013

- IAS 19R (révisée en 2011) *Avantages du personnel* (applicable au 1^{er} janvier 2013 au plus tard pour le Groupe) (« IAS 19R »)

Les principaux changements résultant de cette révision sont les suivants :

- comptabilisation des écarts actuariels au poste « Autres éléments du résultat global », ce qui entraîne un changement de méthode comptable car le Groupe comptabilisait auparavant les écarts actuariels directement au compte de résultat ;
- modification du mode de calcul de la composante financière, avec la suppression du rendement attendu des autres actifs de couverture, ce qui n'a pas d'impact sur les comptes du Groupe ;
- comptabilisation immédiate des coûts des services passés non acquis en résultat.

Conformément aux dispositions d'IAS19R, le Groupe a appliqué les nouvelles dispositions de manière rétrospective. L'effet des modifications est détaillé dans la note 1.3 ci-dessus.

Les autres amendements et interprétations d'application obligatoire au 31 décembre 2013 mais sans impact significatif pour le Groupe sont les suivants :

- Amendements d'IAS 1 *Présentation des autres éléments du résultat global et Etats financiers individuels* .

Cet amendement d'IAS 1 prévoit la modification de la présentation des autres éléments du résultat global dans l'état consolidé des autres éléments du résultat global, afin de présenter les éléments devant être reclassés dans le résultat net séparément des éléments qui ne le seront jamais. Les informations comparatives sont également présentées de la même manière ;

- IFRIC 20 *Frais de découverte engagés pendant la phase de production d'une mine à ciel ouvert* (« IFRIC 20 ») ;
- Amendements d'IFRS 7 *Informations à fournir – Compensation des actifs et passifs financiers*
- Amendements d'IAS 32 *Compensation des actifs et passifs financiers* ;

- Amendements d'IAS 12 *Impôts différés : recouvrement des actifs sous-jacents* ;
- Amendements d'IFRS 1 *Hyperinflation grave et suppression des dates d'application fermes pour les nouveaux adoptants* ;
- IFRS 13 *Evaluation de la juste valeur* (« **IFRS 13** »)

IFRS 13 constitue une norme transverse aux autres normes IFRS lorsque celles-ci recourent à la notion de juste valeur en terme d'évaluation et d'information à fournir. Elle définit la juste valeur, présente un cadre pour les évaluations à la juste valeur et précise l'information à fournir sur les modalités d'évaluation à la juste valeur, comprenant notamment la hiérarchie des évaluations à la juste valeur actuellement incluse dans IFRS 7 Instruments financiers : Informations à fournir.

Conformément aux dispositions transitoires d'IFRS 13, le Groupe a appliqué les nouvelles dispositions sur l'évaluation à la juste valeur de manière prospective.

Textes d'application obligatoire postérieurement au 31 décembre 2013 et non appliqués par anticipation

Les normes et interprétations suivantes ont été publiées par l'IASB et l'IFRS Interpretations Committee, et adoptées par l'UE à la date d'établissement des Comptes Consolidés, mais elles ne sont pas encore obligatoires. Le Groupe a donc décidé de ne pas les appliquer de façon anticipée.

- IAS 27 (révisée en 2011) *Etats financiers individuels* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe) (« **IAS 27 révisée** »)

Cette norme définit les dispositions relatives à la comptabilisation et aux informations à fournir des états financiers individuels, qui sont des états financiers préparés par une société mère, ou un investisseur d'une coentreprise ou d'une entreprise associée, lorsque ces investissements sont comptabilisés à leur coût d'acquisition ou en conformité avec IAS 39. La norme établit également le traitement comptable des dividendes, ainsi que d'autres obligations d'information à publier.

- IAS 28 (révisée en 2011) *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe) (« **IAS 28 révisée** »)

Cette norme est relative à la comptabilisation selon la méthode de la mise en équivalence des entités sous influence notable et sous contrôle conjoint (*joint ventures*). Certaines clarifications ont été apportées pour la comptabilisation des variations des pourcentages d'intérêts (sans prise ou perte de contrôle des filiales). Les informations à fournir sont désormais couvertes par IFRS 12 *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*.

- IFRS 10 *Etats financiers consolidés* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe) (« **IFRS 10** »)

IFRS 10 remplace SIC 12 *Consolidation – Entités ad hoc* et IAS 27 pour la partie relative aux états financiers consolidés. Cette norme traite de la consolidation d'entités qu'elles soient des filiales ou des entités ad hoc, pour lesquelles elle redéfinit la notion de contrôle, base de la consolidation.

- IFRS 11 : *Partenariats* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe) (« **IFRS 11** »)

IFRS 11 remplace IAS 31 *Participation dans des coentreprises* et l'interprétation SIC 13 *Entités contrôlées conjointement – Apports non monétaires par des coentrepreneurs*.

Cette norme traite de la comptabilisation des accords conjoints. La définition du contrôle conjoint repose sur l'existence d'un accord contractuel et le consentement unanime des parties partageant le contrôle.

Les accords conjoints sont classés en deux catégories (i) les *joint ventures* : chaque partie a un droit dans l'actif net de l'entité, à comptabiliser selon la méthode de la mise en équivalence, méthode déjà appliquée par

le Groupe et (ii) les *joint operations* : chaque partie a des droits directs dans les actifs et des obligations directes sur les passifs de l'entité, à comptabiliser conformément à l'accord contractuel.

- IFRS 12 *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* (applicable au 1^{er} janvier 2014 au plus tard pour le Groupe) (« **IFRS 12** »)

IFRS 12 remplace les dispositions relatives aux informations à fournir auparavant incluses dans IAS 27, IAS 28 et IAS 31.

Cette norme regroupe et développe les informations à fournir au titres des entités contrôlées, contrôlées conjointement ou sous influence notable et des entités ad hoc non consolidées.

- Amendement à la norme IAS 32 « Présentation - Compensation des actifs et des passifs financiers » (applicable de manière obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2014).

La Direction évalue actuellement l'impact potentiel de l'application de ces normes, interprétations et amendements sur le compte de résultat, l'état de la situation financière, le tableau des flux de trésorerie et le contenu des notes annexes des Comptes mais à ce stade, n'anticipe pas d'impact significatif lié à l'application de ces normes, interprétations et amendements.

Les Comptes sont établis selon la convention du coût historique, à l'exception de certaines catégories d'actifs et passifs recensés ci-dessous :

- instruments financiers dérivés comptabilisés à leur juste valeur ;
- actifs financiers à la juste valeur par le biais du compte de résultat;
- actifs financiers disponibles à la vente comptabilisés à leur juste valeur.

2.2 Méthode de conversion

Les Comptes Consolidés sont présentés en euros – monnaie fonctionnelle du Groupe. Toutes les données financières sont arrondies au millier d'euros le plus proche.

Les opérations en devises sont initialement comptabilisées dans la monnaie fonctionnelle au taux de change en vigueur à la date de l'opération. A la date de clôture, les actifs et passifs monétaires libellés dans une devise sont convertis dans la monnaie fonctionnelle au taux de change en vigueur à la date en question. Tous les écarts de change sont enregistrés. Les actifs et passifs non monétaires évalués d'après leur coût historique dans une devise sont convertis aux taux de change en vigueur aux dates des opérations initiales. Les différences de change correspondantes sont comptabilisées dans le compte de résultat.

2.3 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du Groupe est constitué des principaux éléments suivants :

- Abonnements TV, Internet haut débit, services de câble de base, téléphonie et frais d'installation facturés aux particuliers et aux clients professionnels.
- Services de transmission de données, Internet à très haut débit, services de télécommunications, solutions de convergence et de mobilité facturés aux clients professionnels.
- Services de mise à disposition de l'infrastructure réseau, dont des contrats de droit d'usage irrévocable (*indefeasible right of use* ou IRU) ou bande passante sur le réseau, à d'autres opérateurs de télécommunications et services d'entretien associés.

Le chiffre d'affaires comprend la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir pour la vente de biens et services dans le cadre des activités ordinaires du Groupe. Les produits sont présentés après déduction de la

taxe sur la valeur ajoutée, et des remises, rabais et ristournes, et élimination des ventes intragroupes entre entités comprises dans le périmètre de consolidation.

Les produits sont comptabilisés et présentés comme suit, conformément à IAS 18 *Produits des activités ordinaires* (IAS 18) :

- Les produits des abonnements aux services de câble de base, de télévision numérique à péage, d'Internet et de téléphonie sont comptabilisés de manière linéaire sur la durée d'abonnement, tandis que les produits des appels téléphoniques hors forfait sont comptabilisés lorsque le service est rendu.
- Lorsqu'un client bénéficie d'une promotion sur un abonnement (par exemple, au moyen d'une remise sur le tarif d'abonnement ou d'une période d'abonnement gratuit) sans rapport avec sa consommation et ses achats passés, le total des produits à facturer fait l'objet d'une comptabilisation linéaire pendant la durée de validité d'un éventuel contrat de fourniture de biens et services après la période promotionnelle. Si la promotion n'est pas conditionnée à la souscription d'un contrat comportant une durée d'engagement, le groupe comptabilise les produits pendant la période promotionnelle à hauteur de la contrepartie reçue ou à recevoir, car la prorogation du contrat n'est pas garantie.
- Les frais d'installation et de configuration (y compris le raccordement au réseau) des particuliers sont comptabilisés en chiffre d'affaires lorsque le service est rendu.
- Les frais d'accès aux services des clients professionnels facturés lors du raccordement du client avec un équipement ou un service sont comptabilisés en produits constatés d'avance, puis le produit constaté d'avance correspondant est repris en résultat sur la durée de vie estimée du client, sur base de données statistiques. Il est généralement étalé sur la période d'engagement contractuel.
- Le produit associé aux capacités de transmission par câble terrestre mises à disposition dans le cadre de contrats d'IRU fait l'objet d'une comptabilisation linéaire sur la durée du contrat.

2.4 Produits constatés d'avance

Pour certains contrats avec des clients professionnels, le Groupe perçoit des paiements d'avance (contrats d'IRU et frais de raccordement au réseau). Le produit est alors généralement comptabilisé de manière linéaire sur la durée du contrat. A la clôture de l'exercice, le produit constaté d'avance correspond au produit de la location du réseau non encore comptabilisé en chiffre d'affaires.

2.5 Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations

Le sous-total « Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations » ou « EBITDA » est présenté dans le compte de résultat consolidé car la Direction a considéré pertinent de présenter, au compte de résultat, un sous-total au sein du résultat d'exploitation pour mieux comprendre la performance financière du Groupe et qui exclut les principaux éléments sans effet sur la trésorerie, tels que les amortissements et les dépréciations, accroissant ainsi la valeur prédictive des états financiers.

Par ailleurs, l'EBITDA est un indicateur utilisé par la Direction en interne pour mesurer la performance opérationnelle et financière, prendre des décisions d'investissement et d'allocation des ressources et évaluer les performances de l'équipe dirigeante.

Le sous-total EBITDA n'est pas nécessairement comparable à des indicateurs à l'appellation similaire présentés par d'autres entreprises. Il ne saurait se substituer au résultat d'exploitation, car les effets des amortissements et des dépréciations qui en sont exclus pèsent sur le résultat d'exploitation, qui est également présenté au compte de résultat consolidé conformément à IAS 1.

2.6 Charges et produits financiers

Les charges et produits financiers sont principalement constitués des éléments suivants :

- charges d'intérêts et autres frais liés à des activités de financement comptabilisées selon la méthode du coût amorti ainsi que, le cas échéant, les variations de juste valeur des instruments dérivés de taux d'intérêt qui ne peuvent pas être qualifiés comme des instruments de couverture au sens de la norme IAS 39 *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (« **IAS 39** ») et qui figurent au poste « Coût de l'endettement brut » dans le compte de résultat consolidé ;
- produits d'intérêts liés à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie.

2.7 Informations sectorielles

Selon IFRS 8 *Secteurs opérationnels*, les informations sectorielles doivent être présentées sur la même base que celle utilisée pour le reporting interne. Le Groupe a identifié les trois secteurs opérationnels suivants :

- Activités B2C
- Activités B2B
- Services de vente en gros ou *Wholesale*

Activités B2C

Le Groupe propose aux particuliers et aux clients professionnels des abonnements TV, l'accès à Internet haut débit, des services de câble de base, de la téléphonie et des services d'installation payants.

Activités B2B

Le Groupe propose aux clients professionnels une palette complète de services : transmission de données, Internet très haut débit, services de télécommunications, solutions de convergence et de mobilité, en raccordant directement leurs installations à des réseaux fibre et DSL.

Services de vente en gros ou Wholesale

Le Groupe commercialise des services de mise à disposition de l'infrastructure réseau, notamment des contrats d'IRU ou de la bande passante sur son réseau, à d'autres opérateurs de télécommunications, ainsi que les services d'entretien associés.

2.8 Impôt sur les sociétés

La charge d'impôt sur les sociétés comprend l'impôt exigible et les impôts différés. La charge d'impôt est constatée au compte de résultat consolidé, sauf si elle est liée à des éléments constatés en capitaux propres, auquel cas elle est comptabilisée en capitaux propres (se référer également à la Note 4.1.7).

La dette d'impôt sur les sociétés correspond à l'impôt à payer au titre de l'exercice, d'après les taux adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et aux régularisations d'impôts au titre des exercices précédents.

Les différences existant entre la valeur fiscale des actifs et passifs et leur valeur comptable constituent des différences temporaires donnant lieu à la comptabilisation d'un impôt différé. En revanche, les différences temporaires suivantes n'entraînent pas la comptabilisation d'un impôt différé : (i) la comptabilisation initiale de l'écart d'acquisition, (ii) la comptabilisation initiale des actifs ou des passifs dans le cadre d'une opération autre qu'un regroupement d'entreprises sans effet sur le bénéfice comptable et imposable, et (iii) des participations dans des filiales, co-entreprises et entreprises associées dès lors que le Groupe contrôle la date à laquelle les différences temporelles s'inverseront et qu'il est probable que ces différences ne s'inverseront pas dans un avenir prévisible.

Les entreprises comprises dans la consolidation comptabilisent, le cas échéant, un passif d'impôt différé sur les dividendes que lesdites entreprises ont prévu de distribuer.

L'impôt différé est calculé au taux qui devrait être applicable aux différences temporaires lors de leur reversement, conformément aux règles en vigueur à la date de clôture.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont compensés s'il existe un droit légal de compenser les actifs et passifs d'impôts exigibles, et s'ils sont liés à des impôts sur les sociétés prélevés par la même administration fiscale sur la même entité imposable, ou sur différentes entités imposables, lorsque le contribuable a l'intention de régler le montant net de ses actifs et passifs d'impôt exigible ou que lesdits actifs et passifs seront liquidés simultanément.

Les impôts différés sont revus à chaque clôture pour tenir compte notamment des changements de législation fiscale et des perspectives de recouvrement des différences temporelles déductibles et des déficits fiscaux. Un actif d'impôt différé n'est comptabilisé que dans la mesure où il est probable que le Groupe disposera de bénéfices futurs imposables sur lesquels cet actif pourra être imputé dans un horizon prévisible ou, au-delà, d'impôts différés passifs de même maturité.

2.9 Subventions publiques et subventions d'investissement

Les entités du Groupe peuvent recevoir des subventions publiques et des subventions d'investissement sous forme de financement direct ou indirect de projets d'investissement, assuré dans la plupart des cas par les collectivités territoriales. Ces subventions sont déduites du coût des actifs concernés et sont comptabilisées dans le compte de résultat consolidé en fonction du rythme de consommation des avantages économiques futurs attendus.

2.10 Ecart d'acquisition et regroupements d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés en fonction de la méthode de l'acquisition. Les actifs, passifs et passifs éventuels de l'entreprise acquise, qui répondent aux critères d'IFRS 3R, sont comptabilisés à leur juste valeur à la date d'acquisition, à l'exception des actifs non courants (ou des groupes destinés à être cédés) classés comme détenus en vue de la vente selon la norme IFRS 5 *Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées*, qui doivent être comptabilisés à la valeur la plus faible entre leur valeur comptable et leur juste valeur diminuée des coûts de la vente.

La contrepartie versée correspond à la juste valeur, à la date d'acquisition, des actifs cédés, des engagements souscrits ou des passifs repris, et des instruments de capitaux propres émis par le Groupe en échange du contrôle de l'entreprise acquise. L'écart d'acquisition généré par le regroupement d'entreprises est égal à la différence entre :

- la somme de la contrepartie versée, la valeur de toute participation ne donnant pas le contrôle encore détenue par un tiers après le regroupement, et, le cas échéant, la juste valeur à la date d'acquisition de la participation détenue précédemment par l'acquéreur dans la cible,
- et l'écart entre les actifs identifiables acquis et les passifs repris à la date d'acquisition.

Cet écart d'acquisition apparaît à l'actif du bilan consolidé. Lorsqu'il en résulte une différence négative, elle est immédiatement comptabilisée en résultat.

Les coûts annexes directement attribuables à une acquisition donnant le contrôle sont comptabilisés en charges pour les périodes au cours desquelles les coûts sont engagés, à l'exception des coûts d'émission des titres d'emprunt ou de capitaux propres qui doivent être comptabilisés selon les normes IAS 32 *Instruments financiers : Présentation* (« IAS 32 ») et IAS 39.

Lorsque l'écart d'acquisition est calculé de façon provisoire à la clôture de l'exercice pendant lequel l'acquisition a été effectuée, toute régularisation de cette valeur provisoire effectuée dans les douze mois qui suivent l'acquisition est comptabilisée en contrepartie de l'écart d'acquisition.

Dans le cas de prises de participation ne donnant pas le contrôle (autrement dit, des participations ne donnant pas le contrôle dans une filiale qui fait déjà l'objet d'un regroupement), le Groupe affecte l'intégralité de la différence entre le prix payé et la quote-part dans les actifs nets acquise aux capitaux propres conformément à la norme IAS 27, sans réévaluation des actifs et passifs repris.

Les écarts d'acquisition provenant de l'acquisition de filiales ou de co-entreprises sont présentés séparément dans le bilan consolidé. Les pertes de valeur relatives à ces écarts d'acquisition sont présentées sur la ligne « Amortissements et dépréciations » du compte de résultat consolidé.

Les écarts d'acquisition provenant de l'acquisition d'entreprises associées sont inclus dans la valeur comptable de la participation. Les pertes de valeur relatives à ces écarts d'acquisition sont enregistrées dans la ligne « Résultat des sociétés mises en équivalence ».

Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis mais font l'objet d'un test de dépréciation dès l'apparition d'indices de pertes de valeur et au minimum une fois par an selon les modalités et hypothèses décrites en note 16.

Après leur comptabilisation initiale, les écarts d'acquisition sont inscrits à leur coût diminué des pertes de valeur constatées.

2.11 Immobilisations incorporelles

Principes de comptabilisation et d'évaluation

La valeur des immobilisations incorporelles est égale à leur coût moins les amortissements et dépréciations cumulées. Le coût correspond à tous les coûts directement imputables et nécessaires à l'achat, à la création, à la fabrication et à la mise en service de l'actif. Les immobilisations incorporelles sont principalement constituées des IRU, des brevets, des logiciels achetés et des applications développées en interne.

Les IRU correspondent au droit d'utilisation d'une partie des capacités d'un câble de transmission terrestre ou sous-marin octroyé pour une durée déterminée. Les IRU sont comptabilisés comme des actifs lorsque le Groupe possède un droit spécifique d'une partie identifiée de l'actif sous-jacent (généralement, de la fibre optique ou une bande de fréquences exclusive), et que la durée de ce droit correspond à la majeure partie de la durée d'utilité de l'actif sous-jacent. Ils sont amortis sur la durée la plus courte entre la durée d'utilisation attendue et la durée du contrat (entre 3 et 20 ans).

Les brevets font l'objet d'un amortissement linéaire pendant la période d'utilisation prévue (en règle générale, moins de 10 ans).

Les logiciels font l'objet d'un amortissement linéaire pendant la durée d'utilité attendue (en règle générale, moins de 3 ans).

Le coût d'acquisition d'une immobilisation incorporelle développée en interne correspond aux frais de personnel supportés dès lors que l'immobilisation incorporelle répond aux critères de la norme IAS 38. Une immobilisation incorporelle issue du développement d'un projet interne est comptabilisée si le Groupe peut démontrer que toutes les conditions suivantes sont remplies :

- La faisabilité technique permettant l'achèvement de l'immobilisation incorporelle de sorte qu'il soit possible de l'utiliser ou de la vendre.
- Son intention d'achever l'immobilisation incorporelle et de l'utiliser ou de la vendre.
- Sa capacité à utiliser ou à vendre l'immobilisation incorporelle.
- La capacité de l'immobilisation incorporelle à apporter des avantages économiques futurs probables.

Le groupe peut notamment démontrer l'existence d'un marché pour la production de l'immobilisation incorporelle ou l'immobilisation incorporelle elle-même ou, si elle va être utilisée en interne, son utilité.

- La disponibilité des ressources techniques, financières et autres pour achever la conception de l'immobilisation incorporelle, puis pour l'utiliser ou la vendre.
- Sa capacité à mesurer avec exactitude les charges imputables à l'immobilisation incorporelle pendant sa conception.

L'incorporation dans le coût de l'actif cesse lorsque le projet est terminé et que l'actif est prêt à être utilisé.

Le coût d'une immobilisation incorporelle générée en interne issue de la phase de développement d'un projet informatique interne fait l'objet d'un amortissement linéaire pendant la durée d'utilité attendue (en règle générale, moins de 3 ans).

Accords conclus avec les collectivités locales

Pour mettre en place et gérer son réseau, les sociétés du Groupe ont historiquement (et souvent avant leur entrée dans le groupe) conclu des accords avec des collectivités locales et des organismes représentatifs dans le cadre de différents cadres juridiques (Plan Câble, loi relative à la liberté de communication de 1986, etc.). Plusieurs de ces accords octroient des droits exclusifs à l'opérateur et définissent des obligations en matière de fourniture, de programmation, de politique de prix et de redevance à verser pour les services de télévision locaux. Certains constituent des concessions de service public avec des clauses de « retour des biens », en vertu de laquelle la propriété des installations techniques et des ouvrages de génie civil est restituée aux collectivités locales à la fin de la concession.

Les directives sur les télécoms de l'UE (2002), appelées « Paquet Télécom », établissent le principe de la libre concurrence entre les opérateurs du marché des télécommunications, obligeant les organismes de réglementation nationaux à garantir des conditions de concurrence équitables, sans accorder de droits exclusifs ou spéciaux pour l'installation et l'exploitation de réseau. La loi française du 9 juillet 2004, qui transpose le Paquet Télécom, exigeait la mise en conformité des contrats existants d'ici à fin juillet 2007 au plus tard, afin de supprimer les clauses accordant des droits exclusifs et de garantir une utilisation partagée des ouvrages de génie civil.

Seule une minorité des accords noués avec les collectivités locales est susceptible d'appartenir à la catégorie des concessions de service public lorsque ces accords ont été conclus. Par conséquent, IFRIC 12 *Accords de concession de services* n'est appliqué qu'au contrat de délégation du service public signé avec le département des Hauts-de-Seine (*Délégation de Service Public 92*).

Contrat de concession de service public noué avec le département des Hauts-de-Seine

Sequalum, entité comprise dans le Groupe, a été sélectionnée en 2007 par le Conseil Général des Hauts-de-Seine afin de planifier, déployer et exploiter un réseau de fibre à très haut débit *Fiber To The Home* (FTTH) dans l'ensemble du département dans le cadre d'une Délégation de Service Public (DSP) appelée DSP 92. Une DSP est une forme de partenariat public-privé de droit français en vertu duquel une collectivité confie à des entités privées l'exploitation d'un service public moyennant une redevance proportionnelle aux recettes générées par l'exploitation du service en question.

Conformément au contrat de prestation de service signé entre Sequalum et le Conseil Général des Hauts-de-Seine, Sequalum doit construire le réseau (la construction devrait être achevée d'ici 2015), puis assurer l'entretien et l'exploitation du réseau en respectant une norme spécifique pendant 25 ans. A la fin de la 25^e année, l'accord prendra fin.

Sequalum prend en charge la construction pour le compte du département des Hauts-de-Seine en échange d'une immobilisation incorporelle (c'est-à-dire le droit de collecter des recettes auprès des utilisateurs du réseau). Conformément à IAS 38 et IFRIC 12, Sequalum comptabilise l'immobilisation incorporelle au coût (net de la subvention reçue, ce qui correspond à la juste valeur de la contrepartie versée pour acquérir l'actif), soit la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir pour les prestations de services de construction.

Principales caractéristiques de l'accord :

Tarifs réglementés	Origine du chiffre d'affaires	Subvention octroyée par le concédant	Valeur résiduelle	Fin du contrat	Classification comptable
Les tarifs sont fixés dans le contrat de services	Utilisateurs	Subvention de 59 millions d'euros pour financer la construction	Le réseau sera restitué au concédant sans indemnité, à l'exception de certains actifs (actifs de reprise)	Le contrat prend fin après 25 ans	Immobilisations incorporelles

2.12 Immobilisations corporelles

La valeur des immobilisations corporelles est égale à leur coût d'acquisition diminué des amortissements et dépréciations cumulés.

Les terrains ne font pas l'objet d'amortissements. Les bâtiments et les locaux font l'objet d'un amortissement linéaire sur 20 ans.

Les composants significatifs des immobilisations corporelles et dont la durée d'utilité est différente font l'objet d'une comptabilisation et d'un amortissement séparés. Concernant le réseau et le matériel technique, les amortissements et les dépréciations sont calculés linéairement et les principales durées sont les suivantes :

<i>Réseau et équipements techniques</i>	<i>Méthode</i>	<i>Durée</i>
Nœuds du réseau	Linéaire	10 à 15 ans
Câbles optiques	Linéaire	15 à 30 ans
Installations d'ingénierie	Linéaire	20 à 40 ans
Liaisons	Linéaire	5 ans
Terminaux numériques	Linéaire	3 à 5 ans
Mobilier	Linéaire	5 à 10 ans
Agencements	Linéaire	8 à 10 ans
Equipements de transport	Linéaire	2 à 5 ans
Equipements de bureau	Linéaire	3 à 5 ans
Equipements informatiques	Linéaire	3 à 5 ans

La plus-value ou moins-value lors de la cession d'une immobilisation corporelle, qui correspond à l'écart entre le produit constaté au titre de la cession et la valeur comptable de l'immobilisation, est comptabilisée parmi les « Autres produits ou charges opérationnels » au compte de résultat consolidé.

2.13 Contrats de location

Tout contrat de location transférant au locataire la quasi-totalité des avantages et risques inhérents à la propriété d'un actif est comptabilisé comme un contrat de location-financement. Dans tous les autres cas, il s'agit de contrats de location simple.

Lorsque le Groupe est le bailleur

Les montants dus par les locataires dans le cadre des contrats de location-financement sont comptabilisés comme des créances pour le montant de l'investissement net du Groupe dans les contrats de location. Le produit des contrats de location-financement est affecté aux périodes comptables afin d'obtenir un taux de rendement périodique constant sur l'investissement net du Groupe restant dû pour les contrats de location.

Le produit des contrats de location simple est comptabilisé de façon linéaire sur la durée du contrat correspondant. Les coûts directs initiaux supportés lors de la négociation et de la signature du contrat de location simple sont ajoutés à la valeur comptable de l'actif loué et comptabilisé en linéaire sur la durée du contrat de location.

Lorsque le Groupe est le locataire

Les actifs détenus dans le cadre de contrats de location-financement sont initialement comptabilisés comme des actifs du Groupe à leur juste valeur au début du contrat ou, à la valeur actuelle des paiements minimum au titre du contrat, si elle est inférieure. La dette correspondante vis-à-vis du bailleur figure dans le bilan en tant qu'obligation liée au contrat de location-financement. Les paiements liés au contrat de location sont répartis entre les charges financières et la réduction de l'obligation liée au contrat de manière à obtenir un taux d'intérêt constant sur le solde restant dû de la dette. Les charges financières sont immédiatement comptabilisées en résultat. Les loyers conditionnels sont comptabilisés comme des charges pour les périodes concernées.

Les paiements liés à un contrat de location simple sont comptabilisés linéairement en charges pendant la durée du contrat, sauf si une autre base systématique est plus représentative de la consommation dans le temps des avantages économiques de l'actif loué. Les loyers conditionnels en rapport avec des contrats de location simple sont comptabilisés en charges pour les périodes concernées. Si des incitations à la location sont versées pour la signature de contrats de location simple, ils figurent en dettes. L'avantage cumulé des incitations est comptabilisé linéairement sous forme de réduction des charges de location, sauf si une autre base systématique est plus représentative de la consommation dans le temps des avantages économiques de l'actif loué.

