



Rapport Financier Semestriel
Au 30 juin 2014

SOMMAIRE

1.	Rapport semestriel d'activité.....	3
1.1	Analyse des performances financières au premier semestre 2014.....	3
1.2	Evènements importants survenus au cours du 1 ^{er} semestre 2014.....	36
1.3	Transactions avec les parties liées	38
1.4	Facteurs de risques	43
1.5	Evènements postérieurs à la clôture.....	89
1.6	Perspectives.....	89
2.	Comptes consolidés semestriels au 30 juin 2014.....	90
3.	Attestation du responsable du rapport financier semestriel	140
4.	Rapport des Commissaires aux Comptes sur l'information financière semestrielle 2014.....	141

Dans le présent rapport financier semestriel, les expressions la « Société », « Numericable Group » désignent la société Numericable Group et le « Groupe » et le « Groupe Numericable » désignent Numericable Group et ses filiales consolidées prises dans leur ensemble.

1. Rapport semestriel d'activité

1.1 Analyse des performances financières au premier semestre 2014

Les lecteurs sont invités à lire les informations qui suivent relatives aux résultats du Groupe conjointement avec les comptes consolidés condensés semestriels du Groupe pour la période de 6 mois close le 30 juin 2014 et des informations comparatives pour la période de 6 mois close le 30 juin 2013, tels qu'ils figurent à la Section 2 « Comptes consolidés du Groupe » du présent rapport financier semestriel.

Les comptes consolidés semestriels du Groupe ont été préparés conformément aux normes IAS 34, telles qu'adoptées par l'Union européenne. Ces comptes ont été arrêtés par le Conseil d'administration du 5 août 2014.

Les comptes consolidés semestriels condensés du Groupe au 30 juin 2014 ont fait l'objet d'un examen limité limitée par les commissaires comptes. Le rapport d'examen limité des Commissaires aux Comptes sur ces comptes consolidés semestriels figure à la Section 4 du présent rapport financier semestriel.

1.1.1 Présentation générale

1.1.1.1 Introduction

Le Groupe Numericable est l'unique câblo-opérateur majeur en France. Il est issu du rapprochement de plusieurs câblo-opérateurs et d'opérateurs de télécommunications B2B et exploite ses activités au moyen d'une infrastructure de réseau de haute densité dans trois segments de marché des télécommunications en France :

- le segment B2C, qui comprend des offres de produits et services aux particuliers (*retail*) sous la marque Numericable et des offres fibre optique en marque blanche. Le segment B2C constitue la part la plus importante du chiffre d'affaires du Groupe contribuant à hauteur de 439,5 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2014 (soit 66,2 % du chiffre d'affaires total du Groupe).
- le segment B2B, qui comprend des offres de services à destination des PME, des grandes entreprises et des administrations publiques. Le segment B2B est la deuxième source la plus importante du chiffre d'affaires du Groupe, contribuant au chiffre d'affaires à hauteur de 161,5 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2014 (soit 24,3 % du chiffre d'affaires total du Groupe).
- le segment de « gros » (ou de *wholesale*), qui comprend des services de transmission de voix et de données, des services de gros s'appuyant sur l'infrastructure réseau en fibre optique et des offres DSL marque blanche destinés aux opérateurs de télécommunications et aux fournisseurs d'accès à Internet. Le segment *wholesale* est la troisième source la plus importante du chiffre d'affaires du Groupe, contribuant au chiffre d'affaires à hauteur de 62,7 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2014 (soit 9,5 % du chiffre d'affaires total du Groupe).

Le tableau suivant présente la répartition du chiffre d'affaires par segment (avant élimination de ventes intra-Groupe) au titre des périodes de 6 mois closes les 30 juin 2013 et 2014. Cette présentation suit celle de la note 3.1 aux comptes consolidés semestriels, dans laquelle les éliminations de ventes intra-Groupe ne sont pas ventilées entre les segments. Le Groupe analyse le chiffre d'affaires de ses segments dans ce chapitre sur la base de cette présentation, qui permet de regrouper les ventes et les coûts y afférents par segment.

Chiffre d'affaires (en millions d'euros)	Période de 6 mois close le 30 juin		
	2014	2013	Variation
B2C	442,4	432,5	2,3%
B2B	163,9	153,1	7,0%
Wholesale	98,3	96,8	1,6%
<i>Éliminations intra-groupe</i>	<i>(40,9)</i>	<i>(32,4)</i>	<i>26,2%</i>
Total	663,7	650,0	2,1%

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

Segment (en millions d'euros)	Période de 6 mois close le 30 juin	
	2014	2013
B2C	(3,0)	(2,1)
B2B	(2,4)	(1,1)
Wholesale	(35,6)	(29,2)
Total éliminations intra-groupe	(40,9)	(32,4)

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 30 juin 2014, 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 366 000

utilisateurs finaux fibre optique 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 12 000 moyennes entreprises. Au titre du semestre clos le 30 juin 2014, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'est élevé à 663,7 millions d'euros et l'EBITDA du Groupe s'est élevé à 293,7 millions d'euros.

1.1.1.2 Présentation des comptes consolidés inclus dans le présent Rapport Financier Semestriel

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.

Le rapport financier semestriel présente les comptes consolidés du Groupe pour la période de six mois close le 30 juin 2014 et les comptes combinés pour la période de six mois close le 30 juin 2013. 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 du premier semestre 2013 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 30 juin 2013 deux groupes distincts.

1.1.1.3 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 règlementaire 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.

1.1.1.3.1 **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.

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 30 juin 2014 ont souscrit aux offres haut-de-gamme multi-play du Groupe incluant LaBox, avec près de 380 000 unités LaBox déployées au 30 juin 2014, soit un taux de pénétration de 35 % 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.

1.1.1.3.2 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.

(a) 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.

(b) 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.

1.1.1.3.3 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 semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

Produit	Semestre clos le 30 juin	
	2014	2013
Triple-play	15,1 %	16,3 %
Total	18,8 %	18,3 %

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 additionnel par rapport aux autres opérateurs nationaux. 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.

1.1.1.3.4 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.

1.1.1.3.5 Modernisation et entretien du réseau

Au cours des premiers semestres 2013 et 2014, environ 15 % (20 millions d'euros) et 22% (36 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).

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 passées, 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 tableau ci-après détaille le montant des dépenses d'investissement par type de dépense : (i) des investissements engagés pour le maintien en l'état du réseau, dit de « maintenance » (c'est-à-dire des investissements requis quelle que soit l'activité commerciale pour servir les clients existants avec la même qualité et le même service (e.g., systèmes d'information, systèmes électriques, systèmes de refroidissement)), (ii) des investissements engagés pour le raccordement des nouveaux clients (équipements clients (e.g., décodeurs), coûts de raccordements, etc.), et (iii) des investissements engagés pour la montée en charge et la rénovation du réseau (y compris le passage en EuroDocsis 3.0, avec 410 000 nouveaux foyers connectés au premier semestre 2014, et le projet DSP92), sur les premiers semestres 2013 et 2014.

	Dépenses d'investissement « de maintenance »	Dépenses d'investissement relatives aux nouveaux clients	Dépenses d'investissement de rénovation du réseau
1 ^{er} semestre 2014	61	72	36
1 ^{er} semestre 2013	56	72	20

1.1.1.4 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 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 Groupe n'a pas effectué de cession significative au cours des premiers semestres 2013 et 2014. Le Groupe a néanmoins encouru des dépenses liées à son projet d'acquisition de SFR,

notamment des frais de conseil et des frais relatifs à la dette levée en mai 2014 pour financer cette acquisition.

1.1.1.5 Principaux indicateurs de performance

1.1.1.5.1 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 30 juin	
	2014	2013
Données d'exploitation B2C <i>(Non audités ; en milliers)</i>		
Implantation⁽¹⁾		
Foyers desservis ⁽²⁾	9 958	9 889
Triple-play disponible	8 573	8 452
Prises EuroDocsis 3.0 installées	5 609	4 977
Abonnés numériques individuels	1 270	1 239
Multi-play ⁽³⁾	1 062	1 002
Télévision en offre isolée	177	205
Autre ⁽⁴⁾	31	32
Utilisateurs finaux marque blanche ⁽⁵⁾	366	320
Nombre total d'utilisateurs individuels numériques	1 636	1 559
Abonnés individuels à la télévision analogique	73	91
Total des utilisateurs individuels	1 709	1 650
Abonnés collectifs <i>(bulk subscribers)</i> ⁽⁶⁾	1 781	1 783
Utilisateurs finaux DSL marque blanche (Bouygues ex-Darty)	99	143

- (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'Ypso 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.

1.1.1.5.2 **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 30 juin	
	2014	2013
	<i>(Non audités ; en milliers, sauf pour les RGU par utilisateur individuel)</i>	
RGU individuels TV ⁽¹⁾	1 130	1 148
RGU individuels Internet ⁽¹⁾	1 075	1 015
RGU individuels téléphonie fixe ⁽¹⁾	1 049	981
RGU individuels téléphonie mobile ⁽¹⁾	220	151
Total RGU individuels⁽¹⁾	3 474	3 295
Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel⁽¹⁾	2,59	2,48

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

1.1.1.5.3 **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 financier semestriel 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. 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 la période de six mois close le 30 juin	
	2014	2013
	<i>(Non audités)</i>	
ARPU mensuel moyen de la période – nouveaux abonnés numériques individuels (nouveaux clients)⁽¹⁾	43,5 €	42,3 €
ARPU mensuel moyen de la période – abonnés numériques individuels (base d'abonnés)⁽¹⁾	42,0 €	41,2 €

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

1.1.1.5.4 **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 mesure 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 durant les premiers semestres 2013 et 2014.

Pour la période de six mois close le 30 juin		
	2014	2013
	<i>(Non audités)</i>	
	<i>(en milliers d'euros)</i>	
Chiffre d'affaires		
Commandes	3 342	3 162

1.1.1.5.5 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 suit pas directement les coûts d'acquisition des nouveaux clients B2B ou Wholesale, mais évalue son retour sur investissement au regard notamment 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 la marge générée par ces nouvelles affaires.

1.1.1.6 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.

1.1.1.6.1 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 semestriels du Groupe figurant à la Section 2 du présent rapport financier semestriel.

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

(a) 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.

(b) 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.

(c) 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.

1.1.1.6.2 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.

1.1.1.6.3 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'option 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.

1.1.1.6.4 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 ».

1.1.1.6.5 Provisions

Les provisions comprennent principalement des provisions pour risques opérationnels, litiges et pensions. Voir la note 20 aux comptes consolidés du Groupe figurant à la Section 2 « Comptes consolidés du Groupe » du présent rapport financier semestriel.

1.1.1.6.6 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.

1.1.1.6.7 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 anciens 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.

1.1.1.6.8 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.

1.1.1.6.9 **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 stock-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.

1.1.1.6.10 **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.

1.1.1.6.11 **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 placements 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 charges financières comprennent également la variation de la juste valeur des instruments dérivés, qui ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture et est par conséquent comptabilisée à la valeur de marché. 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.

1.1.1.6.12 **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 le montant d'impôt sur les sociétés à payer.

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 30 juin 2014) est 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 30 juin 2014) 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 30 juin 2014) est exclusivement imputable sur les bénéfices de Sequalum ; (iv) une fraction des pertes (13 millions d'euros au 30 juin 2014) 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 30 juin 2014) 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. Numericable Group S.A. s'est constituée 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 (46 millions d'euros au 30 juin 2014) ;
- 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 30 juin 2014, compte tenu des perspectives d'utilisation partielle de ces déficits par le Groupe, il a été décidé d'activer ces déficits à concurrence d'un montant total de 483 millions d'euros en base (soit environ 21% de l'ensemble des déficits reportables), représentant un impôt différé actif de 183 millions d'euros.

Au 30 juin 2014, les impôts différés actifs sont ventilés comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	Compte de résultat 2014	Autres éléments du résultat global 2014	30 juin 2014
Reports déficitaires (a)	132 662	50 787	-	183 449
Juste valeur des SWAPS (b)	-	3 342	54 331	57 673
Impôts différés actifs	132 662	54 129	54 331	241 122

- (a) Une nouvelle intégration fiscale a été mise en place au niveau de Numericable Group au cours du premier semestre 2014, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2014. Cette nouvelle intégration fiscale est formée par Numericable Group en tant que tête de Groupe, ainsi que par les sociétés issues des deux anciens groupes d'intégration fiscale Ypso et Altice B2B France qui ont opté pour le mécanisme de la base élargie.

Sur la base des prévisions actualisées d'utilisation des déficits reportables existant au sein du nouveau Groupe fiscal ainsi constitué et jugées probables sur un horizon de 5 ans, un impôt différé actif complémentaire de 51 millions d'euros a été reconnu.

Le montant total des impôts différés actifs sur reports déficitaires a ainsi été porté à 183 millions d'euros au 30 juin 2014.

- (b) Le Groupe a constaté un impôt différé actif de 57,7 millions d'euros sur les instruments dérivés mis en place en mai 2014, dont :
- 3,3 millions d'euros en résultat sur les instruments de SWAP non éligibles à la comptabilité de couverture (SWAP sur les emprunts bancaires);
 - 54,3 millions d'euros en autres éléments du résultat global sur les instruments de SWAP éligibles à la comptabilité de couverture (SWAP sur les emprunts obligataires).

1.1.1.7 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 inclus dans la Section 2 « Comptes consolidés du Groupe » du présent rapport financier semestriel.

1.1.2 Analyse des résultats pour les semestres clos les 30 juin 2014 et 2013

	Période de 6 mois close le 30 juin				Variation
	2014		2013		
	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	
Chiffre d'affaires	663,7	100,0%	650,0	100,0%	2,1%
Achats externes	(312,3)	(47,1%)	(304,0)	(46,8%)	2,7%
Charges de personnel	(79,6)	(12,0%)	(74,7)	(11,5%)	6,6%
Impôts et taxes	(15,8)	(2,4%)	(17,5)	(2,7%)	(9,7%)
Provisions	(5,1)	(0,8%)	0,3	0,0%	(1832,4%)
Autres produits opérationnels	43,9	6,6%	43,3	6,7%	1,4%
Autres charges opérationnelles	(0,9)	(0,1%)	(1,7)	(0,3%)	(44,8%)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	293,7	44,3%	295,7	45,5%	(0,7%)
Amortissements et dépréciations	(151,5)	(22,8%)	(145,9)	(22,4%)	3,9%
Résultat d'exploitation	142,2	21,4%	149,8	23,1%	(5,1%)
Produits financiers	2,3	0,3%	6,9	1,1%	(66,3%)
Coût de l'endettement brut	(137,6)	(20,7%)	(95,2)	(14,6%)	44,6%
Autres charges financières	(144,5)	(21,8%)	(8,8)	(1,4%)	1542,9%
Résultat financier	(279,8)	(42,2%)	(97,1)	(14,9%)	188,2%
Impôts sur les sociétés	54,1	8,2%	(5,5)	(0,8%)	(1083,4%)
Résultat des sociétés mises en équivalence					
Résultat net combiné / consolidé	(83,4)	(12,6%)	47,2	7,3%	(276,6%)
Attribuable aux propriétaires de l'entité	(83,4)	(12,6%)	47,2	7,3%	(276,8%)
Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	-		-		

1.1.2.1 Chiffre d'affaires

Contribution des segments au chiffre d'affaires consolidé (en millions d'euros)	Période de 6 mois close le 30 juin		
	2014	2013	Variation
B2C	439,4	430,3	2,1%
B2B	161,5	151,4	6,7%
Wholesale	62,7	68,2	(8,0%)
Total	663,7	650,0	2,1%

Le chiffre d'affaires pour le premier semestre 2014 s'établit à 663,7 millions d'euros, en progression de 2,1% par rapport au premier semestre 2013.

Au sein des activités du Groupe, ce sont les activités B2B et B2C qui ont progressé tandis que l'activité Wholesale s'est détériorée.

La croissance du chiffre d'affaires des activités B2C résulte d'une croissance en volume de la base de clientèle Numericable et d'un effet positif sur l'ARPU des clients Numericable.

A fin juin 2014, la base d'abonnés B2C était de 1,709 million et affichait une croissance de 59 000 abonnés par rapport à fin juin 2013. Cette croissance était principalement due à la progression du nombre d'abonnés multi-play sous la marque Numericable (+60 000) et dans une moindre mesure de la progression du nombre d'abonnés Marques Blanches (+46 000). L'ARPU se maintient à un niveau élevé soit 42,0€ au premier semestre 2014. Il progresse de 0,8€ par rapport à l'ARPU de la base de clients Numericable au premier semestre 2013.

Le chiffre d'affaires des activités B2B s'affiche en hausse de 6,2% sur la période. Cette hausse est principalement liée (i) à l'acquisition de LTI Télécom au 4^e trimestre 2013 ainsi (ii) qu'à la bonne performance de l'activité data. Cette performance s'accompagne d'une amélioration de la tendance puisque la valeur des nouvelles affaires signées s'est accrue passant de 3,161 millions d'euros sur le premier semestre 2013 à 3,342 millions d'euros sur le premier semestre 2014 soit +5,7%. Cet accroissement devrait bénéficier au chiffre d'affaires de 2015 compte tenu des délais d'installation de ces affaires.

Le chiffre d'affaires des activités wholesale décroît de 7,2% à 62,7 millions d'euros L'essentiel de la raison de cette baisse provient des baisses de tarifs de terminaisons 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 143 000 à fin juin 2013 est passée à 99 000 à fin juin 2014, soit un recul de 31%.

1.1.2.2 Achats externes

Les achats externes ont progressé de 2,7% entre le premier semestre 2013 et le premier semestre 2014 passant de 304,0 millions d'euros à 312,3 millions soit une augmentation de 8,3 millions d'euros. Cette augmentation est principalement liée (i) à nos offres de téléphonie mobile pour près de 5 millions d'euros, ainsi (ii) qu'aux honoraires encourus à l'occasion du processus d'acquisition de SFR.