2.14 Dépréciation d'actifs

A chaque fois que des événements ou des évolutions de l'environnement économique font peser un risque de dépréciation sur les écarts d'acquisition, ou sur d'autres immobilisations incorporelles, corporelles ou bien sur des immobilisations en cours, le Groupe réexamine leur valeur. En outre, l'écart d'acquisition, les autres immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée et les immobilisations incorporelles en cours sont soumis à un test de dépréciation annuel au cours du deuxième semestre de chaque exercice.

L'objet du test de dépréciation est de comparer la valeur recouvrable d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») à sa valeur comptable.

La valeur nette de réalisation d'un actif ou d'une UGT correspond à la valeur la plus élevée entre sa valeur d'utilité et sa juste valeur après déduction des coûts de vente. Elle est calculée pour chaque actif, à moins que l'actif en question ne génère pas d'entrées de trésorerie largement indépendantes de celles relatives aux autres actifs ou groupes d'actifs. Dans ce cas, elle est calculée pour l'unité génératrice de flux trésorerie à laquelle est rattaché l'actif.

Une unité génératrice de trésorerie correspond au plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie dans une large mesure indépendantes de celles d'autres actifs ou groupes d'actifs. Les UGT sont, pour le Groupe ; « Activités B2C », « Activités B2B » et « Wholesale ».

La valeur d'utilité de chaque actif ou groupe d'actifs correspond à la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs (méthode des flux de trésorerie actualisés) qui est calculée en utilisant un taux d'actualisation après impôt pour chaque actif ou groupe d'actifs.

La juste valeur moins les frais de vente correspond au montant que l'on peut obtenir de la vente de l'actif ou du groupe d'actifs lors d'une transaction de gré à gré entre des parties bien informées et consentantes, moins les frais de vente.

Une dépréciation est enregistrée au poste « Amortissements et dépréciations » du compte de résultat si la valeur comptable d'un actif excède sa valeur nette de réalisation. Seules les dépréciations d'actifs autres que l'écart d'acquisition, telles que celles relatives aux immobilisations incorporelles, aux immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée et aux immobilisations corporelles, peuvent être reprises.

2.15 Actifs financiers

Le Groupe classe les actifs financiers selon quatre catégories : actifs disponibles à la vente, prêts et créances, titres détenus jusqu'à l'échéance et actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net. Ils sont répartis entre actifs courants et actifs non courants conformément à IAS 1.

L'achat et la vente de tous les actifs financiers sont comptabilisés à la date de règlement.

Actifs financiers disponibles à la vente

Les actifs financiers disponibles à la vente sont initialement comptabilisés à la juste valeur augmentée des frais de transaction directement imputables à l'acquisition ou à la sortie de l'actif financier. Par la suite, ils sont comptabilisés à la juste valeur. Les profits et pertes liés aux variations de la juste valeur sont directement imputés en capitaux propres jusqu'à cession ou dépréciation des titres. Les produits ou pertes cumulés sont recyclés dans le résultat de la période considérée.

Les actifs financiers disponibles à la vente sont principalement composés des actions d'entreprises qui ne font pas partie du Groupe. La juste valeur correspond au cours des titres cotés ou, dans le cas de titres non cotés, au coût historique, déduction faite de toute dépréciation, lorsque la juste valeur ne peut être évaluée de manière fiable au moyen des techniques habituelles, en l'absence d'un marché actif.

En présence d'indices objectifs d'une dépréciation des actifs disponibles à la vente, la dépréciation cumulée comptabilisée en capitaux propres est recyclée en résultat. Ces indices sont notamment une baisse des flux de trésorerie attendus de ces actifs (par exemple, si l'émetteur rencontre de graves difficultés), une baisse considérable de la rentabilité attendue ou une baisse prolongée de la juste valeur du titre. Les dépréciations d'instruments de capitaux propres classés parmi les actifs disponibles à la vente qui sont recyclées dans le résultat ne sont jamais reprises.

Les actifs financiers disponibles à la vente figurent dans l'actif non courant, à moins qu'il soit prévu de les céder dans les 12 mois qui suivent l'établissement du bilan.

Prêts et créances

Les prêts et créances sont initialement comptabilisés à la juste valeur augmentée des frais de transaction directement imputables à l'acquisition. Après la comptabilisation initiale, ils sont évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

Cette catégorie est principalement composée des créances clients et autres créances

En présence d'indices objectifs d'une dépréciation, celle-ci est calculée et correspond à l'écart entre la valeur comptable des actifs financiers et leur valeur nette de réalisation et la différence est comptabilisée en résultat. Les dépréciations peuvent être reprises en cas de hausse ultérieure de la valeur nette de réalisation de l'actif.

Actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance

Les actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance présentent des paiements fixes ou déterminables et une échéance fixe et le Groupe a l'intention et la capacité de les conserver jusqu'à échéance. Ils sont évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

On apprécie s'il existe un indice quelconque montrant qu'un actif a subi une dépréciation.

Aucun actif financier n'est classé dans cette catégorie.

Actifs financiers comptabilisés à la juste valeur par résultat

Ces actifs financiers sont évalués à leur juste valeur et les variations sont comptabilisées au compte de résultat.

Cette catégorie est essentiellement composée des éléments suivants :

- actifs détenus à des fins de transaction qui seront vendus dans un futur proche (principalement des titres négociables) ;
- actifs volontairement classés dans cette catégorie dès l'origine ;
- instruments dérivés actifs.

2.16 Stocks

Les stocks, principalement composés de décodeurs et de matériel technique, sont valorisés à leur coût d'acquisition ou à leur valeur nette de réalisation, si celle-ci est inférieure. Le coût d'acquisition est calculé selon la méthode du coût moyen pondéré. Il comprend les frais d'acquisition des matériels.

La valeur nette de réalisation correspond au prix de vente estimé dans un contexte d'activité normale, après déduction des coûts nécessaires à la réalisation de la vente.

2.17 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie correspond aux espèces détenues sur des comptes bancaires et sous forme de dépôts.

Les équivalents de trésorerie sont constitués de placements très liquides dont la valeur est peu susceptible de changer et dont l'échéance initiale se situe généralement à moins de trois mois de la date d'achat.

2.18 Passifs financiers et instruments de capitaux propres

Classement en dettes ou en capitaux propres

Les dettes et les instruments de capitaux propres sont classés soit en dettes financières soit en capitaux propres selon la substance de l'arrangement contractuel.

Instruments de capitaux propres

Un instrument de capitaux propres est tout contrat mettant en évidence un intérêt résiduel dans les actifs d'une entité après déduction de tous ses passifs. Les instruments de capitaux propres émis par le Groupe sont comptabilisés pour la valeur des ressources perçues, nette des coûts directs d'émission.

Passifs financiers

Les passifs financiers autres que les instruments dérivés comprennent les emprunts dans le cadre de la dette senior du *Senior Facility Agreement*, les dettes liées aux contrats de location-financement, les dépôts de garantie, les avances reçues et les découverts bancaires.

Ils sont évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif, conformément à IAS 39. Le taux d'intérêt effectif correspond au taux de rendement interne utilisé pour l'actualisation exacte des flux de trésorerie futurs pendant la durée du passif financier. Les commissions et les frais liés à l'émission d'obligations sont inclus dans le calcul du taux d'intérêt effectif tout au long de la durée de vie attendue de l'instrument. Les intérêts cumulés figurent au poste passifs financiers courants dans le bilan.

2.19 Instruments dérivés

Les instruments dérivés sont initialement comptabilisés à la juste valeur à la date où le contrat correspondant est conclu, puis réévalués à la juste valeur.

Des swaps de taux d'intérêt et des caps permettent de gérer l'exposition aux taux d'intérêt. L'objectif est de convertir des instruments financiers à taux d'intérêt variable en instruments à taux fixe. Ces contrats ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture telle que définie par IAS 39, car il n'existe aucune appellation ou documentation sur une quelconque relation de couverture lorsqu'ils sont conclus. Les variations de la juste valeur de ces instruments dérivés sont comptabilisées immédiatement en résultat parmi les produits ou les charges financières.

2.20 Avantages du personnel, provisions et passifs éventuels

Des provisions sont constituées lorsque le Groupe a une obligation légale (en vertu de la législation, de la réglementation ou d'un contrat) ou implicite résultant d'événements passés, et qu'il est probable qu'une sortie de ressources générant des avantages économiques sera nécessaire pour répondre à l'obligation (dont le montant peut être estimé de manière fiable). Les provisions sont réévaluées à la fin de chaque période comptable et font l'objet d'une régularisation afin de correspondre à la meilleure estimation.

Un passif éventuel est une obligation potentielle résultant d'événements passés et dont l'existence ne sera confirmée que par la survenance (ou non) d'un ou plusieurs événements futurs incertains qui ne sont pas totalement sous le contrôle de l'entité ou une obligation actuelle résultant d'événements passés, mais qui n'est pas comptabilisée, car il n'est pas probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation ou car le montant de l'obligation ne peut être évalué avec une fiabilité suffisante. Le montant de l'obligation est, dans ce cas, mentionnée en annexe, mais n'est pas comptabilisé.

Avantages du personnel

Le Groupe participe à des régimes d'avantages du personnel à cotisations définies et à prestations définies. Les coûts relatifs à un régime de retraite à cotisations définies sont présentés en charges de personnel au compte de résultat consolidé, et comptabilisés lorsqu'il sont supportés.

Les obligations du Groupe relatives aux indemnités de départ à la retraite et aux prestations de fin de contrat sont estimées annuellement, conformément aux dispositions de l'IAS 19 révisé *Avantages du personnel* (« **IAS 19R** ») avec l'aide d'actuaire indépendants, en utilisant la méthode des unités de crédit projetées et en tenant compte des hypothèses actuarielles, notamment la rotation probable des bénéficiaires, les hausses de salaire, l'espérance de vie prévue et la durée d'emploi probable des salariés, et d'un taux d'actualisation adéquat mis à jour annuellement.

Les résultats actuariels découlant des variations des hypothèses actuarielles sont comptabilisés en autres éléments du résultat global.

Litiges

Le montant des provisions pour litiges se fonde sur l'évaluation du niveau de risque et du bien-fondé des demandes.

Restructuration

Les provisions relatives aux coûts de restructuration sont comptabilisées lorsque la version finale du plan de restructuration est approuvée par la Direction et lorsque le Groupe a créé, chez les personnes concernées, une attente fondée qu'il mettra en œuvre la restructuration, soit en commençant à exécuter le plan, soit en leur annonçant ses principales caractéristiques. Ces provisions ne comprennent que les charges directement liées à la restructuration, notamment les indemnités de licenciement, les coûts des départs en préretraite, les coûts des préavis non effectués et les autres coûts directement liés à la fermeture des installations.

2.21 Paiement sur la base d'actions

Le Groupe a accordé des options qui seront réglées en instruments de capitaux propres. En application d'IFRS 2, l'avantage accordé aux salariés au titre des plans de stock-options, évalué au moment de l'attribution de l'option, constitue un complément de rémunération.

Les plans d'attributions d'actions dénoués en instruments de capitaux propres sont évalués à la date d'attribution sur la base de la juste valeur des instruments de capitaux propres accordés. Ils sont comptabilisés comme des charges de personnel, linéairement sur la durée d'acquisition des droits, en prenant en compte l'estimation du Groupe du nombre d'options qui seront acquises à la fin de la période d'acquisition. De plus, pour les plans basés sur des conditions de performance hors marché, la probabilité de réaliser la performance est estimée chaque année et la charge est ajustée en conséquence.

La juste valeur des options attribuées est déterminée en utilisant le modèle d'évaluation Black & Scholes, qui prend en compte une réestimation annuelle du nombre attendu d'options exerçables. La charge comptabilisée est ajustée en conséquence.

2.22 Coûts d'emprunt

Les coûts d'emprunt liés à l'acquisition, à la construction ou à la production d'actifs éligibles sont comptabilisés comme faisant partie du coût de l'actif en question. Il est précisé que le délai de mise en service est relativement court en raison du déploiement progressif du réseau. L'application de la norme IAS 23 *Coûts d'emprunt* n'a donc pas d'impact sur les Comptes Consolidés.

2.23 Résultat par action

Le résultat de base par action est calculé en divisant le résultat attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la société mère par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période, en excluant le cas échéant les actions propres détenues par le Groupe.

Le résultat dilué par action est calculé en divisant le résultat attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la société mère par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période, en prenant pour hypothèses que tous les instruments potentiellement dilutifs sont convertis et que le produit supposé de la conversion de ces instruments a été utilisé pour acquérir des actions du Groupe au cours moyen de marché de la période durant laquelle ces instruments étaient en circulation.

Les instruments potentiellement dilutifs comprennent notamment les options de souscription d'actions attribuées, si elles sont dilutives.

3 Principes comptables significatifs et principales sources d'incertitude relatives aux estimations

L'établissement des Comptes Consolidés préparés conformément aux normes comptables internationales IFRS implique que le Groupe procède à un certain nombre d'estimations et retienne certaines hypothèses, jugées réalistes et raisonnables.

Ainsi, l'application de principes comptables pour la préparation des Comptes Consolidés décrits dans la note 2 implique des décisions, des estimations et des hypothèses qui ont une influence sur les montants des actifs et des passifs, mais aussi des produits et des charges.

Ces estimations sont préparées sur la base du principe de continuité d'exploitation, d'après les informations disponibles, en tenant compte de l'environnement économique du moment. Dans le contexte économique actuel, certains faits et circonstances pourraient donc conduire à des changements de ces estimations ou hypothèses, ce qui affecterait la situation financière, le compte de résultat et les flux de trésorerie du Groupe Consolidés.

La valorisation de certains actifs et passifs lors de la préparation de ces Comptes Consolidés se fonde notamment sur certaines hypothèses, en particulier pour les éléments suivants :

- Reconnaissance du chiffre d'affaires : comme indiqué dans la note 2.3, le chiffre d'affaires est comptabilisé à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir lorsque des risques et avantages significatifs liés à la propriété d'un produit ont été transférés à l'acheteur ou lorsque la prestation de service a été rendue. En ce qui concerne les contrats avec des particuliers qui incluent des frais d'installation, de raccordement au réseau et de configuration, l'appréciation des critères de comptabilisation d'IAS 18 nécessite d'avoir recours au jugement notamment pour déterminer si l'installation, la configuration et le raccordement au réseau constituent un service à comptabiliser de manière séparée. En ce qui concerne les frais d'accès au service pour les clients professionnels, le produit est comptabilisé linéairement sur la durée du contrat. En fonction des décisions prises et des estimations, le rythme et les montants des produits comptabilisés pourraient différer sensiblement.
- Capitalisation des coûts de développement : les critères de capitalisation des coûts de développement sont exposés dans la note 2.11. Une fois capitalisés, ils sont ensuite amortis sur la durée d'utilité estimée des produits concernés (généralement 3 ans). Le Groupe doit donc évaluer la faisabilité commerciale et technique des programmes de développement et estimer la durée d'utilité des actifs ainsi conçus. Si ces hypothèses sont ensuite invalidées, il est parfois nécessaire de déprécier ou décomptabiliser certains des coûts de développement capitalisés et incorporés au coût de l'actif. La note 14 présente le montant des coûts capitalisés et incorporés au coût de l'actif dans le bilan consolidé.
- Juste valeur des instruments financiers (voir la note 28.3) : la juste valeur est calculée d'après le cours publié à la clôture de la période. Lorsqu'il n'existe aucune cotation sur un marché actif (par exemple, pour les swaps de taux d'intérêt utilisés actuellement afin de couvrir le risque de taux d'intérêt), la juste valeur est calculée selon des modèles reposant sur des données observables des marchés ou différentes techniques d'évaluation, telles que la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs.
- Comptabilisation des actifs d'impôt différé sur déficits reportables (voir les notes 2.8, 4.1.7 et 12) : les actifs d'impôt différé concernent principalement des déficits fiscaux reportables. Les actifs relatifs aux reports de pertes fiscales sont comptabilisés s'il est probable que le Groupe enregistre ultérieurement des bénéfices imposables sur lequel ces déficits fiscaux pourront être imputés. Un examen approfondi est nécessaire pour évaluer la capacité du Groupe à utiliser les déficits fiscaux reportables. Les événements passés, ainsi que les éléments positifs et négatifs de certains facteurs économiques qui peuvent peser sur l'activité du Groupe dans un avenir proche sont analysés afin d'estimer la probabilité d'utilisation future des déficits fiscaux reportables. Au 31 décembre 2013, le Groupe a reconnu un actif d'impôt différé d'un montant total de 132,7 millions d'euros au titre des déficits reportables dont l'utilisation future a été jugée probable sur l'horizon retenu de 5 ans.

- **Tests de dépréciation** (voir les notes 2.10 et 16) : le calcul des valeurs recouvrables des unités génératrices de trésorerie lors du test de dépréciation annuel implique d'estimer leur juste valeur après déduction des coûts de vente et leur valeur d'utilité. Pour évaluer la valeur d'utilité, la Direction s'appuie sur des hypothèses relatives aux flux de trésorerie de l'exploitation des unités génératrices de trésorerie, ainsi que les taux d'actualisation.

Le calcul de la valeur d'utilité se fonde sur des hypothèses telles que le taux d'actualisation et le taux de croissance à l'infini au-delà de la période de projection. Ces hypothèses peuvent évoluer et se traduire par une baisse de la valeur comptable en-deçà de la valeur recouvrable, ce qui entraînerait la constatation d'une dépréciation.

Au 31 décembre 2013 et 2012, les hypothèses utilisées pour calculer la valeur d'utilité des unités génératrices de trésorerie auxquelles l'écart d'acquisition a été affecté étaient les suivantes :

CGU « Opérations B2C »	2013	2012
Durée de la période de projection	5 ans	8 ans
Taux d'actualisation	7,30%	7,56%
Taux de croissance hors période de projection pour la valeur finale	2,00%	1,75%
CGU « Opérations B2B » et « Wholesale »	2013	2012
Durée de la période de projection	5 ans	6 ans
Taux d'actualisation	7,14%	9,42%
Taux de croissance à l'infini hors période de projection pour la valeur finale	2,00%	1,00%

Le calcul de la valeur d'utilité repose sur des projections des flux de trésorerie d'après les budgets financiers approuvés par la Direction et dont la période a été ramenée à 5 ans en 2013 conformément aux préconisations d'IAS 36. Les projections relatives au nombre d'abonnés, au chiffre d'affaires, aux coûts et aux investissements sont fondées sur des hypothèses raisonnables et acceptables déterminées par la Direction. Les hypothèses principales comprennent les prévisions de nombre d'abonnés, le revenu moyen par abonné et le niveau d'investissement d'amélioration des infrastructures de réseaux. Les projections sont fondées aussi bien sur l'expérience passée que sur le taux de pénétration anticipé pour les différents produits.

4 Événements significatifs

4.1 Exercice clos le 31 décembre 2013

4.1.1 Constitution de Numericable Group

Numericable Group a été créée en juillet 2013 et constituée par voie d'apports en numéraire d'un montant initial de 37 milliers d'euros.

Le 7 Novembre 2013, Numericable Group a reçu, dans le cadre du projet d'introduction en bourse de la société, l'apport de deux holdings constituées au Luxembourg, Ypso Holding S.à.r.l et Altice Lux Holding S.à.r.l., respectivement sociétés-mères d'Ypso France et d'Altice B2B France.

Les apports d'Ypso et Altice B2B a Numericable Group ont résulté en une augmentation de capital de la société d'un montant total de 1 995 489 milliers d'euros répartis en 113 772 milliers d'euros d'augmentation de capital social et 1 881 717 milliers d'euros de primes d'émission.

Suite aux apports, le capital de la société s'élevait ainsi à 113 809 milliers d'euros et la prime d'émission à 1 881 717 milliers d'euros.

Par ailleurs, lors de la restructuration de la dette du Groupe qui a eu lieu en 2009 et au cours de laquelle les actionnaires du Groupe avaient acquis certains prêts au titre du SFA Ypso France, Ypso Holding Sarl avait procédé à l'émission de titres financiers, souscrits par les actionnaires, et notamment 132.664.023 certificats d'actions à intérêts prioritaires subordonnés (subordinated interest preferred equity certificates) (les « Super PEC »), d'une valeur nominale d'un euro et dont les intérêts étaient capitalisables.

Cinven, Carlyle et Altice ont fait apport de ces SuperPEC le 7 novembre 2013 à Numericable Group, dans le cadre des opérations juridiques liées à l'introduction en Bourse. Cette dette a par conséquent été éteinte en contrepartie d'une remise de titres nouvellement émis. Consécutivement, des frais d'extinction de dettes (« Premium ») ont été comptabilisés en charges financières pour un montant de 81,6 millions d'euros. Cette charge n'a eu aucun impact sur la trésorerie du groupe.

4.1.2 Introduction en bourse et augmentations de capital

Le 25 octobre 2013, le conseil d'administration de Numericable Group a décidé du principe de lancement de l'introduction en bourse de la société sur le marché NYSE Euronext Paris.

Le 7 novembre 2013, le conseil d'administration a :

- fixé le prix d'introduction en bourse à 24,80 euros par actions ;
- décidé d'augmenter le capital d'un montant total de 250 000 milliers d'euros par offre au public (dont 10 081 milliers d'euros d'augmentation du capital social par création d'actions nouvelles et 239 919 milliers d'euros de primes d'émission) ;
- proposé une augmentation de capital réservée aux salariés qui a finalement été réalisée pour un montant de 1 034 milliers d'euros (dont 52 milliers d'euros d'augmentation du capital social par création d'actions nouvelles et 982 milliers d'euros de primes d'émission).

La première cotation a eu lieu le 8 novembre 2013.

Les frais engendrés dans le cadre de l'introduction en bourse ont été intégralement imputés sur la prime d'émission pour un montant total de 14 582 milliers d'euros. Ces frais, intégralement supportés par Numericable Group, ont été comptabilisés sans effet d'impôt.

Suite aux opérations d'introduction en bourse, le capital social de Numericable Group s'élevait ainsi à 123 942 milliers d'euros et la prime d'émission à 2 108 037 milliers d'euros.

Se référer également à la note 22.1 pour l'historique de la constitution du capital social de Numericable Group.

4.1.3 Attribution d'un plan d'options de souscription d'actions

Le conseil d'administration du 7 novembre 2013 a par ailleurs adopté un plan d'attribution d'options de souscription d'actions au profit de certains mandataires sociaux de Numericable Group et salariés du Groupe.

Ce plan porte sur un nombre total de 2 845 229 options de souscription d'actions équivalent à 2 845 229 actions.

Au 31 décembre 2013, la juste valeur des options attribuées a été évaluée à 9 702 milliers d'euros. La charge reconnue en 2013 au titre du plan s'est élevée à 640 milliers d'euros.

Se référer à la Note 25.2 pour davantage de détails sur ce plan d'options de souscription d'actions.

4.1.4 Acquisition de Valvision

Le 27 juin 2013, le Groupe a procédé au rachat de 100% des actions de la société Valvision, câblo-opérateur présent dans l'est de la France.

La différence entre le prix de l'acquisition (3 340 milliers d'euros) et la quote-part de capitaux propres acquise (219 milliers d'euros), représentatif de la clientèle acquise, soit 3 121 milliers d'euros a été intégralement affecté au poste « Autres immobilisations incorporelles » et fait l'objet d'un amortissement sur une durée de 3 ans.

Aucun complément de prix n'est prévu dans le cadre du contrat d'acquisition.

4.1.5 Acquisition de LTI Telecom

Le 31 octobre 2013, le Groupe a procédé au rachat de 100% des actions de la holding Invescom qui détient 100% de l'opérateur B2B LTI Telecom.

Le prix de l'acquisition s'élève à 25 550 milliers d'euros pour une quote-part de capitaux propres acquise de 609 milliers d'euros. Aucun complément de prix n'est prévu dans le cadre du contrat d'acquisition.

Compte tenu de la date d'acquisition, l'exercice d'allocation du prix d'acquisition aux actifs identifiables et aux passifs assumés n'a pas encore été finalisé au 31 décembre 2013, la société ayant jusqu'au 30 septembre 2014 pour finaliser cet exercice.

Par conséquent, la différence de 24 941 milliers d'euros entre le prix d'acquisition et la quote part de capitaux propres tels qu'ils ressortent des comptes locaux du sous ensemble acquis, a été comptabilisée au 31 décembre 2013 en écart d'acquisition (se référer à la Note 13).

4.1.6 Refinancements de la Dette Senior

Amendements opérés en juillet / aout 2013

En juillet et en août 2013, le Groupe a amendé ses Dettes Senior ce qui a permis au Groupe de rééchelonner une grande partie de sa dette financière. Cette renégociation a également entraîné une évolution de certaines conditions contractuelles, dont le taux de marge applicable à la dette Senior d'Altice B2B.

Cette renégociation des Dettes Senior a été analysée en une simple modification de la dette existante et par conséquent les frais liés à la renégociation des dettes (soit 6.2 millions d'euros) ont fait l'objet d'une comptabilisation au coût amorti par la méthode du taux d'intérêt effectif conformément à IAS 39.

Refinancement opéré en décembre 2013

En décembre 2013, le Groupe a levé une nouvelle tranche de Dette Senior d'un montant total de 800 millions d'euros (Tranche D). Cette tranche est remboursable au 31 décembre 2018 et est rémunérée au taux Euribor plus une marge de 3,75%.

Le Groupe a utilisé les produits de cette émission (800 millions d'euros) ainsi que les produits issus de l'augmentation de capital réalisée dans le cadre de l'offre réservée au public (250 millions d'euros) pour procéder au remboursement de certaines de ses dettes existantes à savoir:

- la totalité de la Dette Senior souscrite à l'origine par Altice B2B France pour 451 millions d'euros ;
- l'intégralité de l'emprunt obligataire de 275 millions d'euros (Tranche C-Two B) souscrit en octobre 2012 ;
- une partie de l'emprunt obligataire de 225 millions d'euros (tranche C-Two A) souscrit en octobre 2012 (remboursement de 78,8 millions d'euros) ;
- une partie de l'emprunt obligataire de 360 millions d'euros (tranche C-One) souscrit en février 2012 (remboursement de 126,1 millions d'euros).

Cette renégociation des Dettes Senior a été analysée comme une extinction de la dette existante et en conséquence :

- les frais d'extinction des emprunts obligataires (« Premium ») supportés par le Groupe ont été comptabilisés en autres charges financières pour 28,0 millions d'euros ;
- les frais relatifs à la mise en place des dettes éteintes en décembre 2013, qui avaient initialement été comptabilisés au coût amorti, ont été comptabilisés en autres charges financières pour 15,2 millions d'euros ;
- les frais liés à la mise en place de la nouvelle tranche D (7,25 millions d'euros) ont fait l'objet d'une comptabilisation au coût amorti par la méthode du taux d'intérêt effectif conformément à IAS 39.

Suite aux refinancements opérés en 2013, l'échéancier des Dettes Senior se présente comme suit au 31 décembre 2013 (valeurs comptables):

Maturité	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
<i>En millions d'euros</i>	42.6	63.4	102.1	821.0	1 223.2	380.0	2 632.4

4.1.7 Impôts différés activés

Au cours de l'exercice, le Groupe a reconnu un actif d'impôt différé d'un montant total de 132,7 millions d'euros au titre des déficits reportables dont l'utilisation future a été jugée probable sur l'horizon retenu de 5 ans.

Compte tenu du montant important de déficits non reconnus restant au 31 décembre 2013 (cf. note 12.4), l'intégralité du produit d'impôt différé reconnu en 2013 a été comptabilisé au compte de résultat et aucun impôt différé actif n'a pas été comptabilisé sur les écarts actuariels présentés en autres éléments du résultat global ni sur les frais d'augmentation de capital imputés sur la prime d'émission.

4.1.8 Enquête approfondie de la Commission européenne sur la cession par certaines collectivités d'infrastructures câblées

Le 17 juillet 2013, la Commission européenne a indiqué avoir décidé d'ouvrir une enquête approfondie afin de déterminer si la cession d'infrastructures câblées publiques opérée entre 2003 et 2006 par plusieurs collectivités territoriales françaises à Numericable était conforme aux règles de l'Union Européenne en matière d'aides d'Etat. La Commission européenne a exprimé à ce stade des doutes sur la compatibilité de l'aide que

représenterait l'avantage économique conféré selon elle à Numericable, en raison des conditions de cette cession.

Cette position étant contestée par le Groupe et le risque éventuel en lien avec cette enquête ne pouvant être évalué de façon fiable, aucune provision n'a été constatée dans les comptes au 31 décembre 2013.