1.1.2.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont progressé de 6,6% entre le premier semestre 2013 et le premier semestre 2014, passant de 74,7 millions d'euros à 79,6 millions d'euros soit une augmentation de 4,9 millions d'euros. Cette augmentation résulte de 4 phénomènes :

- une distribution de bonus plus importants liés, notamment, à l'augmentation des niveaux de ventes (B2C) et des commandes (B2B) sur la période ;
- l'intégration de LTI Télécom, société acquise début novembre 2013 et qui comptait 100 employés lors de son rachat ;
- la hausse générale des salaires de l'ordre de 1% sur la période ; et

- la charge relative aux stock-options émises en 2013 pour environ 2,6 millions d'euros (voir la note 6 aux comptes consolidés semestriels pour plus d'informations sur les charges relatives à l'émission des stock-options) .

1.1.2.4 **Impôts et taxes**

Les impôts et taxes ont baissé de 9,7% entre le premier semestre 2013 et le premier semestre 2014 passant de 17,5 millions d'euros à 15,8 millions d'euros soit une baisse de 1,7 million d'euros. Cette baisse provient d'une part des fusions réalisées entre les entités opérationnelles du B2C qui ont conduit à une diminution de la taxe « contribution sociale de solidarité des sociétés » sur les refacturations inter sociétés du segment B2C et, d'autre part, diverses optimisations et régularisations de taxes diverses.

1.1.2.5 **Provisions**

Les dotations aux provisions nettes de reprises ont augmenté de 5,4 millions d'euros le premier semestre 2013 et le premier semestre 2014 passant d'un produit de 0,3 millions d'euros à une charge de 5,1 millions d'euros au 1^{er} semestre 2014. L'essentiel de cette augmentation provient de l'augmentation des provisions sur créances clients en lien avec l'augmentation du chiffre d'affaires du Groupe.

1.1.2.6 **Autres produits opérationnels**

Les autres produits opérationnels sont restés relativement stables passant de 43,3 millions d'euros à 43,9 millions d'euros entre le 1^{er} semestre 2013 et le 1^{er} semestre 2014.

1.1.2.7 **Autres charges opérationnelles**

Les autres charges opérationnelles ont diminué de 0,8 million d'euros entre le 1^{er} semestre 2013 et le 1^{er} semestre 2014 passant de 1,7 million d'euros à 0,9 million d'euros soit une variation non significative.

1.1.2.8 **Résultat d'Exploitation avant Amortissements et Dépréciations (EBITDA)**

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) a diminué de 1,9 million d'euros entre le premier semestre 2013 et le premier semestre 2014 passant de 295,7 millions d'euros à 293,7 millions d'euros.

Cette évolution provient principalement des éléments suivants :

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations est impacté par des coûts non récurrents ou non cash, retraités au niveau de l'EBITDA ajusté, de 16,4 millions d'euros au 1^{er} semestre 2014 et de 8,9 millions d'euros au 1^{er} semestre 2013. L'essentiel des 7,5 millions d'euros d'augmentation de ces coûts non récurrents ou non cash est constitué des honoraires relatifs à l'acquisition de SFR et au refinancement de la dette existante pour un montant de 5,8 millions d'euros. Hors ces éléments, le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations a augmenté de 5,5 millions d'euros soit +1,8%. Cette progression de 5,5 millions d'euros provient principalement des activités B2C dont le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations progresse de 3,8 millions d'euros hors effet des coûts relatifs à l'acquisition de SFR et au refinancement de la dette existante pris en charge sur ce segment. L'amélioration quant à elle de la profitabilité du segment Wholesale, liée à la plus grande part d'activité générée sur notre réseau avec une marge élevée parvient à compenser la baisse de la

rentabilité des activités B2B qui continuent de souffrir de la trainée de la baisse des prix clients générée par la baisse des terminaisons d'appels de début 2013.

Passage de l'EBITDA à l'EBITDA ajusté

	Période de 6 mois close le 30 juin	
	2014	2013
<i>(en millions d'euros)</i>		
	<i>(non audités)</i>	
EBITDA	293,7	295,7
Frais de conseil liés au refinancement de la dette (a) . . .	1,1	-
Frais de conseil liés à l'acquisition de SFR	5,7	
Coûts de restructurations liées à des acquisitions (b) . . .	2,4	1,1
Provisions / coûts liés à des contrôles fiscaux et de sécurité sociale	(1,2)	-
CVAE (c)	5,9	6,1
Dépréciation accélérée des équipements (d)	-	0,9
Pénalités (e)	-	0,8
Coût des stock-options	2,5	-
EBITDA Ajusté	310,1	304,6

- (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) 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).
- (d) 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.
- (e) 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).

1.1.2.9 Amortissements et dépréciations

Les dotations aux amortissements ont augmenté de 5,6 millions d'euros ou 3,8% entre le premier semestre 2013 et le premier semestre 2014 passant de 145,9 millions d'euros à 151,5 millions d'euros. Cette augmentation reflète l'augmentation des niveaux d'investissements au du premier semestre 2014, tant dans les segments B2C que B2B, afin de rénover le réseau et raccorder un nombre accru de nouveaux clients.

1.1.2.10 Résultat d'exploitation

Au total, le résultat d'exploitation décroît de 7,6 millions d'euros ou 5,1% entre le premier semestre 2014 et le premier semestre 2013 passant de 149,8 millions d'euros au premier semestre 2013 à 142,2 millions d'euros au premier semestre 2014 pour les raisons évoquées ci-dessus ainsi que la croissance des dotations aux amortissements directement corrélée aux investissements complémentaires pour densifier la couverture fibre du réseau du Groupe et

équiper davantage de clients de terminaux tels LaBox leur permettant de profiter de toute la suite de services proposés par le Groupe.

1.1.2.11 **Résultat financier**

Le résultat financier est passé d'une charge de 97,1 millions d'euros au 1^{er} semestre 2013 à une charge de 279,8 millions d'euros au 1^{er} semestre 2014 soit une augmentation de 182,7 millions d'euros.

Au cours du 1^{er} semestre 2014, le Groupe a levé 11,65 milliards d'euros de dettes afin de sécuriser une partie du financement en cash de l'acquisition de SFR et refinancer sa dette existante de 2,64 milliards d'euros. Cette dette, pour une part en dollars (10,375 milliards de dollars soit 7,503 milliards d'euros) et une part en euros (4,150 milliards d'euros) a fait l'objet d'une couverture de taux (principal et intérêts) pour sa partie en dollars avec la mise en place de swaps dollars / euros. Le traitement de ces swaps et notamment la comptabilisation de la juste valeur de ces instruments n'impacte le résultat que pour la partie de la dette bancaire à taux variable en dollars; les instruments de couverture sur la dette à taux fixe ayant été considérés comme « efficaces » et aux seules fins de couverture, la comptabilisation de leur juste valeur est appréhendée au niveau des capitaux propres. Cette dette totale porte intérêt à un taux plus faible que celui que le Groupe a supporté sur sa dette au cours du 1^{er} semestre 2013. Sur les 11,65 milliards d'euros levés en mai 2014, 8,9 milliards d'euros ont été mis sous séquestre en attendant la clôture de l'opération SFR. La nouvelle dette génère des charges financières que le Groupe a commencé de supporter à compter de leur émission en mai 2014.

Il en résulte :

- des intérêts financiers sur la partie de la dette nette correspondant à la dette de Numericable pré financement de l'acquisition de SFR en baisse de 19 millions d'euros (88 millions au 1^{er} semestre 2013 contre 55 millions d'euros au 1^{er} semestre 2014 au lieu de 69 millions d'euros si la dette n'avait pas été remboursée en mai 2014) résultant de taux d'intérêts plus favorables (le Groupe estime que le taux moyen applicable, après les opérations de couverture, est d'environ 4.95 %) ;
- des frais résultant du remboursement anticipé des 2,64 milliards d'euros de dette existante du Groupe à hauteur de 109 millions d'euros (89 millions d'euros de « make-whole » ou frais de remboursement anticipé des emprunts obligataires et 20 millions de passage en charges des frais relatifs à la mise en place du précédent financement et non encore totalement amortis au moment de son remboursement) ;
- des frais sans impact sur la trésorerie en croissance de 27 millions d'euros au titre de l'amortissement des frais de mise en place de la dette existante (+ 4,8 millions d'euros), et des effets liés aux taux de change sur la dette libellée en dollars en ce compris la variation de la juste valeur des swaps sur la part bancaire de la nouvelle dette pour 14 millions d'euros ; et
- un complément d'intérêts financiers sur la dette levée pour financer une partie de l'acquisition de SFR et placée sous séquestre (8,9 milliards d'euros) de 79,8 millions d'euros, encourus sur la période du 21 mai au 30 juin 2014.

1.1.2.12 **Impôts sur les sociétés**

Pour mémoire, l'introduction en bourse et la réorganisation juridique mise en œuvre en novembre et décembre 2013 avaient donné au Groupe, lors de la clôture au 31 décembre 2013, 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 les déficits fiscaux reportables qu'il avait constitués. Il avait donc été décidé au 31 décembre 2013 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'était traduit par la reconnaissance d'un produit d'impôt différé de 132,7 millions d'euros sur l'exercice 2013. Sur le 1^{er} semestre 2014, le Groupe a en outre tiré les conséquences de la mise en place à compter du 1er janvier 2014 d'un nouveau groupe d'intégration fiscale, comprenant les sociétés des anciens groupes constitués par Altice B2B France et Ypso France, et dont la société Numericable Group SA est la tête, ce qui lui permet de consommer plus rapidement davantage de déficits fiscaux. Cela s'est traduit par la reconnaissance d'un produit net complémentaire de 50,8 millions d'euros sur le 1^{er} semestre 2014.

Le Groupe a par ailleurs constaté un produit d'impôt différé 3,3 millions d'euros sur les instruments dérivés mis en place en mai 2014 qui ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture (SWAP sur les emprunts bancaires).

Au total le Groupe a ainsi constaté un produit d'impôts sur les sociétés de 54,1 millions d'euros au cours du premier semestre 2014.

1.1.2.13 **Résultat net**

Le résultat net compte tenu des éléments qui précèdent est passé d'un produit de 47,2 millions d'euros au 1er semestre 2013 à une perte de 83,4 millions d'euros au 1er semestre 2014. Hors prise en compte des éléments relatifs à la mise en place du financement relatif à l'acquisition de SFR, y compris les effets liés au refinancement sous-jacent de la dette existante du Groupe, le résultat net pour le 1^{er} semestre 2014 se serait élevé à 114,3 millions d'euros en croissance de 67,1 millions d'euros.

1.1.3 ANALYSE DES RESULTATS PAR SEGMENT

1.1.3.1 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 périodes de 6 mois closes les 30 juin 2013 et 2014.

Segment B2C (en millions d'euros)	Période de 6 mois close le 30 juin		
	2014	2013	Variation
Chiffre d'affaires	442,4	432,5	2,3%
<i>Chiffre d'affaires numérique</i>	348,7	338,9	2,9%
<i>Chiffre d'affaires analogique</i>	11,7	15,0	(22,0%)
<i>Chiffre d'affaires collectif</i>	33,8	34,3	(1,5%)
<i>Chiffre d'affaires marque blanche fibre</i>	48,3	44,4	8,8%
Achats externes	(211,4)	(205,2)	3,0%
Charges de personnel	(44,1)	(42,0)	5,1%
Impôts et taxes	(10,2)	(10,7)	(4,4%)
Provisions	(5,6)	0,3	(1832,4%)
Autres produits opérationnels	32,5	32,2	0,7%
Autres charges opérationnelles	(0,9)	(1,6)	(41,8%)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	202,6	205,6	(1,5%)
<i>Taux de marge d'Ebitda</i>	45,8%	47,5%	

1.1.3.1.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2C a progressé de 2,3% entre le premier semestre 2013 et le premier semestre 2014, s'élevant à un total de 442,4 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2014, contre 432,5 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2013.

La croissance en valeur du chiffre d'affaires B2C provient essentiellement des activités numériques sous marque Numericable qui progressent de 9,8 millions d'euros soit +2,9% passant de 338,9 millions d'euros pour le premier semestre 2013 à 348,7 millions d'euros pour le premiers semestre 2014. 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 1,239 million d'abonnés au 30 juin 2013 et est passée à 1,270 million au 30 juin 2014. Cette croissance de la base de clients reflète principalement l'attrait de nos offres Très Haut Débit et de LaBox qui ont permis de conquérir 16% de nouveaux clients de plus au 1^{er} semestre 2014 qu'au cours du 1^{er} semestre 2013. 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 41,2€ par mois en moyenne sur le premier semestre 2013 à 42,0€ par mois en moyenne sur le premier semestre 2014.

Le second vecteur de croissance en valeur est constitué des marques blanches fibre dont le chiffre d'affaires est passé de 44,4 millions d'euros au premier semestre 2013 à 48,3 millions d'euros au premier semestre 2014 soit une croissance de 3,9 millions d'euros ou +8,8%. Cette augmentation reflète une progression d'environ 14 % du nombre d'utilisateurs finaux fibre optique marque blanche d'une année sur l'autre, passant d'environ 320 000 utilisateurs finaux

au 30 juin 2013 à environ 366 000 utilisateurs finaux au 30 juin 2014, du fait de la progression de l'offre marque blanche commercialisée par Bouygues Télécom. S'ajoute à cela l'effet de la refacturation, à hauteur de 5 millions d'euros, de charges encourues pour l'initialisation de la marque blanche avec SFR visant un lancement commercial en fin d'année 2014.

Le chiffre d'affaires analogique a continué de décroître comme nous l'avions anticipé, de 3,3 millions d'euros, soit -22%, passant de 15,0 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2013 à 11,7 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2014. Cette baisse est principalement due à une diminution de 20 % de la clientèle analogique du Groupe, passant de 91 000 abonnés au 30 juin 2013 à environ 73 000 au 30 juin 2014. 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 -1,5%, s'élevant à un total de 33,8 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2014, contre 34,3 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2014, reflétant la légère décroissance de la base de clients des services collectifs du Groupe.

1.1.3.1.2 **Résultat d'Exploitation avant Amortissements et Dépréciations (EBITDA)**

L'EBITDA a diminué de 3 millions d'euros, passant de 205,6 millions d'euros au titre du 1^{er} semestre 2013 à 202,6 millions d'euros au titre du 1^{er} semestre 2014. Cette décroissance est liée à deux séries d'événements :

- C'est dans le segment B2C que sont comptabilisées les charges non récurrentes afférant à l'acquisition de SFR et au refinancement de la dette Numéricable ainsi que l'essentiel de la charge liée aux plans de stock-option. Ces coûts d'une valeur totale de 9,3 millions d'euros ont été supportés au cours du 1^{er} semestre 2014 et n'ont pas d'équivalent au cours du 1^{er} semestre 2013.
- La capture de 16% de nouveaux clients de plus au 1^{er} semestre 2014 par rapport au 1^{er} semestre 2013 a généré une charge plus importante de coûts liés à ces acquisitions (« coûts d'acquisition d'abonné » S) de l'ordre de 2 millions d'euros.

Une fois retraité de ces éléments, l'EBITDA du segment B2C affiche une croissance en phase avec celle de ses revenus.

1.1.3.2 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 périodes de 6 mois closes les 30 juin 2013 et 2014.

Segment B2B (en millions d'euros)	Période de 6 mois close le 30 juin		
	2014	2013	Variation
Chiffre d'affaires	163,9	153,1	7,0%
<i>Chiffre d'affaires voix</i>	64,9	57,6	12,7%
<i>Chiffre d'affaires data</i>	99,0	95,5	3,6%
Achats externes	(101,4)	(85,1)	19,1%
Charges de personnel	(32,4)	(29,4)	10,2%
Impôts et taxes	(3,6)	(4,1)	(13,7%)
Provisions	0,5	(0,2)	(382,7%)
Autres produits opérationnels	11,4	11,0	3,6%
Autres charges opérationnelles	(0,0)	(0,1)	(92,0%)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	38,4	45,3	(15,2%)
<i>Taux de marge d'Ebitda</i>	23,4%	29,6%	

1.1.3.2.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires du segment B2B a progressé de 10,8 millions d'euros, soit de 7,0 %, passant de 153,1 millions d'euros au 1^{er} semestre 2013 à 163,9 millions d'euros au 1^{er} semestre 2014. Cette progression est nourrie tant par les activités voix que les activités data. Dans le cas des activités data, la croissance provient essentiellement de la progression organique des activités tirée par des commandes en progression constante.

Concernant les activités voix, le chiffre d'affaires est toujours impacté par les renégociations à la baisse de la valeur de certains contrats existants suite aux baisses régulées successives des terminaisons d'appels. Néanmoins l'apport de nouveaux contrats permet d'à peu près stabiliser le chiffre d'affaires tandis que la contribution de LTI, société acquise en fin d'année 2013 et qui n'a pas contribué au résultat du 1^{er} semestre 2013, fait croître ce chiffre d'affaires voix.

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

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) est passé de 45,3 millions d'euros au 1^{er} semestre 2013 à 38,4 millions d'euros au 1^{er} semestre 2014 soit une baisse de 6,9 millions d'euros ou 15,2%.

Cette baisse du résultat des activités B2B est liée à un contexte de baisse de la valeur du marché de la voix en valeur du fait de la baisse régulée des coûts d'interconnexion. La baisse régulée des terminaisons d'appels a généré une baisse des coûts d'interconnexion dès la date d'application de ces baisses régulées tandis que l'effet sur le chiffre d'affaires se fait sentir avec décalage, plus tardivement, aux dates anniversaire de renouvellement des contrats potentiellement impactés. L'année 2014 continue d'enregistrer les baisses de chiffre d'affaires en valeur à volume constant tandis que la baisse des coûts correspondants est déjà intervenue

lors de la dernière baisse soit au 1^{er} janvier 2013 ce qui influe négativement sur la marge de ces activités.

1.1.3.3 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 périodes de 6 mois closes les 30 juin 2013 et 2014.

Segment Wholesale <i>(en millions d'euros)</i>	Période de 6 mois close le 30 juin		
	2014	2013	Variation
Chiffre d'affaires	98,3	96,8	1,6%
Achats externes	(40,4)	(46,1)	(12,4%)
Charges de personnel	(3,1)	(3,3)	(5,0%)
Impôts et taxes	(2,0)	(2,7)	(26,3%)
Provisions		0,1	(100,0%)
Autres produits opérationnels		0,0	(100,0%)
Autres charges opérationnelles		-	-
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	52,7	44,8	17,8%
<i>Taux de marge d'Ebitda</i>	53,6%	46,2%	

1.1.3.3.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires des activités Wholesale est passé de 96,8 millions d'euros au 1^{er} semestre 2013 à 98,3 millions d'euros au 1^{er} semestre 2014 soit une hausse de 1,5 millions d'euros ou 1,6%.

Une fois retraité des prestations intra-Groupe, le chiffre d'affaires contributif du segment Wholesale a diminué de 4,9 millions d'euros passant de 67,6 millions d'euros à 62,7 millions respectivement aux 1^{er} semestres 2013 et 2014.

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 n'ont plus eu besoin du Groupe pour écouler leur trafic mobile. Ceci explique avec la baisse régulée des tarifs d'interconnexion une décroissance du chiffre d'affaires téléphonie dont l'impact est néanmoins faible sur la marge en valeur.

Par ailleurs les revenus générés par les marques blanches Bouygues (ex-Darty) DSL continuent de baisser corrélativement à la baisse du nombre de clients hébergés sur notre réseau.

A l'inverse les revenus des activités de revente de capacité data, à forte marge, ont continué de croître.

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

L'EBITDA des activités Wholesale a crû de 8,0 millions d'euros soit 17,8% entre les 1^{er} semestres 2013 et 2014 passant respectivement de 44,8 millions d'euros à 52,7 millions d'euros.

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.

1.1.4 Flux de trésorerie

Le tableau ci-après résume les flux de trésorerie consolidés du Groupe pour les semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

	Semestre clos le 30 juin	
	2014	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>		
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles	203 574	294 519
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements.....	(9 055)	(139 876)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement.....	(8 791)	(140 787)
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(60 716)	13 856

1.1.4.1 Flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles combinés du Groupe pour les semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

	Semestre clos le 30 juin	
	2014	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>		
<i>(Non audité)</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⁾	196 072	283 879
Variation du besoin en fonds de roulement	7 502	8 411
Impôts sur les sociétés décaissés	-	(3 274)
Flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles	203 574	294 519

⁽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 baissé de 87,8 millions d'euros, passant d'une entrée de trésorerie de 283,9 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2013 à une entrée de trésorerie de 196,1 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2014. Cette forte diminution résulte principalement du paiement du make-whole pour 89,0 millions d'euros alors qu'au premier semestre 2013, les autres dépenses financières étaient réduites (5,6 millions) d'euros car aucune opération sur le

capital ou la dette n'avait eu lieu, partiellement compensé par l'augmentation de l'EBITDA Ajusté de 5,5 millions d'euros et d'autres éléments exceptionnels.

Variation du besoin en fonds de roulement

La variation du besoin en fonds de roulement a représenté une entrée de trésorerie de 13,9 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2013, et une entrée de trésorerie de 7,5 millions d'euros au titre du semestre clos le 30 juin 2014.

Impôts sur les sociétés décaissés

Les impôts sur les sociétés décaissés ont représenté une sortie de trésorerie de 3,3 million d'euros au premier semestre 2013, alors qu'aucune dépense d'impôts n'a été enregistrée au premier semestre 2014, en raison des dépenses exceptionnelles liées à la levée des fonds pour le financement de l'acquisition de SFR et des frais de remboursement anticipé, ce qui a fortement dégradé le résultat avant impôts.

1.1.4.2 Flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissements

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissements combinés du Groupe pour les semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

	Semestre clos le 30 juin	
	2014	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>	<i>(Non audité)</i>	
Dépenses d'investissement nettes	(160 937)	(134 231)
Comptes séquestres	(8 893 932)	-
Investissements financiers (nets).....	(977)	(5 645)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements.....	(9 055 846)	(139 876)

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 26,7 millions d'euros, soit de 19,9 %, passant d'une sortie de trésorerie de 134,2 millions d'euros au premier semestre 2013 à une sortie de trésorerie de 160,9 millions d'euros au premier semestre 2014, en raison de l'accélération du déploiement de la fibre optique et de l'augmentation de la base de clients digitaux.

Comptes séquestres

Le produit de l'émission des Nouvelles Obligations Senior Garanties et le produit de certains tirages au titre du Prêt à Terme ont été placés en séquestre en attente de la réalisation de l'Acquisition de SFR. Le tableau ci-après détaille les montants mis en compte séquestre pour un total de 8,9 milliards d'euros :

<i>(en millions)</i>	Montant en monnaie d'émission	Montant en Euros
Obligation Senior Garantie 2019 en dollars américains	2 400.0	1 735.7
Obligation Senior Garantie 2022 en dollars américains	4 000.0	2 892.9
Obligation Senior Garantie 2024 en dollars américains	1 375.0	994.4
Obligation Senior Garantie 2022 en euros	1 250.0	1 250.0
Obligation Senior Garantie 2024 en euros	1 000.0	1 000.0
Partie du Prêt à Terme en dollar américain (1)	1 191.4	861.7
Partie du Prêt à Terme en euros (1)	159.2	159.2
Montant placé sur les comptes séquestres		8 893.9

(1) net d'OID (1% sur les tirages au titre du Prêt à Terme en dollars américains et 0,5% sur les tirages au titre du Prêt à Terme en 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 utilisée par les investissements financiers nets a diminué de 4,7 millions d'euros passant d'une sortie de trésorerie de 5,6 millions d'euros au premier semestre 2013 à une sortie de trésorerie de 1,0 million d'euros au premier semestre 2014, en raison essentiellement des acquisitions des bases de clientèle d'Auchan Telecom et de Valvision en mars et juin 2013 respectivement.

1.1.4.3 Flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement combinés du Groupe pour les semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

	Semestre clos le 30 juin	
	2014	2013
<i>(en milliers d'euros)</i>	<i>(Non audité)</i>	
Emissions d'actions.....	0	0
Emissions d'emprunts.....	11 579 934	4 184
Remboursements d'emprunts	(2 652 062)	(56 005)
<i>Instruments de couverture de taux</i>	0	0
<i>(Swap)</i>		
<i>SFA</i>		
<i>Intérêts sur les dettes de l'ancien</i>	(55,168)	(87,969)
<i>Intérêts sur les nouvelles dettes utilisées au remboursement de la dette existante</i>	(14 268)	0
<i>Intérêts sur les nouvelles dettes placées sur les comptes séquestres</i>	(64 331)	0
<i>Autres intérêts décaissés</i>	(2 550)	(996)
Intérêts décaissés.....	(136 316)	(88 965)
Flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement.....	(8 791 556)	(140 787)

Emissions d'emprunts

Au premier semestre 2013, le Groupe n'a pas effectué de levée de dette au titre de ses *Senior Facility Agreements* mais a simplement mis en place de nouveaux contrats de location-financement, ce qui explique le faible montant des six premiers mois de 2013.

Au premier semestre 2014, le Groupe a mis en place les Nouvelles Obligations Senior Garanties et le Prêt à Terme pour un montant total brut de 11 653,4 millions d'euros. Un montant de 76,9 millions d'euros de frais et de commissions de mise en place (72,2 millions d'euros d'OID et de commissions d'underwriting et 4,7 millions de frais d'agences de notation) ont été dépensés sur la partie définitivement utilisée (2 750,0 millions d'euros) pour le refinancement de la dette existante. Dans le tableau ci-dessus, le montant de dette tirée (11 579,9 millions d'euros) est net de ces commissions et frais.

Remboursements des emprunts

Au premier semestre 2013, conformément aux obligations de ses contrats de financement, le Groupe a remboursé 26,4 millions d'euros au titre du SFA Ypso France et 20,4 millions d'euros au titre du SFA Altice B2B France. Les 9,2 millions d'euros correspondent à des remboursements de contrats de location-financement arrivant à maturité.

Au premier semestre 2014, le Groupe a remboursé l'intégralité de la dette historique du Groupe pour un montant de 2 638,1 millions d'euros. Les 14,0 millions d'euros d'autres remboursements correspondent à des remboursements de contrats de location-financement arrivant à maturité pour 13,4 millions d'euros et 0,6 millions d'euros de dettes diverses.

Intérêts décaissés

Le Groupe a payé des intérêts d'un montant de 136,3 millions au premier semestre 2014, représentant une augmentation par rapport au premier semestre 2013. Cette augmentation a reflété l'augmentation de l'encours de la dette du Groupe suite à la mise en place des dettes d'acquisition de SFR. Un montant de 79,8 millions d'euros correspond aux intérêts de cette nouvelle dette d'acquisition pour la période de mai et juin 2014. Les intérêts portant sur une dette à périmètre constant (refinancement) se sont élevés à 69,4 millions d'euros, en baisse de 18,5 millions d'euros comparés au premier semestre 2013. Cette baisse est due aux diverses opérations de refinancement de ces douze derniers mois (levée de capital lors de la Mise en Bourse, mise en place de la Facilité D et refinancement de mai 2014).

1.2 Evènements importants survenus au cours du 1^{er} semestre 2014

1.2.1 Projet d'acquisition de SFR et refinancement de la dette existante du Groupe

A la suite de la remise d'une offre (l'« Offre ») à Vivendi proposant l'acquisition de 100% du capital de SFR (à l'exception de 10 actions SFR détenues par un actionnaire minoritaire) ainsi que l'intégralité des actions d'une autre filiale de Vivendi, SIG 50 (l'« Acquisition ») dont les termes ont été acceptés par le conseil de surveillance de Vivendi le 5 avril 2014, et de l'achèvement des procédures d'information /consultation des instances représentatives du personnel concernées, les parties ont conclu un protocole d'accord (le « Protocole d'Acquisition de SFR ») en vue de l'acquisition de SFR et de SIG 50 par la Société.

Le Protocole d'Acquisition de SFR prévoit qu'à la date de réalisation de l'Acquisition (la « Date de Réalisation »), (i) Vivendi cèdera à la Société une partie des actions qu'elle détient dans SFR ainsi que ses actions dans SIG 50 pour un prix de 13,5 milliards d'euros sous déduction de l'endettement et de la trésorerie, (ii) la Société acquerra le compte-courant de Vivendi dans SFR, à un prix correspondant à son montant en principal à la Date de Réalisation, y compris tous les intérêts dus jusqu'à la Date de Réalisation, et (iii) Vivendi fera apport à la Société d'une quote-part des actions qu'elle détient dans SFR en contrepartie de la remise d'actions ordinaires nouvelles de la Société représentant 20% de son capital (après réalisation de l'Augmentation de Capital décrite ci-après mais sans tenir compte de la dilution potentielle résultant de l'exercice des options de souscription consenties ou qui seraient consenties par la Société) (l'« Apport »). Le prix d'acquisition des actions SFR sera soumis à certains ajustements en fonction notamment de la trésorerie nette et de la dette nette de SFR et de SIG 50 à la Date de Réalisation. En outre, Vivendi aura droit à un complément de prix de 750 millions d'euros, payable en numéraire, si le cash-flow opérationnel combiné (défini par EBITDA – Capex) du groupe combiné résultant de l'Acquisition est au moins égal à deux milliards d'euros au cours d'un exercice.

Par ailleurs, par une lettre en date du 25 mars 2014 adressée par Altice S.A. et la Société à Vivendi et SFR aux termes de laquelle Altice S.A. et la Société se sont engagées à ne pas réduire l'effectif de SFR et de Numericable Group pour une période de 36 mois suivant la fin la période d'exclusivité initiale, sauf en cas de survenance de circonstances particulières.

A la suite de l'Apport et de la réalisation de l'Acquisition, le capital de la Société sera réparti comme suit : (i) Vivendi : 20% ; (ii) Altice France : environ 59,7% ; et (iii) flottant : environ 20,3%, en ce compris les actions détenues par certains dirigeants de la Société au travers du véhicule Fiberman. Il est envisagé que Vivendi et Altice agissent de concert ; un pacte d'actionnaires sera conclu entre Vivendi, Altice France et Altice S.A. régissant les rapports

entre Vivendi et Altice France en tant qu'actionnaires de la Société et fera l'objet des publicités requises, le moment venu.

Le Protocole d'Accord impose à Vivendi de s'assurer que Maroc Télécom (un opérateur de télécommunications marocain détenu par SFR) sera transféré par SFR à un tiers ou à une filiale de Vivendi avant la Date de Réalisation et Vivendi devra conclure un accord d'indemnisation au profit de SFR garantissant SFR de tout recours de l'acquéreur de Maroc Télécom, notamment au titre de toutes déclarations et garanties qui lui seraient consenties. Le 14 mai 2014, Vivendi a annoncé avoir réalisé la cession à Etisalat de sa participation de 53 % dans Maroc Telecom, dont l'accord définitif avait été signé le 4 novembre 2013 et a précisé que le prix définitif de cession s'élève à 4,138 milliards d'euros, après ajustement de prix.

La réalisation des opérations prévues par le Protocole d'Acquisition de SFR est conditionnée à la satisfaction, avant le 30 avril 2015, de certaines conditions suspensives, notamment l'autorisation de cette acquisition par l'Autorité de la concurrence.

S'agissant du financement de l'Acquisition, le 8 mai 2014, le Groupe a émis des obligations et contracté des conventions de financement pour des montants au moins égaux au montant qu'elle envisageait de financer par endettement aux fins du paiement du prix d'acquisition de SFR et du refinancement de sa dette existante.

La Société envisage de financer le solde du prix d'acquisition de SFR par voie d'une augmentation de capital devant être réalisée au plus tard à la date de réalisation de l'acquisition de SFR. Il est envisagé que cette augmentation de la Société soit réalisée avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires et porte sur un montant global d'environ 4 732 millions d'euros (l'« Augmentation de Capital »). Altice France s'est d'ores et déjà engagée à exercer l'intégralité de ses droits préférentiels de souscription dans le cadre de l'Augmentation de Capital, pour un montant s'élevant à 3 530 millions d'euros. Un syndicat composé de banques de premier rang s'est engagé à garantir l'Augmentation de Capital à concurrence du montant non souscrit par Altice, soit un montant maximum d'environ 1 202 millions d'euros.

Le 21 mai 2014, la Société a annoncé avoir refinancé l'ensemble de ses facilités senior qui avaient été mises en place en juin 2006 ainsi que les obligations levées en février et octobre 2012. Pour cela, le Groupe a tiré 2,75 milliards d'euros (équivalent) sur les nouvelles facilités senior garanties mises en place dans le cadre du rachat de SFR.

1.2.2 Projet d'acquisition de Virgin Mobile

Le 27 juin 2014, la Société a annoncé avoir conclu un accord définitif avec OMEA Telecom en vue de l'acquisition de Virgin Mobile, pour un prix correspondant de 325 millions d'euros, au financement duquel Vivendi participera pour une quote-part de 200 millions d'euros. La réalisation de cette acquisition demeure soumise à l'autorisation de l'Autorité française de la concurrence au titre du contrôle des concentrations.

1.2.3 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 les interventions prévues par le contrat de liquidité. Au 30 juin 2014, le nombre d'actions détenues par le Groupe est de 21 214 actions.

1.2.4 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.

Se référer également à la Note 6 des comptes consolidés semestriels du Numericable Group figurant à la Section 2 du présent rapport financier semestriel.

1.2.5 Contrôles fiscaux

En juin 2014, le Groupe a reçu des avis de vérification de comptabilité (impôt sur les sociétés) pour les exercices 2010, 2011 et 2012 des sociétés NC Numericable, Numericable et Est Videocommunication.

Se référer à la Note 21.1 des comptes consolidés semestriels du Numericable Group figurant à la Section 2 du présent rapport financier semestriel.

1.3 Transactions avec les parties liées

Numericable Group poursuit et/ou a conclu de nombreuses opérations avec ses principaux actionnaires et les sociétés qu'ils contrôlent. Le lecteur est également renvoyé à la Note 22 « Transactions avec les parties liées » des comptes consolidés du Numericable Group figurant à la Section 2 du présent rapport financier semestriel.

1.3.1 Relations avec Altice

1.3.1.1 Relations avec Coditel

Préalablement à la cession en 2011 de Coditel Belgique et de Coditel Luxembourg à Coditel Holding SA, société contrôlée par des investisseurs financiers, dont Altice, le Groupe refacturait à ces sociétés des services financiers, de holding, de management et de marketing. Parallèlement à cette cession, Numericable a conclu un accord de services et un accord de licence de marque avec Coditel Holding S.A. pour assurer la continuité de ses opérations.

Pour les six premiers mois de l'exercice en cours, les revenus provenant de Coditel Holding S.A. se sont élevés à environ 440 000 euros.