4.1.9 Cession-bail de modems

En mai 2013 et en juin 2013, le Groupe a conclu deux contrats de cession-bail (*leaseback*) avec Lease Expansion, pour respectivement 12,7 millions d'euros et 5,9 millions d'euros, concernant les nouveaux modems dénommés "La Box".

La durée de location est de trois ans pour chacun des contrats.

4.1.10 Contrôles fiscaux

Courant 2013, l'administration a entamé une vérification fiscale sur les entités Altice B2B France et Completel concernant les années 2010 et 2011 s'achevant par la remise le 19 décembre 2013 de propositions de rectifications. Ces dernières portent exclusivement sur le rejet de la déductibilité de la charge de certaines prestations de services d'actionnaires réalisées en 2009, 2010 et 2011. Une provision comptabilisée pour risques et charges d'un montant total de 11,4 millions d'euros a été comptabilisée au 31 décembre 2013 afin de couvrir la totalité des redressements envisagés (Impôt sur les sociétés, TVA, retenue à la source, amendes, majorations et intérêts de retard).

4.1.11 Indemnités Lehman Brother

Le Groupe a reçu deux nouveaux versements de 4,5 millions d'euros et 2,6 millions d'euros en juin 2013 et en décembre 2013 respectivement dans le cadre de sa demande d'indemnisation suite à la faillite de Lehman Brothers en septembre 2008 (se référer à la Note 28.4).

4.1.12 Annulation de l'amende de 5 millions d'euros infligée par l'ARCEP

En juillet 2013, le Conseil constitutionnel a estimé que le pouvoir de sanction de l'ARCEP (Autorité de régulation des communications électroniques et des postes) ne répondait pas aux principes d'indépendance et d'impartialité imposés par la Constitution.

Le 21 octobre 2013, le Groupe a obtenu l'annulation par le Conseil d'Etat de la décision de sanction de l'ARCEP du 20 décembre 2011 qui avait condamné Numericable et NC Numericable à une amende de 5 millions d'euros pour non-respect de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010.

Le Groupe a constaté le produit relatif à l'annulation de cette amende dans les comptes au 31 décembre 2013 dans la rubrique « Autres produits opérationnels » (se référer à la Note 9).

4.1.13 Litige FREE

Le 13 décembre 2013, le tribunal de commerce de Paris a condamné le Groupe à payer à Free la somme de 6 411 milliers d'euros dans le cadre d'un litige portant sur une campagne publicitaire menée par Numericable qui aurait selon Free porté atteinte à sa marque et son image (se référer à la Note 24.2 pour plus de détails sur la procédure). Le Groupe a interjeté appel de ce jugement.

Le Groupe a provisionné l'intégralité de cette condamnation dans les comptes consolidés clos le 31 décembre 2013. Cette condamnation ayant fait l'objet d'une exécution début janvier 2014, la provision a été classifiée dans la rubrique « Provisions courantes » du bilan consolidé au 31 décembre 2013.

4.2 Exercice clos le 31 décembre 2012

4.2.1 Emissions obligataires

En 2012, le Groupe a procédé à plusieurs émissions obligataires afin de refinancer une partie de sa dette financière.

En février 2012, le Groupe a émis des obligations à hauteur de 360 millions d'euros. L'émetteur était Numericable Finance & Co. S.C.A. (société de titrisation non réglementée constituée sous forme de société en commandite par actions de droit luxembourgeois). Les produits de cette émission ont permis à Numericable Finance & Co. de financer le rachat de l'intégralité de la part de la banque prêteuse (JP Morgan) dans un prêt (le prêt « C-One ») dont le seul prêteur était la banque elle-même dans le cadre du *Senior Facility Agreement*, au profit du Groupe, qui a ainsi été en mesure de rembourser certains prêts du *Senior Facility Agreement* à hauteur de 350 millions d'euros.

L'échéance des obligations se situe le 15 février 2019 et elles portent intérêt à 12,375%. Les coupons sont payés semestriellement le 15 février et le 15 août de chaque année.

En février 2012, le Groupe a également obtenu une nouvelle ligne de crédit revolving (dénommée *Revolving Credit Facility*) dans le cadre de du *Senior Facility Agreement*; elle met à disposition du groupe Ypso un montant maximum de 65 millions d'euros. Son échéance se situe en mars 2016. La part utilisée de cette ligne porte intérêt au taux Euribor plus une marge de 4,5%. La part non utilisée, soit 65 millions d'euros (au 31 décembre 2013), porte un intérêt égal à une commission d'engagement de 2,25%.

Aux termes de la modification et du retraitement du *Senior Facility Agreement* de septembre 2011, l'échéance des engagements de certains prêteurs a été reportée de deux ans (soit 50% de la tranche A et des Capex Facilities et 2/3 des tranches B et C). En outre, le niveau de marge pour les tranches ayant fait l'objet de la prorogation a été modifié et de nouveaux « covenants » financiers ont été mis en place. Le *Senior Facility Amendment and Restatement* de septembre 2011 est entré en vigueur le 15 février 2012.

En octobre 2012, le Groupe a procédé à deux autres émissions obligataires de 225 et 275 millions d'euros respectivement par le biais du même émetteur, Numericable Finance & Co. Les produits de cette émission ont permis à Numericable Finance & Co. de financer le rachat de l'intégralité de la part de la banque prêteuse (JP Morgan) dans deux nouveaux prêts (le prêt « C-Two A » et le prêt « C-Two B ») dont le seul prêteur était la banque prêteuse elle-même dans le cadre du *Senior Facility Agreement*, au profit du Groupe, qui a ainsi été en mesure de rembourser certains prêts de la Dette Senior à hauteur de 490 millions d'euros.

Le prêt « C-Two A » porte sur un montant de 225 millions d'euros. Son échéance se situe le 15 février 2019 et il porte un intérêt annuel de 8,75%. Les coupons sont payés semestriellement le 15 février et le 15 août de chaque année, à partir du 15 février 2013.

Le prêt « C-Two B » porte sur un montant de 275 millions d'euros. Son échéance se situe en octobre 2018 et il porte un intérêt variable égal au taux Euribor plus 7,85% par an. Les coupons sont payés trimestriellement le 15 janvier, le 15 avril, le 15 juillet et le 15 octobre de chaque année, à partir du 15 janvier 2013.

Le Groupe a payé 55 millions d'euros de frais pour la mise en place de ces prêts (C-One, C-Two A et C-Two B) et les modifications correspondantes du *Senior Facility Agreement*. Ce montant comprend :

- les coûts des émissions obligataires d'un montant de 30,2 millions d'euros qui sont amortis sur la durée des obligations en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif ;
- les pénalités d'abandon de crédit (*waiver fees*) pour un montant de 17,4 millions d'euros enregistrées au poste « Autres charges financières » du compte de résultat consolidé pour la période close le 31 décembre 2012 ;

- les commissions et honoraires de conseil pour un montant de 7,4 millions d'euros enregistrées au poste « Autres charges financières » du compte de résultat consolidé pour la période close le 31 décembre 2012.

4.2.2 Rachat du réseau de Nice

En avril 2012, le Groupe a signé un accord avec la municipalité de Nice en vue du rachat du réseau câblé de la ville pour une valeur de 20 millions d'euros.

Le paiement du prix d'achat est effectué comme suit :

- 2,5 millions d'euros en juillet 2012 et 2,5 millions d'euros en janvier 2013 ;
- le solde de 15 millions d'euros est payable sur 20 ans (0,75 million d'euros chaque année de 2013 à 2032) avec un intérêt annuel de 4%.

4.2.3 Contrôles fiscaux

Au cours du troisième trimestre 2012, les contrôles fiscaux mentionnés à la note 12.5 ont été étendus à l'exercice 2010. Les redressements relatifs aux exercices 2005 à 2009 ont été réduits.

Au 31 décembre 2012, le montant de la provision comptabilisée en rapport avec ces contrôles fiscaux n'avait pas été réévalué car le risque financier lié aux redressements pour l'exercice 2010 était équivalent aux réductions consenties par l'administration pour les redressements portant sur les exercices 2005 à 2009.

5 Informations sectorielles

Comme expliqué dans la note 2.7, le Groupe a recensé trois secteurs opérationnels :

- Activités B2B
- Activités B2C
- Wholesale

5.1 Compte de résultat

Les tableaux suivants présentent, pour chaque période, la contribution de chaque secteur aux postes du compte de résultat consolidé (de la rubrique Chiffre d'affaires jusqu'à la rubrique Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations).

Les ventes intrasectorielles ont été éliminées sous la colonne « Eliminations ».

<i>Exercice 2013 (en milliers d'euros)</i>	B2C	B2B	Wholesale	Eliminations	Total 2013
Chiffre d'affaires	869 448	312 640	200 794	(68 640)	1 314 242
Achats externes	(415 127)	(180 195)	(84 333)	68 640	(611 016)
Charges de personnel	(87 144)	(60 504)	(6 982)	-	(154 631)
Impôts et taxes	(20 469)	(8 073)	(5 355)	-	(33 896)
Provisions	(8 616)	(11 567)	(283)	-	(20 466)
Autres produits opérationnels	65 499	20 763	59	-	86 321
Autres charges opérationnelles	(18 588)	(1 878)	-	-	(20 466)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	385 003	71 186	103 900	-	560 088

<i>Exercice 2012 (en milliers d'euros)</i>	B2C	B2B	Wholesale	Eliminations	Total 2012
Chiffre d'affaires	832 568	324 506	211 476	(66 125)	1 302 425
Achats externes	(386 060)	(178 420)	(103 766)	66 125	(602 121)
Charges de personnel	(77 592)	(57 186)	(6 697)	-	(141 475)
Impôts et taxes	(19 901)	(7 569)	(4 926)	-	(32 396)
Provisions	(4 516)	(1 323)	(380)	-	(6 219)
Autres produits opérationnels	68 095	21 108	26	-	89 229
Autres charges opérationnelles	(16 030)	(1 148)	-	-	(17 178)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	396 564	99 968	95 733	-	592 265

5.2 Ecart d'acquisition

Les écarts d'acquisition se ventilent par secteur de la façon suivante aux 31 décembre 2013 et 2012 :

<i>Valeur nette comptable (en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
B2C	984 583	984 583
B2B	499 045	474 103
Wholesale	-	-
Total	1 483 628	1 458 686

5.3 Investissements

Les investissements corporels et incorporels (net des subventions d'investissement reçues) sont ventilés par secteur de la façon suivante aux 31 décembre 2013 :

<i>Chiffres exprimés en milliers d'euros</i>	31 décembre 2013
B2C	165 473
B2B	73 904
Wholesale	80 452
Total	319 829

6 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires contributif se décompose de la manière suivante :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Chiffres d'affaires B2C	864 589	826 171
Chiffres d'affaires B2B	309 646	323 201
Chiffre d'affaires Wholesale	140 007	153 053
Chiffre d'affaires total	1 314 242	1 302 425

Il est précisé que tout le chiffre d'affaires est réalisé en France.

7 Achats externes

Les achats externes se composent pour l'essentiel des éléments suivants :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Coûts du contenu télévisuel, de l'Internet et de la téléphonie	(315 318)	(332 853)
Sous-traitance et achats de services	(98 082)	(90 752)
Marketing	(38 834)	(30 120)
Honoraires	(35 991)	(31 936)
Redevances et licences versées	(12 183)	(12 089)
Droits de passage versés	(14 936)	(15 316)
Loyers et charges locatives	(27 023)	(25 790)
Energie	(25 846)	(23 938)
Créances douteuses	(8 000)	(9 173)
Frais postaux	(4 389)	(4 378)
Frais de transport	(4 654)	(4 286)
Frais de réparation et de maintenance	(11 830)	(11 911)
Charges opérationnelles diverses	(13 930)	(9 579)
Achats externes	(611 016)	(602 121)

8 Charges de personnel

Les charges de personnel se décomposent de la manière suivante :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Traitements et salaires	(99 947)	(91 343)
Charges sociales	(45 923)	(43 889)
Participation des salariés	(5 210)	(6 243)
Coûts relatifs au plan de stock options (a)	(3 551)	-
Charges de personnel	(154 631)	(141 475)

(a) Dont 2,9 millions au titre des contributions patronales dues lors de l'attribution des actions et 0,6 millions d'euros correspondant au coût du plan reconnu en 2013 (se référer à la Note 4.1.3).

Au 31 décembre 2013, le Groupe employait un total de 2 182 personnes (dont 2 077 contrats à durée indéterminée) contre 1 979 personnes au 31 décembre 2012 (dont 1 910 contrats à durée indéterminée)

Le tableau suivant ventile les effectifs titulaires d'un contrat à durée indéterminée par catégories socioprofessionnelles aux 31 décembre 2013 et 2012 :

Catégories socioprofessionnelles	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Cadres (Managers)	1 096	1 015
Techniciens supérieurs et agents de maîtrise (T.S.M.)	356	322
Ouvriers, employés, techniciens (O.E.T.) (Non Managers)	625	573
TOTAL	2 077	1 910

9 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels se composent pour l'essentiel des éléments suivants :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Production immobilisée ^(a)	75 853	82 217
Produits de cessions d'actifs	5 078	3 817
Autres ^(b)	5 390	3 195
Autres produits opérationnels	86 321	89 229

(a) La production immobilisée concerne des travaux sur le réseau effectués par des employés du Groupe en vue de l'accroissement des activités de modernisation du réseau câblé.

(b) En 2013, ce poste inclut le remboursement de l'amende de 5 millions d'euros infligée par l'ARCEP en 2012. En 2012, ce poste incluait principalement divers transferts de charges pour 2,7 millions d'euros.

10 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles se composent pour l'essentiel des éléments suivants :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Valeur nette comptable des actifs cédés	(14 741)	(7 382)
Honoraires payées dans le cadre des opérations de refinancement	(4 619)	(7 372)
Frais de gestion payées à nos actionnaires (a)	(1 106)	(2 424)
Charges opérationnelles diverses	-	-
Autres charges opérationnelles	(20 466)	(17 178)

(a) jusqu'à la date d'introduction en bourse, à partir de laquelle les conventions ont été résiliées.

11 Résultat financier

Les résultats financiers aux 31 décembre 2013 et 2012 peuvent être analysés comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Note	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Produits d'intérêt reçus sur trésorerie et équivalents de trésorerie		111	106
Autres produits financiers	11.1	9 593	4 220
Produits financiers		9 704	4 326
Variation de la juste valeur des instruments dérivés		-	-
Charges d'intérêt sur la dette financière, hors impact du taux d'intérêt effectif		(184 839)	(183 057)
Intérêts financiers relatifs à la dette financière brute		(184 839)	(183 057)
Autres charges financières	11.2	(148 513)	(32 699)
Résultat financier		(323 648)	(211 430)

11.1 Autres produits financiers

Au 31 décembre 2013, les autres produits d'intérêts sont principalement composés :

- Les paiements reçus dans le cadre de l'indemnisation demandée après la faillite de Lehman Brothers en septembre 2008 (voir la note 28.4) pour 7,1 millions d'euros (contre 2,8 millions d'euros en 2012) ;
- De reprises de provisions pour risques et charges financiers pour 1,9 millions d'euros.

11.2 Autres charges d'intérêt

Au 31 décembre 2013, les autres charges financières sont principalement composées :

- des frais d'extinction des emprunts obligataires (« Premium ») supportés par le Groupe pour 28 millions d'euros dans le cadre du refinancement de la dette Senior exposé dans la note 4.1.6 ci-dessus ;
- des frais d'extinction des SuperPECs pour 81 millions d'euros (sans impact sur la trésorerie du groupe dans la mesure où, comme exposé dans la note 4.1.1 ci-dessus, cette dette a été éteinte par émission d'actions dans le cadre de l'introduction en bourse) ;
- de la part non amortie des frais relatifs aux dettes éteintes en décembre 2013 (initialement comptabilisés au coût amorti) pour 15,2 millions d'euros ;
- l'amortissement des frais payés pour la mise en place des financements toujours en place fin 2013 pour 8,3 millions d'euros ;
- de pénalités de retard de déploiement clients pour 4 millions d'euros.

Au 31 décembre 2012, les autres charges financières incluaient principalement :

- des pénalités de remboursement anticipés payées dans le cadre des refinancements de la dette pour 17,4 millions d'euros ;
- l'amortissement des frais payés pour la mise en place des financements pour 6,2 millions d'euros évalués selon la méthode du taux d'intérêt effectif ;
- de pénalités de retard pour 5,6 millions d'euros.

12 Impôts sur les sociétés

12.1 Charge d'impôts sur les sociétés

La charge d'impôts sur les sociétés se décompose comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Charge / Produits d'impôts courants	130	(2 486)
Charge / Produits d'impôts différés	132 662	-
Charge (Produits) d'impôts	132 792	(2 486)

12.2 Réconciliation entre le taux effectif d'impôt et le taux théorique d'impôt

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Résultat net avant impôt	(68 086)	88 912
A déduire : Résultat des sociétés mises en équivalence	484	199
	<u>(67 602)</u>	<u>89 111</u>
Taux d'impôt sur les sociétés en France	38%	34,43%
Charge d'impôts calculée au taux de 38%	25 689	(30 681)

Réconciliation des charges d'impôts

Impôts différés activés	132 662	-
Effet des revenus exonérés d'impôt et effet des dépenses non déductibles sur le bénéfice avant impôt (1)	(26 231)	(13 315)
Effet des déficits fiscaux non reconnus comme impôt différé actif	-	41 083
Crédits d'impôts	673	420
Effet des autres différences	-	8
Charges d'impôts comptabilisées en résultat	132 792	(2 486)
Taux effectif d'impôt (2)	<u>(196,43)%</u>	<u>2,79%</u>

(1) correspond principalement aux charges d'intérêts non déductibles selon les règles de capitalisation restreinte (15,2 millions d'euros au 31 décembre 2013 contre 9,9 millions d'euros au 31 décembre 2012).

(2) Le taux effectif d'impôt est négatif en 2013 compte tenu des impôts différés activés au cours de l'exercice.

Compte tenu du montant important de déficits non reconnus restant au 31 décembre 2013 (cf. note 12.4), l'intégralité du produit d'impôt différé reconnu en 2013 au titre des déficits reportables dont l'utilisation future a été jugée probable sur l'horizon retenu de 5 ans a été comptabilisé au compte de résultat et aucun impôt différé actif n'a pas été comptabilisé sur les écarts actuariels présentés en autres éléments du résultat global ni sur les frais d'augmentation de capital imputés sur la prime d'émission.

12.3 Actifs et passifs d'impôt courants

Les actifs d'impôt exigibles au 31 décembre 2013 s'élevaient à 3,4 millions d'euros et correspondent à des acomptes d'IS et à des Crédits Impot Compétitivité Emploi (CICE) dont le Groupe doit demander le remboursement.

L'impôt sur les sociétés exigible, qui figure au poste « Passifs d'impôt courants », s'élève respectivement pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 à 71 milliers d'euros et 2 604 milliers d'euros.

12.4 Impôts différés actifs non reconnus

Au 31 décembre 2013, les déficits fiscaux reportables cumulés s'élevaient à 2 316 millions d'euros, ce qui représentait un actif d'impôt théorique de 876 millions d'euros. Un impôt différé actif de 132,7 millions d'euros a été reconnu au 31 décembre 2013.

Le total des déficits fiscaux reportables peut être ventilé comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Ypso France et ses filiales (1)	1 857 400	1 852 028
Altice B2B France et ses filiales	413 401	402 544
Ypso Holding Lux	45 561	256 173
Total des déficits fiscaux reportables	2 316 362	2 510 745
Impôt différé actif calculé au taux normal	876 217	851 103
<i>Dont impôt différé actif reconnu</i>	<i>132 662</i>	<i>-</i>
<i>Dont impôt différé actif non reconnu</i>	<i>743 555</i>	<i>851 103</i>

(1) inclut des pertes contestées par l'administration fiscale (56 millions d'euros au 31 décembre 2013).

12.5 Contrôles fiscaux

Certaines filiales du Groupe, Ypso France, NC Numericable (y compris Numericable et Est Videocommunication fusionnées en 2013) font l'objet d'un contrôle fiscal par l'administration fiscale française pour les exercices clos du 31 décembre 2007 au 31 décembre 2010. Une provision pour risque fiscal d'un montant total de 24,9 millions d'euros est comptabilisée au 31 décembre 2013 (contre 25,1 millions d'euros au 31 décembre 2012) pour couvrir les risques relatifs à ces contrôles.

Au cours de l'année 2013, l'administration a entamé une vérification fiscale sur les entités Altice B2B France et Completel concernant les années 2010 et 2011 s'achevant par la remise le 19 décembre 2013 de propositions de rectifications. Ces dernières portent exclusivement sur le rejet de la charge de prestations de certains services d'actionnaires réalisées en 2009, 2010 et 2011. Une provision pour risques d'un montant total de 11,4 millions d'euros a été comptabilisée au 31 décembre 2013 afin de couvrir la totalité des redressements envisagés (Impôt sur les sociétés, TVA, retenue à la source, amendes, majorations et intérêts de retard).

Le montant total des provisions pour risques fiscaux s'élève ainsi à 36,3 millions d'euros au 31 décembre 2013, contre 25,1 millions d'euros au 31 décembre 2012.

13 Ecarts d'acquisition

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Montant comptabilisé, net		
Solde au début de l'exercice	1 458 686	1 458 638
Ecarts d'acquisition reconnus au cours de la période (1)	24 942	48
Solde à la clôture de l'exercice (2)	<u>1 483 628</u>	<u>1 458 686</u>

(1) Au 31 décembre 2013, l'écart d'acquisition supplémentaire de 24.9 millions d'euros s'explique par l'acquisition de LTI Telecom (comme indiqué dans la note 4.1.5). L'allocation du prix d'acquisition est provisoire et sera finalisée dans le délai de 12 mois suivant la date d'acquisition. Cet écart d'acquisition a été alloué à l'UGT Activités B2B.

(2) L'écart d'acquisition peut être ventilé comme suit :

<i>Valeur nette comptable (en milliers d'euros)</i>	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Activités B2C	984 583	984 583
Activités B2B	499 045	474 103
Total	<u>1 483 628</u>	<u>1 458 686</u>

14 Autres immobilisations incorporelles

(en milliers d'euros)

	Coûts de développement capitalisés	Droits d'usage, brevets et licences (a)	Droits commerciaux	Autres immobilisations incorporelles (b)	Total
Valeur brute					
Solde au 1 ^{er} janvier 2013	5 848	720 735	42 030	39 847	808 462
Acquisitions	1 271	62 776	757	4 084	68 888
Reclassements	-	-	-	-	-
Regroupement d'entreprises	-	786	996	3 154	4 936
Solde au 31 décembre 2013	<u>7 119</u>	<u>784 297</u>	<u>43 783</u>	<u>47 085</u>	<u>882 284</u>
Amortissements et dépréciations cumulés					
Solde au 1 ^{er} janvier 2013	(3 242)	(413 473)	(34 690)	(30 871)	(482 275)
Amortissements	(1 571)	(82 897)	(1 257)	(5 433)	(91 158)
Reclassements	-	-	-	-	-
Regroupement d'entreprises	-	(464)	(993)	(31)	(1 488)
Solde au 31 décembre 2013	<u>(4 813)</u>	<u>(496 834)</u>	<u>(36 940)</u>	<u>(36 335)</u>	<u>(574 922)</u>
Valeur comptable nette					
Solde au 1 ^{er} janvier 2013	2 606	307 262	7 340	8 976	326 187
Solde au 31 décembre 2013	<u>2 306</u>	<u>287 463</u>	<u>6 843</u>	<u>10 750</u>	<u>307 362</u>

Numericable Group
Comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013

<i>(en milliers d'euros)</i>	Coûts de développement capitalisés	Droits d'usage, brevets et licences (a)	Droits commerciaux	Autres immobilisations incorporelles (b)	Total
Valeur brute					
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	5 384	649 724	35 949	39 392	730 449
Acquisitions	464	53 749	2 219	4 384	60 817
Reclassements	-	66	3 862	(3 929)	-
Application d'IFRIC 12*	-	17 195	-	-	17 195
Solde au 31 décembre 2012	5 848	720 735	42 030	39 847	808 462
Amortissements et dépréciations cumulés					
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	(2 043)	(322 439)	(34 690)	(25 222)	(384 393)
Amortissements	(1 199)	(78 726)	-	(6 190)	(86 115)
Reclassements	-	(12 299)	-	541	(11 758)
Application d'IFRIC 12*	-	(9)	-	-	(9)
Solde au 31 décembre 2012	(3 242)	(413 473)	(34 690)	(30 871)	(482 275)
Valeur comptable nette					
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	3 341	327 285	1 259	14 170	346 056
Solde au 31 décembre 2012	2 606	307 262	7 340	8 976	326 187

(a) La rubrique « Droits d'usage, brevets et licences » est principalement constituée de droits d'usage. Ceux-ci correspondent principalement aux droits d'utilisation de l'infrastructure et des installations de génie civil construites par l'opérateur historique France Telecom ainsi qu'aux investissements réalisés au travers des DSP.

(b) Les autres immobilisations incorporelles intègrent principalement les fichiers clients (dont la clientèle Valvision acquise courant 2013, se référer à la Note 4.1.4) ainsi que la production immobilisée au titre des projets informatiques concernant le réseau.

(*) Comme expliqué dans la note 2.11, le Groupe applique l'interprétation de la norme IFRIC 12 en ce qui concerne le contrat de délégation du service public signé avec le département des Hauts-de-Seine (« DSP 92 »).

L'application de cette interprétation a eu les incidences suivantes sur le bilan consolidé 2012:

- Reclassement de la valeur nette comptable à fin 2011 en « Autres immobilisations incorporelles » pour 17,2 millions d'euros (26,6 millions d'euros d'investissements moins 9,5 millions d'euros de subventions reçues au 31 décembre 2011)
- Comptabilisation de 26,4 millions d'euros d'investissements en 2012 dans la rubrique « Droits d'usage, brevets et licences » (38,0 millions d'euros d'investissements moins 11,5 millions d'euros de subventions reçues en 2012)

Ces investissements d'un montant de 26,4 millions d'euros au titre de 2012 réalisés dans le cadre du contrat de délégation du service public signé avec le département des Hauts-de-Seine (Délégation de Service Public 92) sont classés parmi les activités d'investissement dans le tableau des flux de trésorerie consolidé.

A fin 2013, le montant total des investissements (nets des subventions) réalisés dans le cadre de la DSP 92 et classifié en immobilisations incorporelles s'élève à 71,8 millions d'euros.

15 Immobilisations corporelles

(en milliers d'euros)

	Terrains	Bâtiments	Réseau et équipements techniques	Immobilisations en cours	Autres	Total
Valeur brute						
Solde au 1 ^{er} janvier 2013	1 322	142 176	2 601 954	81 022	105 275	2 931 749
Acquisitions	-	2 118	194 501	95 834	6 547	299 000
Cessions	(1)	(195)	(55 522)	-	(2 967)	(58 685)
Reclassements	-	(211)	68 204	(67 994)	1	-
Regroupements d'entreprises	-	-	18 740	-	792	19 532
Solde au 31 décembre 2013	1 321	143 888	2 827 877	108 862	109 648	3 191 596
Amortissements et dépréciations cumulés						
Solde au 1 ^{er} janvier 2013	(2)	(113 499)	(1 331 752)	(4 688)	(91 876)	(1 541 817)
Amortissements	-	(4 250)	(197 668)	-	(7 209)	(209 127)
Dépréciations (dotations)	-	-	-	(3 698)	-	(3 698)
Cessions	-	26	40 073	-	2 953	43 052
Reclassements	-	214	(142)	(73)	1	-
Regroupements d'entreprises	-	-	(14 830)	-	(413)	(15 243)
Solde au 31 décembre 2013	(2)	(117 509)	(1 504 319)	(8 459)	(96 544)	(1 726 833)
Valeur comptable nette						
Solde au 1 ^{er} janvier 2013	1 320	28 677	1 270 202	76 334	13 399	1 389 932
Solde au 31 décembre 2013	1 319	26 379	1 323 558	100 403	13 104	1 464 763

(en milliers d'euros)

	Terrains	Bâtiments	Réseau et équipements techniques	Immobilisations en cours	Autres	Total
Valeur brute						
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	1 321	70 154	2 459 782	91 739	99 488	2 722 484
Acquisitions	1	4 083	244 244	2 470	8 934	259 732
Regroupements d'entreprises	-	-	-	-	-	-
Cessions	-	(1 496)	(31 058)	-	(625)	(33 179)
Reclassements	-	69 435	(62 919)	(4 087)	(2 522)	(93)
Application d'IFRIC 12	-	-	(8 095)	(9 100)	-	(17 195)
Solde au 31 décembre 2012	1 322	142 176	2 601 954	81 022	105 275	2 931 749
Amortissements et dépréciations cumulés						
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	0	(41 206)	(1 241 599)	(1 333)	(89 782)	(1 373 920)
Amortissements	(2)	(5 194)	(191 812)	-	(5 247)	(202 255)
Dépréciations (dotations)	-	-	-	(3 355)	-	(3 355)
Cessions	-	1 295	24 028	-	618	25 941
Reclassements	-	(68 394)	77 622	-	2 535	11 763
Application d'IFRIC 12	-	-	9	-	-	9
Solde au 31 décembre 2012	(2)	(113 499)	(1 331 752)	(4 688)	(91 876)	(1 541 817)
Valeur comptable nette						
Solde au 1 ^{er} janvier 2012	1 321	28 948	1 218 183	90 406	9 706	1 348 564
Solde au 31 décembre 2012	1 320	28 677	1 270 202	76 334	13 399	1 389 932

La valeur nette comptable des actifs détenus par le biais de contrats de location financement se décompose de la manière suivante :

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Terrains	1 029	1 029
Bâtiments	6 558	6 868
Réseau et équipements techniques	53 048	31 632
Autres	79	160
	60 714	39 689

16 Tests de dépréciation

16.1 Allocation de l'écart d'acquisition entre les unités génératrices de trésorerie (« UGT »)

Conformément à la norme IAS 36 *Dépréciations d'actifs* (« IAS 36 »), l'écart d'acquisition a été réparti entre deux UGT, « Activités B2C » (essentiellement NC Numericable) et « Activités B2B » (principalement Completel SAS et LTI Telecom).