1.3.1.1.1 Accord de services

Le 30 juin 2011, Numericable a conclu un accord de services avec Coditel Holding S.A. (l'« Accord de Services Coditel ») aux termes duquel Numericable s'est engagé à continuer de fournir à Coditel Holding S.A. tous les services que Numericable lui fournissait préalablement à la cession, notamment :

- services de plateforme VOD et de contenu ;
- services d'ingénierie télévision, IP et voix ;

- soutien et assistance dans l'achat de matériels et d'équipements nécessaires à son exploitation, notamment les décodeurs TV et logiciels, les routeurs broadband, et les téléphones portables, ainsi que les contenus télévision et VOD ;
- la fourniture de signaux de chaînes de télévision et de flux de données existantes sur le réseau backbone de Numericable ;
- la mise à jour du logiciel de facturation de Coditel ; et
- le soutien permanent des systèmes de Coditel se trouvant actuellement dans les locaux de Numericable ou actuellement pris en charge par les systèmes de Numericable.

En contrepartie des services fournis, Coditel Holding S.A. a convenu de verser à Numericable un montant forfaitaire global de 100 000 euros par an. En outre, Coditel Holding S.A. reverse à Numericable 10 % de ses revenus VOD mensuels.

L'Accord de Services Coditel a été conclu pour une période initiale de six ans, renouvelable automatiquement par tacite reconduction d'année en année, sous réserve du droit de chacune des parties d'y mettre fin moyennant un préavis de six mois. En outre, Numericable peut mettre fin à l'Accord de Services Coditel immédiatement si Coditel Holding S.A. est rachetée par un concurrent de Numericable.

Par ailleurs, le Groupe fournit un service d'interface utilisateur pour les besoins des décodeurs de Coditel depuis 2013.

1.3.1.1.2 Accord de licence de marque

Le 30 juin 2011, Coditel Holding S.A. et Numericable ont également conclu un accord de licence de marque (l'« Accord de Licence de Marque ») aux termes duquel Numericable a accordé à Coditel Holding S.A. une licence pour l'utilisation de la marque « Numericable », enregistrée sous le numéro Ma14502, exclusivement en Belgique et au Luxembourg et en lien avec l'offre, la promotion et la commercialisation de services de télévision, internet et de produits et services téléphoniques, y compris la commercialisation de LaBox. La redevance due au titre de cette licence est comprise dans les 100 000 euros de rémunération annuelle due au titre de l'Accord de Services Coditel. L'Accord de Licence de Marque prendra automatiquement fin le 30 juin 2017, lors de l'arrêt des services au titre de l'Accord de Services Coditel ou à l'expiration de l'Accord de Services Coditel si celle-ci intervient avant cette date. En outre, Numericable peut mettre fin à l'Accord de Licence de Marque immédiatement si Coditel Holding S.A. est rachetée par un concurrent de Numericable.

1.3.1.2 Relations avec Le Câble, Outremer Télécom, Hot, Wananchi et Cabovisao

Altice contrôle les opérateurs de télécommunications WSG et MTVC (soit « Le Câble ») qui exploite les réseaux câblés dans les Antilles françaises, OMT Invest (soit « Outremer Télécom ») qui intervient dans les DOM-TOM, Hot qui intervient en Israël, Cabovisao qui intervient au Portugal et Wananchi qui intervient au Kenya.

1.3.1.2.1 Relations avec Le Câble et Outremer Télécom

Le 24 juin 2011, Numericable et Completel ont conclu un contrat de prestations de services (le « Contrat de Services Le Câble ») avec les sociétés WSG et MTVC qui exploitent le réseau de télécommunications Le Câble dans les Antilles françaises, affiliées de la société Altice Blue

One, elle-même affiliée d'Altice, aux termes duquel Numericable et Completel se sont engagées à leur fournir les services suivants :

- Services de transport des signaux entre la France et les Antilles ;
- Services de télédistribution de télévision numérique ;
- Services Internet ;
- Services de téléphonie ;
- Outils informatiques ;
- Services d'interconnexion ; et
- Services de maintenance.

Il a été mis fin au Contrat de Services Le Câble qui a été remplacé par un nouveau contrat de services (le « Contrat de Services Outre-Mer ») conclu le 24 octobre 2013 par Numericable et Completel, avec WSG, MTVC et OMT Invest, entités affiliées d'Altice Blue Two, elle-même affiliée d'Altice, qui exploitent le réseau de télécommunications Le Câble dans les Antilles françaises et les réseaux des télécommunications d'Outremer Télécom en outre-mer, aux termes duquel Numericable et Completel ont convenu de fournir les mêmes services que ceux précédemment fournis au titre du Contrat de Services Le Câble ainsi que les services additionnels suivants :

- Services de négociation pour compte de tiers ;
- Services de fourniture d'équipements terminaux ; et
- Services d'interfaces informatiques.

Le Contrat de Services Outre-Mer a été conclu pour une période initiale expirant le 31 décembre 2019, à l'expiration de laquelle, sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties avec un préavis de six mois, ce contrat se poursuivra pour une durée indéterminée. Le contrat pourra alors être résilié à tout moment par chacune des parties en respectant un préavis de six mois. Altice Blue Two peut en outre résilier le Contrat de Services Outre-Mer ou chacun ou tous les services, ou tout élément séparable des services, à tout moment, en respectant un mois de préavis.

Le 24 octobre 2013, Numericable a également conclu un contrat de licence de marque (le « Contrat de Licence de Marque Outre-Mer ») avec les sociétés WSG, MTVC et OMT Invest, entités affiliées d'Altice Blue Two, elle-même affiliée d'Altice, qui exploitent le réseau de télécommunications Le Câble dans les Antilles françaises et les réseaux des télécommunications d'Outremer Télécom en outre-mer, aux termes duquel Numericable a accordé à ces sociétés une licence non-exclusive pour l'utilisation de la marque « Numericable », en Guadeloupe, Martinique, Mayotte et La Réunion et en lien avec la fabrication et/ou la vente de la totalité des produits et la fourniture de l'ensemble des services couverts par la marque « Numericable ». Le Contrat de Licence de Marque Outre-Mer a remplacé le contrat de licence de marque qui avait été conclu le 24 juin 2011 entre Numericable, WSG et MTVC. La redevance annuelle due au titre de cette licence est intégrée dans celle plus globale relatives aux prestations de services

fournies aux termes du Contrat de Services Outre-Mer. Le Contrat de Licence de Marque Outre-Mer a été conclu pour une période initiale expirant le 31 décembre 2019, et se renouvelle automatiquement par tacite reconduction d'année en année, sous réserve du droit de chacune des parties d'y mettre fin moyennant un préavis de trois mois.

Les prix pratiqués pour la fourniture de ces services sont des prix de marché. Pour les six premiers mois de l'exercice en cours, le Groupe a perçu de WSG et MTVC (Le Câble) et OMT Invest un montant total d'environ 1 683 447 euros, au titre des différents services rendus par le Groupe aux termes de ces contrats, et détient une créance sur ces trois sociétés d'un montant total d'environ 3 559 761 euros.

M. Jean-Michel Hégésippe représente Altice au conseil d'administration de la Société. Dans le cadre de ses fonctions au sein d'Altice, il est également membre mandataire social d'un certain nombre de sociétés du groupe Altice, dont Outremer Télécom, WSG et MTVC.

1.3.1.2.2 Relations avec les autres opérateurs Wananchi, Hot et Cabovisao

Le Groupe verse des commissions de terminaison d'appels sur les réseaux de l'ensemble de ces opérateurs pour les appels émis par les abonnés du Groupe à destination des abonnés de ces réseaux et le Groupe reçoit des commissions de terminaison d'appels de ces réseaux pour les appels émis par les abonnés de ces réseaux à destination des abonnés du Groupe.

Par ailleurs, le Groupe fournit des services de licences logicielles et d'interfaces utilisateurs à tout ou partie de ces opérateurs pour les besoins de leurs décodeurs.

Les prix pratiqués pour la fourniture de ces services sont des prix de marché.

Pour les six premiers mois de l'exercice en cours, le Groupe a perçu de ces opérateurs un montant total de 256 806 euros, au titre des différents services rendus par le Groupe à ces différents opérateurs et détient une créance sur ces sociétés d'un montant total d'environ 1 004 148 euros.

1.3.1.3 Acquisition de la société Valvision

Le 27 juin 2013, le Groupe a acquis, auprès d'une société affiliée à Altice, 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.

1.3.1.4 Relations avec la société Auberimmo

Altice détient la société Auberimmo qui loue des infrastructures au Groupe. La société Auberimmo a pour seul client Completel SAS, membre du Groupe. Le Groupe estime que le montant des loyers versés correspond à la valeur locative des biens loués.

Pour les six premiers mois de l'exercice en cours, le Groupe a versé à la société Auberimmo un montant total de loyer de 355 734 euros.

1.3.1.5 Relations avec la société MCS

Altice détient indirectement 100% de la société MCS avec laquelle Numericable et Valvision ont conclu, le 24 octobre 2013, un contrat de distribution et de commercialisation aux termes

duquel MCS consent à Numericable, Valvision, leurs affiliés et, sous certaines conditions, des tiers autorisés, un droit non-exclusif de distribuer et de commercialiser en France métropolitaine les chaînes Ma Chaîne Sport (MCS), MSC Extrême, MCS Bien-Etre et MCS Tennis en mode numérique, en SD et en HD sur les réseaux xDSL, mobiles et OTT s'agissant de MCS Tennis et sur les réseaux câblés s'agissant des autres chaînes. Le contrat est conclu pour une durée non renouvelable de 5 années à compter du 1^{er} janvier 2013.

Pour les six premiers mois de l'exercice en cours, le Groupe a versé à MCS un montant de 2 201 276 euros de redevances au titre de ce contrat.

1.3.2 Relations avec Carlyle

1.3.2.1 Relations avec Sagemcom

Sagemcom, fournisseur clé du Groupe pour les décodeurs TV, notamment LaBox, a été acquis par des fonds gérés par Carlyle, le 17 août 2011. Le Groupe estime que le prix qu'il paye à Sagemcom pour l'achat de ses décodeurs correspond à un prix de marché. Pour les six premiers mois de l'exercice en cours, le Groupe a versé à Sagemcom un montant total de 30,2 millions d'euros.

M. Jonathan Zafrani représentait Carlyle au conseil d'administration de Numericable Group. Dans le cadre de ses fonctions au sein de Carlyle, il est également membre de conseils d'administration d'un certain nombre de sociétés du portefeuille d'investissement de Carlyle, dont Sagemcom Holding, société mère du groupe Sagemcom.

1.3.2.2 Relations avec B&B Hôtels

Completel et NC Numericable ont 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.

1.4 Facteurs de risques

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations contenues dans le présent rapport financier semestriel, y compris les facteurs de risques décrits dans la présente section. Ces risques sont, à la date de publication du rapport financier semestriel, ceux dont le Groupe estime que la réalisation éventuelle pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière ou ses perspectives. L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que d'autres risques, non identifiés à la date de publication du rapport financier semestriel ou dont la réalisation n'est pas considérée, à cette même date, comme susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, ses résultats, sa situation financière ou ses perspectives, peuvent exister.

L'attention des investisseurs est appelée sur le fait que les facteurs de risques présentés ci-après sont spécifiques au Groupe selon son périmètre existant à la date de publication du rapport financier semestriel et ne reflètent pas une appréciation des risques auxquels le Groupe sera exposé à compter de la réalisation de l'acquisition de SFR ; en particulier, le Groupe pourrait être exposé à des risques complémentaires spécifiques à SFR et à ses activités, qui ne sont pas décrits dans le présent rapport financier semestriel.

Les facteurs de risque identifiés dans le rapport financier annuel relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2013 déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 14 avril 2014 sont repris ci-après et mis à jour au 30 juin 2014.

1.4.1 Risques relatifs au secteur d'activité et aux marchés du Groupe

1.4.1.1 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, mais le Groupe a signé, le 20 juin 2014, un protocole d'accord en vue de son acquisition. Bouygues Télécom et Iliad (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 ainsi que des concurrents de dimension locale.

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. Le fournisseur de contenus « sur demande » Netflix a annoncé qu'il lancera une offre en France fin 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, le manque d'innovation et l'obligation des fournisseurs d'accès internet de respecter le principe de neutralité du réseau 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 et pour répondre aux demandes d'utilisations du réseau en termes de data et de bande passante, 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 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 susceptible 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, étant toutefois précisé que l'acquisition du contrôle de SFR à venir devrait être de nature à atténuer certains de ces risques, notamment ceux résultant du statut actuel de MVNO du Groupe :

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 certaine 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. La concurrence sur le marché B2C s'est intensifiée récemment, avec le président de Bouygues Télécom ayant annoncé en décembre 2013 son intention de lancer une guerre des prix 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, et en juillet 2014 a lancé une offre FTTH à 25,99€TTC par mois, sans engagement de durée. Bien que le Groupe ait modifié la structure de prix de ses offres et augmenté légèrement les prix de ses offres dans le premier trimestre de 2014, si les offres groupées du Groupe s'avéraient non compétitives sur le marché, il pourrait être nécessaire pour le Groupe de s'adapter 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.
- *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 et à 1 130 000 au 30 juin 2014).

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. En 2013, Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom détenaient respectivement des parts de marché pour le marché de l'accès à Internet par la DSL d'environ 43 %, 25 %, 21,1 % et 9 % sur la base du nombre total d'abonnés en France (source : estimations du Groupe). 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 1.4.1.2 « 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 » du présent rapport financier semestriel.

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 augmenteront 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.

Voir Section 1.4.4.1 « 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» du présent rapport financier semestriel.

- **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 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. 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.

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 1.4.2.6 « 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.

Le Groupe a conclu le 20 juin 2014 un protocole d'accord en vue de l'acquisition de SFR. A compter de la réalisation de cette opération (qui est soumise à certaines conditions suspensives), le Groupe détiendrait le contrôle de SFR ; dans cette hypothèse, sa position sur le marché de la téléphonie mobile serait alors très significativement modifiée et les risques afférents à ses relations contractuelles avec ses fournisseurs de réseau, Bouygues Télécom et SFR, seraient très significativement atténués (voire éliminés, concernant SFR).

Marché B2B. La concurrence sur le marché B2B est forte et pourrait augmenter. Les clients B2B grands comptes 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 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 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 2013, le Groupe détenait une part de marché estimée à environ 7 %. 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. 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, Orange domine sur le segment des données de gros avec une part de marché de plus de 60 % au 31 décembre 2013. Sur le segment wholesale de la fibre optique, Orange est l'acteur dominant, avec une part de marché de plus de 50 % au 31 décembre 2013 (Source: estimations du Groupe). Le Groupe estime qu'il détient une part de marché comprise entre 5 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) ainsi qu'avec les réseaux d'infrastructures publiques (« RIP »).

- *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).

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 packs de produits et services 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 packs de produits et services ainsi que la demande de services de données B2B (tels que les services de *cloud*, l'hébergement (*hosting*) et IP VPN) en général ne continuent pas d'augmenter conformément aux attentes, 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.

1.4.1.2 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 FTTB 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.

Les concurrents du Groupe pourraient déployer des réseaux fibre et/ou VDSL2 permettant des vitesses de téléchargement et des largeurs de bande qui pourraient rivaliser avec celles atteintes par le réseau du Groupe et donc réduire et/ou détruire l'avantage compétitif du Groupe. Les principaux concurrents DSL du Groupe (Orange, Free, SFR (actuellement) et Bouygues Télécom) ont débuté l'introduction des réseaux FTTH afin d'augmenter et d'harmoniser leur

vitesse de réseau. En conformité avec la loi de modernisation de l'économie en date du 4 août 2008 et avec les conditions fixées par l'ARCEP (décision 2009-1106 en date du 22 décembre 2009 et décision 2010-1312 en date du 14 décembre 2010), d'autres opérateurs pourront obtenir l'accès à l'infrastructure déployée par un opérateur, y compris par le biais de projets de financement conjoints, pour leurs propres offres de bande très grande vitesse. Les opérateurs DSL ont tous annoncé divers accords concernant la mutualisation du déploiement du FTTH dans certaines zones. Orange et Free, par exemple, ont conclu un contrat en juillet 2013 prévoyant le déploiement par Free d'un réseau de fibre utilisant l'infrastructure d'Orange dans environ 20 villes françaises. Cet accord est de nature globale et permet un accès ouvert pour tous les opérateurs concurrents. En outre, en février 2013, le gouvernement a annoncé un programme de déploiement FTTH (pour lequel la technologie câble n'est pas éligible) de 20 milliards d'euros et l'objectif de fournir un accès internet à très haut débit à 50% de la population d'ici 2017 et à 100% d'ici 2023. En octobre 2013, le gouvernement s'est engagé à fournir 3 milliards d'euros de subventions aux municipalités pour le déploiement FTTH (Source: Investissements d'avenir—développement de l'économie numérique). Diverses collectivités ont déjà accordé des subventions aux opérateurs de réseaux pour installer des connexions FTTH. Ces subventions devraient se poursuivre, avec des départements tels que les Hauts-de-Seine, ou encore les villes d'Amiens et de Louvain, par exemple, ayant déjà conclu des partenariats public-privé, afin d'encourager de tels investissements. Étant donné le soutien du gouvernement et des municipalités, le déploiement FTTH par les concurrents du Groupe pourrait s'accélérer, et la part du FTTH sur le marché de l'internet à grande vitesse pourrait significativement croître avec une progression de 72% en un an au 1^{er} janvier 2014 qui pourrait avoir pour résultat une augmentation de 73.000 abonnements en un trimestre et de 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 les concurrents du Groupe 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 entreprises de taille moyenne, 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 continu, un tel déploiement pourrait avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

1.4.1.3 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.

1.4.1.4 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.

1.4.1.5 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 produits 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.

1.4.1.6 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.

1.4.1.7 Le Groupe ne peut 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, exige 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.

1.4.2 Risques relatifs aux activités du Groupe

1.4.2.1 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, 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. 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.

1.4.2.2 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 l'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.

1.4.2.3 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 distribution 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 distribution 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 distribution 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 distribution 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 distribution 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 (*replay*), 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.

1.4.2.4 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 étendues 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; 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.

1.4.2.5 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.

1.4.2.6 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 packs de produits et services. 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 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.

A compter de la réalisation de l'acquisition de SFR par le Groupe (qui est soumise à certaines conditions suspensives), SFR serait intégralement contrôlé par le Groupe. A ce titre, le Groupe ne serait plus exposé aux risques décrits ci-dessus relatifs à l'éventuelle résiliation ou absence de renouvellement des contrats conclus avec SFR pour l'utilisation de son réseau ou d'étendue des services fournis par SFR. De plus, le contrôle futur de SFR par le Groupe devrait être de nature à atténuer à l'avenir les risques issus des contrats MVNO conclus avec Bouygues Télécom tels que décrits ci-dessus.

1.4.2.7 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 FTTB. 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 et de 410 000 foyers au premier semestre 2014. Le Groupe a l'intention de faire passer 700 000 à 800 000 de prises compatible triple-play non rénovées en technologie EuroDocsis 3.0 en 2014 et de continuer de rénover les boucles locales triple-play non encore rénovées en fibre optique pour les rendre compatibles avec la technologie EuroDocsis 3.0. 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 limitent 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.

1.4.2.8 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. 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 du chiffre d'affaires 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.

1.4.2.9 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.

1.4.2.10 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.

1.4.2.11 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.

1.4.2.12 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, telle qu'exposée à l'occasion de l'introduction en bourse de la Société, incluait la poursuite d'opportunités de croissance externe. A cet égard, le Groupe a d'ores et déjà engagé des projets d'acquisition très significatifs le positionnant comme l'un des acteurs de la consolidation de ces marchés en France. Le Groupe a notamment conclu le 20 juin 2014 et le 27 juin 2014 des contrats portant respectivement sur l'acquisition de SFR et de Virgin Mobile, dont la réalisation est actuellement envisagée avant la fin 2014. Les acquisitions ou rapprochements poursuivis par le Groupe 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'opportunités et réduisant le nombre de cibles potentielles. La mise en œuvre de cette stratégie d'acquisition pourrait augmenter le niveau de l'endettement du Groupe. De plus, la possibilité pour le Groupe de procéder à des acquisitions est limitée par ses contrats de financement.

Dans l'hypothèse où des acquisitions seraient réalisées (y compris la réalisation des acquisitions en cours de SFR et de Virgin Mobile), 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. 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 entités acquises 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 à l'égard des autorités compétentes, ou pourrait être tenu de consentir à des engagements ou d'accepter des conditions dans le cadre de l'autorisation de ces acquisitions par les autorités compétentes, ce qui peut affecter ses résultats.

De plus, les entreprises acquises peuvent avoir conclu des accords, tels que des pactes d'actionnaires, des accords de joint venture, des contrats avec leurs fournisseurs ou clients ou des accords avec des fournisseurs de contenus ou des diffuseurs, susceptibles d'être résiliés par

les co-contractants en cas de changement de contrôle ou dont les termes sont susceptibles d'être modifiés dans cette hypothèse. Le Groupe ne peut donc pas fournir d'assurance que de tels contrats ne seraient pas résiliés ou renégociés, le cas échéant, et que la transition serait effectuée sans affecter de tels contrats.

D'une manière générale, 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.

1.4.2.13 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.

1.4.2.14 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 la note 11 aux comptes consolidés figurant à la Section 2 « Comptes consolidés semestriels au 30 juin 2014 » du présent rapport financier semestriel.

1.4.2.15 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.

1.4.3 Risques relatifs à la structure et au profil financier du Groupe

1.4.3.1 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 30 juin 2014, l'encours total de dettes du Groupe s'élevait à 12 019 millions d'euros, après les opérations de financement et de refinancement de mai 2014. 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 ;
- limiter la capacité du Groupe à faire face à ses concurrents ;
- 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 à l'avenir, et augmenter les coûts de ces financements supplémentaires, notamment à cause des clauses restrictives dans nos contrats de dette actuels.

De plus, en l'absence de réalisation de l'acquisition de SFR avant le 30 avril 2015, le Groupe sera contraint de rembourser les montants de dette levés en mai 2014 et qui sont actuellement placés sous séquestre (soit un montant d'environ 8,9 milliards d'euros), tout en ayant dû verser un montant très significatif d'intérêts courus jusqu'à la date de remboursement.

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.

1.4.3.2 En dépit du niveau d'endettement élevé du Groupe, le Groupe sera à même de lever un montant important de dettes supplémentaires, ce qui pourrait exacerber les risques associés à l'endettement substantiel du Groupe.

Les contrats de dette du Groupe restreignent, mais n'interdisent pas au Groupe de contracter des dettes supplémentaires. Le Groupe peut procéder au refinancement de sa dette, et il peut accroître sa dette consolidée dans le cadre de ses activités notamment pour le financement d'acquisitions, le financement des primes de remboursement anticipé, le cas échéant, dans le cadre d'un refinancement d'une dette existante, le financement des distributions à ses actionnaires ou en vue du financement de l'activité du Groupe en général. Si le Groupe souscrit un endettement supplémentaire par rapport à la dette consolidée du Groupe actuelle, les risques y afférents auxquels le Groupe est actuellement exposé s'intensifieront.

1.4.3.3 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 ses dettes. Toute baisse de leurs bénéfices 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. 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 et commerciales ainsi que des contraintes légales le cas échéant applicables. En particulier, la distribution des dividendes par le Groupe est soumise au respect de certaines restrictions, y compris d'un ratio financier. 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 du Groupe 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.

1.4.3.4 Le Groupe pourrait ne pas être à même de générer des flux de trésorerie suffisants pour remplir ses obligations en termes de service de sa dette.

La capacité du Groupe à assurer le service de sa dette et à financer ses opérations en cours dépendra de sa capacité à générer des flux de trésorerie. La capacité du Groupe à générer des flux de trésorerie et à financer ses dépenses d'investissement, opérations en cours et obligations en termes de service de sa dette dépend de nombreux facteurs, y compris:

- ses performances d'exploitation futures;
- la demande et les niveaux de prix de ses produits et services actuels et prévus;
- sa capacité à maintenir le niveau de capacité technique requis sur ses réseaux et les équipements abonnés et autres équipements concernés connectés aux réseaux du Groupe;
- sa capacité à introduire avec succès de nouveaux produits et services;
- sa capacité à réduire le taux de résiliation;
- les conditions économiques générales et autres conditions affectant les dépenses des consommateurs;
- la concurrence;
- des réserves distribuables suffisantes, conformément au droit applicable;
- l'issue de certains contentieux dans lequel il est impliqué; et
- les développements juridiques, fiscaux et réglementaires affectant l'activité du Groupe.

Tant que l'Acquisition SFR n'aura pas été réalisée, ce qui ne pourra être le cas qu'après son approbation par les autorités réglementaires, le Groupe n'aura pas accès aux flux de trésorerie

liés à l'exploitation de SFR et ne sera pas à même d'utiliser ces flux de trésorerie pour répondre aux engagements du Groupe. Si le Groupe est en mesure de tirer jusqu'à 300 millions d'euros en vertu des Facilités de Crédit Renouvelables avant la réalisation de l'Acquisition SFR, la capacité à effectuer de tels tirages sera soumise à certaines conditions, y compris à la conformité à un ratio financier (*leverage covenant*) lors du tirage et par la suite. De plus, si l'Acquisition SFR n'est pas réalisée avant le 30 avril 2015 ou dans l'hypothèse de l'occurrence de certains autres événements pouvant déclencher la fin de la mise sous séquestre, le Groupe sera obligé de racheter les Obligations Senior Garanties avec les fonds mis sous séquestre et aura encouru des frais financiers très significatifs sans atteindre les bénéfices attendus.

Certains de ces facteurs sont hors du contrôle du Groupe. Si le Groupe n'est pas à même de générer des flux de trésorerie suffisants, il pourrait ne pas être en mesure de rembourser sa dette, d'accroître son activité, de répondre à des défis concurrentiels ou de financer ses autres besoins en liquidité et en capital, y compris les dépenses d'investissement. Si le Groupe n'est pas à même de répondre à ses obligations en termes de service de sa dette, il pourrait avoir à vendre des actifs, tenter de restructurer ou de refinancer son endettement existant ou rechercher des financements additionnels sous la forme de dette ou de capitaux propres. Le Groupe pourrait ne pas être à même de le faire ou de le faire de façon satisfaisante.

1.4.3.5 Le Groupe est exposé aux risques de taux d'intérêts. Les variations de ces taux pourraient avoir un impact défavorable sur le service de sa dette.

Le Groupe est exposé au risque de fluctuations des taux d'intérêts, essentiellement au titre du Prêt à terme du Groupe Numericable. En outre, tout montant que le Groupe emprunte au titre des Facilités de Crédit Renouvelables portera intérêt à un taux flottant. Une augmentation des taux d'intérêt applicables à la dette du Groupe réduira les fonds disponibles pour rembourser sa dette et financer ses opérations, dépenses d'investissement et futures opportunités d'affaires. Bien que le Groupe puisse avoir recours à divers instruments dérivés pour gérer son exposition aux mouvements de taux d'intérêt, il ne peut y avoir d'assurance qu'il sera à même de continuer à le faire à un coût raisonnable.

1.4.3.6 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 :

- verser des dividendes ou faire d'autres distributions ;
- faire d'autres paiements ou investissements non autorisés, y compris la participation dans des joint ventures ;
- conclure des transactions avec ses sociétés affiliées ;
- céder des actifs autrement que dans le cours normal de ses activités ;
- fusionner, se rapprocher avec d'autres entités ;

- contracter de l'endettement additionnel ;
- racheter ou rembourser des titres de capitaux propres ou de la dette subordonnée ou émettre des actions chez des filiales ; et
- créer des sûretés ou nantissements additionnels.

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.

1.4.3.7 Les fluctuations des taux de change pourraient avoir un impact défavorable sur les résultats financiers du Groupe.

Le Groupe est exposé aux fluctuations des taux de change monétaires. Les transactions du Groupe sont effectuées en euros, cependant, le Groupe a de la dette libellée en dollars U.S. au titre des Nouvelles Obligations Garanties de Premier rang et du Prêt à Terme et les montants contractés en dollars U.S. ne correspondront pas nécessairement au montant que cela représentera dans la monnaie correspondante. Le Groupe cherche à gérer de telles expositions au risque de change transactionnel conformément aux besoins spécifiques de ses activités. Il ne peut y avoir de garantie que les stratégies de couverture du Groupe protégeront de façon adéquate ses résultats d'exploitation des effets des fluctuations des taux de change, ou que ces couvertures ne limiteront pas tout bénéfice que le Groupe pourrait par ailleurs obtenir de mouvements favorables de taux de change. En outre, en relation avec l'Acquisition SFR, le Groupe a conclu certains contrats de couverture et de swap et, si l'Acquisition SFR n'intervient pas, il pourrait se voir dans l'obligation de payer des frais de résiliation anticipée au titre de ces contrats.

1.4.3.8 Des changements négatifs à sa notation pourrait avoir un impact défavorable significatif sur la situation financière du Groupe.

Une baisse de la notation pourrait avoir un impact défavorable sur la capacité du Groupe à obtenir des financements auprès des établissements financiers, à conserver la confiance des investisseurs et des banques et pourrait augmenter les coûts de financement du Groupe en augmentant les taux d'intérêt auxquels le Groupe pourrait se refinancer à l'avenir ou les taux d'intérêt auxquels le Groupe est capable de refinancer sa dette existante ou de contracter de nouvelles dettes.

1.4.4 Risques réglementaires et juridiques

1.4.4.1 **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 ». Après avoir lancé une consultation publique le 27 novembre 2013, l'ARCEP a publié, le 26 juin 2014, trois décisions définissant pour la période mi-2014 à mi-2017 la régulation asymétrique des trois marchés susmentionnés, transmises à la Commission européenne. Cette revue parallèle des trois marchés renforce la cohérence entre, d'une part, les obligations réglementaires applicables aux offres de gros dites « généralistes » car visant à titre principal la clientèle grand public, et, d'autre part,

celles portant sur les offres de gros conçues pour répondre spécifiquement aux besoins des entreprises. Aux termes de ces trois décisions, l'ARCEP a identifié Orange comme seul opérateur réputé exercer une influence significative sur ces marchés et lui a imposé des obligations spécifiques, notamment de faire droit aux demandes raisonnables d'accès, de fournir l'accès dans des conditions non discriminatoires et de contrôle tarifaire.

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 et distributeur de services de télévision, le Groupe est soumis à des taxes particulières. Le poids de ces taxes pourrait être amené à augmenter à l'avenir en fonction de l'évolution de la législation. En outre, le Groupe ne peut garantir que des taxes supplémentaires ne seront pas instituées dans le secteur des télécommunications.

1.4.4.2 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 (voir la Section 1.4.1.1 « Le Groupe opère dans un secteur concurrentiel et la concurrence pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe » du présent rapport financier semestriel) 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 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. Tel que mentionné en note 4.1.8 des comptes consolidés 2013, la Société n'a constitué aucune provision afférente à cette procédure dans lesdits comptes.

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.

1.4.4.3 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 peut aussi être exposé à des procédures qui pourraient engager ses partenaires distributeurs indépendants, comme ont pu y être confrontés d'autres opérateurs de télécommunications.

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.

1.4.4.4 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.

Le Groupe a reçu des avis de vérification de comptabilité datés du 6 juin 2014 pour les exercices 2010 (impôt sur les sociétés), 2011 et 2012 des sociétés NC Numericable, Numericable et Est Videocommunication.

Au 30 juin 2014, des provisions pour risque de redressement fiscal d'un montant total de 34,9 millions d'euros sont comptabilisées, dont 23,2 millions d'euros au titre des rectifications relatives à la TVA sur les offres multi-play pour la période 2006-2010 et 10 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 36,3 millions d'euros au 31 décembre 2013 (la reprise de provision pour 1,4 millions d'euros concerne les sociétés Completel et Altice B2B France), 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.

1.4.4.5 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 1er 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 document).

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.

1.4.4.6 Les résultats futurs du Groupe, les règles fiscales françaises, les contrôles ou contentieux fiscaux et les éventuelles réorganisations intra-groupe 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 10 aux comptes consolidés du Groupe pour le premier semestre 2014 figurant à la Section 2 « Comptes Consolidés au 30 juin 2014 » du présent rapport financier semestriel).

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 des éventuelles réorganisations intra-groupe, 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.

1.4.4.7 Introduction en droit français d'une action collective ouverte aux consommateurs

Le Groupe peut être confronté, comme l'ensemble des opérateurs du secteur, à une action collective regroupant de nombreux clients qui souhaiteraient obtenir – sur le fondement de la loi dite Hamon n°2014-344 du 17 mars 2014 – réparation d'un éventuel dommage. L'action de groupe est introduite selon des modalités fixées par décret en Conseil d'Etat. Au 30 juin 2014, ce décret n'a pas encore été publié.

1.4.4.8 Le Groupe est soumis à des exigences en termes de protection de la confidentialité et de la sécurité des données

Dans le cadre de ses activités, le Groupe doit collecter et traiter des données personnelles. La loi Informatique et Libertés en date du 6 janvier 1978 impose des obligations sur le responsable du traitement de données (c'est à dire, l'entité qui détermine les finalités du traitement des données et les procédures de traitement des données), concernant les informations et les données personnelles des individus, l'obtention de leur consentement (notamment pour l'utilisation de cookies), les formalités de déclaration et de transfert de données hors de l'Union Européenne. Tout manquement à ces obligations peut entraîner des sanctions pénales et financières à l'encontre du Groupe et nuire à sa réputation. La loi Informatique et Libertés impose également aux fournisseurs de services de communications électroniques accessibles au public, tel que le Groupe, l'obligation de notifier toute violation en matière de sécurité. La violation de ces obligations pourrait conduire à des poursuites contre le Groupe. En outre, un projet de règlement européen en date du 25 janvier 2012 sur la protection des données à caractère personnel a été approuvé par le Parlement Européen le 12 mars 2014. Ce règlement aura une incidence sur les procédures et la mise en œuvre du traitement des données personnelles par le Groupe et augmentera considérablement les sanctions qui pourraient être imposées au Groupe si les nouvelles règles n'étaient pas respectées. Le projet de règlement devrait être adopté d'ici à 2016. Aucun calendrier précis pour l'adoption de ce projet de règlement n'a cependant été établi. Les modifications apportées à la réglementation applicable au traitement des données à caractère personnel sont susceptibles d'avoir un impact défavorable significatif sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation du Groupe.

Le développement des activités d'hébergement de données pour différents clients augmentera le risque de voir la responsabilité du Groupe engagée en matière de protection et de sécurité. Si le Groupe manque à ses obligations ou ne respecte pas les exigences applicables au traitement des données personnelles, il pourrait faire l'objet de sanctions pénales et financières susceptibles d'avoir un impact défavorable significatif sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation du Groupe.

En outre, le Groupe a pris des mesures pour assurer la fiabilité de ses systèmes de protection des données personnelles et de sécurité, ainsi que pour réduire les risques éventuellement causés par une violation de la sécurité ou des données à caractère personnel qu'il traite. Le Groupe a donc mis en place des ressources spécifiques dédiées à la protection des données ainsi qu'un processus interne qui répond à l'obligation de notifier à la Commission Nationale Informatique et Libertés (la « CNIL ») toute violation de sécurité relatives aux données personnelles. Malgré les mesures adoptées par le Groupe pour protéger la confidentialité et la sécurité des données, demeure le risque de possibles attaques ou violations des systèmes de traitement de données, qui pourraient donner lieu à des sanctions et nuire à sa réputation. Le Groupe pourrait être contraint de supporter des coûts supplémentaires afin de se protéger contre ces risques ou d'en limiter les conséquences, ce qui pourrait à son tour avoir un impact significatif négatif sur son activité, sa

situation financière, ses résultats d'exploitation ou ses perspectives. En outre, toute perte de confiance des clients du Groupe à la suite de ces événements pourrait conduire à une baisse importante des ventes et avoir un impact défavorable significatif sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation du Groupe.