16.2 Principales hypothèses retenues pour déterminer la valeur recouvrable des UGT

Le test de dépréciation de l'écart d'acquisition a été réalisé sur la base des unités génératrices de trésorerie définies ci-dessus. Conformément à la norme IAS 36 relative à la dépréciation des actifs, le test de dépréciation est réalisé en comparant la valeur comptable et la valeur recouvrable. La valeur recouvrable est déterminée à partir de la valeur d'utilité calculée selon la méthode des flux de trésorerie actualisés.

La valeur d'utilité est déterminée en utilisant des projections de trésorerie fondées sur des budgets financiers validés par la Direction et portant sur des périodes de 5 ans.

Les projections en matière de nombre d'abonnés, de chiffre d'affaires, de coûts et d'investissements sont fondées sur des hypothèses raisonnables et correspondent aux meilleures estimations de la direction. Les principales hypothèses sont relatives aux nombre d'abonnés et au niveau de dépenses d'amélioration des infrastructures du réseau. Les projections sont fondées aussi bien sur l'expérience passée que sur le taux de pénétration anticipé pour les différents produits.

Comme indiqué dans la note 3, l'établissement de la valeur d'utilité dépend d'hypothèses en matière de taux d'actualisation et de taux de croissance à l'infini. Ces hypothèses peuvent évoluer, ce qui pourrait se traduire par une baisse de la valeur recouvrable en-deçà de la valeur comptable, ce qui entraînerait la constatation d'une dépréciation.

Aucune dépréciation n'a été constatée au 31 décembre 2013 et 2012.

La valeur d'utilité est déterminée à partir des estimations suivantes aux 31 décembre 2013 et 2012:

CGU « Opérations B2C »	2013	2012
Durée de la période de projection	5 ans	8 ans
Taux d'actualisation appliqué aux projections des flux de trésorerie	7,30%	7,56%
Taux de croissance à l'infini (« GTP ») utilisé pour le calcul de la valeur terminale	2,00%	1,75%

En termes de sensibilité des montants recouvrables, une variation à la hausse ou à la baisse de 0,25% du taux d'actualisation se traduirait par une diminution / augmentation de la valeur recouvrable d'environ 143 millions d'euros. De même, une variation à la hausse ou à la baisse de 0,25% du taux de croissance à l'infini se traduirait par une augmentation / diminution de la valeur recouvrable d'environ 116 millions d'euros.

Au 31 décembre 2013, la valeur recouvrable serait égale à la valeur comptable si les principales hypothèses évoluaient comme suit :

- augmentation du taux d'actualisation de 7,30% à 8,73%;
- diminution du taux de croissance à l'infini de 2,00% à 0,12% ;
- Baisse de la marge brute (calculée à partir de reportings internes) de 50,7% du chiffre d'affaires en moyenne à 46,0% en moyenne sur l'horizon de 5 ans.

CGU « Opérations B2B »	2013	2012
Durée de la période de projection	5 ans	6 ans
Taux d'actualisation appliqué aux projections des flux de trésorerie	7,14%	9,42%
Taux de croissance à l'infini (« GTP ») utilisés pour le calcul de la valeur terminale	2,00%	1,00%

En termes de sensibilité des montants recouvrables, une variation à la hausse ou à la baisse de 0,25% du taux d'actualisation se traduirait par une diminution / augmentation de la valeur recouvrable d'environ 74 millions d'euros. De même, une variation à la hausse ou à la baisse de 0,25% du taux de croissance à l'infini se traduirait par une augmentation / une diminution de la valeur recouvrable d'environ 56 millions d'euros.

Au 31 décembre 2013, la valeur recouvrable serait égale à la valeur comptable si les hypothèses principales évoluaient comme suit:

- augmentation du taux d'actualisation de 7,14% à 10,62%;
- diminution du taux de croissance à l'infini de 2,00% à -3,70% ;
- baisse de la marge brute (calculée à partir de reportings internes) de 38,3% en moyenne à 32,1% en moyenne (sur l'horizon de 5 ans).

17 Titres mis en équivalence

Le Groupe exerce une influence notable sur Alsace Connexia Participation, une filiale intégrée selon la méthode de la mise en équivalence. Alsace Connexia Participation était à l'origine détenue à 38,14% par Ypso France, à 38,15% par LD Collectivités et à 23,71% par Sogetrel Réseaux. En 2009, LD Collectivités a acquis la participation de Sogetrel Réseaux, et détient désormais une participation majoritaire (61,86%) dans Alsace Connexia Participation.

Alsace Connexia Participation possède une participation de 70% dans Alsace Connexia. Cette dernière est titulaire d'un contrat de délégation de service public qui lui a été attribué par la Région Alsace, pour la conception, la réalisation, le financement, l'exploitation et la commercialisation d'une infrastructure de télécommunications sur la région pour une période de 15 ans. Le contrat de concession est entré en vigueur le 3 février 2005.

Le tableau ci-après détaille les actifs nets et les résultats opérationnels d'Alsace Connexia Participation :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Actif net (1)	<u>7 614</u>	<u>8 888</u>
Quote-part de l'actif net	<u>2 893</u>	<u>3 378</u>

<i>(en milliers d'euros)</i>	2013	2012
Chiffre d'affaires (Alsace Connexia)	<u>14 463</u>	<u>13 050</u>
Résultat net	<u>(1 274)</u>	<u>(524)</u>
Quote-part de résultat	<u>(484)</u>	<u>(199)</u>

(1) Il est précisé qu'aucun écart d'acquisition n'a été reconnu dans l'actif net.

18 Autres actifs financiers courants et non courants

(en milliers d'euros)

	Courants		Non courants	
	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Instruments dérivés (1)	-	-	-	5
Participations dans des entités qui ne sont pas consolidées (2)	-	-	35	35
Autres actifs financiers (3)	4 020	4 034	7 228	6 791
Total des actifs financiers	4 020	4 034	7 263	6 831

- (1) Comme indiqué dans la note 28.4, le Groupe disposait jusqu'à fin 2012 de contrats de cap de taux qui lui permettaient de limiter son exposition aux taux d'intérêts mais ces instruments n'étaient pas considérés comme des instruments de couverture au sens de la norme IAS 39. En conséquence, les variations de juste valeur de ces instruments dérivés étaient constatées immédiatement dans le compte de résultat en résultat financier car ces instruments sont directement liés à l'application de la politique de gestion des risques de taux d'intérêt du Groupe, même s'ils ne sont pas considérés comme des instruments de couverture au sens de la norme IAS 39.

Ces instruments dérivés sont classés dans les actifs financiers non courants car ils ne sont pas détenus dans le but principal de les revendre, mais détenus à des fins de couverture du risque de taux.

- (2) Les participations dans des entités qui ne sont pas consolidées et classées comme actifs disponibles à la vente incluent notamment Câble Toulousain de Videocom, Médiamétrie Expansion, Rennes Cité Média et TV7 Bordeaux. Ces sociétés ne sont pas comprises dans le périmètre de consolidation car le Groupe n'a pas de contrôle ou d'influence notable sur celles-ci.
- (3) Au 31 décembre 2013 et 2012, les autres actifs financiers incluent un gage de 4 millions d'euros accordé dans le cadre de la DSP 92 (classifié en courant, voir également la note 2.11). Le solde correspond à des dépôts de garantie versés par le Groupe notamment dans le cadre des locations de bâtiments.

19 Stocks

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Valeur brute	50 858	46 808
Provision pour dépréciation	(1 290)	(1 199)
Valeur nette comptable	49 568	45 609

Les stocks sont principalement composés de modems et décodeurs qui seront utilisés par les clients pour la réception des programmes. Le montant des dépréciations constatées pour ramener les stocks à leur valeur recouvrable est non significatif pour les exercices 2013 et 2012.

20 Créances clients et autres créances

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Créances clients	309 998	272 864
Provision pour dépréciation	(33 371)	(27 167)
Créances clients, nettes	276 627	245 697
Avances et acomptes	2 181	2 211
Créances fiscales et sociales	84 826	141 806
Charges constatées d'avance	32 256	18 025
Autres créances	6 998	9 632
Créances clients et autres créances, nettes	402 888	417 371

Les créances clients présentées ci-dessus sont évaluées au coût amorti. Les créances clients ayant une échéance courte, leur juste valeur et leur coût amorti sont équivalents à leur valeur nominale. Les créances clients sont principalement liées aux clients individuels (B2C), qui constituent un très grand nombre de clients répartis dans un grand nombre de zones géographiques.

Clients B2C

Le délai moyen de règlement des clients individuels est de 5 jours. Aucun intérêt de retard n'est appliqué aux créances impayées. Au 31 décembre 2013, hors quelques cas spécifiques, le Groupe a provisionné les créances individuelles échues depuis plus de 90 jours à hauteur de 81% sur la base du taux de recouvrement historiquement observé sur ces créances qui s'élève à 19%. Les créances clients individuelles échues entre 0 et 90 jours sont également provisionnées au cas par cas sur la base de l'historique de recouvrement et d'une analyse de la situation financière du client.

Clients B2B

Au 31 décembre 2013, le Groupe a provisionné les créances clients B2B échues depuis plus de 90 jours à hauteur de 60% sur la base du taux de recouvrement historiquement observé sur ces créances qui s'élève à 40%.

Les créances clients présentées dans le tableau ci-dessus incluent des créances impayées à la clôture de l'exercice (se référer également à l'échéancier des créances clients ci-dessous), qui n'ont pas été provisionnées en l'absence de variation significative du risque de crédit et dans la mesure où les sommes sont toujours considérées comme recouvrables. Le Groupe ne dispose pas d'assurance crédit sur ces créances et ne peut légalement pas compenser ces créances avec les montants que le Groupe doit à la contrepartie.

Echéances des créances clients

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Non exigible	92 610	121 232
0-90 jours	67 888	62 825
> 90 jours	149 508	88 808
Total	309 998	272 864

La concentration du risque de crédit est limitée étant donné que la base de clients est vaste et disparate. Aucun client ne représente plus de 5% du total des créances clients.

La variation de la provision pour dépréciation des créances clients est comme suit:

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Solde au début de l'exercice	(27 167)	(26 770)
Dotation de l'exercice	(12 961)	(9 322)
Pertes sur créances irrécouvrables	8 000	8 925
Reprise de provision pour dépréciation	-	-
Créances classées dans les actifs destinés à être cédés	-	-
Regroupements d'entreprises	(1 243)	-
Solde à la clôture de l'exercice	(33 371)	(27 167)

21 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie présentés dans le tableau des flux de trésorerie consolidé incluent les disponibilités et dépôts à court-terme. La réconciliation entre la position de trésorerie présentée dans le tableau des flux de trésorerie consolidé et la trésorerie présentée dans la rubrique « Trésorerie et équivalents de trésorerie » du bilan consolidé est comme suit:

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Disponibilités	101 365	7 996
Équivalents de trésorerie	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le bilan consolidé	101 365	7 996
Trésorerie des activités cédées ou en cours de cession	-	-
Découverts bancaires comptabilisés en dettes financières dans le bilan consolidé	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le tableau des flux de trésorerie consolidé	101 365	7 996

Aux 31 décembre 2013 et 2012, aucun équivalent de trésorerie n'était détenu par le Groupe.

22 Capitaux propres

Au 31 décembre 2013, le capital social de Numericable Group s'élève, sur la base du nombre d'actions émises à cette date, à 123 942 012 euros, divisé en 123 942 012 actions ordinaires d'un montant nominal de 1 euro.

22.1 Evolution du capital

Le capital social a été constitué de la manière suivante au cours de l'exercice 2013 :

Date	Opération	Actions émises
Août 2013	Constitution par voie d'apports en numéraire	37 000
Novembre 2013	Apports en nature des actionnaires	113 772 229
Novembre 2013	Augmentation de capital par offre au public	10 080 645
Novembre 2013	Augmentation de capital par offre aux salariés	52 138
Total au 31 décembre 2013		123 942 012

22.2 Actions propres

Le Groupe n'a pas mis en œuvre de programme de rachat d'actions au cours des exercices 2013 et 2012.

De fait, il ne détenait aucune action propre au 31 décembre 2013 et au 31 décembre 2012.

22.3 Résultat par action

(en milliers d'euros)	2013	2012
Résultat net utilisé pour le calcul du résultat par action - de base	64 550	86 377
<i>Impact des instruments dilutifs :</i>		
Plan d'options de souscription d'actions (2)	-	-
Résultat net utilisé pour le calcul du résultat par action - dilué	64 550	86 377

Le tableau ci-dessous fournit le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires utilisé pour le calcul du résultat de base et du résultat dilué par action :

(nombre d'actions)	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (1)	115 271 326	113 772 229
<i>Effet des instruments dilutifs:</i>		
Plan d'options de souscription d'actions (2)	-	-
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation et dilutives	115 271 326	113 772 229

(1) Le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires retenu dans le calcul du résultat par action correspond, jusqu'à la date d'introduction en bourse, au nombre d'actions émises en rémunération des apports (se référer à la note 22.1 Evolution du capital). Les actions émises dans le cadre de l'offre au public et de l'offre aux salariés ont été retenues prorata temporis.

(2) L'ensemble des options de souscriptions d'actions accordées en 2013 (2 845 229 options) est non dilutif compte tenu du cours moyen de l'action entre la date d'attribution et la date de clôture de l'exercice et de la valorisation du plan.

22.4 Dividendes

Le Groupe n'a pas distribué de dividendes à ses actionnaires au cours des exercices 2013 et 2012.

23 Passifs financiers

Les passifs financiers se décomposent de la manière suivante :

(en milliers d'euros)	Note	Courants		Non courants		Total	
		31/12/2013	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2012
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	23.1	42 575	93 187	2 589 784	2 707 498	2 632 359	2 800 685
Titres subordonnés à durée indéterminée	23.2	-	-	37 695	35 208	37 695	35 208
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	30.2	20 578	19 432	20 915	7 886	41 493	27 318
Autres passifs financiers	23.4	1 096	2 113	1 568	131 234	2 664	133 347
Total des prêts et passifs financiers		64 249	114 732	2 649 962	2 881 826	2 714 211	2 996 558
Instruments dérivés		-	-	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients	23.3	-	-	51 932	44 517	51 932	44 517
Découverts bancaires		-	-	-	-	-	-
Total des passifs financiers		64 249	114 732	2 701 894	2 926 343	2 766 143	3 041 075

23.1 Passifs financiers dans le cadre du Senior Facility Agreement

Senior Facility Agreement accordé à Ypso

Le Groupe a conclu un contrat dit *Senior Facility Agreement* (« SFA ») en date du 6 juin 2006 (notamment amendé le 2 mars 2007, le 9 décembre 2009, le 8 septembre 2011, le 31 juillet 2013 et le 22 novembre 2013) auprès de BNP Paribas, CALYON, Lehman Brothers Bankhaus AG, London Branch et Morgan Stanley Bank International Limited, en tant que chefs de file, BNP Paribas en tant qu'agent et *security agent* et d'autres prêteurs. Certaines filiales du Groupe se sont portées garantes dans le cadre du SFA, chacune assumant, dans certaines limites, les obligations des autres emprunteurs et garants dans le cadre du SFA.

Des engagements financiers (*covenants*) sont attachés au SFA et pourraient avoir un impact sur les taux d'intérêt supportés par le Groupe ainsi que sur les marges applicables au SFA (voir détails ci-dessous).

En 2012, le Groupe a émis trois emprunts obligataires pour refinancer une partie de sa Dette Senior à court terme dans le cadre des SFA. L'émetteur des obligations est Numericable Finance & Co. S.C.A. (société de droit luxembourgeois). Le produit de ces émissions obligataires a été utilisé par Numericable Finance & Co. pour financer trois nouveaux emprunts auprès de la banque prêteuse (JP Morgan) dans le cadre du *Senior Facility Agreement* à destination du Groupe :

- une tranche « C-One » de 360 millions d'euros ;
- une tranche « C-Two A » de 225 millions d'euros ;
- une tranche « C-Two B » de 275 millions d'euros.

En décembre 2013, le Groupe a levé une nouvelle tranche de Dette Senior d'un montant total de 800 millions d'euros (Tranche D). Cette tranche est remboursable au 31 décembre 2018 et est rémunérée au taux Euribor plus une marge de 3,75%.

Le Groupe a utilisé les produits de cette émission (800 millions d'euros) ainsi que le produit issu de l'augmentation de capital réalisée dans le cadre de l'offre réservée au public (250 millions d'euros) pour procéder au remboursement de certaines de ses dettes existantes à savoir :

- la totalité de la Dette Senior souscrite à l'origine par Altice B2B France pour 451 millions d'euros ;
- l'intégralité de l'emprunt obligataire de 275 millions d'euros (Tranche C-Two B) souscrit en octobre 2012 ;
- une partie de l'emprunt obligataire de 225 millions d'euros (tranche C-Two A) souscrit en octobre 2012 (remboursement de 78,8 millions d'euros) – le solde de cet emprunt s'élève ainsi à 146,3 millions d'euros au 31 décembre 2013 ;
- une partie de l'emprunt obligataire de 360 millions d'euros (tranche C-One) souscrit en février 2012 (remboursement de 126,1 millions d'euros) – le solde de cet emprunt s'élève ainsi à 234,1 millions d'euros au 31 décembre 2013.

Le tableau ci-dessous récapitule les différentes tranches en place dans le cadre du contrat de Dette Senior à fin décembre 2013, leur maturité, le taux de marge applicable ainsi que le montant restant à rembourser au 31 décembre 2013:

Tranche	Maturité	Marge / Coupon (1)	Nominal décembre 2013 (2)
A2 et capex 2	Juin 2015	E + 3,875%	51,9
B1	Juin 2014	E + 3,50%	11,2
B2	Juin 2016	E + 4,75%	106,5
B3	Decembre 2017	E + 4,75%	672,1
C1	Decembre 2015	E + 4,00%	36,0
C2	Decembre 2017	E + 5,25%	42,3
C3	Decembre 2017	E + 4,75%	110,9
C4	Decembre 2018	E + 5,00%	426,8
D	Decembre 2018	E + 3,75%	800,0
C-ONE (Obligataire)	Février 2019	12,375%	234,1
C-TWOA (Obligataire)	Février 2019	8,750%	146,3

(1) Euribor ("E") + taux de marge applicable à la tranche ;

(2) Nominal exprimé en millions d'euros au 31 décembre 2013, hors intérêts courus et hors impact du taux d'intérêt effectif.

Garanties et caution

Les tranches sont garanties sans condition et de façon irrévocable, conjointement et individuellement par chacun des garants (Ypso France SAS et ses filiales) dans le cadre du *Senior Facility Agreement*, sous réserve de certaines limites légales.

Les tranches sont garanties par des sûretés réelles, notamment un nantissement des actions d'Ypso France SAS et ses filiales.

Covenants

La mise à disposition des tranches senior mentionnées à la Note 23.1 ne dépend pas des notes de crédit du Groupe, mais de son respect des *covenants* financiers liés à la capacité du Groupe à générer suffisamment de trésorerie pour rembourser sa dette nette. En conséquence, le *Senior Facility Agreement* comprend des engagements opérationnels et financiers, avec des exceptions particulières, notamment des engagements limitant la capacité du groupe à :

- s'associer, fusionner ou intégrer toute autre société, faire l'objet d'une refonte ou modifier de manière significative la nature de l'activité du groupe dans son ensemble ;
- céder, transférer, louer, prêter ou renoncer à tout ou partie de ses actifs, ou signer un accord à ces fins ;
- entreprendre des transactions importantes non liées aux conditions commerciales normales et ce pour la totalité de la valeur marchande ;
- réaliser des acquisitions ou des investissements ;

- ouvrir ou conserver tout compte auprès d'une banque ou d'une institution financières proposant des services autres que ceux d'une banque ou institution de crédit autorisée à entreprendre des transactions bancaires en France, en Belgique ou au Luxembourg ;
- allouer ou émettre des actions ou des titres ;
- modifier la date de clôture de l'exercice.

Le *Senior Facility Agreement* oblige également le Groupe à se conformer aux engagements financiers suivants :

- un ratio maximum de dette nette consolidée rapporté à l'excédent brut d'exploitation (EBITDA) annualisé ;
- un ratio minimum de trésorerie consolidée rapporté au service de la dette;
- un ratio minimum d'EBITDA annualisé rapporté à la charge d'intérêts consolidée et
- un niveau maximum d'investissements annuel.

Le respect des engagements est vérifié tous les trimestres et un audit annuel au 31 décembre est réalisé lors de la préparation des comptes consolidés d'Ypso France établis conformément aux principes comptables français. Depuis la mise en œuvre du SFA, le groupe a toujours respecté les engagements financiers prévus par celui-ci.

Comme prévu dans le cadre du SFA, les covenants sont calculés sur la base d'agrégats financiers déterminés à partir des comptes consolidés établis par Ypso France conformément aux principes comptables français, et non pas aux normes IFRS. En conséquence, l'EBITDA utilisé pour le calcul des covenant est différent de celui présenté dans le compte de résultat consolidé du Groupe.

23.2 Titres Subordonnés à Durée Indéterminée

En 2006, un montant de 23,7 millions d'euros a été émis sous la forme de Titres Subordonnés à Durée Indéterminée (« **TSDI** ») par NC Numericable, une filiale du Groupe, à destination d'un seul souscripteur, GDF Suez Groupe (Vilorex)(intérêts capitalisés exclus). Les fonds issus de cet emprunt sont destinés à financer la construction de prises des villes comprises dans la plaque sud du SIPPAREC (*Syndicat Intercommunal de la Périphérie de Paris pour l'Electricité et les Réseaux de Communication*), un regroupement de villes situées dans l'agglomération parisienne. L'emprunt est rémunéré à un taux d'intérêt annuel de 7% appliqué sur le montant non amorti des TSDI. Les intérêts des titres sont capitalisés. Le remboursement est soumis à conditions. Le montant total des intérêts courus sur les TSDI s'élevait respectivement à 14,0 millions d'euros et 11,6 millions d'euros aux 31 décembre 2013 et 2012 et ont été classés dans les passifs financiers non courants dans le tableau figurant en note 23.

L'instrument contient une obligation contractuelle de remboursement en numéraire (intérêts inclus) dans le cas où les cash flows générés par l'activité permettraient au Groupe de rembourser le prêt. En vertu des stipulations du contrat, le paiement des intérêts et le remboursement de la dette dépendent du niveau de trésorerie généré mais le Groupe ne dispose pas de droit inconditionnel qui lui permettrait d'éviter le remboursement. En conséquence, l'instrument est considéré comme un passif financier évalué au coût amorti conformément à la norme IAS 32.

23.3 Dépôts de garantie reçus de clients

Les dépôts de garantie reçus de clients représentent respectivement 51,9 millions d'euros et 44,5 millions d'euros aux 31 décembre 2013 et 2012. Ces dépôts sont versés par les clients lorsqu'ils reçoivent les équipements fournis par le Groupe. Ce dépôt leur est remboursé à la fin de la période contractuelle si les factures sont acquittées et le matériel restitué.

23.4 Autres passifs financiers

Au 31 décembre 2013, les autres passifs financiers incluent divers emprunts bancaires souscrits par Numericable à l'égard de plusieurs banques (principalement envers la *Caisse d'Épargne d'Alsace-Lorraine*)

Numericable Group
Comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013

pour 1 648 milliers d'euros et par Completel auprès de divers établissements bancaires pour 609 milliers d'euros.

Au 31 décembre 2012, les autres passifs financiers incluaient également la dette d'Ypso Holding Lux S.à.r.l. à l'égard des actionnaires pour un montant de 128 962 milliers d'euros qui a été éteinte courant 2013 dans le cadre des apports effectués à Numericable Group.

24 Provisions et passifs éventuels

La décomposition et l'évolution des provisions pour les exercices clos au 31 décembre 2013 et 2012 sont comme suit:

<i>(en milliers d'euros)</i>	1 ^{er} janvier 2013	Mouvement périmètre	Dotation	Utilisation	Reprise	Reclass	31 décembre 2013
Provisions pour retraites	8 455	157	1 556	-	-	-	10 168
Provisions pour litiges prudhommaux	4 068	40	1 309	(1 409)	(29)	-	3 979
Provisions pour litiges commerciaux	18 043	-	6 646	(5 245)	(2 071)	-	17 373
Provisions pour risques fiscaux	25 096	38	18 250	(7 087)	-	-	36 297
Autres (1)	10 720	76	1 876	(96)	(349)	-	12 227
Total	66 382	311	29 637	(13 837)	(2 449)	-	80 044
Part courante	2 409	-	6 161	(2 409)	-	250	6 411
Part non courante	63 973	311	23 476	(11 428)	(2 449)	(250)	73 633

<i>(en milliers d'euros)</i>	1 ^{er} janvier 2012	Dotation	Utilisation	Reprise	Reclass	31 décembre 2012
Provisions pour retraites	6 101	2 357	-	(3)	-	8 455
Provisions pour litiges prudhommaux	3 604	1 183	(719)	-	-	4 068
Provisions pour litiges commerciaux	21 935	6 252	(8 829)	(1 315)	-	18 043
Provisions pour risques fiscaux	26 977	212	(2 093)	-	-	25 096
Autres	13 227	1 395	(3 902)	-	-	10 720
Total	71 845	11 399	(15 543)	(1 318)	-	66 382
Part courante	8 998	-	(8 998)	-	2 409	2 409
Part non courante	62 847	11 399	(6 545)	(1 318)	(2 409)	63 973

(1) Correspond principalement aux provisions pour risques relatives aux frais de non restitution de matériel.

Le Groupe est impliqué dans des procédures judiciaires, administratives ou réglementaires dans le cours normal de son activité.

Une provision est enregistrée par le Groupe dès lors qu'il est jugé probable que de tels litiges entraînent des coûts à la charge du Groupe et que le montant de ces coûts peut être raisonnablement estimé. Certaines sociétés du Groupe sont parties à un certain nombre de contentieux liés aux activités ordinaires du Groupe. Seuls les procédures et litiges les plus significatifs auxquels le Groupe est partie sont décrits ci-après.

Le Groupe n'a pas connaissance d'autres procédures gouvernementales, judiciaires ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont le Groupe a connaissance, qui est en suspens ou dont le Groupe est menacé) que celles mentionnées ci-dessous au présent paragraphe, susceptibles d'avoir ou ayant eu au cours des douze derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société ou du Groupe.

24.1 Litiges fiscaux

L'administration fiscale française a procédé à des vérifications sur diverses sociétés du Groupe depuis 2005 en ce qui concerne les taux de TVA applicables aux offres multi-play du Groupe. En droit fiscal français, les services de télévision sont assujettis à un taux de TVA à 5,5%, qui a été porté à 7% à compter du 1er janvier 2012, tandis que les services internet et de téléphonie sont soumis à un taux de TVA de 19,6%. Lors de la commercialisation d'offres multi-play, le Groupe applique une réduction de prix par rapport au prix auquel il facturerait ces services sur une base individuelle. Le Groupe impute cette réduction de prix principalement sur la part du prix de ses offres multi-play correspondant aux services internet et de téléphonie, parce que ces services ont été plus récemment inclus dans le catalogue d'offres du Groupe. Par conséquent, la TVA facturée aux abonnés multi-play du Groupe est inférieure à celle qui leur serait facturée si la réduction de prix devait s'imputer principalement sur la part du prix de ses offres multi-play correspondant aux services de télévision ou au prorata sur l'ensemble des services.