1.4.5 Risques de marché

1.4.5.1 Risque de change

Depuis les Opérations de Refinancement réalisées au premier semestre 2014, le Groupe est exposé à des risques de change dans le cadre de ses activités de financement. En particulier, en mai 2014, le Groupe a contracté de la dette en dollars U.S. (soit une partie des Prêts à Terme du Groupe (les Prêts à Terme qui ont servi au refinancement de la dette du Groupe, les « Prêts à Terme Refi » et les Prêts à Terme dont les sommes ont été placées en compte séquestre, les « Prêts à Terme Non-Refi ») et certaines tranches des Obligations Senior Garanties Nouvelles (voir la note 15.3 aux comptes au 30 juin 2014)).

Les états financiers du Groupe étant présentés en euros, le Groupe doit convertir ses dettes en euros en utilisant le taux de change alors applicable. En conséquence, la fluctuation de la valeur du dollar U.S. par rapport à l'euro peut affecter la valeur de la dette libellée en dollars U.S. dans ses états financiers. Au 30 juin 2014, l'encours de la dette en dollars U.S. s'élevait à 10 375 millions de dollars U.S. en excluant les intérêts courus et ne tenant pas compte de la déduction des frais initiaux de mise en place, et l'encours de la dette en euros du Groupe s'élevait à 4 150 millions d'euros, en excluant les intérêts courus et en ne tenant pas compte de la déduction des frais initiaux de mise en place, des dépôts de garantie et des TSDI.

Au 31 décembre 2013, le Groupe n'avait aucun instrument dérivé de taux de change en cours. Les 23 et 28 avril 2014, la Société a conclu différents contrats de swap avec Goldman Sachs International. Le 1er mai 2014, Numericable Group et Goldman Sachs International ont transféré (par novation) un certain nombre de contrat de swap à diverses banques internationales de premier plan.

Au 30 juin 2014, cinq catégories de swap de devises croisées ont été contractées avec plus de quinze contreparties :

	Obligation Dollar 2019	Obligation Dollar 2022	Obligation Dollar 2024	Prêt Bancaire Refi	Prêt Bancaire Non-Refi
Notionnel USD M / EUR M	2 400 / 1 736	4 000 / 2 893	1 375 / 994	1 394 / 1 008	1 206 / 872
Jambe Dollar / Jambe Euros	4,875% / 4,354%	6,0% / 5,147%	6,25% / 5,383%	L+3,75% / E+4,2135%	L+3,75% / E+4,2085%
Date de 1er échange	30 avril 2015	30 avril 2015	30 avril 2015	21 Mai 2014	30 avril 2015
Montants Initiaux échangés USD M / EUR M	2 358 / 1 705	3 930 / 2 842	1 351 / 977	1 355 / 980	1 173 / 848
Date de paiement des coupons	15 août / 15 février	15 août / 15 février	15 août / 15 février	30 juillet 30 octobre 30 janvier 30 avril	30 juillet 30 octobre 30 janvier 30 avril
Date d'échange final	15 mai 2019	15 mai 2022	15 mai 2022	15 mai 2019	15 mai 2019
Montants finaux échangés USD M / EUR M	2 400 / 1 736	4 000 / 2 893	1 375 / 994	1 394 / 1 008	1 206 / 872
Clause spéciale		A cinq ans clause de rupture en faveur des banques	A cinq ans clause de rupture en faveur des banques		

Les émissions d'emprunts en dollars du Groupe ainsi que les sommes placées sur les comptes séquestre ont été intégralement couvertes par des instruments dérivés via la mise en place de cross-currency swaps. Le tableau ci-dessous présente l'incidence des opérations de couverture sur la dette initiale et les comptes séquestre avant et après couverture.

Montants à l'origine, exprimés en millions		Dette initiale		Instrument de couverture		Dette finale	
	Devise	En devises	En euros	En devises	En euros	En devises	En euros
Obligations 2019	USD	(2 400)	-	2 400	(1 736)	-	(1 736)
Obligations 2022	USD	(4 000)	-	4 000	(2 893)	-	(2 893)
Obligations 2024	USD	(1 375)	-	1 375	(994)	-	(994)
Emprunt 2020 (« refi »)	USD	(1 394)	-	1 394	(1 008)	-	(1 008)
Emprunt 2020 (« non refi »)	USD	(1 206)	-	1 206	(872)	-	(872)
Total passifs		(10 375)	-	10 375	(7 503)	-	(7 503)
Comptes séquestres	USD	8 966	-	(8 966)	6 485	-	6 485
Total actifs		8 966	-	(8 966)	6 485	-	6 485

Les émissions d'emprunts (Prêts à terme et Obligations Senior Garanties Nouvelles) en dollars du Groupe ainsi que les sommes placées sur les comptes séquestre ont été intégralement couvertes par des instruments dérivés via la mise en place de cross-currency swaps. Le risque du Groupe n'est cependant pas entièrement couvert, puisque les tirages en dollars américains, au titre des Prêts à Terme, portent intérêt au taux LIBOR augmenté d'une marge, sous réserve d'un plancher de 0,75 % sur le LIBOR, tandis que les contrats de swap n'incluent pas ce plancher. Pour les Prêts à Terme libellés en dollars américains, si le LIBOR est supérieur à 0,75%, la couverture est complète, sinon la différence entre 0,75% et le LIBOR n'est pas couverte en swap dollars/euros. Par exemple, au 30 juin 2014, le taux LIBOR était de 0,1552%. Voir la Section 1.4.5.2 ci-dessous et la note 2.4 aux comptes consolidés figurant à la Section 2 du présent rapport financier semestriel pour une description de ces opérations de couverture relatives aux Opérations de Refinancement.

Le Groupe est également exposé à des risques si l'Acquisition de SFR ne se réalise pas : les contrats de swap resteraient en place mais les dettes sous-jacentes (les Obligations Senior Garanties Nouvelles et les Prêts à Terme Non-Refinancement) seraient intégralement remboursés avec l'argent placé sur les comptes séquestres qui correspondent exactement aux montants levés et à rembourser sans coûts de rupture. Le principal risque est donc de conserver les obligations des contrats de swap sans avoir de paiements futurs à réaliser en dollars US (pour les intérêts et le principal) ou en euros (pour le paiement du prix d'Acquisition de SFR). Au 30 avril 2015 (date d'échange initial), si l'Acquisition de SFR ne se réalise pas, le Groupe devrait quand même payer le nominal du au titre des swaps en dollars US que le Groupe n'aurait pas suite au remboursement des obligations et recevrait des euros dont il n'aurait pas le besoin. A chaque date de paiement des swaps (les 15 février et 15 août pour les Obligations Senior Garanties Nouvelles et les 30 juillet, 30 octobre, 30 janvier et 30 avril pour les Prêts à Terme) puis en date d'échange final, le Groupe versera des euros et recevra des dollars américains dont le Groupe n'a pas le besoin car l'intégralité de la dette aura été remboursé.

Ce double risque n'existe pas pour la catégorie des Prêts à Terme Refi car l'intégralité des sommes couvertes a été utilisée pour le refinancement de la dette historique du Groupe. Une bonne estimation au 30 juin du coût de débouclage de ces swaps est la valeur mark-to-market (hors intérêts courus, ni frais initiaux ni coûts du risque) de ces swaps : le Groupe estime que la valeur de mark-to-market de ces swaps est de 153,6 millions d'euros au 30 juin 2014.

Le tableau suivant présente les montants notionnels et les juste-valeurs (négatives) des swap au 30 juin 2014 :

En millions d'euros	Montant Notionnel	Juste valeur (y compris intérêts courus)	Juste valeur (hors intérêts courus)
Obligations 2019	1 736	29,1	30,5
Obligations 2022	2 893	80,0	83,9
Obligations 2024	994	27,2	28,5
Emprunt 2020 (« refi »)	1 008	5,3	4,7
Emprunt 2020 (« non refi »)	872	10,2	9,7
Total	7 503	151,8	157,4

Impact de ces swaps sur les comptes consolidés du Groupe

Les swaps contractés par le Groupe sont de deux natures :

- Les swaps sur les Obligations Senior Garanties Nouvelles ont été qualifiés de couverture de flux de trésorerie car ils correspondent exactement aux flux des obligations sous-jacentes. La partie efficace de la variation de juste valeur de ces dérivés est enregistrée en contrepartie des autres éléments du résultat global. Elle est reprise en résultat lorsque l'élément couvert affecte le résultat. Au 30 juin 2014, la juste valeur de ces instruments financiers a été comptabilisée en autres éléments du résultat global pour 143,0 millions d'euros, c'est-à-dire comptabilisée dans les capitaux propres. Le Groupe a également constaté l'impôt différé sur ces instruments en autres éléments du résultat global, c'est-à-dire comptabilisée dans les capitaux propres, pour 54,3 millions d'euros au 30 juin 2014.
- Les swaps sur les Prêts à Terme ont été comptabilisés en couverture naturelle (catégorie Juste Valeur par résultat selon la norme IAS 39). La différence de comptabilisation par rapport aux obligations est liée à la nature variable (en taux) des sous-jacents (les Prêts à Terme). Ces dérivés sont ainsi comptabilisés à la juste valeur au bilan, les variations de valeur impactent le résultat. Au 30 juin 2014, la juste valeur de ces instruments financiers (qui incluent également la juste valeur de la conversion LIBOR/EURIBOR, qu'il n'est pas possible d'isoler) a été comptabilisée en charges financières pour 14,4 millions d'euros, impactant ainsi négativement le résultat net du Groupe. Le Groupe a également constaté l'impôt différé sur ces instruments en résultat pour 3,3 millions d'euros au 30 juin 2014.

Au total, au 30 juin 2014, la variation de valeur mark-to-market des swaps (en incluant l'impôt différé) a impacté négativement le résultat net à hauteur de 11,1 millions d'euros. Voir la note 16.3 aux comptes au 30 juin 2014 pour plus d'informations sur la comptabilisation de ces swaps.

1.4.5.2 Risque de taux

Le Groupe est exposé au risque de fluctuations des taux d'intérêt en vertu de certains de ses titres de créance qui sont indexés sur le taux interbancaire offert européen (« EURIBOR »), ou, pour les prêts libellés en dollars, sur le taux interbancaire de Londres (« LIBOR »), majoré d'une marge applicable. Le Groupe est ainsi exposé à un risque de l'augmentation du taux d'intérêt sur ses titres de créance à taux variable.

Pour couvrir son exposition au risque de fluctuations du taux LIBOR (qui s'applique à la partie du Prêt à Terme libellée en dollars U.S.), le Groupe a conclu des contrats de swaps (qui couvrent son exposition aux fluctuations du taux de change euro/US et LIBOR) convertissant son exposition au taux LIBOR en une exposition au taux EURIBOR. Voir la Section 1.4.5.1 du présent rapport financier semestriel.

Au 30 juin 2014, le Groupe n'avait pas de contrats couvrant son risque d'exposition aux fluctuations du taux EURIBOR. 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.

Si l'Acquisition ne se fait pas, le risque est de payer un taux EURIBOR pour recevoir un taux LIBOR dont le Groupe n'a pas besoin car le sous-jacent dont les intérêts sont fondés sur le LIBOR aura été remboursée. Ce risque n'est valable que pour les instruments de la catégorie Prêt à Terme Non-Refi et non pas ceux de la catégorie Prêt à Terme Refi qui est utilisé de manière définitive. Il est à noter que la quantification du risque donnée au paragraphe précédent inclut le coût de ce risque. Il n'est pas possible d'isoler la mark-to-market spécifique au swap LIBOR/EURIBOR.

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. Au 30 juin 2014, l'encours de la dette à taux variable du Groupe s'élevait à 3 799,2 millions d'euros et l'encours de la dette à taux fixe du Groupe s'élevait à 7 979,1 millions d'euros.

Le Groupe a conclu par le passé, et prévoit de continuer à conclure, le cas échéant, 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 30 juin 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 de plafonnement de taux se terminent le 31 décembre 2014.

Compte tenu du poids respectif de la dette à taux fixe et de la dette à taux variable du Groupe, une variation immédiate de l'EURIBOR de 50 points de base aurait eu, sur un semestre entier, un effet de +/- 4,7 millions d'euros sur le résultat net du Groupe au titre du semestre clos le 30 juin 2014. Comme rappelé ci-dessus, au travers des swaps de taux, le Groupe n'est pas exposé aux variations du LIBOR.

1.4.5.3 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 30 juin 2014 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.

30-juin-14				
<i>(en milliers d'euros)</i>	Moins d'un an	1 à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
Passifs financiers au titre du Prêt à Terme	433	0	3 799 196	3 799 629
<i>dont intérêts courus</i>	<i>433</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>433</i>
<i>dont amortissements frais à l'origine</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-71 673</i>	<i>-71 673</i>
Passifs financiers au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties	65 898	1 753 104	6 176 223	7 995 225
<i>dont intérêts courus</i>	<i>65 898</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>65 898</i>
Titres subordonnés à durée illimitée	0	0	39 003	39 003
Passifs financiers au titre de contrats de location-financement	25 209	22 017	438	47 664
Autres passifs financiers	1 144	974	0	2 118
Total des obligations et emprunts	92 684	1 776 095	10 014 860	11 883 639
Marked-to-Market des Swaps	0	107 203	44 568	151 771
Dépôts de garantie reçus des clients	11 133	44 220	0	55 353
Découverts bancaires	0	0	0	0
Total des passifs financiers	103 817	1 927 518	10 059 428	12 090 763

Le Groupe dispose également de lignes de crédit renouvelables d'un montant de 300 millions d'euros et, à partir de la date de réalisation de l'Acquisition de SFR (voir la Section 1.2.1 du présent rapport financier semestriel), d'un montant de 450 millions d'euros. La disponibilité de ces lignes de crédit renouvelables est soumise à des covenants et des autres engagements usuels (voir la note 19.1 aux comptes consolidés figurant à la Section 2 « Comptes consolidés semestriels au 30 juin 2014 » du présent rapport financier semestriel pour plus d'informations).

Le tableau suivant présente la notation financière actuelle du Groupe :

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

1.4.5.4 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 consolidés, 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 16.5 aux comptes consolidés figurant à la Section 2 « Comptes consolidés semestriels au 30 juin 2014 » du présent rapport financier semestriel.

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 millions d'euros au titre de cette créance. Au premier semestre 2014, le Groupe a perçu un quatrième paiement de 0,8 millions d'euros. 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 10,7 millions d'euros, ce qui correspond à l'intégralité 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.

1.4.5.5 Risques sur actions et autres instruments financiers

A la date du présent rapport financier semestriel, 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 au et pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 figurant dans le rapport annuel 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.

1.4.6 Assurances et gestion des risques

1.4.6.1 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. Voir la Section 1.4.2.5 « 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 » du présent rapport financier semestriel.

1.4.6.2 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 Ypso France et depuis 2009 au sein du Groupe Altice B2B. Son périmètre d'intervention couvre l'ensemble des activités des sociétés du Groupe.

Organisation du contrôle interne

- 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.

- 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.

- 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.

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.

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.

1.5 Evènements postérieurs à la clôture

Le 24 juillet 2014, Altice France a acquis auprès de Carlyle et Cinven, un bloc de 42 869 291 actions représentant 34,6% du capital et des droits de vote de Numericable Group (l'« Acquisition ») (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 214C1562 et numéro 214C1563 en date du 29 juillet 2014). Altice France détient désormais 92 446 476 actions de Numericable Group, soit 74,59% de la Société, représentant 92 446 476 droits de vote, soit 74,59% des droits de vote. A la suite de l'Acquisition, M. Jonathan Zafrani, administrateur de la Société désigné sur proposition de Carlyle, et M. Nicolas Paulmier, administrateur de la Société désigné sur proposition de Cinven, ont démissionné de leur mandat d'administrateur.

Le même jour, il a été mis fin au pacte d'actionnaires qui avait été conclu, le 7 novembre 2013, entre Altice France, Carlyle et Cinven. Le 28 mai 2014, l'AMF avait accordé à cet égard à Altice France une dérogation à l'obligation de déposer une offre publique d'achat obligatoire à raison de la réalisation de l'Acquisition (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 214C0921 en date du 28 mai 2014).

1.6 Perspectives

Compte tenu des projets en cours d'acquisition de SFR et de Virgin Mobile, et dans la mesure où leur réalisation est actuellement envisagée avant la fin de l'année 2014, la Société considère que les objectifs et tendances de Numericable Group pour les années 2014 à 2016 rendus publics lors de son introduction en bourse en novembre 2013 deviendraient caducs. En effet, dans cette hypothèse, les résultats du quatrième trimestre 2014 de Numericable Group seraient impactés par l'entrée de SFR dans le groupe Numericable.

2. Comptes consolidés semestriels au 30 juin 2014

Numericable Group

Comptes semestriels consolidés condensés au 30 juin 2014

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	Période de 6 mois close le	
		30 juin 2014	30 juin 2013
Chiffre d'affaires	4	663 698	649 981
Achats externes	5	(312 318)	(303 962)
Charges de personnel	6	(79 628)	(74 663)
Impôts et taxes		(15 814)	(17 569)
Provisions		(5 128)	296
Autres produits opérationnels	7	43 870	43 257
Autres charges opérationnelles	8	(932)	(1 687)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)		293 748	295 653
Amortissements et dépréciations		(151 503)	(145 875)
Résultat d'exploitation		142 245	149 778
Produits financiers		2 319	6 872
Coût de l'endettement brut		(137 623)	(95 159)
Autres charges financières		(144 490)	(8 795)
Résultat financier	9	(279 794)	(97 082)
Charges (Produits) d'impôts sur les résultats	10	54 115	(5 503)
Résultat des sociétés mises en équivalence		-	-
Résultat net des activités poursuivies		(83 434)	47 193
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession		-	-
Résultat net		(83 434)	47 193
- Attribuable aux propriétaires de l'entité		(83 462)	47 210
- Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		28	(17)
Résultat par action (en euros) attribuable aux propriétaires de l'entité	23		
Résultat net			
- de base		(0,67)	0,41
- dilué		(0,67)	0,41

Numericable Group
ETAT CONSOLIDE DES AUTRES ELEMENTS DU RESULTAT GLOBAL

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	30 juin 2014	30 juin 2013
Résultat net attribuable aux propriétaires de l'entité		(83 462)	47 210
<i>Éléments susceptibles d'être reclassés ultérieurement en résultat :</i>			
Réserves de conversion		-	-
Couverture de flux de trésorerie (1)	2.4/ 16	(142 976)	-
Variation de juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente		-	-
Impôt sur éléments reconnus directement dans les autres éléments du résultat global	2.4/ 10.2	54 331	-
<i>Éléments qui ne seront pas reclassés ultérieurement en résultat :</i>			
Ecart actuariels		-	-
Impôt sur éléments reconnus directement dans les autres éléments du résultat global		-	-
Autres éléments du résultat global attribuable aux propriétaires de l'entité		(172 107)	47 210

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 30 juin 2014 et 2013.

- (1) Comme exposé en 2.4, dans le cadre des instruments dérivés qualifiés de couverture de flux de trésorerie, la partie efficace de la variation de juste valeur de ces dérivés est enregistrée en contrepartie des autres éléments du résultat global. Elle est reprise en résultat lorsque l'élément couvert affecte le résultat.

Au 30 juin 2014, la juste valeur de ces instruments financiers, hors intérêts courus non échus, a ainsi été comptabilisée en autres éléments du résultat global pour 142 976 milliers d'euros. Le Groupe a également constaté un impôt différé actif sur ces instruments en autres éléments du résultat global pour 54 331 milliers d'euros.

Numericable Group
BILAN CONSOLIDE

<i>(en milliers d'euros)</i>	Note	30 juin 2014	31 décembre 2013
ACTIF			
Ecarts d'acquisition	11	1 484 892	1 483 628
Autres immobilisations incorporelles		298 552	307 362
Immobilisations corporelles		1 505 106	1 464 763
Titres mis en équivalence		2 893	2 893
Autres actifs financiers non courants		11 337	7 263
Impôts différés actifs	10.2	241 122	132 662
Total de l'actif non courant		3 543 902	3 398 571
Stocks		47 786	49 568
Créances clients et autres créances	12	424 142	402 888
Autres actifs financiers courants		-	4 020
Créances d'impôts		4 288	3 410
Quasi disponibilités	13	8 958 824	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	14	40 649	101 365
Actifs destinés à être cédés		-	-
Total de l'actif courant		9 475 689	561 251
TOTAL ACTIF		13 019 591	3 959 822

<i>(en milliers d'euros)</i>		30 juin 2014	31 décembre 2013
PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES			
Capital social		123 942	123 942
Prime d'émission		2 108 037	2 108 037
Réserves	15	(2 149 505)	(1 978 611)
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère		82 474	253 368
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle		219	193
Total des Capitaux propres		82 693	253 561
Passifs financiers non courants	16	11 915 273	2 701 894
Provisions non courantes	21	72 158	73 633
Impôts différés passifs		-	-
Autres passifs non courants	18	104 518	102 585
Total des passifs non courants		12 091 949	2 878 112
Passifs financiers courants	16	103 817	64 249
Provisions courantes	21	-	6 411
Dettes fournisseurs et autres passifs courants	19	741 114	757 418
Dettes d'impôts sur les sociétés		18	71
Passifs destinés à être cédés		-	-
Total des passifs courants		844 949	828 149
TOTAL PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES		13 019 591	3 959 822

Numericable Group
TABLEAU DE VARIATION CONSOLIDE DES CAPITAUX PROPRES

<i>(En milliers d'euros)</i>	Attribuables aux propriétaires de la société mère					Attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle	Total des Capitaux propres
	Capital	Primes	Réserves	Autres éléments du résultat global	Total		
Capitaux propres combinés au 31 décembre 2012	-	-	(285 868)	(1 496)	(287 364)	33	(287 331)
Dividendes payés	-	-	-	-	-	-	-
Résultat global	-	-	47 210	-	47 210	(17)	47 193
Autres	-	-	(5)	-	(5)	4	(1)
Capitaux propres combinés au 30 juin 2013	-	-	(238 663)	(1 496)	(240 159)	20	(240 139)
Dividendes payés	-	-	-	-	-	-	-
Résultat global	-	-	17 340	(458)	16 882	173	17 055
Apports d'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	-	-	7	-	7	-	7
Capitaux propres consolidés au 31 décembre 2013	123 942	2 108 037	(1 976 657)	(1 954)	253 368	193	253 561
Dividendes payés	-	-	-	-	-	-	-
Résultat global	-	-	(83 462)	(88 645)	(172 107)	28	(172 079)
Plan de stock-options (3)	-	-	2 141	-	2 141	-	2 141
Actions propres (5)	-	-	(923)	-	(923)	-	(923)
Autres	-	-	(5)	-	(5)	(2)	(7)
Capitaux propres consolidés au 30 juin 2014	123 942	2 108 037	(2 058 906)	(90 599)	82 474	219	82 693

(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 ;

(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;

(3) Correspond aux coûts des plans de stock-options attribués au profit de certains mandataires sociaux et salariés du Groupe en novembre 2013 et en janvier 2014. La contrepartie des 2.141 K€ est comptabilisée dans le résultat de la période;

(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 des comptes consolidés au 31 décembre 2013;

(5) Correspond au programme de rachat d'actions propres mis en œuvre au cours du premier semestre 2014.

Numericable Group
TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES

<i>(en milliers d'euros)</i>	Note	30 juin 2014	30 juin 2013
Résultat net des activités poursuivies		(83 434)	47 193
<i>Eléments non monétaires sans incidence sur la trésorerie</i>			
Résultat des sociétés mises en équivalence		-	-
Amortissements et dépréciations		143 615	142 512
Gains et pertes sur cessions d'actifs		(1 683)	(3 670)
Charge (produit) d'impôts sur les résultats	10.1	(54 115)	5 503
Coût de l'endettement brut		137 623	94 907
Variation de la juste valeur des instruments dérivés	9.2	14 421	-
Ecarts de change, nets	9.3	10 107	-
Autres éléments non monétaires (1)		29 538	2 937
<i>Variation du besoin en fonds de roulement et autres décaissements</i>			
Variation du besoin en fonds de roulement		7 502	8 411
Impôts sur les sociétés décaissés		-	(3 274)
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles		203 574	294 519
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles (2)		(163 696)	(141 259)
Produits de cession d'actifs corporels et incorporels		1 684	4 534
Diminution (augmentation) des prêts et autres actifs financiers		(977)	(2 331)
Investissements dans des entités comprises dans le périmètre de consolidation net de la trésorerie acquise (3)		-	(3 314)
Variation des quasi-disponibilités (4)	2.3 - 13	(8 893 932)	-
Subventions reçues		1 075	2 494
Flux net de trésorerie net affectés aux opérations d'investissements		(9 055 846)	(139 876)
Augmentations de capital de la société mère		-	-
Emissions d'emprunts (5)	2.3	11 579 934	4 184
Remboursements d'emprunts (6)	2.3	(2 652 062)	(56 005)
Intérêts décaissés		(136 316)	(88 965)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement		8 791 556	(140 787)
Flux net de trésorerie des activités poursuivies		(60 716)	13 855
Flux net de trésorerie des activités cédées ou en cours de cession		-	-
Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie		(60 716)	13 855
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture		101 365	7 996
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture		40 649	21 851

(1) Au 30 juin 2014, les autres éléments non monétaires correspondent principalement :
- à l'étalement des frais sur emprunt selon la méthode du coût amorti, sans effet sur la trésorerie, pour 27,3 millions d'euros ;
- au coût relatif aux plans de stock-options pour 2,1 millions d'euros, également sans effet sur la trésorerie.

(2) Les investissements corporels et incorporels financés par location financement sont sans effet sur le tableau des flux de trésorerie lors de l'acquisition. Ils représentent 21 millions d'euros à la fois au 30 juin 2014 et au 30 juin 2013.

- (3) Correspond, au 30 juin 2013, au prix payé dans le cadre de l'acquisition de Valvision réalisée en juin 2013 (3,3 millions d'euros).
- (4) Correspond aux sommes placées à l'origine dans les comptes séquestre dans le cadre de l'acquisition de SFR (se référer également à la Note 13).
- (5) Correspond principalement à la mise en place du nouveau financement pour un montant total de 11 653 millions d'euros nets des frais sur emprunts décaissés pour 77 millions d'euros (se référer également à la Note 2.3).
- (6) Ce montant correspond principalement aux dettes éteintes lors du refinancement de mai 2014 pour un montant total de 2 638 millions d'euros (se référer également à la Note 2.3).

NOTES ANNEXES AUX COMPTES SEMESTRIELS CONSOLIDES

1	Bases de préparation des états financiers consolidés	99
2	Evénements significatifs	103
3	Informations sectorielles	108
4	Chiffre d'affaires	109
5	Achats externes	109
6	Charges de personnel	110
7	Autres produits opérationnels	110
8	Autres charges opérationnelles	111
9	Résultat financier	111
10	Impôts sur les résultats	113
11	Ecart d'acquisition	114
12	Créances clients et autres créances	114
13	Quasi disponibilités	115
14	Trésorerie et équivalents de trésorerie	116
15	Capitaux propres	116
16	Passifs financiers	117
17	Instruments financiers	122
18	Autres passifs non courants	126
19	Dettes fournisseurs et autres dettes	126
20	Engagements et obligations contractuelles	126
21	Provisions et passifs éventuels	129
22	Transactions avec les parties liées	136
23	Contrats de location	137
24	Résultat par action	139
25	Evénements postérieurs à la clôture	139

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.

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.

1.2 Bases de préparation des Comptes semestriels consolidés

Les Comptes semestriels Consolidés condensés au 30 juin 2014 ont été arrêtés par le Conseil d'administration de la Société en date du 5 août 2014. Les Comptes semestriels Consolidés condensés pour la période de 6 mois prenant fin le 30 juin 2014 comprennent la Société et ses filiales (l'ensemble désigné comme « le Groupe Consolidé ») et la quote-part du Groupe dans les entreprises associées et sous contrôle conjoint. Ils sont établis en euro, monnaie fonctionnelle de la Société.

Les Comptes semestriels consolidés condensés au 30 juin 2014 ont été établis en conformité avec la norme comptable internationale IAS 34 *Information financière intermédiaire*, telle qu'adoptée par l'Union Européenne (UE).

Ils doivent être lus en association avec les comptes consolidés annuels IFRS 2013 du Groupe.

A l'exception des principes décrits ci-dessous et des méthodes d'évaluation spécifiques aux arrêts intermédiaires, les bases de préparation, méthodes comptables et règles d'évaluation appliquées dans les comptes semestriels consolidés sont identiques à celles utilisées dans les comptes consolidés au 31 décembre 2013, tels que décrits notamment en note 1 s'agissant des bases de préparation des états financiers consolidés, en note 2 pour les règles et méthodes comptables et en note 3 pour les principes comptables significatifs.

1.3 Référentiel applicable au 30 juin 2014

Les textes suivants sont appliqués pour la préparation des Comptes semestriels Consolidés à compter du 1^{er} janvier 2014.

Comme mentionné plus haut, les méthodes comptables et règles d'évaluation appliquées dans les Comptes semestriels Consolidés sont identiques à celles des Comptes Consolidés au 31 décembre 2013, à l'exception des normes et interprétations adoptés par l'Union européenne et avec application obligatoire au 1^{er} janvier 2014 mais qui ont été sans impact significatif pour le Groupe:

- IAS 27 (révisée en 2011) *Etats financiers individuels* (« **IAS 27 révisée** ») ;
- IAS 28 (révisée en 2011) *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises* (« **IAS 28 révisée** ») ;
- IFRS 10 *Etats financiers consolidés* (« **IFRS 10** ») ;
- IFRS 11 : *Partenariats* (« **IFRS 11** ») ;
- 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** ») ;
- Amendement à la norme IAS 32 « Présentation - Compensation des actifs et des passifs financiers » ;
- Amendement à la norme IAS 36 « Informations à fournir sur la valeur recouvrable des actifs non financiers » ;
- Amendement IAS39 « Novation des dérivés et maintien de la comptabilité de couverture ».

Ces nouvelles normes et amendements n'ont pas d'impact sur les comptes semestriels consolidés condensés au 30 juin 2014 ou des impacts en termes de présentation uniquement et d'information en annexes.

Par ailleurs le Groupe Consolidé n'a pas opté pour une application anticipée des normes et interprétations dont l'application sera obligatoire postérieurement au 31 décembre 2014.

La Direction évalue actuellement l'impact potentiel de l'application de ces normes, interprétations et amendements sur le compte de résultats, 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, en dehors de la norme IFRIC 21 dont les impacts sont en cours d'évaluation par le Groupe.

1.4 Principales estimations et jugements du management

L'établissement des Comptes semestriels consolidés condensés 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 des Comptes Consolidés au 31 décembre 2013 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.

Les principales estimations faites par la Direction pour l'établissement des Comptes semestriels Consolidés condensés sont de même nature que celles décrites dans la Note 3 des Comptes Consolidés au 31 décembre 2013.

1.5 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 basés 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 des périodes de faible activité correspondant aux vacances d'été et d'hiver ainsi qu'aux jours fériés du mois de mai.

1.6 Informations comparatives

Les données comparatives présentées au titre de la période de six mois close le 30 juin 2013 correspondent 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 conjointement par les fonds d'investissement privés Carlyle, Cinven et Altice.

En conséquence, les données présentées au titre de l'information comparative dans le compte de résultat et dans le tableau des flux de trésorerie reflètent les revenus, charges et flux de trésorerie historiques qui étaient relatifs aux sous-groupes Ypso et Altice B2B, lesquels formaient au 30 juin 2013 deux groupes distincts.

1.7 Liste des entités incluses dans la consolidation

La liste des entités incluses dans les comptes consolidés 2013 est telle que détaillée en Note 1.4 des comptes consolidés 2013 du Groupe.

Au cours du premier semestre 2014, deux nouvelles sociétés ont rejoint le périmètre de consolidation.

Il s'agit des sociétés Numericable US SAS (société de droit français) et Numericable US LLC (société de droit américain) qui ont été créées dans le cadre de l'acquisition de SFR afin de porter une partie du nouveau financement levé par le Groupe en mai 2014 (se référer à la note 2.3).

Ces deux sociétés sont détenues à hauteur de 100% et consolidées par intégration globale au 30 juin 2014.

1.8 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, ainsi que l'acquisition en cours de SFR, 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 opérationnelles. La note 2.3 précise par ailleurs :

- que le Groupe a procédé en mai 2014 au refinancement de ses Dettes Senior ce qui lui a permis de rééchelonner une grande partie de sa dette financière à long terme ;
- les modalités de financement de l'acquisition de SFR et les impacts en cas de non réalisation de l'opération.

Dans ces conditions et sur la base des dernières prévisions de trésorerie disponibles à jour, la Direction du Groupe considère que le Groupe sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au minimum au cours de la période de douze mois à compter de l'arrêt des comptes semestriels consolidés condensés au 30 juin 2014 ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période.

Par conséquent, les Comptes semestriels Consolidés condensés du Groupe arrêtés aux 30 juin 2014 et 2013 ont été préparés dans l'hypothèse de continuité d'exploitation.

2 Événements significatifs

2.1 Accord avec Vivendi en vue du rachat de SFR

Le 5 avril 2014, le conseil de surveillance du Groupe Vivendi a annoncé qu'il avait retenu l'offre d'Altice, actionnaire majoritaire de Numericable Group, en vue du rachat de sa filiale SFR.

Le 20 Juin 2014, Vivendi, Altice et Numericable Group ont annoncé avoir signé l'accord définitif de rapprochement entre SFR et Numericable Group à l'issue d'un dialogue avec les instances représentatives du personnel concernées.

Le jour de la réalisation de cet accord, Vivendi recevra 13,5 milliards d'euros en cash (hors ajustements de prix) et conservera une participation de 20% dans le nouvel ensemble, avec la possibilité de la céder ultérieurement à Altice, après une période d'incessibilité d'un an.

Vivendi pourra également recevoir un complément de prix de 750 millions d'euros en fonction des performances financières futures du nouveau Groupe.

La réalisation de cet accord est soumise à certaines conditions, notamment l'obtention de l'approbation de l'autorité de la concurrence, qui a déclaré complet le 24 juin 2014 le dossier déposé par Numericable Group.

2.2 Accord en vue du rachat de Virgin Mobile

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

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

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

La réalisation de cet accord est soumise à certaines conditions, notamment l'obtention de l'approbation de l'autorité de la concurrence.

2.3 Financement de l'acquisition de SFR et refinancement de la dette existante

Afin de financer l'acquisition de SFR, Numericable Group a levé, en mai 2014, l'équivalent de 11 653 millions d'euros à travers des émissions obligataires et la mise en place de nouveaux emprunts bancaires, à la fois en euros et en dollars.

- *Emissions obligataires réalisées le 8 mai 2014 :*

Les émissions obligataires, réalisées en date du 8 mai 2014, ont permis de lever l'équivalent de 7 873 millions d'euros, dont un montant équivalent à 5 623 millions d'euros en dollars et 2 250 millions d'euros. Le produit de ces émissions obligataires a été intégralement placé sur des comptes séquestre et apparaît sur la ligne « Quasi disponibilités » du bilan consolidé au 30 juin 2014.