L'administration fiscale française considère que ces réductions de prix auraient dû être imputées au prorata sur le prix individuel de chacun des services (télévision, internet haut débit, téléphonie fixe et/ou mobile) inclus dans les offres multi-play du Groupe et a adressé des propositions de rectification en ce sens pour les exercices 2006 à 2010.

Le Groupe a formellement contesté les redressements fiscaux relatifs aux exercices 2006 à 2009. Le Groupe a par ailleurs saisi le Ministère des Finances en décembre 2011 et a sollicité un règlement d'ensemble des rectifications opérées par l'administration concernant les différentes sociétés du Groupe pour la période 2006 à 2009. Suite à ces demandes, l'administration a revu à la baisse les montants des redressements pour les années 2008 et 2009 en incluant dans son calcul une limitation basée sur la règle du 50/50 applicable sur la TVA composite qui était en vigueur de 2008 à 2010. Les nouveaux montants des redressements s'élevant à 17,1 millions d'euros (hors pénalités de 40%) pour la période 2006 - 2009 ont été communiqués au Groupe fin août 2012.

En parallèle, en 2012, l'administration fiscale a initié une procédure de vérification du Groupe pour l'exercice 2010, dans les mêmes conditions et pour les mêmes raisons que les vérifications décrites ci-dessus dont le Groupe a fait l'objet dans le passé. Ces procédures ont donné lieu à l'établissement de propositions de rectifications fin juin 2013, calculées à l'identique de 2007 à 2009, pour un montant total de 6,1 millions d'euros (hors pénalités de 40%). Le Groupe a répondu le 21 août 2013 pour contester les rectifications proposées. L'administration a adressé des réponses aux observations du Groupe fin octobre 2013, aux termes desquelles elle maintient ses redressements. A ce jour, les années 2011 et suivantes ne font pas l'objet de contrôles en matière de TVA sur le périmètre Numericable. L'administration a également mis en recouvrement le rappel de l'année 2006 sur NC Numericable (soit environ 2 millions d'euros sur les 17,1 millions d'euros mentionné ci-dessus pour la période 2006-2009). Le Groupe a demandé un sursis de paiement et déposé une réclamation en septembre 2012 qui a été rejetée par l'administration fiscale le 27 juin 2013. Le Groupe a introduit une requête introductive d'instance en date du 20 août 2013.

Les règles de TVA applicables aux offres multiplay ont changé à compter du 1er janvier 2011.

Au 31 décembre 2013, une provision fiscale pour un montant total de 24,9 millions d'euros (contre 25,1 millions d'euros au 31 décembre 2012) est comptabilisée couvrant essentiellement la totalité des risques TVA (hors pénalités de 40% dont le montant s'élèverait à 7,1 millions d'euros) au titre des rectifications notifiées portant sur les exercices 2006 à 2010 (soit 23,5 millions d'euros). Le Groupe a répondu le 21 août 2013 pour contester les rectifications proposées).

Enfin, courant 2013, l'administration a entamé une vérification fiscale sur les entités Altice B2B France et Completel concernant les années 2010 et 2011 s'achevant par la remise le 19 décembre 2013 de propositions de rectifications. Ces dernières portent essentiellement sur la remise en cause de charges de prestations de services dont ont bénéficié les sociétés en 2009, 2010 et 2011. La totalité des redressements envisagés

(Impôt sur les sociétés, TVA, retenue à la source, amendes, majorations et intérêts de retard) est provisionnée au 31 décembre 2013 pour un total de 11,4 millions d'euros. De plus, la proposition de rectification se traduit par une réduction des déficits reportables pour 28,5 millions d'euros. Le Groupe a contesté l'ensemble des redressements envisagés le 17 février 2014.

Au 31 décembre 2013, une provision fiscale pour un montant total de 36,3 millions d'euros a été comptabilisée couvrant essentiellement la totalité des risques TVA (hors pénalités de 40% dont le montant s'élève à 7,1 millions d'euros) au titre des rectifications notifiées portant sur les exercices 2006 à 2010 (soit 24,9 millions d'euros) et les risques liés à la remise en cause de charges de prestations de services au titre des rectifications notifiées portant sur les exercices 2009 à 2011 (soit 11,4 millions d'euros).

24.2 Litiges civils et commerciaux

24.2.1 Enquête approfondie de la Commission européenne sur la cession par certaines collectivités d'infrastructures câblées.

Le 17 juillet 2013, la Commission européenne a indiqué avoir décidé d'ouvrir une enquête approfondie afin de déterminer si la cession d'infrastructures câblées publiques opérée entre 2003 et 2006 par plusieurs collectivités territoriales françaises à Numericable était conforme aux règles de l'Union Européenne en matière d'aides d'Etat. Dans le cadre de l'annonce de l'ouverture de cette enquête approfondie, la Commission européenne a indiqué qu'elle estime que la cession de biens publics à une entreprise privée sans compensation appropriée confère à celle-ci un avantage économique dont ne bénéficient pas ses concurrents et constitue par conséquent une aide d'Etat au sens des règles de l'Union Européenne et que la cession à titre gracieux de réseaux câblés et de fourreaux opérés par 33 municipalités françaises, selon ses estimations, au profit de Numericable confère un avantage de ce type et comporte par conséquent une aide d'Etat. La Commission européenne a exprimé des doutes sur le fait que cette aide alléguée puisse être jugée compatible avec les règles de l'Union Européenne.

Le Groupe conteste fermement l'existence d'une quelconque aide d'Etat. En outre, cette décision d'ouverture d'enquête concerne un nombre relativement faible de prises réseaux (environ 200 000), dont la majorité n'a pas été rénové en EuroDocsis 3.0 et permet d'accéder seulement à un nombre limité des services de télévision du Groupe. La décision de la Commission européenne du 17 juillet 2013 a été publiée au journal officiel de l'Union européenne le 17 septembre 2013. Depuis lors, les échanges se poursuivent dans le cadre de cette procédure tant au titre des observations de tiers que de celles des parties à la procédure quant à l'allégation de l'existence d'une aide et de son étendue, le Groupe contestant pour sa part fermement l'existence d'une quelconque aide d'Etat.

24.2.2 Litige avec Orange concernant certains IRUs

Le Groupe a conclu quatre IRUs non-exclusifs avec Orange, les 6 mai 1999, 18 mai 2001, 2 juillet 2004 et 21 décembre 2004, dans le cadre de l'acquisition par le Groupe de certaines entreprises exploitant des réseaux câblés construits par Orange. Ces réseaux câblés sont accessibles uniquement grâce aux installations de génie civil d'Orange (principalement ses conduits) qui sont mises à la disposition du Groupe par Orange aux termes de ces IRUs non-exclusifs. Chacun de ces IRUs couvre une zone géographique différente et a été conclu pour une durée de 20 ans.

En application de la décision de l'ARCEP numéro 2008-0835 du 24 juillet 2008, Orange a publié, le 15 septembre 2008, une offre technique et tarifaire d'accès aux infrastructures de génie civil constitutives de la boucle locale filaire à destination des opérateurs de télécommunications permettant aux opérateurs de déployer leurs propres réseaux de fibre optique dans les conduits d'Orange. Les termes de cette offre technique et tarifaire obligatoire sont plus restrictifs que ceux dont le Groupe bénéficiait aux termes des IRUs qu'il a conclus avec Orange. Orange a ensuite demandé à Numericable de suivre les procédures générales

d'accès aux installations de génie civil d'Orange, pour le maintien et l'amélioration de son réseau. Cette affaire a été portée devant l'ARCEP (le 4 novembre 2010) et la Cour d'appel de Paris (le 23 juin 2011) qui ont chacune statué en faveur d'Orange. Numericable a formé un pourvoi en cassation et, le 25 septembre 2012, la Cour de cassation, pour l'essentiel, a confirmé la décision de la Cour d'appel de Paris.

Par ailleurs, le 21 octobre 2011, l'ARCEP engagé une procédure de sanction à l'encontre de Numericable en raison du non-respect par Numericable de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010. Par conséquent, en décembre 2011, Numericable a conclu des avenants aux IRUs avec Orange afin de se conformer à la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010 et d'aligner les procédures d'exploitation prévues au titre des IRUs avec les procédures définies dans l'offre technique et tarifaire générale publiée par Orange.

La conclusion des avenants aux IRUs n'a toutefois pas suspendu la procédure de sanction initiée par l'ARCEP et, le 20 décembre 2011, Numericable a été condamné à payer une amende de 5,0 millions d'euros pour non-respect de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010. Cette amende a été intégralement payée au cours de l'exercice 2012. Numericable a déposé un recours devant le Conseil d'Etat à l'encontre de cette décision. Dans le cadre de ce recours, Numericable a soulevé une question préjudicielle de constitutionnalité, renvoyée devant le Conseil constitutionnel, sur la conformité à la constitution de l'Article L. 36-11 du CPCE qui prévoit les pouvoirs de sanction de l'ARCEP. Le 5 juillet 2013, le Conseil constitutionnel a fait droit à la demande de Numericable et a invalidé les alinéas 1 à 12 de l'Article L. 36-11 du CPCE sur le fondement desquels la décision de sanction de l'ARCEP du 20 décembre 2011 mentionnée ci-dessus a été rendue. Numericable a demandé au Conseil d'Etat de tirer les conséquences de cette décision et d'annuler, en conséquence, la décision de l'ARCEP du 20 décembre 2011. Le 21 octobre 2013, le Conseil d'Etat a annulé la décision de sanction de l'ARCEP du 20 décembre 2011 qui avait condamnée Numericable et NC Numericable à une amende de 5 millions d'euros pour non-respect de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010.

En parallèle, Numericable a assigné Orange devant le tribunal de commerce de Paris le 7 octobre 2010 et demande sa condamnation au paiement de la somme de 2,7 milliards d'euros à titre de dommages et intérêts pour le préjudice résultant de la violation et la modification des IRUs par Orange. Le 23 avril 2012, le tribunal de commerce de Paris s'est prononcé en faveur d'Orange et a rejeté les demandes en dommages et intérêts de Numericable, estimant qu'il n'y avait pas de différences significatives entre les procédures d'exploitation d'origine et les nouvelles procédures d'exploitation imposées à Numericable par Orange aux termes de son offre technique et tarifaire générale publiée le 15 septembre 2008. Numericable a interjeté appel de cette décision devant la Cour d'appel de Paris et demande le même montant de dommages et intérêts. Orange, de son côté, soutient que cette procédure a affecté de manière significative sa marque et son image et demande la condamnation de Numericable au paiement de la somme de 50 millions d'euros à titre de dommages et intérêts. La Cour d'Appel de Paris devrait rendre sa décision pendant le second trimestre de l'année 2014.

24.2.3 Litige avec Free concernant l'annonce d'une offre mobile

Une action a été intentée le 3 août 2011 à l'encontre de Numericable et NC Numericable devant le tribunal de commerce de Paris par l'opérateur de télécommunications Free concernant le lancement de l'offre mobile de Numericable au printemps 2011 au travers d'un évènement annoncé comme « La révolution du mobile continue ».

Free, qui a utilisé le terme « révolution » pour désigner ses services de téléphonie mobile et dont la dernière offre porte le nom de « Freebox Révolution », affirme, entre autres, que la campagne de Numericable a créé de la confusion chez les consommateurs et a porté atteinte à sa marque et à son image. Par deux assignations, Free demande la condamnation de Numericable et NC Numericable au paiement d'une somme globale s'élevant à 10 millions d'euros à titre de dommages et intérêts. A l'issue des plaidoiries, le tribunal a sollicité un avis de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) concernant la réalité des allégations de Free au regard du droit de la publicité. La DGCCRF a rendu un avis dans lequel elle indique considérer que les points soulevés par Free ne constituent pas une

publicité mensongère ou irrégulière non-conforme au droit de la publicité applicable. Toutefois, le 13 décembre 2013, le tribunal de commerce de Paris a condamné NC Numericable à payer à Free la somme de 6 391 000 euros. NC Numericable a interjeté appel de ce jugement. Le jugement étant exécutoire et la somme versée début 2014, le risque a été intégralement provisionné au 31 décembre 2013.

24.2.4 Litiges avec divers éditeurs de services à valeur ajoutée (SVA)

Par assignations groupées en date du 19 février 2013, cinq sociétés éditrices de services téléphoniques à valeur ajoutée qui proposent leurs services au public au moyen de numéros surtaxés (0899) de Completel, ont assigné Completel devant le tribunal de commerce de Nanterre et demandé sa condamnation au paiement de la somme globale de 350 000 euros à titre de remboursement de sommes correspondant à des retenues prélevées par Completel sur les sommes perçues pour leur compte. Completel a procédé à ces retenues en réponse aux pratiques de ces sociétés qu'elle estime contraires aux contrats conclus entre ces sociétés et Completel ainsi qu'aux règles déontologiques du secteur. Elles sollicitent en outre le versement de dommages et intérêts d'un montant global de 12 millions d'euros en réparation du préjudice prétendument subi à raison de la rétention des sommes par Completel.

Par ailleurs, Completel ayant décidé en novembre 2012 de mettre un terme à cette activité, elle a suspendu certains reversements et appliqué diverses pénalités contractuelles à des sociétés commercialisant ce type de services téléphoniques à valeur ajoutée. Certaines de ces sociétés ont assigné Completel devant divers tribunaux de commerce et demandé sa condamnation au paiement des sommes retenues par Completel ou la suppression des pénalités appliquées par Completel. Le montant global réclamé s'élève à environ 400 000 euros, représentant essentiellement des sommes perçues pour le compte des éditeurs.

24.2.5 Litige avec la Ligue de Football Professionnel

Par assignation du 26 avril 2013, la Ligue Professionnelle de Football (la « LFP ») demande au tribunal de commerce de Nanterre de constater que la société Numericable aurait abusé de sa position dominante et manqué à ses obligations de non-discrimination à l'égard de la LFP lorsque cette dernière éditait la chaîne CFoot. La LFP demande 4,1 millions d'Euros de dommages et intérêts en réparation de son préjudice à ce titre. Plus particulièrement la LFP reproche à Numericable le faible niveau de rémunération perçue pour la commercialisation de sa chaîne CFoot par comparaison avec les rémunérations de certaines chaînes de sport commercialisées au sein de bouquets de chaînes. L'audience de plaidoirie devrait intervenir durant l'année 2014.

24.2.6 Action de Colt, Free et Orange devant le tribunal de l'Union européenne concernant le projet DSP 92

Les sociétés Colt, Free, et Orange, par trois actes distincts d'introduction d'instance à l'encontre de la Commission européenne, ont saisi le tribunal de l'Union européenne aux fins d'annulation de la décision finale de la Commission européenne en date du 30 septembre 2009 (décision No. C (2009) 7426) qui a considéré que la compensation de charges de service public de 59 millions d'euros accordée pour l'établissement et l'exploitation d'un réseau de communications électroniques à très haut débit dans le département des Hauts de Seine ne constitue pas une aide d'Etat au sens des règles de l'Union Européenne. Le Groupe n'est pas partie à cette instance, la filiale du Groupe Sequalum agissant en qualité d'intervenant, de même que l'Etat français et le département des Hauts de Seine. Par trois arrêts en date du 16 septembre 2013, le tribunal de l'Union européenne a rejeté les recours des trois requérants et confirmé la décision de la Commission européenne mentionnée ci-dessus. Free et Orange ont formé un pourvoi devant la Cour de justice de l'Union européenne.

24.2.7 Réclamation de Bouygues Télécom

Fin octobre 2013, le Groupe a reçu une réclamation de la société Bouygues Télécom relative au contrat « marque blanche » conclu le 14 mai 2009, initialement pour cinq ans et prolongé une fois pour cinq ans de plus, entre ces sociétés pour la fourniture à Bouygues Télécom d'offres double- et triple-play très haut débit. Dans ce courrier, Bouygues Télécom réclame des dommages-intérêts d'un montant total de 53 millions d'euros à raison de ce contrat. Ainsi, Bouygues Télécom allègue un préjudice qui justifierait, selon Bouygues Télécom, des dommages-intérêts incluant (i) un montant de 17,3 millions d'euros à raison d'un dol pré-contractuel (communication d'informations erronées préalablement à la conclusion du contrat), (ii) un montant de 33,3 millions d'euros à raison de défaillances par les sociétés du Groupe dans l'exécution du contrat et (iii) un montant de 2,4 millions d'euros à raison d'un préjudice d'image subi par Bouygues Télécom. Le Groupe considère ces réclamations infondées, tant sur le plan des faits que sur le plan contractuel, et conteste tant les allégations de Bouygues Télécom que le montant des préjudices invoqués. Il entend néanmoins poursuivre les discussions opérationnelles se déroulant régulièrement entre les parties concernant le suivi de ce contrat, pour lequel Bouygues Télécom demande des aménagements contractuels dans le cadre de sa réclamation. Nonobstant cette réclamation qui n'a pas connu de suite judiciaire, les parties poursuivent leur collaboration quotidienne dans des conditions identiques à celles qui prévalaient avant octobre 2013. Ce contrat, qui court jusqu'en 2019, a généré 37,3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012, soit 49,6% du chiffre d'affaire total marque blanche B2C de 75,3 millions d'euros et 2,8% du chiffre d'affaires total du Groupe.

24.2.8 Enquête par la Chambre Régionale des Comptes d'Ile-de-France concernant la DSP 92

Mi-novembre 2013, un certain nombre d'articles de presse ont rapporté que la Chambre Régionale des Comptes d'Ile-de-France aurait ouvert une enquête sur la gestion du département des Hauts-de-Seine entre 2004 et 2007. Les articles de presse rapportaient que cette enquête se concentrerait principalement sur l'attribution du projet DSP 92 à Numericable et en particulier sur l'octroi de 59 millions d'euros à titre de compensation de charges de service public pour l'établissement et l'exploitation d'un réseau de communications électroniques à très haut débit dans le département des Hauts de Seine. Le Groupe ne dispose d'aucune information concernant l'objet ou le calendrier de cette enquête et donc quant à sa nature exacte ou ses effets potentiels sur le Groupe. Néanmoins, le Groupe note, comme indiqué ci-dessus, que la DSP 92 a été validée par les juridictions administratives françaises, la Commission européenne et le tribunal de l'Union européenne devant lesquelles la DSP 92 était attaquée et qu'en outre, la Cour des Comptes n'a aucun pouvoir d'action à l'encontre d'une entité non-gouvernementale.

24.2.9 Litiges prud'homaux

Le Groupe est impliqué dans un certain nombre de litiges prud'homaux dont une part importante résulte de la dernière période de fusion survenue en 2006-2007, avec UPC-NOOS, qui a donné lieu, jusqu'en 2009, à des ajustements et harmonisations des pratiques sociales qui ont pu être conflictuels. Le Groupe encourt un risque global de condamnation d'environ 4 millions d'euros pour l'ensemble de ces contentieux. L'essentiel de ces contentieux consiste en une contestation par le salarié des motifs et ou de la forme de son licenciement.

25 Avantages du personnel

25.1 Provisions pour retraites

En France, les salariés du Groupe bénéficient d'un régime général de retraite. Le Groupe reverse ainsi à l'état les cotisations sociales dues dans le cadre de ces régimes généraux. Ce régime est considéré comme un régime à contribution définie tel que défini par la norme IAS 19 R. Les salariés du Groupe sont rattachés à la Convention Collective Nationale des Télécommunications, qui est utilisée pour calculer le montant de l'indemnité de retraite due lors du départ en retraite du salarié.

Les indemnités de départ à la retraite ont été évalués individuellement, sur la base de plusieurs paramètres et hypothèses, notamment l'âge, le poste occupé, l'ancienneté et le salaire, conformément à leur contrat de travail.

25.1.1 Hypothèses employées pour les plans à prestations définis

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Taux d'actualisation	3,0%	3,0%
Taux de croissance des salaires	3,0%	3,0%
Taux d'inflation	2,0%	2,0%
Taux de rotation des cadres (moyenne)	9,0%	7,0%
Taux de rotation des autres employés (moyenne)	18,0%	15,0%

Le taux de rotation peut fortement varier en fonction de l'ancienneté.

25.1.2 Composantes de la charge

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Coût des services rendus	881	713
Charge d'intérêt	253	287
Rendement attendu des actifs du plan	-	-
Reconnaissance des écarts actuariels	458	1 496
Coût des services passés	-	-
Regroupements d'entreprise	157	-
Réductions/Paiements	(36)	(57)
Charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi	1 714	2 439
Dont pertes (gains) actuariels comptabilisés en autres éléments du résultat global	458	1 496
Exprimé en pourcentage de la valeur actuelle des engagements de retraites	4,5%	17,7%

Les gains et pertes actuariels découlant des variations des hypothèses actuarielles sont comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global.

25.1.2.1 Variation de l'engagement

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Engagement au titre des régimes à prestations définies à l'ouverture de l'exercice	8,455	6,101
Coût des services rendus	881	713
Charge d'intérêt	253	287

Apports versés	-	-
Ecart actuariels	458	1 496
Prestations versées	(36)	(87)
Coût des services passés	-	-
Regroupement d'entreprises	157	-
Réductions/Paiements	-	(57)
Engagement au titre des régimes à prestations définies à la clôture de l'exercice	10,168	8,455

25.2 Plan d'options de souscription d'actions

Le conseil d'administration du 7 novembre 2013 a adopté un plan d'attribution d'options de souscription d'actions au profit de certains mandataires sociaux de Numericable Group et salariés du Groupe.

Ce plan porte sur un nombre total de 2 845 229 options de souscription d'actions équivalent à 2 845 229 actions. Le prix d'exercice de l'option est de 24,80 euros par action (soit le prix fixé lors de l'introduction en bourse de la société).

Le plan a une durée de huit ans à compter du 7 novembre 2013 et ce jusqu'au 7 novembre 2021.

L'exercice des options est soumis à des conditions de présence et de performance (basée sur les indicateurs chiffre d'affaires et EBITDA - capex du Groupe).

L'acquisition des options se fait en trois périodes :

- 50% en novembre 2015 ;
- 25% en novembre 2016 ;
- 25% en novembre 2017.

Au 31 décembre 2013, la juste valeur des options a été évaluée à 9 702 milliers d'euros. La charge reconnue en 2013 au titre du plan s'est élevée à 640 milliers d'euros.

Les principales hypothèses retenues pour la valorisation du plan sont reprises dans le tableau ci-dessus :

	Options de souscriptions - Novembre 2013
Juste valeur unitaire en date d'attribution	3,41
Prix de l'action en date d'attribution	24,80
Prix d'exercice de l'option	24,80
Volatilité attendue (moyenne pondérée)	25%
Date d'expiration (maturité)	Novembre 2021
Dividendes attendus	4%
Taux d'intérêt sans risque (basé sur les obligations d'État)	0,75%

26 Autres passifs non courants

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Produits constatés d'avance (à plus d'un an)	97 429	105 791
Dettes fournisseurs non courantes	4 874	5 175
Dettes fiscales et sociales non courantes	282	300
Autres passifs non courants	102 585	111 266

A la clôture de l'exercice, les produits constatés d'avance sont principalement constitués du chiffre d'affaires non reconnu provenant de la location du réseau.

Dans le cadre de certains contrats conclus avec des clients B2B, le Groupe reçoit des paiements d'avance relatifs à des contrats d'IRU et des frais d'accès aux services. Le chiffre d'affaires relatif à ces contrats est généralement étalé sur la durée du contrat.

La part non courante des produits constatés d'avance présentés dans le tableau ci-dessus correspond au chiffre d'affaires qui sera reconnu dans plus d'un an à compter de la date clôture.

La part courante des produits constatés d'avance (c'est-à-dire qui sera constatée dans les douze mois suivants la clôture de l'exercice) est classée dans la rubrique « Dettes fournisseurs et autres dettes » comme indiqué en note 27.

27 Dettes fournisseurs et autres dettes

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Dettes fournisseurs courantes	513 979	416 183
Dettes fournisseurs d'immobilisation	78 494	87 145
Avances et acomptes reçus	20 464	19 884
Comptes courants	49	21 219
Dettes fiscales	24 987	87 358
Dettes sociales	54 412	45 871
Produits constatés d'avance (à moins d'un an)	57 441	45 319
Autres dettes	7 592	3 054
Dettes fournisseurs et autres dettes	757 418	726 033

28 Instruments financiers

Les principales règles et méthodes comptables adoptées (critères de reconnaissance, méthodes d'évaluation et méthodes de reconnaissance des produits et charges) pour chaque classe d'actifs financiers, de passifs financiers et d'instruments de capitaux propres sont détaillées dans les notes 2.15 et 2.19.

28.1 Juste valeur des instruments financiers

Méthodes d'évaluation et hypothèses appliquées afin de déterminer la juste valeur des instruments dérivés

La juste valeur des instruments dérivés est calculée à l'aide de prix de marchés. Lorsque de tels cours ne sont pas disponibles, une analyse des flux de trésorerie actualisés est menée, en utilisant la courbe d'intérêt applicable pour la durée des instruments dans le cas de produits dérivés sans option, et des modèles

d'évaluation des options dans le cas d'instruments dérivés optionnels. La juste valeur des swaps de taux d'intérêt est mesurée à la valeur actuelle des flux futurs de trésorerie estimés et actualisée selon les courbes de taux applicables dérivées des taux d'intérêts de marché.

Conformément aux amendements apportés à la norme IFRS 7, le Groupe classe ses instruments financiers évalués à la juste valeur selon trois niveaux (la hiérarchie de la juste valeur).

- Niveau 1 : l'évaluation de la juste valeur est dérivée de prix de marché (non ajustés) issus de marchés actifs pour des actifs ou passifs identiques.
- Niveau 2 : l'évaluation de la juste valeur est dérivée de données autres que les prix de niveau 1, qui sont observables pour l'actif ou le passif, soit directement (par exemple des prix), soit indirectement (par exemple, des éléments dérivant du prix).
- Niveau 3 : l'évaluation de la juste valeur est dérivée de techniques d'évaluation incluant des données sur l'actif ou le passif qui ne sont pas fondées sur des données observables sur le marché (informations non observables).

Les niveaux de juste valeur sont présentés dans les tableaux ci-dessous.

Evaluation de la valeur des autres actifs financiers

Compte tenu de leur courte échéance, la juste valeur de la trésorerie et des équivalents de trésoreries, des créances commerciales et autres actifs courants, des dettes commerciales et autres passifs courants est très proche de leur valeur nette comptable.

Les participations dans des entités non incluses dans le Groupe sont des titres non cotés. De ce fait, leur juste valeur ne peut pas être mesurée de manière fiable et ils sont donc évalués à leur coût d'acquisition.

Garanties financières

Dans le cadre du *Senior Facility Agreement*, les actifs du Groupe ont été donnés en garantie aux banques prêteuses.

28.2 Actifs financiers

		31 décembre 2013 – Actifs financiers				
<i>(en milliers d'euros) – montants nets</i>	Niveau de juste valeur	Disponibles à la vente	Prêts et créances	Evalués à la juste valeur par le compte de résultat	Détenus jusqu'à échéance	Total des actifs financiers
Créances clients et autres créances	2	-	402 888	-	-	402 888
Titres mis en équivalence	3	2 893	-	-	-	2 893
Actifs financiers non courants	2	35	7 228	-	-	7 263
Actifs financiers courants	2	-	4 020	-	-	4 020
Instruments dérivés		-	-	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1	-	-	101 365	-	101 365
Actifs financiers		2 928	414 136	101 365	-	518 429

		31 décembre 2012 – Actifs financiers				
<i>(en milliers d'euros) – montants nets</i>	Niveau de juste valeur	Disponibles à la vente	Prêts et créances	Evalués à la juste valeur par le compte de résultat	Détenu jusqu'à échéance	Total des actifs financiers
Créances clients et autres créances	2	-	417 371	-	-	417 371
Titres mis en équivalence	3	3 377	-	-	-	3 377
Actifs financiers non courants	2	35	6 791	-	5	6 831
Actifs financiers courants	2	-	4 034	-	-	4 034
Instruments dérivés		-	-	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1	-	-	7 996	-	7 996
Actifs financiers		3 412	428 196	7 996	5	439 609

28.3 Passifs financiers

A l'exception des instruments dérivés, les passifs financiers sont évalués à leur coût amorti, qui correspond à la valeur estimée du passif financier au moment de sa comptabilisation initiale, minorée des remboursements en principal, et minorée ou majorée de l'amortissement cumulé, déterminé selon la méthode du taux d'intérêt effectif, provenant de tout écart entre ce montant initial et le montant à la date de maturité, et déduction faite de toute provision pour dépréciation ou irrécouvrabilité.

Les instruments dérivés détenus jusqu'à échéance sont évalués à la juste valeur par le compte de résultat.

Les emprunts obligataires sont cotés sur l'Irish Stock Exchange, leur cours au 31 décembre 2013 sont les suivants :

- Tranche CONE, coupon 12.375%, échéance février 2019 : 122,83 ;
- Tranche CTWOA, coupon 8.75%, échéance février 2019 : 113,94.

28.4 Objectifs de gestion des risques financiers

Objectif de la fonction de trésorerie du Groupe

Le service trésorerie du Groupe fournit des services, coordonne l'accès aux marchés financiers nationaux et internationaux, évalue et gère les risques financiers liés aux activités du Groupe par le biais de rapports internes, qui analysent l'exposition aux différents risques financiers. Ces risques comprennent les risques de marché (principalement les risques de taux d'intérêt, puisque les activités du Groupe ne l'exposent pas aux risques de change), les risques de crédit et les risques de liquidité. L'objectif du Groupe est de limiter ces risques au maximum en utilisant des instruments financiers dérivés pour couvrir les risques d'exposition. Le Groupe ne dispose d'aucun instrument financier, dérivés incorporés, ni n'opère de transaction sur ceux-ci, à des fins spéculatives.

Gestion des risques liés au taux d'intérêt

Le Groupe est exposé aux risques liés au taux d'intérêt car il emprunte des fonds, la plupart du temps à un taux d'intérêt variable. Le Groupe limite ces risques en concluant, lorsqu'il le juge approprié, des contrats de swap de taux d'intérêt et des contrats de cap de taux. Bien que le Groupe n'applique pas les dispositions de la norme IAS 39 en matière de comptabilité de couverture, la stratégie de couverture est régulièrement revue

de manière à l'adapter à l'évolution prévisible des taux d'intérêt, de manière à garantir une stratégie de couverture la plus efficace possible, conformément aux exigences du SFA.

L'exposition du Groupe aux taux d'intérêt sur les actifs et passifs financiers est détaillée dans le paragraphe intitulé « Gestion du risque de liquidité » de la présente note.

Analyse de la sensibilité au taux d'intérêt

L'analyse de sensibilité présentée ci-après a été réalisée sur la base de l'exposition aux taux d'intérêt des instruments dérivés et non dérivés à la clôture de l'exercice. Pour les dettes à taux variables, l'analyse a été réalisée en estimant que le solde à rembourser à la clôture de l'exercice était constant sur l'ensemble de l'exercice. Une hausse ou une baisse de 50 points de base est utilisée pour la présentation interne du risque de taux d'intérêt à la direction. Il s'agit de l'estimation de la Direction en matière d'évolution possible des taux d'intérêt.

Si les taux d'intérêt avaient varié à la baisse (ou à la hausse) de l'ordre de 50 points de base, toutes choses égales par ailleurs, le résultat net du Groupe au 31 décembre 2013 aurait été majoré (ou minoré) de 12 millions d'euros. Cette variation découle principalement de l'exposition du Groupe aux taux d'intérêt sur la partie de ses emprunts à taux variable.

Contrats de swap de taux d'intérêt

Dans le cadre des contrats de swap de taux d'intérêt, le Groupe échange un taux d'intérêt variable contre un taux fixe pour un montant notionnel donné. Ces contrats permettent au Groupe de limiter le risque d'évolution du taux d'intérêt sur la juste valeur de la dette à taux fixe et l'exposition au risque sur flux de trésorerie relatifs aux dettes à taux variable. A la clôture de l'exercice, la juste valeur des swaps de taux est déterminée en actualisant les flux de trésorerie futurs avec les courbes d'intérêts à la clôture de l'exercice et le risque de crédit inhérent au contrat.

Il est précisé que le Groupe ne détenait aucun contrat de Swap au cours des exercices clos le 31 décembre 2013 et 2012.

Gestion du risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque que la contrepartie ne respecte pas ses obligations contractuelles, ce qui se traduirait par une perte financière pour le Groupe.

Les instruments financiers qui pourraient augmenter le risque de crédit sont principalement les créances clients, la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les investissements et les instruments financiers dérivés. L'exposition maximale du Groupe au risque de crédit correspond à la valeur comptable des actifs financiers comptabilisés dans le bilan consolidé, nets des dépréciations comptabilisées.

Comme indiqué dans la note 20, le Groupe estime qu'il a une exposition extrêmement limitée à la concentration du risque de crédit pour ce qui concerne les créances clients en raison à la fois du nombre et de la diversité des clients (clients individuels et institutions publiques) qui opèrent de surcroît dans des secteurs d'activité variés et sont localisés partout en France. Le risque maximal de crédit sur ces actifs financiers équivaut à leur valeur nette comptable. L'analyse du risque de crédit sur les créances clients nettes échues est mentionnée en note 20.

Le Groupe est attaché à investir sa trésorerie, ses équivalents de trésorerie ainsi que ses titres négociables dans des institutions financières ou des groupes industriels disposant d'une note de crédit « A-/A3 » au minimum.

Pourtant, en septembre 2008, la banque Lehman Brothers a fait faillite. Une partie des passifs financiers du Groupe étaient couverts par des contrats de swap de taux d'intérêt conclus avec Lehman Brothers. A la suite de sa faillite, Lehman Brothers a fait défaut sur ces swaps. Le Groupe a formulé une demande de remboursement auprès de Lehman Brothers pour un montant total d'environ 11,2 millions d'euros. En 2012, le Groupe avait reçu une première tranche de 2,8 millions d'euros dans le cadre de cette demande. En 2013,

le Groupe a reçu deux nouveaux versements pour un montant total de 7,1 millions d'euros. Le solde non reçu à ce jour, soit environ 1,3 millions d'euros représente un gain potentiel pour le Groupe mais n'a pas été constaté dans les comptes clos au 31 décembre 2013.

Gestion du risque de liquidité

La gestion du risque de liquidité relève en premier lieu de la responsabilité de la Direction, qui a établi un cadre approprié de gestion du risque de liquidité pour faire face aux besoins en financements à court, moyen et long terme du Groupe. Le Groupe gère ses liquidités en maintenant un niveau adéquat de liquidités, de facilités de crédit, en supervisant en permanence les prévisions de flux de trésorerie et les flux réels de trésorerie, et en adaptant les profils de maturités des actifs et passifs financiers.

Les tableaux ci-après présentent les maturités contractuelles auxquelles les passifs financiers du Groupe devront faire l'objet de remboursements (hors coût amorti et intérêts futurs). Les tableaux ont été construits à partir des flux de trésorerie non actualisés pour les passifs financiers sur la base de la date d'exigibilité de remboursement. La date de maturité contractuelle correspond à la date la plus proche à laquelle le Groupe pourrait être contraint à rembourser le passif.

	31 décembre 2013			
	Moins de un an	1-5 ans	Plus de 5 ans	Total
<i>(en milliers d'euros)</i>				
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	47 341	2 226 717	380 380	2 654 438
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	37 695	37 695
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	20 578	19 799	1 116	41 493
Autres passifs financiers	1 096	1 568	-	2 664
Total obligations et prêts	69 015	2 248 084	419 191	2 736 290
Instruments dérivés	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients	-	51 932	-	51 932
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	69 015	2 300 016	419 191	2 788 222

	31 décembre 2012			
	Moins de un an	1-5 ans	Plus de 5 ans	Total
<i>(en milliers d'euros)</i>				
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	98 545	1 869 210	860 199	2 827 955
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	35 208	35 208
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	19 432	6 359	1 527	27 318
Autres passifs financiers	2 113	2 012	129 222	133 347
Total obligations et prêts	120 090	1 877 581	1 026 156	3 023 828
Instruments dérivés	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients	-	44 517	-	44 517
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	120 090	1 922 098	1 026 156	3 068 344

Le Groupe considère que sa trésorerie disponible et la trésorerie opérationnelle anticipée qui sera générée par l'activité opérationnelle sont suffisants pour couvrir ses dépenses, ses investissements et les engagements financiers liés à sa dette pour les douze prochains mois.

29 Transactions avec les parties liées

Les actionnaires majoritaires du Groupe sont les fonds d'investissement privés Altice, Cinven et Carlyle.

Les soldes bilanciaux et flux réciproques entre les entités du Groupe ont été éliminés lors de la préparation des Comptes Consolidés. Les détails des transactions entre le Groupe et les autres parties liées sont présentés ci-dessous.

29.1 Opérations de financement et prestations de services

Au cours de l'exercice, les entités du Groupe ont conclu les transactions suivantes avec des parties liées qui ne font pas partie du périmètre de consolidation :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<i>Prestations de services</i>		<i>Montants dus par les parties liées</i>		<i>Montants dus aux parties liées</i>	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
<i><u>Actionnaires</u></i>						
Cinven	474	610	-	-	639	-
Altice	181	1 214	-	-	-	-
Carlyle	450	600	-	-	900	450
<i><u>Sociétés affiliées</u></i>						
Alsace Connexia Participation SAS	-	-	2 280	2 235	-	-

Des management fees ont été versés aux actionnaires (Cinven, Altice and Carlyle) en lien avec certains services de gestion, de financement et de conseils fournis (pour respectivement 1 106 milliers d'euros, et 2 424 milliers d'euros en 2013 et 2012). Ces contrats ont pris fin au 30 septembre 2013 dans le contexte de l'IPO.

Par ailleurs, comme évoqué en Note 4.1.1, lors de la restructuration de la dette du Groupe qui a eu lieu en 2009 et au cours de laquelle les actionnaires du Groupe avaient acquis certains prêts au titre du SFA Ypso France, Ypso Holding Sàrl avait procédé à l'émission de titres financiers, souscrits par les actionnaires, et notamment 132.664.023 certificats d'actions à intérêts prioritaires subordonnés (subordinated interest preferred equity certificates) (les « Super PEC »), d'une valeur nominale d'un euro et dont les intérêts étaient capitalisables.

Cinven, Carlyle et Altice ont fait apport de ces SuperPEC le 7 novembre 2013 à Numericable Group, dans le cadre des opérations juridiques liées à l'introduction en Bourse. Cette dette a par conséquent été éteinte en contrepartie d'une remise de titres nouvellement émis. Consécutivement, des frais d'extinction de dettes (« Premium ») ont été comptabilisés en charges financières pour un montant de 81,6 millions d'euros. Cette charge n'a eu aucun impact sur la trésorerie du groupe.

29.2 Relations avec les parties liées

(1) Relations avec les actionnaires du Groupe

Relations avec Altice

Altice détient des réseaux câblés dans les Antilles françaises et le Groupe reverse des frais de terminaisons d'appel à ces réseaux pour les appels émis par les abonnés de son réseau à destination des abonnés des réseaux Antillais. Le Groupe perçoit à l'inverse des frais de terminaison d'appel pour les appels émis par les abonnés de ces réseaux à destination des abonnés du Groupe.

Enfin, Altice détient la société Auberimmo qui loue des infrastructures au Groupe. Auberimmo a pour seul client Completel SAS, membre du Groupe. Les loyers refacturés au titre de 2013 ont représenté 1 132 milliers d'euros TTC contre 1 081 milliers d'euros TTC en 2012.

Relations avec Carlyle

Sagemcom, l'un de nos principaux fournisseurs de décodeurs, a été acheté par des fonds gérés par Carlyle le 17 août 2011.

Completel et NC Numericable ont par ailleurs conclu le 31 décembre 2013 un contrat de prestation de services avec les sociétés B&B Hôtels et Econonich (ensemble, le « Groupe B&B Hôtels »), groupe acquis par Carlyle en 2010. Ce contrat a été conclu pour une durée de cinq années, au terme de laquelle les parties se rencontreront pour une éventuelle prolongation de contrat. Aux termes de ce contrat, Completel et NC Numericable se sont engagés à fournir les services suivants :

- fourniture d'accès à internet haut débit ;
- création d'un réseau IP regroupant tous les sites concernés ;
- services de sécurité;
- services de téléphonie fixe ;
- services de télévision ; et
- prestations transverses liées aux autres services fournis.

(2) Relations avec Coditel, entité détenue par Altice ainsi que par d'autres parties non liées au Groupe

Dans le cadre de la cession de Coditel Belgium et de Coditel Luxembourg en juin 2011, le Groupe a conclu un accord de service et un accord de licence de marque avec Coditel Holding S.A. afin de garantir la poursuite de l'activité de ces sociétés.

Accord de service

Le 30 juin 2011, Numericable a conclu un accord de service avec Coditel ("Coditel Services Agreement"). Selon les termes de l'accord, le Groupe continue de fournir à Coditel tous les services qu'il fournissait avant sa cession, incluant:

- services de plateforme de vidéo à la demande et services de contenu de vidéo à la demande ;
- services d'ingénierie de voix, d'IP et télévisuels ;
- assistance technique pour l'achat de matériel et appareils nécessaire à son activité, notamment décodeurs, logiciels, modems, routeurs et combinés de téléphonie mobile, ainsi que contenus de télévision et de vidéo à la demande ;
- livraison de signaux de chaînes de télévision et de flux de données existants le réseau du Groupe;
- mise à jour du logiciel de facturation de Coditel ; et
- poursuite de l'assistance aux systèmes Coditel actuellement situés dans les locaux du Groupe ou actuellement assistés par les systèmes du Groupe.

En contrepartie des services fournis, Coditel a accepté de verser au Groupe un montant total de 100.000 euros par an. En outre, Coditel doit reverser au Groupe 10% de son chiffre d'affaires mensuel généré par les vidéos à la demande.

Accord de licence de marque

Le 30 juin 2011, Coditel et Numericable ont également conclu un accord de licence de marque ("Trade Mark Agreement"). Selon les termes de l'Accord de licence de marque, le Groupe fournit une licence à Coditel pour l'utilisation de la marque « Numericable », enregistré sous Ma14502, exclusivement en Belgique et au Luxembourg en lien avec l'offre, la promotion et la commercialisation de produits et services de téléphonie, d'Internet et télévisuels. Les frais de licence sont inclus dans les 100.000 euros annuels de l'Accord de service. L'Accord de licence prend fin de manière automatique au 30 juin 2017, à la fin de tous les services couverts par l'Accord de service ou à l'échéance de l'Accord de services.

29.3 Rémunération de la Direction

La rémunération des membres du Comité exécutif s'est élevée respectivement à 2 226 milliers d'euros et 2 100 milliers d'euros au cours des exercices 2013 et 2012 respectivement. Ce montant ne comprend que les avantages à court terme comme les salaires, traitements et bonus.

Le Groupe a par ailleurs provisionné 303 milliers d'euros au 31 décembre 2013, pour les indemnités de départ à la retraite (régime général) des membres du comité exécutif.

Enfin, la charge relative au plan de stock options (contribution patronale + charge IFRS 2) représente 3 409 milliers d'euros pour les membres du comité exécutif au titre de l'exercice 2013 (néant en 2012).

30 Contrats de location

30.1 Lorsque le Groupe est bailleur

Location financement

Le Groupe n'a pas conclu de contrat de location financement en tant que bailleur.

Location simple

La location simple se rapporte principalement aux infrastructures du réseau détenues par le Groupe et louées à d'autres sociétés du secteur des télécommunications, sur des durées comprises entre 15 et 30 ans. Tous les contrats de location contiennent des clauses de révision de marché dans le cas où le preneur exercerait son option de renouvellement. Le preneur ne dispose d'aucune option d'achat à l'issue du bail.

Les revenus futurs relatifs à ces contrats de location simple (comptabilisés en produits constatés d'avance) sont ventilés comme suit:

	Montant futur minimum des loyers	
	31 décembre 2013	31 décembre 2012
(en milliers d'euros)		
A un an au plus	53 930	45 318
Plus d'un an et moins de 5 ans	42 224	40 930
Plus de 5 ans	54 997	64 545
Total	151 151	150 793

30.2 Lorsque le Groupe est locataire

Location financement

Le Groupe a conclu divers accords de location financement liés à des biens immobiliers, pour lesquels le bail est généralement d'une durée de 20 à 30 ans et liés à des équipements de bureau pour lesquels le bail est généralement d'une durée de 4 ans.

Les principaux contrats de location financement se rapportent à des équipements de réseau achetés à Cisco et à la location de l'immeuble occupé par le Groupe à Champs-sur-Marne pour lequel le Groupe dispose d'une option d'achat à l'issue du bail, à un prix qui devrait être suffisamment inférieur à la juste valeur à la date où l'option pourra être exercée.

Tous les contrats sont libellés en euros. Certains contrats de location financement immobilière spécifient qu'au début du bail, les paiements annuels seront fixés à un montant donné, mais qu'au cours des années suivantes, ce montant sera augmenté à un taux d'inflation (soit un pourcentage d'augmentation).

<i>(en milliers d'euros)</i>	Versements locatifs minimum		Valeur actuelle des versements locatifs minimum	
	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Un an au plus tard	22 100	11 685	21 257	11 302
Plus d'un an et moins de 5 ans	21 069	13 883	19 246	12 830
Plus de 5 ans	1 342	721	989	595
	44 510	26 288	41 492	24 728
Dont charges financières futures	(3 018)	(1 560)	-	-
Valeur actuelle des versements locatifs minimum	41 492	24 728	41 492	24 728
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement - part courante			21 257	11 302
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement – part non courante			20 235	13 426

Le taux d'intérêt implicite du contrat de location est fixé à la date de signature du contrat et ce pour l'ensemble de la durée du contrat. Le taux d'intérêt effectif annuel moyen s'élève à environ 3,96% et 3,24% respectivement pour 2013 et 2012.

Location simple

Le Groupe a également des engagements de location simple concernant des véhicules et biens immobiliers. La durée pour ces contrats de location simple est généralement de 3, 6 ou 9 ans, soit une durée standard de bail immobilier commercial en France. Le contrat de location pour les véhicules est d'une durée de 3 ans.

Les contrats de location d'IRU (droits irrévocables d'utilisation de boucle ou de réseau) d'équipement et de réseaux ou les autres contrats de location (droits de passage) pour lesquels le Groupe est preneur sont considérés comme non significatif.

Dans le cadre de ses activités de divertissement, le Groupe a également conclu des accords de location et d'achat de programmes télévisés.

Au 31 décembre 2013, les engagements de location simple non résiliables s'élevaient à :

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2013</u>
Un an au plus tard	10 381
Plus d'un an et moins de 5 ans	34 798
Plus de 5 ans	<u>12 978</u>
	58 156

31 Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités cédées ou en cours de cession

Néant.

32 Engagements et obligations contractuelles

32.1 Engagements contractés

Garanties liées au Senior Facility Agreement

Dans le cadre du *Senior Facility Agreement* conclu par les filiales du Groupe, les engagements suivants ont été donnés aux banques prêteuses :

- o Respect des engagements financiers ;
- o Maintien d'un périmètre d'intégration fiscale stable ;
- o Respect des conditions concernant l'acquisition, la cession, l'utilisation et le contrôle des actifs.

Tous les actifs des filiales du Groupe ont été nantis auprès des banques.

Engagements liés à l'activité opérationnelle

Le Groupe s'est engagé à construire 75.000 prises pour un montant total de 4,5 millions d'euros pour la ville du Havre.

Pour opérer des réseaux de télécommunication, le Groupe a besoin de licences, d'autorisations ou de droits d'usage des infrastructures du domaine public ou privé. Le Groupe paie donc généralement des droits à l'administration publique responsable de la gestion des infrastructures ou au propriétaire privé. Dans le cadre de ses activités commerciales normales, le Groupe a par ailleurs conclu des accords de sous-traitance, en particulier pour certains services de maintenance de réseau.

Engagements de location liés aux activités opérationnelles

Comme indiqué en note 30, le Groupe a conclu divers accords de location simple.

Obligations contractuelles

Le tableau suivant récapitule les engagement financiers par maturité au titre des dettes financières et contrats de location simple contractés par le Groupe (se référer également aux notes correspondantes) :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Note	Maturité			Total
		< 1 an	1 – 5 ans	> 5 ans	31 décembre 2013
Prêts et engagements financiers	23	64 249	2 283 075	418 818	2 766 142
Contrats de location opérationnelle	30	10 381	34 798	12 978	58 157
Total		74 630	2 317 873	431 796	2 824 299

32.2 Engagements reçus

Le Groupe a reçu un engagement d'un montant total de 25 millions d'euros de GDF Suez pour la souscription à des obligations à taux variable à durée indéterminée (TSDI), qui financeront la construction du réseau Sipperec. Au 31 décembre 2013, le Groupe a déjà perçu 23,8 millions d'euros en principal de GDF Suez.

33 Événements postérieurs à la clôture

33.1 Contrat de liquidité conclu avec Exane BNP Paribas

Début 2014, le Groupe a conclu un Contrat de liquidité avec Exane BNP Paribas en vue de favoriser la liquidité de ses titres et la régularité de leurs cotations sur le marché NYSE Euronext Paris. Un compte de liquidité d'un montant de 3 millions d'euros a ainsi été ouvert pour permettre à Exane BNP Paribas de réaliser leur interventions prévues par le contrat de liquidité.

33.2 Attribution d'un nouveau plan d'options de souscription d'actions

Le conseil d'administration du 10 janvier 2014 a adopté un nouveau plan d'attribution d'options de souscription d'actions au profit de certains mandataires sociaux de Numericable Group et salariés du Groupe.

Ce plan porte sur un nombre total de 287 618 options de souscription d'actions équivalent à 287 618 actions.

Le prix d'exercice est de 27,62€ par action.

33.3 Négociations exclusives avec Vivendi en vue du rachat de SFR

Le 14 mars 2014, le conseil de surveillance du Groupe Vivendi a annoncé qu'il avait décidé d'entrer en négociations exclusives avec Altice, actionnaire majoritaire de Numericable Group, pour une période de trois semaines, en vue d'un rachat éventuel de sa filiale SFR.

IV.

**RAPPORT D'AUDIT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES
COMPTES SOCIAUX DE NUMERICABLE GROUP POUR L'EXERCICE CLOS LE
31 DECEMBRE 2013**



KPMG Audit
Le Belvédère
1 Cours Valmy
CS 50034
92923 Paris La Défense Cedex
France



Deloitte & Associés
185, avenue Charles de Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine
France

Numericable Group S.A.

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes annuels

Exercice de 5 mois clos le 31 décembre 2013
Numericable Group S.A.
Tour Ariane – 5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense Cedex
Ce rapport contient 21 pages



KPMG Audit
Le Belvédère
1 Cours Valmy
CS 50034
92923 Paris La Défense Cedex
France



Deloitte & Associés
185, avenue Charles de Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine
France

Numericable Group S.A.

Siège social : Tour Ariane – 5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense Cedex
Capital social : €.123 942 012

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes annuels

Exercice de 5 mois clos le 31 décembre 2013

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos statuts et votre Assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice de 5 mois clos le 31 décembre 2013, sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société Numericable Group S.A., tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

1 Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

2 Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance l'élément suivant :

- Les titres de participation, dont le montant net figurant au bilan au 31 décembre 2013 s'établit à 2 238 239 490 euros, sont évalués à leur coût d'acquisition et dépréciés sur la base de leur valeur d'utilité selon les modalités décrites dans la note 3.2 de l'annexe.

Sur la base des informations qui nous ont été communiquées, nos travaux ont consisté à apprécier les données et les hypothèses sur lesquelles se fondent ces estimations, en particulier les prévisions de flux de trésorerie établies par les directions opérationnelles de la société, à revoir les calculs effectués par la société, et à examiner la procédure d'approbation de ces estimations par la direction.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

3 Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

Concernant les informations fournies en application des dispositions de l'article L.225-102-1 du Code de commerce sur les rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux ainsi que sur les engagements consentis en leur faveur, nous avons vérifié leur concordance avec les comptes ou avec les données ayant servi à l'établissement de ces comptes et, le cas échéant, avec les éléments recueillis par votre société auprès des sociétés contrôlant votre société ou contrôlées par elle. Sur la base de ces travaux, nous attestons l'exactitude et la sincérité de ces informations.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives aux prises de participation et de contrôle et à l'identité des détenteurs de capital vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

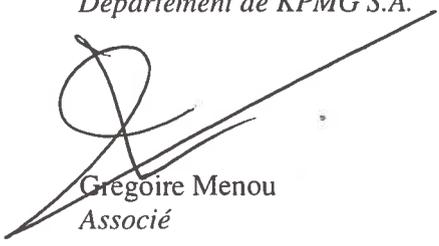
Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 2 avril 2014

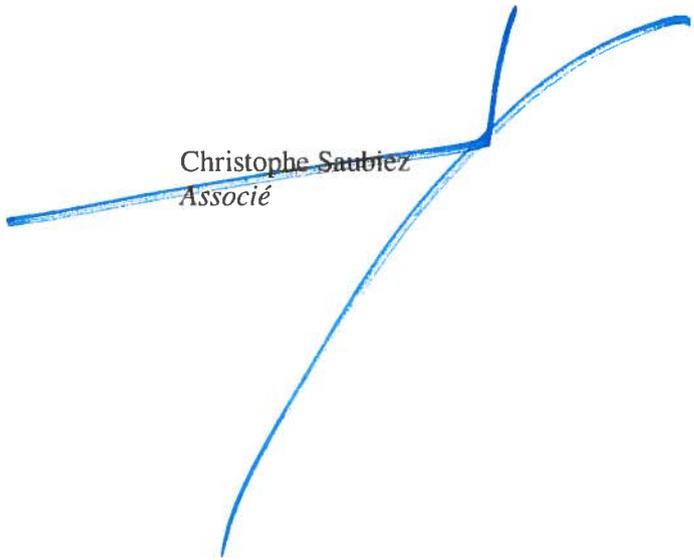
Neuilly-sur-Seine, le 2 avril 2014

KPMG Audit
Département de KPMG S.A.

Deloitte & Associés



Gregoire Menou
Associé



Christophe Saubiez
Associé

V.

**RAPPORT D'AUDIT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES
COMPTES CONSOLIDES DU GROUPE POUR L'EXERCICE CLOS LE 31
DECEMBRE 2013**



KPMG Audit
Le Belvédère
1 Cours Valmy
CS 50034
92923 Paris La Défense Cedex
France



Deloitte & Associés
185, avenue Charles de Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine
France

Numericable Group S.A.

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés

Exercice clos le 31 décembre 2013
Numericable Group S.A.
Tour Ariane – 5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense Cedex
Ce rapport contient 80 pages



KPMG Audit
Le Belvédère
1 Cours Valmy
CS 50034
92923 Paris La Défense Cedex
France



Deloitte & Associés
185, avenue Charles de Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine
France

Numericable Group S.A.

Siège social : Tour Ariane – 5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense Cedex
Capital social : € 123 942 012

Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés

Exercice clos le 31 décembre 2013

Mesdames, Messieurs, les actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos statuts et votre Assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2013, sur :

- le contrôle des comptes consolidés de la société Numericable Group S.A., tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

1 Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur les points suivants exposés dans les notes de l'annexe aux comptes consolidés :

- Les notes 1.2 « Bases de préparation des comptes consolidés » et 1.3 « Informations comparatives » exposent respectivement le traitement comptable des opérations d'apports constitutives du groupe ainsi que leur incidence sur la préparation et la présentation des comptes consolidés et leurs données comparatives ;
- les notes 4.1.2 « Introduction en bourse et augmentations de capital » et 4.1.6 « Refinancements de la dette senior » exposent les opérations d'introduction en bourse et de refinancement intervenues en fin d'année 2013 et leur incidence sur les hypothèses retenues pour l'application du principe de continuité d'exploitation du groupe tel que décrit dans la note 1.5 « Hypothèse de continuité d'exploitation » ;
- les notes 1.3 « Informations comparatives » et 2.1 « Principes de préparation des comptes consolidés » exposent le changement de méthode comptable résultant de la première application de la norme IAS 19 révisée « Avantages du personnel ».

2 Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

La note 3 « Principes comptables significatifs et principales sources d'incertitude relatives aux estimations » de l'annexe aux comptes consolidés expose les principes comptables significatifs et principales sources d'incertitudes relatives aux estimations. Cette note précise également que les circonstances et les résultats futurs pourraient conduire à des changements d'estimations ou d'hypothèses susceptibles d'affecter la situation financière, le compte de résultat et les flux de trésorerie futurs du Groupe. Parmi ces estimations significatives, figurent notamment les écarts d'acquisition et les actifs d'impôts différés :

- La société procède systématiquement, à chaque clôture, à des tests de perte de valeur des écarts d'acquisition selon les modalités décrites dans les notes 2.14 « Dépréciation d'actifs » et 3 « Principes comptables significatifs et principales sources d'incertitude relatives aux estimations » de l'annexe aux comptes consolidés.

Nous avons examiné les modalités de mise en œuvre de ces tests de pertes de valeur ainsi que les prévisions de flux de trésorerie et hypothèses utilisées et nous avons vérifié que la note 16 « Tests de dépréciation » de l'annexe aux comptes consolidés donne une information appropriée.

- Le Groupe présente à l'actif de son bilan des impôts différés actifs pour un montant de 132,7 millions d'euros au 31 décembre 2013 tel qu'exposé dans la note 4.1.7 « Impôts différés activés » de l'annexe aux comptes consolidés.

Nous avons apprécié les données et les hypothèses sur lesquelles se fondent les prévisions d'utilisation des déficits fiscaux reportables, revu les calculs effectués par la société et vérifié que les notes 3, 4.1.7 et 12 donnent une information appropriée.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

3 Vérification spécifique

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par la loi des informations relatives au groupe données dans le rapport de gestion.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 2 avril 2014

Neuilly-sur-Seine, le 2 avril 2014

KPMG Audit
Département de KPMG S.A.

Deloitte & Associés



Grégoire Menou
Associé



Christophe Saubiez
Associé

**VI. RAPPORT DU PRESIDENT SUR LE GOUVERNEMENT
D'ENTREPRISE ET SUR LE CONTROLE INTERNE**

Rapport du Président du Conseil d'administration sur le gouvernement d'entreprise et sur les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par le Groupe

Le présent rapport a été établi dans le cadre des dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce et a pour objet de rendre compte d'informations relatives à la composition du Conseil d'administration, l'application du principe de représentation équilibrée des femmes et des hommes en son sein, des conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil, des limitations que le conseil d'administration a apportées aux pouvoirs du directeur général ainsi que des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société, notamment celles relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière. Ce rapport comporte également les autres précisions requises par les dispositions légales susvisées.

Le présent rapport du Président du Conseil d'administration a été présenté au Comité des Nominations et des Rémunérations en ce qui concerne ses éléments relatifs à la composition, à l'application du principe de représentation équilibrée des femmes et des hommes, aux conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil, aux limitations que le Conseil d'administration a apportées aux pouvoirs du directeur général et aux autres informations relatives au gouvernement d'entreprise, et au Comité d'Audit en ce qui concerne ses éléments relatifs aux procédures de contrôle interne et de gestion des risques. Il a été approuvé par le Conseil d'administration du 1^{er} avril 2014, conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Ce rapport a été établi par le Président du Conseil en liaison avec les directions financières et juridiques ainsi que la direction de l'audit interne de la Société.

I. Gouvernement d'entreprise

1. Remarque liminaire

L'exercice 2013 a été marqué par la création de la Société, intervenue le 2 août 2013 et par son introduction en bourse réalisée en novembre 2013 ainsi que l'apport concomitant à la Société de ses actifs (composés des participations précédemment détenues par ses actionnaires dans les sociétés Ypso Holding S.à r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à r.l.).

S'agissant du gouvernement d'entreprise, le présent rapport couvre donc la période de l'année 2013 courue depuis le 8 novembre 2013, date de début des négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris, dans la mesure où les règles de gouvernement d'entreprise applicables aux sociétés dont les actions sont admises aux négociations sur un marché réglementé ne sont devenues applicables par la Société qu'à compter de son introduction en bourse (cette période est désignée comme la « Période 2013 Applicable »).

2. Code de gouvernement d'entreprise

En matière de gouvernement d'entreprise, la Société se réfère et, sous réserve de ce qui est indiqué dans le présent rapport, se conforme au Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées publié par l'AFEP et le MEDEF en décembre 2008 et révisé en avril 2010 puis en juin 2013 (le « Code AFEP-MEDEF »).

Le Code AFEP-MEDEF peut être consulté sur les sites Internet de l'AFEP (www.afep.com) et du MEDEF (www.medef.com).

Recommandations écartées	Justification
<p>S'agissant du nombre d'administrateurs indépendants au sein du Conseil d'administration :</p> <p><i>« Dans les sociétés contrôlées, la part des administrateurs indépendants doit être d'au moins un tiers » (§ 9.2 du Code AFEP-MEDEF)</i></p>	<p>Parmi les 10 administrateurs que compte la Société à la date du présent rapport, le Conseil comprend 30% d'administrateurs indépendants, soit près du tiers. De plus, aux termes du Pacte d'Actionnaires, en cas de franchissement à la baisse de certains seuils de participation par Cinven ou Carlyle, le nombre total d'administrateurs sera réduit à neuf. A compter de cette date, la proportion du tiers d'administrateurs indépendants sera strictement respectée.</p>
<p>S'agissant des options de souscription d'actions attribuées au Président-Directeur général au cours de l'exercice 2013 :</p> <p><i>« Equilibre entre les éléments de la rémunération » (§ 23.1 du Code AFEP-MEDEF)</i></p> <p><i>« mesure : la détermination de la rémunération fixe, variable annuelle et le cas échéant pluriannuelle ainsi que les attributions d'options d'actions ou d'actions de performance, doivent réaliser un juste équilibre » (§ 23.1 du Code AFEP-MEDEF)</i></p> <p><i>« Veiller à ce que les options d'actions et les actions de performance valorisées aux normes IFRS ne représentent pas un pourcentage disproportionné de l'ensemble des rémunérations, options et actions attribuées à chaque dirigeant mandataire social » (§ 23.2.4 du Code AFEP-MEDEF)</i></p>	<p>La part de la rémunération du Président-Directeur général que représentent les options de souscription d'actions lui ayant été attribuées représente environ 91% de sa rémunération annuelle globale (y compris options) due au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, soit un pourcentage significativement plus élevé que la moyenne des sociétés se référant au Code AFEP-MEDEF (telle que ressortant du rapport annuel de l'AFEP-MEDEF relatif au gouvernement d'entreprise). Cette proportion s'explique par un montant de rémunération fixe et variable du Président-Directeur général très significativement inférieur tant à la moyenne des rémunérations dues aux Président-Directeurs généraux, directeurs généraux, présidents de direction et gérants d'un échantillon de 68 sociétés étudié par l'AMF dans son rapport 2013 sur le gouvernement d'entreprise et la rémunération des dirigeants (rémunération inférieure de 83% environ par rapport à la rémunération moyenne de l'échantillon en 2012) qu'à la moyenne de rémunération des Président-Directeurs généraux (non fondateurs) d'un échantillon de sociétés françaises du secteur de la téléphonie, de l'Internet ou de la télévision (rémunération inférieure de 75% environ par rapport à cette moyenne).</p>
<p><i>« Procéder à des attributions aux mêmes périodes calendaires, par exemple après la publication des comptes de l'exercice précédent, et sans doute chaque année, ce qui devrait limiter les effets d'aubaine » (§ 23.2.4 du Code AFEP-MEDEF)</i></p>	<p>Le non-respect de cette recommandation dans le cadre des attributions d'options de souscription d'actions effectuées en novembre 2013 et janvier 2014 s'explique par le fait que la Société, récemment constituée, était en phase de démarrage au moment où les options de souscription d'actions ont été attribuées. Ce non-respect n'a pas vocation à perdurer et il est prévu qu'à l'avenir, les attributions aient lieu aux mêmes périodes calendaires (après l'approbation des comptes semestriels) sauf cas exceptionnel.</p>

3. Composition et fonctionnement du Conseil d'administration

Composition

Les statuts de la Société prévoient que le Conseil d'administration comprend entre 3 et 18 membres, ne devant pas être âgés de plus de 75 ans et nommés pour une durée de trois ans renouvelable. Les administrateurs sont nommés par l'Assemblée générale sur proposition du Conseil d'administration, qui lui-même reçoit les propositions du Comité des nominations et des rémunérations. Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'Assemblée générale ordinaire.

Le mandat de chaque administrateur expire à l'issue de la réunion de l'Assemblée générale ordinaire ayant statué sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat. Afin de favoriser un renouvellement échelonné du Conseil et pour que la Société se conforme aux recommandations du Code AFEP-MEDEF, les statuts de la Société prévoient un renouvellement des administrateurs par roulement périodique chaque année.

Le Conseil d'administration de la Société est, à la date du présent rapport, composé de 10 membres. Il ne compte pas d'administrateur élu par les salariés et aucun censeur n'a été nommé. Les administrateurs de la Société viennent d'horizons différents et disposent de compétences variées. Quatre nationalités sont représentées au sein du Conseil.

Conformément aux dispositions de l'article 16 – 6 des statuts de la Société, chaque administrateur est tenu de détenir au moins 100 actions de la Société.

Le tableau suivant reflète la composition du Conseil d'administration au cours de la Période 2013 Applicable :

Nom	Âge	Nationalité	Echéance du mandat en	Fonction principale exercée dans la Société
Eric DENOYER	50 ans	Française	2016	Président-directeur général
Jonathan ZAFRANI	36 ans	Française	2016	Administrateur (désigné sur proposition de Carlyle)
Marco DE BENEDETTI	51 ans	Italienne	2014	Administrateur (désigné sur proposition de Carlyle)
Nicolas PAULMIER	49 ans	Française	2015	Administrateur (désigné sur proposition de Cinven)
Jérémie BONNIN	39 ans	Française	2016	Administrateur (désigné sur proposition d'Altice)
Dexter GOEI	41 ans	Britannique	2015	Administrateur (désigné sur proposition d'Altice)
Max AARON	51 ans	Italienne	2014	Administrateur (désigné sur proposition d'Altice)
Yaffa Nilly SIKORSKY	70 ans	Suisse	2016	Administrateur indépendant ⁽¹⁾
Luce GENDRY	64 ans	Française	2015	Administrateur indépendant ⁽¹⁾
Olivier HUART	50 ans	Française	2014	Administrateur indépendant ⁽¹⁾

(1) S'agissant de l'appréciation de l'indépendance des administrateurs, cf. infra.

La composition du Conseil d'administration reflète en premier lieu les stipulations du pacte d'actionnaires conclu entre les trois principaux actionnaires de la Société (Altice Six S.A. (Altice), Carlyle Cable Investment SC (Carlyle) et CCI (F3) S.à r.l. (Cinven)) au moment de l'introduction en bourse de la Société (le « Pacte d'Actionnaires »).

A cet égard, à raison de la réalisation, le 6 février 2014, de l'acquisition par Altice de 5% du capital auprès de chacun de Carlyle et de Cinven, portant ainsi à 40% la participation d'Altice au capital de la Société, la composition du Conseil d'administration a été modifiée le 14 février 2014.

En effet, conformément au Pacte d'Actionnaires, il était envisagé dans cette hypothèse de remontée au capital d'Altice, que l'un des deux administrateurs désignés sur proposition de Carlyle démissionne et qu'un nouvel administrateur désigné sur proposition d'Altice soit nommé en remplacement. Il est également rappelé que, pour sa part, le Président-Directeur général est à présent réputé désigné sur proposition d'Altice aux fins du Pacte d'Actionnaires conclu entre les trois principaux actionnaires de la Société.

Ainsi, lors de sa réunion du 14 février 2014, le Conseil d'administration a pris acte de la démission de Monsieur Marco de Benedetti et a coopté en remplacement Monsieur Jean-Michel Hégésippe, fondateur et Président Directeur général de la société Outremer Télécom, dont le contrôle a été acquis par Altice en 2013.

La composition du Conseil reflète également le souhait de veiller à une présence d'administrateurs indépendants dans une proportion sensiblement conforme à la recommandation du Code AFEP-MEDEF selon laquelle au moins un tiers des membres du Conseil doit être indépendant. (cf. infra)

Indépendance des membres du Conseil

Les critères d'indépendance retenus par le Conseil sont ceux énoncés dans le Code AFPEP-MEDEF.

Lors de sa séance du 25 octobre 2013 (soit avant l'admission des actions de la Société sur le marché Euronext Paris), le Conseil avait procédé à l'évaluation de l'indépendance de Monsieur Olivier Huart et Mesdames Luce Gendry et Yaffa Nilly Sikorsky au regard de l'ensemble des critères fixés par le Code AFEP-MEDEF, en vue de leur nomination en qualité d'administrateurs de la Société à compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris.

Le Comité des Nominations et des Rémunérations, lors de sa réunion du 11 mars, ainsi que le Conseil d'administration du même jour, ont procédé à une nouvelle évaluation de l'indépendance des membres du Conseil d'administration.

Aux termes de cette analyse, le Conseil d'administration estime que trois administrateurs (Yaffa Nilly Sikorsky, Luce Gendry et Olivier Huart, étant rappelé que le renouvellement du mandat de ce dernier sera proposé à l'Assemblée générale du 20 mai 2014) sont indépendants au regard de ces critères.

A cet égard, le Conseil d'administration a notamment relevé l'existence de liens commerciaux entre certaines des sociétés du Groupe et BT France, dont Monsieur Olivier Huart était Président, avant de rejoindre le groupe TDF. Monsieur Olivier Huart ayant cessé toutes fonctions dans cette société, le Conseil d'administration a considéré que ces relations passées n'étaient pas de nature à affecter son indépendance. De même, la société Cognacq Jay Images, société du groupe TDF, dont Monsieur Olivier Huart est Président-Directeur général, est l'un des fournisseurs de filiales du Groupe depuis plusieurs années. Le Conseil d'administration avait considéré que ces relations commerciales, qui sont antérieures à la prise de fonctions de Monsieur Olivier Huart au sein du groupe TDF et ne représentent pas des montants annuels de facturation significatifs pour le Groupe, n'étaient pas non plus de nature à affecter son indépendance. Lors de sa réunion du 19 mars 2014, le Conseil a par

ailleurs pris acte des relations d'affaires existant notamment entre le groupe TDF et SFR et, après en avoir délibéré, a considéré que cette situation n'était pas de nature à remettre en cause l'indépendance de Monsieur Olivier Huart en qualité d'administrateur de la Société, tant que l'opération de rapprochement avec SFR n'est pas réalisée.

S'agissant de Madame Luce Gendry, celle-ci était Associé-gérant de Rothschild & Cie et de Rothschild & Cie Banque jusqu'en juin 2011 et, depuis cette date, a la qualité de Senior Advisor de Rothschild & Cie. Après avoir relevé que Rothschild & Cie est intervenu en qualité de conseil des actionnaires dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, le Conseil a considéré que ces relations d'affaires n'étaient pas significatives du point de vue de la Société et en outre, a tenu compte de la cessation des fonctions d'Associé-Gérant de Madame Luce Gendry au sein de Rothschild & Cie, pour conclure que ces relations n'affecteraient pas son indépendance en tant qu'administrateur de la Société.

S'agissant de Madame Yaffa Nilly Sikorsky, qui a démissionné de toutes ses fonctions et n'exerce plus aucune fonction ni aucun mandat au sein du groupe Capital Group, le Conseil a considéré que celle-ci remplissait tous les critères d'indépendance mentionnés dans le règlement intérieur du Comité des nominations et des rémunérations et dans le Code AFEP-MEDEF.

Ainsi, parmi les 10 administrateurs que compte la Société à la date du présent rapport, le Conseil comprend 30% d'administrateurs indépendants, soit près du tiers. De plus, aux termes du Pacte d'Actionnaires, en cas de franchissement à la baisse de certains seuils de participation par Cinven ou Carlyle, le nombre total d'administrateurs sera réduit à neuf. A compter de cette date, la proportion du tiers d'administrateurs indépendants sera strictement respectée.

Représentation équilibrée entre hommes et femmes

Au cours de la Période 2013 Applicable, le Conseil d'administration était composé de 10 membres, dont deux femmes, Luce Gendry et Yaffa Nilly Sikorsky, soit 20% des administrateurs.

La Société se conforme ainsi, dès 2013, aux dispositions de la loi n° 2011-103 du 27 janvier 2011 applicables à compter du 1^{er} janvier 2014 en termes de représentation équilibrée des femmes et des hommes au sein du Conseil d'administration.

4. Conditions de préparation et organisation des travaux du Conseil d'administration

4.1. Règlement intérieur

Le Conseil d'administration est doté d'un Règlement intérieur, entré en vigueur le 8 novembre 2013 et destiné à préciser les modalités de fonctionnement du Conseil, en complément des dispositions légales et réglementaires applicables et des statuts de la Société. Sont également prévus, en annexe au Règlement intérieur du Conseil, les règlements intérieurs respectifs des deux Comités du Conseil.

Conformément à l'article 1.3 du Code AFEP-MEDEF, le Règlement intérieur de la Société est disponible sur le site Internet de la Société (www.numericable.com).

4.2 Missions du Conseil

Le Conseil d'administration assume les missions et exerce les pouvoirs qui lui sont conférés par la loi, les statuts de la Société et le Règlement intérieur du Conseil et de ses Comités. Il détermine et apprécie les orientations, objectifs et performances de la Société et veille à leur mise en œuvre. Il doit notamment donner son accord préalablement à la mise en œuvre de toute Décision Stratégique (tel que ce terme est défini ci-après). Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Le Conseil procède également aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns et peut se faire communiquer les documents qu'il estime utiles à l'accomplissement de sa mission.

Le Conseil d'administration veille à la bonne gouvernance d'entreprise de la Société et du Groupe, dans le respect des principes et pratiques de responsabilité sociétale du Groupe et de ses dirigeants et collaborateurs.

4.3 Travaux du Conseil en 2013

Au cours de la Période 2013 Applicable, c'est à dire depuis l'introduction en bourse de la Société, les principaux sujets dont le Conseil d'administration a été saisi ont notamment concerné :

- les opérations financières, et notamment la réalisation définitive de l'augmentation de capital réservée aux salariés ainsi que le refinancement réalisé à la suite de l'introduction en bourse ;
- la simplification des structures juridiques du groupe à la suite des apports réalisés dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société ;
- la présentation de la situation opérationnelle du Groupe, ainsi que la situation financière, la trésorerie et les engagements du Groupe, et notamment l'examen du budget 2014 ;
- le suivi des grandes orientations, et notamment la conclusion de certains contrats commerciaux, les discussions commerciales avec certains partenaires de la Société, et des discussions sur des acquisitions réalisées ou envisagées ;
- le suivi de certains litiges ;
- la Direction Générale et notamment l'évolution de la composition du comité exécutif de la Société ;
- le gouvernement d'entreprise et le contrôle interne, et notamment la composition des comités du Conseil et l'adoption d'une charte de déontologie boursière, ainsi que diverses questions d'organisation et d'information du Conseil.

4.4. Fréquence des réunions du Conseil et taux moyen de présence des administrateurs

Aux termes du Règlement intérieur du Conseil, le Conseil d'administration se réunit au moins quatre fois par an. En raison de la spécificité de l'année 2013, année de la constitution de la Société et de son introduction en bourse, le Conseil d'administration s'est réuni trois fois depuis l'admission des actions de la Société aux négociations d'Euronext Paris.

Le taux moyen de présence en personne ou par mandataire des membres du Conseil d'administration au cours de la Période 2013 Applicable a été de 100 %.

5. Les Comités créés par le Conseil

Le Conseil a décidé de la création en son sein de deux comités, le Comité d'audit et le Comité des nominations et des rémunérations, en vue de l'assister dans certaines de ses missions et de concourir efficacement à la préparation de certains sujets spécifiques soumis à son approbation. Chacun de ces Comités est doté d'un règlement intérieur (annexé au Règlement intérieur du Conseil) et soumet au Conseil ses recommandations. Les réunions des Comités du Conseil font l'objet de compte-rendus, qui sont communiqués aux membres du Conseil d'administration.

La composition de ces Comités, décidée le 8 novembre 2013, est conforme aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

En raison de leur existence récente, les Comités du Conseil ne se sont pas réunis au cours de l'exercice 2013 depuis la date d'admission des actions de la Société aux négociations d'Euronext Paris.

5.1. Le Comité d'audit

Composition au 31 décembre 2013 :

Le Conseil d'administration a, lors de sa réunion du 8 novembre 2013, décidé de nommer Madame Luce Gendry (administrateur indépendant), Monsieur Olivier Huart (administrateur indépendant) et Monsieur Jérémie Bonnin (administrateur désigné sur proposition d'Altice), eu égard à leur compétence en matière financière, en qualité de premiers membres du Comité d'audit. Conformément aux recommandations du Code AFEP-MEDEF, le Conseil a en outre décidé d'en confier la présidence à Madame Luce Gendry, administrateur indépendant.

La durée du mandat des membres du Comité d'audit coïncide avec celle de leur mandat de membre du Conseil d'administration. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Messieurs Jonathan Zafrani (administrateur désigné sur proposition de Carlyle) et Nicolas Paulmier (administrateur désigné sur proposition de Cinven) ont en outre été désignés en qualité de censeurs du Comité d'audit.

Missions du Comité d'audit

En vertu de l'article 1 du Règlement intérieur du Comité d'audit, la mission du Comité d'audit est d'assurer le suivi des questions relatives à l'élaboration et au contrôle des informations comptables et financières et de s'assurer de l'efficacité du dispositif de suivi des risques et de contrôle interne opérationnel, afin de faciliter l'exercice par le Conseil d'administration de ses missions de contrôle et de vérification en la matière.

Dans ce cadre, le Comité d'audit exerce notamment les missions principales suivantes :

- le suivi du processus d'élaboration de l'information financière,
- le suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne, d'audit interne et de gestion des risques relatifs à l'information financière et comptable,
- le suivi du contrôle légal des comptes sociaux et consolidés par les Commissaires aux comptes de la Société, et
- le suivi de l'indépendance des Commissaires aux comptes.

Aux termes du Règlement Intérieur, le Comité rend compte régulièrement de l'exercice de ses missions au Conseil d'administration et l'informe sans délai de toute difficulté rencontrée.

5.2. *Le Comité des nominations et des rémunérations*

Composition au 31 décembre 2013

Conformément à l'article 2 de son règlement intérieur, le Comité des nominations et des rémunérations était, au 31 décembre 2013, composé de cinq membres : Madame Yaffa Nilly Sikorsky (administrateur indépendant), Madame Luce Gendry (administrateur indépendant), Monsieur Olivier Huart (administrateur indépendant), Monsieur Dexter Goei (administrateur désigné sur proposition d'Altice) et Monsieur Nicolas Paulmier (administrateur désigné sur proposition de Cinven), dont trois membres sont des membres indépendants du Conseil d'administration.

Les membres du Comité des nominations et des rémunérations ont été désignés par le Conseil parmi ses membres et en considération notamment de leur indépendance et de leur compétence en matière de sélection ou de rémunération des dirigeants mandataires sociaux de sociétés cotées.

Conformément au Code AFEP-MEDEF, le Conseil a, lors de sa séance du 8 novembre 2013, décidé d'en confier la présidence à Madame Yaffa Nilly Sikorsky, administrateur indépendant.

La durée du mandat des membres du Comité des nominations et des rémunérations coïncide avec celle de leur mandat de membre du Conseil. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

En outre, en application de l'article 2 du règlement intérieur du Comité des nominations et des rémunérations, Monsieur Jonathan Zafrani (administrateur désigné sur proposition de l'actionnaire Carlyle) a été désigné par le Conseil, lors de sa séance du 8 novembre 2013, en qualité de censeur du Comité des nominations et des rémunérations pour une période d'un an.

Missions du Comité des nominations et des rémunérations

En vertu de l'article 1 de son règlement intérieur, le Comité des nominations et des rémunérations est un comité spécialisé du Conseil d'administration dont la mission principale est d'assister celui-ci dans la composition des instances dirigeantes de la Société et de son Groupe et dans la détermination et l'appréciation régulière de l'ensemble des rémunérations et avantages des dirigeants mandataires sociaux ou cadres dirigeants du Groupe, en ce compris tous avantages différés et/ou indemnités de départ volontaire ou forcé du Groupe.

Dans ce cadre, il exerce notamment les missions suivantes :

- Propositions de nomination des membres du Conseil d'administration, de la Direction Générale et des Comités du Conseil ;
- Evaluation annuelle de l'indépendance des membres du Conseil d'administration ;
- Examen et proposition au Conseil d'administration concernant l'ensemble des éléments et conditions de la rémunération des principaux dirigeants du Groupe ;
- Examen et proposition au Conseil d'administration concernant la méthode de répartition des jetons de présence ;
- Rémunération des administrateurs pour des missions exceptionnelles.

6. *Évaluation du fonctionnement du Conseil*

Conformément à l'article 7.1 du Règlement intérieur, une procédure d'évaluation du Conseil d'administration concernant ses modalités de fonctionnement, de composition et d'organisation doit être menée chaque année par le Conseil.

La Période 2013 Applicable ayant été d'une durée exceptionnellement courte (moins de deux mois), il n'a pas été procédé par voie de questionnaires individuels d'évaluation. L'évaluation a donné lieu à une discussion au sein du Comité des nominations et des rémunérations lors de sa séance du 11 mars 2014 ainsi que lors de la séance du Conseil d'administration du 11 mars 2014. L'évaluation a mis en avant l'appréciation très positive des administrateurs sur la gouvernance de la Société.

7. *Direction générale*

7.1. *Directeur général*

Monsieur Eric Denoyer exerce les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur général de la Société. Il a été nommé en qualité de Président-Directeur général de la Société le 2 août 2013 pour une durée de trois ans expirant à l'issue de l'Assemblée générale ordinaire de la Société appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Afin de se conformer aux recommandations du Code AFEP-MEDEF, il a été mis fin au contrat de travail de Monsieur Eric Denoyer à compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris. Les conditions d'exercice de son mandat (et notamment de rémunération), telles que fixées par le Conseil d'administration, sont décrites dans le rapport de gestion sur les comptes consolidés du Groupe établi par le Conseil d'administration de la Société et relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2013 (ci-après, le « Rapport de Gestion ») (Chapitre IV).

7.2. *Mode d'exercice de la Direction générale. Limitations de pouvoirs.*

Mode d'exercice de la Direction générale.

Les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur général sont réunies depuis la constitution de la Société. Un tel regroupement constitue en effet pour le Conseil un choix d'organisation adapté à la Société et au Groupe, notamment dans le contexte de l'introduction en bourse récente de la Société, et le plus cohérent avec le rôle précédemment assumé par l'actuel Président-Directeur général au sein des sous-groupes Numéricable et Complétel, apportés à la Société dans le cadre de son introduction en bourse.

Conformément à la loi, aux statuts de la Société et au Règlement intérieur du Conseil, le Président-Directeur général de la Société préside les réunions du Conseil d'administration, en organise et dirige les travaux et réunions et veille au bon fonctionnement des organes de la Société, en s'assurant en particulier que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

Limitations aux pouvoirs de la Direction générale.

Le Président-Directeur général dispose des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom et pour le compte de la Société, qu'il représente à l'égard des tiers.

Toutefois, conformément aux articles 3.1 et 3.2 du Règlement intérieur du Conseil d'administration, il doit obtenir l'approbation du Conseil avant d'engager la Société au titre des décisions stratégiques (les « Décisions Stratégiques ») suivantes, relatives à la Société et ses filiales :

- adoption et modification éventuelle du budget annuel incluant notamment les investissements et les désinvestissements ainsi que le plan de financement y afférent ;

- adoption et modification éventuelle du plan d'affaires ;
- nomination, révocation et rémunération (et modification de la rémunération) du Président-Directeur général et cooptation des membres du Conseil d'administration;
- embauche/nomination, révocation/licenciement et rémunération (et modification de la rémunération) du président et/ou de la (ou les) personne(s) assumant la direction générale des filiales ;
- convocation et ajournement des assemblées générales d'actionnaires de la Société et adoption des projets de résolutions et des rapports à présenter auxdites assemblées ;
- arrêté des comptes annuels (sociaux et consolidés) et du rapport annuel de gestion de la Société et de ses filiales, l'affectation des résultats et tout changement de méthodes comptables ne résultant pas directement d'une modification législative ou réglementaire ;
- octroi de cautions, avals ou garanties (au sens de l'article L. 225-35 du Code de commerce) par la Société ou une de ses filiales, d'un montant unitaire supérieur à dix millions d'euros (en dehors des garanties et cautionnements autorisés dans le cadre du budget annuel), étant précisé que le Conseil d'administration donne chaque année au Président-Directeur général tous pouvoirs relativement à l'octroi de cautions, avals ou garanties d'un montant unitaire inférieur à dix millions d'euros, conformément à l'article R.225-28 du Code de commerce, dans la limite d'un montant global de cinquante millions d'euros ;
- conclusion de toute transaction ou ouverture et conduite d'une procédure judiciaire, administrative ou arbitrale à laquelle la Société ou une filiale est partie si l'enjeu est supérieur à dix millions d'euros ;
- toute conclusion par la Société ou l'une de ses filiales de cession, d'acquisition, d'investissement ou de désinvestissement (sous quelque forme que ce soit y compris notamment dans le cadre d'un échange, d'un apport, d'une prise de participation, d'une création et/ou dissolution de filiale, d'un partenariat, d'une joint-venture, d'une transmission universelle du patrimoine, etc.) représentant un montant d'investissement ou de désinvestissement, selon le cas, supérieur à dix millions d'euros (ce test étant effectué en valeur d'entreprise en ce qui concerne les acquisitions et les cessions) ; modification des termes ou conditions substantiels de ce projet ;
- conclusion de tout contrat d'acquisition ou de cession d'*indefeasable rights of use* concernant des prises individuelles raccordées au réseau par de la fibre optique ou par un câble coaxial, conclu par la Société ou l'une de ses filiales ;
- distribution de dividendes et toute opération assimilée (telle qu'une opération de rachat ou de remboursement d'actions propres ou plus généralement de Titres) ;
- autorisation de mise en œuvre des programmes de rachat d'actions par la Société ;
- conclusion de nouveaux emprunts ou émission d'instruments de dette, dès lors que le total des emprunts ou dettes financières contractés par la Société et ses Filiales depuis le 25 octobre 2013 excède un seuil cumulé de quatre-vingt millions d'euros;
- modification de la Documentation Bancaire (telle que définie dans le Pacte d'Actionnaires) affectant défavorablement la Société ;
- conclusion, modification et/ou renouvellement de tout contrat, toute décision d'investissement par la Société ou une de ses Filiales qui représentent une charge ou une dépense totale pour

toute sa durée au moins égale à dix millions d'euros et dont le financement ne serait pas déjà spécifiquement prévu dans le cadre du budget ;

- toute décision par la Société ou l'une de ses filiales de conclure, modifier, résilier ou renouveler une convention entre l'un des Associés ou l'une de ses Entités Apparentées, d'une part, et la Société et/ou l'une de ses Filiales d'autre part, et/ou toute autre convention visée par les articles L. 225-38 et suivants du Code de commerce, à l'exception des conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales (une « Décision Relative à une Convention Réglementée ») ;
- toute proposition de modification des statuts d'une des filiales ;
- mise en place de tout plan d'options de souscription ou d'achat d'actions, de tout plan d'actionnariat des salariés et mandataires sociaux, d'intéressement, de participation, de plan d'épargne d'entreprise, de plan d'épargne groupe et de toute modification significative de tels plans ou programmes, à l'exception de ce qui résulterait d'une obligation légale (et à moins que ladite opération n'ait été approuvée dans le cadre de l'approbation du budget annuel) ;
- toute opération de fusion, scission, ou apport partiel d'actifs (ou toute opération analogue) à laquelle serait partie la Société ou l'une de ses filiales ;
- toute conclusion par la Société, ou l'une de ses filiales de cession, d'acquisition, d'investissement ou de désinvestissement (sous quelque forme que ce soit y compris notamment dans le cadre d'un échange, d'un apport, d'une prise de participation, d'une création et/ou dissolution de filiale, d'un partenariat, d'une joint-venture, d'une transmission universelle du patrimoine, etc.) représentant un montant d'investissement ou de désinvestissement, selon le cas, supérieur à deux cent millions d'euros (ce test étant effectué en valeur d'entreprise en ce qui concerne les acquisitions et les cessions) ;
- toute décision relative à une augmentation, réduction, ou amortissement du capital social ainsi que toute émission de valeurs mobilières donnant accès directement ou indirectement au capital de la Société ou de l'une de ses filiales ;
- conclusion de nouveaux emprunts ou émission d'instruments de dette, dès lors que le total des emprunts ou dettes financières supplémentaires contractés par la Société et ses filiales depuis le 25 octobre 2013 excède un seuil cumulé de deux cent millions d'euros ;
- toute opération de fusion, de scission ou d'apport partiel d'actifs (ou toute opération analogue) concernant la Société et plus généralement toute opération de restructuration juridique de la Société et de ses filiales, dès lors que le montant de l'opération envisagée excède deux cent millions d'euros (ce test étant effectué en valeur d'entreprise), à l'exception des opérations intra-groupe.

8. Principes et règles arrêtés par le Conseil pour les rémunérations et avantages de toute nature accordés aux mandataires sociaux au cours de l'exercice 2013

À l'exception de Monsieur Eric Denoyer, les membres du Conseil d'administration n'ont bénéficié au cours de l'exercice 2013 d'aucune rémunération ni avantage autre que les jetons de présence qui leur ont été versés, étant en outre précisé que seuls les administrateurs indépendants perçoivent des jetons de présence.

8.1 Jetons de présence

Conformément aux Règlements intérieurs du Conseil d'administration et du Comité des nominations et des rémunérations, le Conseil décide de la répartition des jetons de présence, sur proposition du

Comité des nominations et des rémunérations, en tenant compte de la participation effective des administrateurs aux réunions du Conseil et des Comités.

L'Assemblée générale des actionnaires de la Société a, lors de sa réunion du 21 octobre 2013, fixé à 180.000 euros par an le montant global des jetons de présence alloués aux administrateurs, à répartir entre les membres indépendants du Conseil d'Administration. Ce montant sera reconduit chaque année, sauf si une nouvelle assemblée générale modifie le montant annuel à l'avenir.

Les règles de répartition des jetons de présence, telles que présentées de manière détaillée dans le Rapport de Gestion, tiennent compte des principes suivants :

- l'assiduité des administrateurs concernés ;
- la participation à des comités et, le cas échéant, la Présidence d'un Comité.

Le montant des jetons de présence versés à chaque administrateur la Société ou par toute société du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013 est indiqué au Chapitre IV du Rapport de Gestion.

8.2 Rémunération du dirigeant mandataire social

L'ensemble des éléments de rémunération du dirigeant mandataire social est déterminé par le Conseil d'administration sur proposition du Comité des nominations et des rémunérations, en se référant aux principes posés par le Code AFEP-MEDEF.

Les principes retenus pour la détermination des éléments de rémunération du Président-Directeur général reflètent notamment l'existence d'une part variable, représentant au maximum 100% de la part fixe, déterminée en fonction de critères de performance quantitatifs.

Le Président-Directeur général a également bénéficié, au moment de l'introduction en bourse, d'une attribution d'options de souscription d'actions pouvant donner accès à environ 1% du capital de la Société, et dont l'exercice est également soumis à des conditions de performance quantitatives.

Cette structure de rémunération est conforme à la politique de rémunération de la Société à l'égard de l'ensemble des membres du Comité exécutif.

La part de la rémunération du Président-Directeur général que représentent les options de souscription d'actions lui ayant été attribuées représente environ 91% de sa rémunération annuelle globale (y compris options) due au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, soit un pourcentage significativement plus élevé que la moyenne des sociétés se référant au Code AFEP-MEDEF (telle que ressortant du rapport annuel de l'AFEP-MEDEF relatif au gouvernement d'entreprise). Cette proportion s'explique par un montant de rémunération fixe et variable du Président-Directeur général très significativement inférieur tant à la moyenne des rémunérations dues aux Président-Directeurs généraux, directeurs généraux, présidents de direction et gérants d'un échantillon de 68 sociétés étudié par l'AMF dans son rapport 2013 sur le gouvernement d'entreprise et la rémunération des dirigeants (rémunération inférieure de 83% environ par rapport à la rémunération moyenne de l'échantillon en 2012) qu'à la moyenne de rémunération des Président-Directeurs généraux (non fondateurs) d'un échantillon de sociétés françaises du secteur de la téléphonie, de l'Internet ou de la télévision (rémunération inférieure de 75% environ par rapport à cette moyenne).

Après examen, le Comité des nominations et des rémunérations a considéré que la rémunération du dirigeant mandataire social était conforme aux recommandations du Code AFEP-MEDEF. L'ensemble des rémunérations versées en 2013 à Monsieur Eric Denoyer ainsi que les règles relatives à la rémunération des dirigeants sont décrits dans le Rapport de Gestion (Chapitre IV).

II. Contrôle interne et gestion des risques

En matière de Contrôle interne et de Gestion des risques, le Groupe dispose d'un département dédié, déployé depuis 2008 au sein du Groupe Ypsos France et depuis 2009 au sein du Groupe Altice B2B. Son périmètre d'intervention couvre l'ensemble des activités des sociétés du Groupe.

1. Organisation du contrôle interne

1.1 Définition, objectifs et cadre de référence

Le Groupe définit le Contrôle interne comme un dispositif de moyens, de procédures et d'actions adapté aux caractéristiques propres de l'entreprise qui contribue à la maîtrise de ses activités, à l'efficacité de ses opérations et à l'utilisation efficiente de ses ressources. Ces moyens doivent permettre de prendre en compte de manière appropriée les risques significatifs qu'ils soient opérationnels, financiers ou de conformité.

Le Contrôle interne s'est donné pour objectifs (i) de donner une image fidèle des résultats et des informations du Groupe, (ii) de sécuriser l'atteinte des objectifs et maîtriser les risques associés, (iii) d'améliorer le pilotage des activités opérationnelles et (iv) de garantir la qualité des comptes publiés, tout en respectant les fondamentaux du Contrôle interne. Ces fondamentaux concernent : (i) la conformité aux lois et aux règlements, (ii) l'adéquation de l'activité avec les instructions et orientations dictées par la Direction, (iii) le bon fonctionnement des processus internes notamment en termes de prévention d'anomalies ou de fraudes et (iv) la fiabilité de l'information financière produite et communiquée.

Le système de Contrôle interne et de gestion des risques du Groupe s'appuie sur le Cadre de référence de l'AMF ainsi que sur les principaux référentiels internationaux, notamment COSO II et ISO 31000.

1.2 Dispositif de Contrôle interne et de gestion des risques

Dès 2008 et pour l'accompagner dans sa croissance, le Groupe a mis l'accent sur le développement du dispositif de Contrôle interne et de Gestion des risques. Il a créé un département de Contrôle interne et s'est doté au fil du temps de référentiels méthodologiques et documentaires, d'outils de contrôle et de pilotage devant permettre d'identifier et de mettre sous contrôle les risques opérationnels, financiers ou de conformité. Sous l'impulsion du Comité Exécutif, des comités ont également été déployés à compter de fin 2008 afin de renforcer le dispositif de Contrôle interne.

A compter de 2012 et sous l'impulsion du Président-Directeur général, le département du Contrôle interne s'est doté de nouveaux outils afin de renforcer les levées d'alerte sur les données clés du Groupe et de faire évoluer l'environnement de contrôle en matière de détection d'anomalies ou de fraudes entre autres sur les actes de ventes.

En 2013, le département du Contrôle interne a initié une refonte complète des documents clés de l'activité de contrôle, l'objectif étant de pouvoir répondre aux évolutions des référentiels des Cadres de référence et également d'apporter une garantie complémentaire sur la bonne gestion des éléments permettant d'appréhender les différents risques.

Les documents clés évoqués regroupent la cartographie et la description des processus clés pour l'activité du Groupe (financiers, opérationnels et support), la description des contrôles en place ainsi que la cartographie des risques.

Les outils déployés sont de nature à donner une visibilité globale sur ces différents processus clés. L'évaluation des risques inhérents ainsi que l'évaluation des activités de contrôle adressant ces risques constituent une composante majeure du dispositif.

Dans un souci de renforcement du dispositif de Contrôle interne, et depuis l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, le Groupe envisage de mettre en place un Comité des risques, sous la direction du Président-Directeur général.

1.3 Les acteurs du Contrôle interne

Le dispositif de Contrôle interne s'articule autour de différentes directions ou départements et intègre des comités transversaux. Les différents acteurs du dispositif concourent à la gestion des risques au sein du Groupe.

La direction du Contrôle interne

La direction du Contrôle interne se compose à date d'un département de sept personnes dont les compétences pluridisciplinaires et la complémentarité permettent d'adresser l'intégralité des activités des sociétés du Groupe. Les compétences communes à ces collaborateurs sont la bonne connaissance des activités opérationnelles, la parfaite maîtrise des organisations ainsi qu'une connaissance accrue des systèmes d'informations.

Afin de garantir son impartialité, elle est directement rattachée au Président-Directeur général du Groupe avec lequel elle réalise un suivi hebdomadaire de son activité.

Ce département assure tant les missions de contrôle interne que celles dédiées à l'Audit interne : (i) formalisation et mise à jour des processus clés, (ii) réalisation des audits en adéquation avec le plan annuel défini, (iii) identification des risques et revue de la cartographie associée, (iv) émission des recommandations et suivi de la mise en œuvre des plans d'actions liés aux risques mis en évidence par les audits.

Il est à noter que le Contrôle interne est présent dans les comités de direction B2B et B2C, ainsi qu'au niveau du Comité Sécurité des systèmes d'information qui veille à la mise en œuvre des actions inhérentes aux problématiques de sécurité du Groupe. Cette présence permet au Contrôle interne : (i) d'avoir une vision opérationnelle des activités du groupe, (ii) de remonter les points de vigilance si nécessaire, (iii) d'être à l'écoute des opérations/actions et modifications structurelles ou organisationnelles pouvant directement impacter le système de Contrôle interne.

La direction financière

Les activités de comptabilité et de contrôle de gestion sont centralisées en un département pour l'ensemble des sociétés du Groupe.

Ce département a pour missions principales : (i) la production des comptes sociaux et consolidés, (ii) l'élaboration et le suivi budgétaire, (iii) l'émission des rapports sur les comptes annuels et le reporting financier et opérationnel et enfin (iv) l'élaboration des informations nécessaires à la communication financière. Par son action en termes de contrôle, la direction financière est un acteur majeur du dispositif de Contrôle interne.

La direction juridique

La direction juridique en tant qu'organe de contrôle a pour rôle de s'assurer de la conformité aux lois et aux réglementations.

A cet effet, le Groupe a créé des fonctions dédiées à la maîtrise des risques inhérents. La direction juridique se compose à date d'une dizaine de personnes.

En 2012, deux collaborateurs ont été nommés Correspondants Informatique et Libertés, le premier intervenant sur le périmètre Grand public et le second sur le périmètre Entreprises. Leur rôle consiste

à maîtriser les risques juridiques et réglementaires en matière de loi informatique et libertés dans le Groupe.

Afin de pallier les risques liés aux engagements, des délégations de pouvoir ont été mises en œuvre, au cas par cas, pour toute personne susceptible d'engager le Groupe.

En outre, la direction des Ressources Humaines a renforcé ses équipes en recrutant, en 2010, un juriste en droit social afin de gérer les contentieux et de prévenir les risques liés aux litiges prudhommaux, tant en termes de nombre d'instances que de risques associés à ces dernières. Ce juriste a notamment mené, auprès des Responsables des Ressources Humaines, des actions de prévention et de Conseil sur les démarches visant à prévenir tout dossier de contentieux.

Les Comités

Parallèlement et de façon transversale aux processus clés du Groupe, des comités ont été déployés à compter de fin 2008 pour renforcer le dispositif de Contrôle interne. Ces comités constituent une passerelle entre les différents processus clés. Ils ont directement ou indirectement vocation à limiter et/ou piloter les risques dans le Groupe.

À titre d'illustration, ces comités sont :

- (i) *Le Comité de Sécurité des systèmes d'information*, qui traite des différents aspects sécuritaires liés aux systèmes d'information et aux systèmes de télécommunication et de réseaux. A compter de 2013, son périmètre a été étendu à la sécurité des sites ;
- (ii) *Le Comité d'engagement*, dont la tâche est de contrôler l'intégralité des dépenses engagées par les différents services du Groupe, et ce dès le premier euro. Son rôle est notamment d'exiger des ordonnateurs qu'ils justifient leurs besoins ainsi que le bien-fondé de toute dépense prévue par le budget alloué ;
- (iii) *Les Comités de direction*, qui se déclinent sur l'intégralité des structures du Groupe. L'ensemble des directions y est représenté. Ils ont pour vocation le suivi et le pilotage des indicateurs clés. La combinaison du suivi de ces indicateurs et la représentation du Contrôle interne dans ces comités permettent d'avoir une bonne appréhension des risques liés à l'activité.
- (iv) *Le Comité d'Audit interne* qui, comme le précise l'article L.823-19 du Code de commerce, a notamment la charge de s'assurer du suivi :
 - (a) des processus d'élaboration financière,
 - (b) de l'efficacité des systèmes de Contrôle interne et de Gestion des risques,
 - (c) du contrôle des comptes par les commissaires aux comptes, et
 - (d) de l'indépendance des commissaires aux comptes.

Ce comité a été remplacé, depuis l'introduction en bourse, par le Comité d'audit.

2. Procédures de contrôle interne et de gestion des risques

L'exercice 2013 a été consacré à la refonte et à l'unification de l'activité de Contrôle interne autour de 13 processus clés en vue de renforcer la gestion des risques du Groupe et de normaliser la démarche.

La méthodologie mise en œuvre s'est décomposée en quatre phases.

La première phase a consisté en la mise en place du référentiel de Contrôle interne visant à décrire l'ensemble des processus clés de l'entreprise et les points de contrôles associés. Ce référentiel se constitue (i) d'une cartographie des processus clés décomposés, pour chacun, en trois niveaux de granularité, (ii) d'un référentiel documentaire des processus et (iii) d'une matrice des points de contrôle existants.

La seconde phase a concerné l'élaboration du dispositif de gestion des risques. Basée sur le référentiel de processus, elle s'est intéressée à contrôler le bon fonctionnement des opérations en identifiant et en évaluant les différents risques. Le Contrôle interne a de fait établi la cartographie des risques Groupe.

La troisième phase a permis la mise en œuvre d'une surveillance régulière du système basée sur la réalisation d'audits. En 2013, le Contrôle interne a mené des audits sur la base des 13 processus clés. Sur 2014, il a été présenté au Comité d'Audit, lors de sa réunion du 7 mars 2014, un plan d'audit structuré par nature de mission à réaliser et se déclinant selon les axes Conformité, Expertise et Accompagnement.

- (i) *Conformité* : Contrôle de la correcte application des règles et procédures établies en interne.
- (ii) *Expertise* : Mise à jour des référentiels et procédures en fonction de l'évolution des activités et de l'environnement général de contrôle, tests de l'efficacité opérationnelle des contrôles concernés.
- (iii) *Accompagnement* : Suivi des plans d'actions définis à l'issue des conclusions des audits internes et des audits externes.

Enfin, la quatrième phase s'est assurée de la définition et du suivi de mise en œuvre des plans de remédiation inhérents aux risques mis en évidence lors des audits. Le plan de remédiation se définit comme : « L'ensemble des plans d'actions correctives à mettre en place pour remédier à la défaillance constatée, afin de renforcer la maîtrise du ou des risques couverts par le contrôle ». Il permet d'assurer la traçabilité des actions correctives retenues ainsi que leur évaluation.

Suite à la définition des plans d'actions, le Contrôle Interne s'assure de leur déploiement, vérifie l'application des actions de maîtrise, apprécie l'efficacité des mesures engagées et surveille le déclenchement des événements redoutés ainsi que leurs conséquences.

Le suivi du plan de remédiation alimente :

- (i) le référentiel de Contrôle interne, par le biais de la mise à jour des processus et des actions de contrôle ;
- (ii) le dispositif de gestion des risques, par la réévaluation des risques et des contrôles en place ;
- (iii) le plan d'audit, en ciblant les activités dont l'efficacité des actions correctives pourra être vérifiée sur le moyen terme.

Evaluation du Contrôle interne

L'évaluation des travaux 2013 a permis d'identifier des actions à mettre en place permettant de répondre aux différentes recommandations établies au travers des résultats de l'activité d'audit réalisée en interne et en externe.

Le Contrôle interne s'est doté d'un outil de suivi des déficiences identifiées tant par l'audit interne que par l'audit externe. Chaque déficience fait l'objet d'une revue avec l'opérationnel et s'inscrit dans

le cycle : (i) définition et mise en œuvre du plan de remédiation – (ii) contrôle de l'efficacité des actions menées – (iii) réévaluation du ou des risques liés – (iv) suivi.

L'évaluation du contrôle interne n'a pas mis en évidence de défaillances ou d'insuffisances graves.

3. Procédures de contrôle relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière

Le référentiel, constitué dans le cadre du dispositif de Contrôle interne et de gestion des risques, couvre l'intégralité des processus, tant opérationnels que financiers, concourant à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Les procédures de contrôle ont pour vocation de garantir la cohérence et l'exactitude des informations tout au long des différentes chaînes de traitement. Ces procédures de contrôle permettent d'apporter une garantie de la création des informations, en passant par leur comptabilisation et jusqu'à leur communication.

Les différents processus impactant l'élaboration et le traitement de l'information comptable et financière sont les suivants :

- (i) *Le processus de clôture comptable* : La clôture des comptes est réalisée mensuellement selon le processus établi. Chaque clôture est organisée. Elle fait l'objet d'un planning de référence, ordonnant l'intégralité des actions à dérouler et associant à chacune un porteur.

Ce planning est communiqué à l'ensemble des intervenants. Il permet un cadrage des délais et apporte une assurance sur l'exhaustivité de l'information produite.

La qualité de celle-ci est assurée par le biais d'actions de vérification / justification menées en coordination par la Direction comptable et la Direction du contrôle de gestion. Chaque information est justifiée, chaque écart ou écriture complémentaire à enregistrer est documenté.

Enfin, l'information comptable et financière produite fait l'objet d'une revue et d'une validation par la Direction Générale.

- (ii) *Le processus de consolidation* : Chaque trimestre, les informations comptables et financières sont déversées dans un outil de consolidation central pour l'ensemble des sociétés constituant le Groupe. Des comptes consolidés sont produits en normes françaises afin de respecter les covenants trimestriels et en normes IFRS. Les retraitements spécifiques aux normes IFRS sont documentés et référencés dans le référentiel de processus. Les comptes annuels font l'objet d'un audit externe et donnent lieu à une certification par les commissaires aux comptes.

- (iii) *Le processus budgétaire* : La constitution du budget fait l'objet d'une procédure tant sur la méthode que sur l'organisation. Le budget annuel est élaboré par le Contrôle de gestion et validé par le Comité Exécutif. Chaque mois, un bilan budgétaire ainsi qu'un reforecast sont réalisés.

- (iv) *Le processus de suivi des engagements* : Le Groupe a mis en place un processus de suivi des engagements visant à maîtriser les risques associés. Il intègre (i) la validation par l'outil informatique des engagements sur chaque commande enregistrée dans l'outil comptable, (ii) la validation systématique, par le Comité d'engagement, de chaque demande qu'elle soit, non budgétée et d'un montant à partir de 1€ ou budgétée avec un montant au-delà de 100k€ et (iii) l'autorisation d'engagement en adéquation avec les délégations de pouvoirs émises.

- (v) *Le processus de reporting de gestion* : Il est produit, par le Contrôle de gestion, chaque mois à l'issue de la clôture comptable. Il apporte au Comité Exécutif une vision de l'activité du Groupe en mettant à disposition des indicateurs opérationnels et des informations chiffrées de l'évolution de l'activité. Ce reporting sert également de support à la constitution de la communication financière publique.

L'ensemble de ce dispositif permet d'apporter au final une garantie sur la gestion opportune des risques au sein du Groupe.

Cette gestion inclut le suivi par le Groupe des évolutions du marché (prix, offres des concurrents, technologies, développement du réseau, conditions macroéconomiques) afin d'adapter ses offres et ses investissements. De plus, pour prévenir tout problème de qualité et de fonctionnement de ses produits et services, le Groupe a mis en place des procédures de test et de contrôle.

Le Groupe suit aussi attentivement la gestion de ses relations contractuelles afin de prévenir et résoudre en amont tout problème de fourniture de contenus ou de services (soit en modifiant les termes des contrats, soit en trouvant d'autres fournisseurs).

En 2014, le Groupe entend poursuivre les actions entreprises en 2013 dans le cadre de la refonte de l'activité de Contrôle interne visant ainsi à renforcer son dispositif de gestion des risques.

III. Autres informations

1. Modalités de participation des actionnaires à l'Assemblée Générale

Les modalités de participation des actionnaires à l'Assemblée générale de la Société sont décrites à l'article 20 des statuts et sur le site Internet de la Société (www.numericable.com).

2. Éléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique

Les informations concernant les éléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique, prévues par l'article L. 225-100-3 du Code de commerce, sont fournies dans le Rapport de Gestion.

Eric Denoyer

Président du Conseil d'administration

VII.

**RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LE RAPPORT
DU PRESIDENT SUR LE GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE ET SUR LE
CONTROLE INTERNE**



KPMG Audit
Le Belvédère
1 Cours Valmy
CS 50034
92923 Paris La Défense Cedex
France



Deloitte & Associés
185, avenue Charles de Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine
France

Numericable Group S.A.

**Rapport des commissaires aux
comptes, établi en application
de l'article L.225-235 du Code
de commerce, sur le rapport du
Président du Conseil
d'administration de la société
Numericable Group S.A.**

Exercice de 5 mois clos le 31 décembre 2013
Numericable Group S.A.
Tour Ariane – 5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense Cedex
Ce rapport contient 3 pages



KPMG Audit
Le Belvédère
1 Cours Valmy
CS 50034
92923 Paris La Défense Cedex
France



Deloitte & Associés
185, avenue Charles de Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine
France

Numericable Group S.A.

Siège social : Tour Ariane – 5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense Cedex
Capital social : €.123 942 012

Rapport des commissaires aux comptes, établi en application de l'article L.225-235 du Code de commerce, sur le rapport du Président du Conseil d'administration de la société Numericable Group S.A.

Exercice de 5 mois clos le 31 décembre 2013

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société Numericable Group S.A. et en application des dispositions de l'article L.225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le Président de votre société conformément aux dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

Il appartient au Président d'établir et de soumettre à l'approbation du Conseil d'administration un rapport rendant compte des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place au sein de la société et donnant les autres informations requises par l'article L.225-37 du Code de commerce relatives notamment au dispositif en matière de gouvernement d'entreprise.

Il nous appartient :

- de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations contenues dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, et
- d'attester que le rapport comporte les autres informations requises par l'article L.225-37 du Code de commerce, étant précisé qu'il ne nous appartient pas de vérifier la sincérité de ces autres informations.

Nous avons effectué nos travaux conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France.

Informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière

Les normes d'exercice professionnel requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du Président. Ces diligences consistent notamment à :

- prendre connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière sous-tendant les informations présentées dans le rapport du Président ainsi que de la documentation existante ;
- prendre connaissance des travaux ayant permis d'élaborer ces informations et de la documentation existante ;
- déterminer si les déficiences majeures du contrôle interne relatif à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière que nous aurions relevées dans le cadre de notre mission font l'objet d'une information appropriée dans le rapport du Président.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du Président du Conseil d'administration, établi en application des dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce.

Autres informations

Nous attestons que le rapport du Président du Conseil d'administration comporte les autres informations requises à l'article L.225-37 du Code de commerce.

Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 2 avril 2014

KPMG Audit
Département de KPMG S.A.

Grégoire Menou
Associé

Neuilly-sur-Seine, le 2 avril 2014

Deloitte & Associés

Christophe Saubiez
Associé

VIII.

HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Les honoraires versés aux commissaires aux comptes au titres des exercices 2012 et 2013 sont présentés ci-après :

<i>en k€</i>	KPMG		DELOITTE		TOTAL	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Prestations d'audit	814	328	1 579	757	2 393	1 085
- <i>Numericable Group SA</i>	534	--	1 012	--	1 546	--
- <i>Filiales</i>	280	328	567	757	847	1 085
Prestations directement liées à la mission des Commissaires aux comptes	96	4	276	654	372	658
- <i>Numericable Group SA</i>	55	--	239	--	294	--
- <i>Filiales</i>	41	4	37	654	78	658
Consultations fiscales	--	--	884	328	884	328
- <i>Numericable Group SA</i>	--	--	665	--	665	--
- <i>Filiales</i>	--	--	219	328	219	328
Autres prestations	--	--	--	--	--	--
- <i>Numericable Group SA</i>	--	--	--	--	--	--
- <i>Filiales</i>	--	--	--	--	--	--
TOTAL	910	332	2 739	1 739	3 649	2 071
<i>dont Numericable Group SA</i>	589	--	1 916	--	2 505	--
<i>Filiales</i>	321	332	823	1 739	1 144	2 071

**IX. ATTESTATION DU RESPONSABLE DU RAPPORT FINANCIER
ANNUEL**

« J'atteste, à ma connaissance que les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation, et que le rapport de gestion présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquelles elles sont confrontées. »

Eric Denoyer

Président-Directeur général