Les emprunts obligataires sont décomposés de la façon suivante :

Devise d'origine	Maturité	Montant d'origine en millions de devises	Montant d'origine en millions d'euros*	Coupon en devise (taux fixe)	Coupon en euros (taux fixe)**
EUR	Mai 2022	1 000	1 000	5,375%	5,375%
EUR	Mai 2024	1 250	1 250	5,625%	5,625%
USD	Mai 2019	2 400	1 736	4,875%	4,354%
USD	Mai 2022	4 000	2 893	6,000%	5,141%
USD	Mai 2024	1 375	994	6,250%	5,381%
		Total	7 873		

* contrevaieur au taux de change des instruments de couverture.

** correspond au taux d'intérêt des instruments de couverture.

Se référer également à la note 16.

- *Emprunts bancaires levés le 21 mai 2014 :*

Les nouveaux emprunts bancaires ont été tirés en date du 21 mai 2014 pour un montant total équivalent à 3 780 millions d'euros, dont un montant équivalent à 1 880 millions d'euros en dollars et 1 900 millions d'euros.

Les emprunts bancaires sont décomposés de la façon suivante :

Devise d'origine	Maturité	Montant d'origine en millions de devises	Montant d'origine en millions d'euros*	Taux d'intérêt de référence	Marge en devise	Marge en euros**
EUR	Mai 2020	1 900	1 900	Euribor 3M	4,500%	4,500%
USD	Mai 2020	1 394	1 008	Libor 3M	3,813%	4,380%
USD	Mai 2020	1 206	872	Libor 3M	3,809%	4,375%
		Total	3 780			

* contrevaieur au taux de change des instruments de couverture.

** correspond au taux d'intérêt des instruments de couverture (avec un minimum « floor » de 0,75%).

L'argent levé au travers de ces nouveaux emprunts a été utilisé par le Groupe à hauteur de 2 750 millions d'euros afin notamment de :

- rembourser en totalité l'ancienne dette senior du Groupe pour 2 638 millions d'euros ;
- payer les frais de remboursement anticipés des emprunts obligataires pour 89 millions d'euros ;
- payer une partie des frais de mise en place des nouveaux financements.

Le remboursement de l'ancienne Dette Senior du Groupe a été analysé comme une extinction de la dette existante et en conséquence :

- les frais d'extinction des emprunts obligataires supportés par le Groupe ont été comptabilisés en autres charges financières pour 88,8 millions d'euros ;
- les frais relatifs à la mise en place de la dette éteinte, qui avaient initialement été comptabilisés au coût amorti, ont été comptabilisés en autres charges financières pour 22,1 millions d'euros ;

Le solde non utilisé issu des emprunts bancaires, soit 1 030 millions d'euros, a été placé sur les comptes séquestre portant ainsi le montant total inscrit sur les comptes séquestre à un montant équivalent à 8 894 millions d'euros (déduction faite des frais bancaires (OID) sur les emprunts bancaires tirés mais non utilisés au 30 juin 2014. Ces frais, qui représentent un montant équivalent à 9,5 millions d'euros à l'origine ne seront dus qu'en cas de finalisation de l'acquisition de SFR et ont été comptabilisés en charges constatées d'avance au bilan au 30 juin 2014).

Le solde du montant total à verser en trésorerie à Vivendi le jour de la finalisation de l'acquisition (soit 4,6 milliards d'euros, pour atteindre les 13,5 milliards d'euros hors complément de prix éventuel) sera financé par une augmentation de capital de Numericable Group sous réserve de l'obtention préalable de l'approbation de l'opération par l'autorité de la concurrence. Altice SA, actionnaire majoritaire du Groupe, s'est engagé à souscrire à cette augmentation de capital à hauteur de 75%. Les 25% restant sont garantis par les banques.

Par ailleurs, le groupe a signé en date du 21 mai 2014 un nouvel accord de Revolving Credit Facility (RCF) pour un montant maximum de 750 millions d'euros, dont 300 millions disponibles immédiatement et le solde disponible à compter de la finalisation de l'acquisition de SFR (cette ligne n'est pas tirée au 30 juin 2014).

Les frais liés à la mise en place des emprunts obligataires, des emprunts bancaires et du RCF, soit 250 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 et sont ainsi étalés sur la maturité de la dette.

Il est précisé qu'au 30 juin 2014, le Groupe n'a payé que la part des frais correspondant aux tranches tirées et utilisées, soit 77 millions d'euros. Le solde des frais, soit 173 millions d'euros, ne sera du et donc payé qu'en cas de finalisation de l'acquisition de SFR.

- En cas de non rachat de SFR :

Dans l'hypothèse où l'acquisition de SFR ne serait finalement pas réalisée :

- l'argent déposé sur les comptes séquestre le 8 mai et le 21 mai et issu des financements tels que décrits ci-avant sera intégralement utilisé en remboursement de la totalité des émissions obligataires et d'une partie des emprunts bancaires ;

- Numericable Group gardera à sa charge les intérêts sur la dette. Le montant des intérêts mensuels est de l'ordre de 44 millions d'euros.

2.4 Instruments dérivés et comptabilité de couverture

En Mai 2014, parallèlement aux différents tirages de dettes évoqués ci-avant, Numericable Group a mis en place plusieurs instruments dérivés ayant pour objectif de neutraliser le risque de change portant sur les flux financiers futurs (nominal et coupons).

Les instruments dérivés contractés par le Groupe sont de deux natures :

- des Cross currency swaps via lesquels, en complément des échanges de nominaux, le Groupe reçoit un taux fixe en dollars et paye un taux fixe en euros. Ces dérivés couvrent les emprunts obligataires émis en dollars et sont qualifiés de couverture de flux de trésorerie. La partie efficace de la variation de juste valeur de ces dérivés est enregistrée en contrepartie des autres éléments du résultat global. Elle est reprise en résultat lorsque l'élément couvert affecte le résultat.

Au 30 juin 2014, la juste valeur de ces instruments financiers a été comptabilisée en autres éléments du résultat global pour 142 976 milliers d'euros. Le Groupe a également constaté l'impôt différé sur ces instruments en autres éléments du résultat global pour 54 331 milliers d'euros au 30 juin 2014.

- des Cross currency swaps via lesquels, en complément des échanges de nominaux, le Groupe reçoit un taux variable en dollars (LIBOR 3 mois) et paye un taux variable en euros (EURIBOR 3 mois). Ces instruments dérivés couvrent les emprunts bancaires émis en dollars et sont comptabilisés en couverture naturelle (catégorie Juste Valeur par résultat selon la norme IAS 39). Ces dérivés sont ainsi comptabilisés à la juste valeur au bilan, et les variations de valeur impactent le résultat.

Au 30 juin 2014, la juste valeur de ces instruments financiers a été comptabilisée en charges financières pour 14 421 milliers d'euros. Le Groupe a également constaté l'impôt différé sur ces instruments en résultat pour 3 342 milliers d'euros au 30 juin 2014.

Se référer également aux notes 10.2, 16.3 et 17.

2.5 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 les interventions prévues par le contrat de liquidité. Au 30 juin 2014, le nombre d'actions détenues par le Groupe est de 21 214 actions.

2.6 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.

Se référer également à la Note 6.

2.7 Impôts différés actifs sur reports déficitaires

Au cours du premier semestre 2014, une nouvelle intégration fiscale a été mise en place au niveau de Numericable Group avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2014. Cette nouvelle intégration fiscale est formée par Numericable Group en tant que tête de Groupe, ainsi que par les sociétés issues des deux anciens groupes d'intégration fiscale Ypso et Altice qui ont opté pour l'application du mécanisme de la base élargie.

Sur la base des prévisions actualisées d'utilisation des déficits reportables existant au sein du nouveau Groupe fiscal ainsi constitué et jugées probables sur un horizon de 5 ans, un impôt différé actif complémentaire de 51 millions d'euros a été reconnu au 30 juin 2014.

Le montant total des impôts différés actifs sur reports déficitaires a ainsi été porté à 183 millions d'euros au 30 juin 2014.

Se référer également à la Note 10.2.

2.8 Contrôles fiscaux

En juin 2014, le Groupe a reçu des avis de vérification de comptabilité (impôt sur les sociétés) pour les exercices 2010, 2011 et 2012 des sociétés NC Numericable, Numericable et Est Videocommunication.

Se référer à la Note 21.1.

3 Informations sectorielles

Comme expliqué dans la note 2.7 aux Comptes Consolidés au 31 décembre 2013, le Groupe a recensé trois secteurs opérationnels :

- Activités B2B
- Activités B2C
- Wholesale

3.1 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 intra-sectorielles ont été éliminées sous la colonne « Eliminations ».

<i>30 juin 2014 (en milliers d'euros)</i>	B2C	B2B	Wholesale	Eliminations	Total
Chiffre d'affaires	442 397	163 871	98 323	(40 894)	663 698
Achats externes	(211 411)	(101 358)	(40 443)	40 894	(312 318)
Charges de personnel	(44 072)	(32 420)	(3 137)	-	(79 628)
Impôts et taxes	(10 243)	(3 556)	(2 015)	-	(15 814)
Provisions	(5 586)	458	-	-	(5 128)
Autres produits opérationnels	32 460	11 410	-	-	43 870
Autres charges opérationnelles	(924)	(8)	-	-	(932)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	202 622	38 388	52 729	-	293 748

<i>30 juin 2013 (en milliers d'euros)</i>	B2C	B2B	Wholesale	Eliminations	Total
Chiffre d'affaires	432 525	153 113	96 805	(32 463)	649 981
Achats externes	(205 213)	(85 068)	(46 144)	32 463	(303 962)
Charges de personnel	(41 950)	(29 411)	(3 302)	-	(74 663)
Impôts et taxes	(10 711)	(4 122)	(2 735)	-	(17 509)
Provisions	335	(162)	124	-	296
Autres produits opérationnels	32 239	11 011	7	-	43 257
Autres charges opérationnelles	(1 587)	(100)	-	-	(1 687)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	205 638	45 260	44 755	-	295 653

3.2 Ecart d'acquisition

Les écarts d'acquisition se ventilent par secteur de la façon suivante aux 30 juin 2014 et 31 décembre 2013 :

<i>Valeur nette comptable (en milliers d'euros)</i>	30 juin 2014	31 décembre 2013
B2C	984 583	984 583
B2B (a)	500 309	499 045
Wholesale	-	-
Total	1 484 892	1 483 628

- (a) Se référer à la note 11 pour l'explication de l'augmentation de 1,3 millions d'euros de l'écart d'acquisition B2B au cours du premier semestre 2014.

3.3 Investissements

Les investissements corporels et incorporels (nets des subventions d'investissement reçues) sont ventilés par secteur de la façon suivante au 30 juin 2014 et 2013 :

<i>Chiffres exprimés en milliers d'euros</i>	<u>30 juin 2014</u>	<u>30 juin 2013</u>
B2C	102 846	82 196
B2B	29 231	34 655
Wholesale	30 545	21 914
Total	<u>162 621</u>	<u>138 765</u>

4 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires contributif se décompose de la manière suivante :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2014</u>	<u>30 juin 2013</u>
Chiffres d'affaires B2C	439 447	430 394
Chiffres d'affaires B2B	161 515	151 360
Chiffre d'affaires Wholesale	62 737	68 226
Chiffre d'affaires total	<u>663 698</u>	<u>649 981</u>

Il est précisé que tout le chiffre d'affaires est réalisé en France.

5 Achats externes

Les achats externes se composent pour l'essentiel des éléments suivants :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2014</u>	<u>30 juin 2013</u>
Coûts du contenu télévisuel, de l'Internet et de la téléphonie	(162 365)	(159 113)
Sous-traitance et achats de services	(47 300)	(49 702)
Marketing	(16 117)	(20 044)
Honoraires	(27 891)	(16 956)
Redevances et licences versées	(6 004)	(6 075)
Droits de passage versés	(5 560)	(7 219)
Loyers et charges locatives	(14 672)	(13 148)
Energie	(13 148)	(12 284)
Créances douteuses	(2 372)	(3 974)
Frais postaux	(2 473)	(1 960)
Frais de transport	(2 451)	(2 006)
Frais de réparation et de maintenance	(6 225)	(5 801)
Charges opérationnelles diverses	(5 740)	(5 679)
Achats externes	<u>(312 318)</u>	<u>(303 962)</u>

6 Charges de personnel

Les charges de personnel se décomposent de la manière suivante :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2014</u>	<u>30 juin 2013</u>
Traitements et salaires	(50 700)	(48 618)
Charges sociales	(23 247)	(23 042)
Participation des salariés	(3 196)	(3 003)
Coûts relatifs aux plans de stock-options (a)	(2 485)	-
Charges de personnel	<u>(79 628)</u>	<u>(74 663)</u>

(a) Dont 344 milliers d'euros au titre des contributions patronales dues lors de l'attribution des actions et 2 141 milliers d'euros correspondant au coût du plan reconnu en 2014.

Les principales hypothèses retenues pour la valorisation des différents plans de souscription d'actions sont reprises dans le tableau ci-dessus :

	Options de souscriptions - Novembre 2013	Options de souscriptions - Janvier 2014
Nombre d'options attribuées	2 845 229	287 618
Juste valeur unitaire en date d'attribution	3,41	3,98
Juste valeur globale en date d'attribution (en milliers d'euros)	9 702	1 145
Prix de l'action en date d'attribution	24,80	28,34
Prix d'exercice de l'option	24,80	27,62
Volatilité attendue (moyenne pondérée)	25%	25%
Date d'expiration (maturité)	Novembre 2021	Janvier 2022
Dividendes attendus	4%	4%
Taux d'intérêt sans risque (basé sur les obligations d'État)	0,75%	1%

Au 30 juin 2014, les charges de personnel incluent un produit de 981 K€ au titre du CICE. Au 30 juin 2013, aucun produit de CICE n'avait été comptabilisé.

7 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels se composent pour l'essentiel des éléments suivants :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2014</u>	<u>30 juin 2013</u>
Production immobilisée (a)	41 883	38 464
Produits de cessions d'actifs	1 684	4 534
Autres	303	259
Autres produits opérationnels	<u>43 870</u>	<u>43 257</u>

(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.

8 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles se composent pour l'essentiel des éléments suivants :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2014</u>	<u>30 juin 2013</u>
Valeur nette comptable des actifs cédés	(1)	(864)
Honoraires payées dans le cadre des opérations de refinancement	(925)	(97)
Frais de gestion payés à nos actionnaires ^(a)	(6)	(729)
Charges opérationnelles diverses	-	-
Autres charges opérationnelles	<u>(932)</u>	<u>(1 687)</u>

(a) Des frais de gestion ont été payés aux actionnaires du Groupe Combiné Altice, Cinven et Carlyle en échange de la prestation de certains services de gestion, de financement et de conseil. Ces contrats ont pris fin au 30 septembre 2013 dans le contexte de l'IPO.

9 Résultat financier

Les résultats financiers aux 30 juin 2014 et 2013 peuvent être analysés comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>Note</u>	<u>30 juin 2014</u>	<u>30 juin 2013</u>
Produits d'intérêt reçus sur trésorerie, équivalents de trésorerie et quasi disponibilités		1 329	16
Autres produits financiers		990	6 856
Produits financiers	9.1	<u>2 319</u>	<u>6 872</u>
Charges d'intérêt sur la dette financière, hors impact du taux d'intérêt effectif		(137 623)	(95 159)
Autres charges financières	9.2	<u>(144 490)</u>	<u>(8 795)</u>
Résultat financier		<u>(279 794)</u>	<u>(97 082)</u>

9.1 Produits financiers

Aux 30 juin 2013 et 2014, les produits financiers se décomposent comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>30 juin 2014</u>	<u>30 juin 2013</u>
Produits d'intérêts sur les comptes séquestre	1 167	-
Claim Lehman Brothers (a)	845	4 506
Reprises de provisions pour risques financiers	81	1 903
Divers	226	463
Autres produits financiers	<u>2 319</u>	<u>6 872</u>

(a) Versements reçus dans le cadre de la réclamation que le Groupe avait formulé suite à la faillite de la banque Lehman Brothers en Septembre 2008, pour 0,8 millions d'euros et 4,5 millions d'euros au 30 juin 2014 et au 30 juin 2013 respectivement. Une partie de la dette financière du Groupe était couverte par des swap de taux d'intérêts conclus avec Lehman Brothers. Suite à sa faillite, Lehman Brothers avait fait défaut sur ces swaps. Le Groupe avait

formulé une demande de remboursement auprès de Lehman Brothers pour un montant total d'environ 11,2 millions d'euros. A ce jour, le Groupe a récupéré au total 10,7 millions d'euros sur le montant réclamé.

9.2 Autres charges financières

Aux 30 juin 2013 et 2014, les autres produits financiers se décomposent comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	30 juin 2014	30 juin 2013
Frais d'extinction des anciennes dettes dans le cadre des opérations de refinancement (a)	88 795	-
Ecart de change (b)	10 108	-
Frais amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif (c)	27 332	4 052
Variation de la juste valeur des instruments dérivés (d)	14 421	-
Intérêts de retard	2 888	3 356
Provisions pour risques financiers	843	385
Divers	103	1 001
Autres charges financières	144 490	8 795

- (a) Primes payées dans le cadre des remboursements anticipés des emprunts obligataires ;
- (b) Impact net de la réévaluation des dettes financières en dollars et des fonds déposés sur les comptes séquestre également libellés en dollars ;
- (c) Inclut, au titre de la période de six mois close le 30 juin 2014, 22 081 milliers d'euros au titre de la part non amortie des frais relatifs aux dettes éteintes en mai 2014.
- (d) Il s'agit de la valeur de marché, au 30 juin 2014, des contrats de swap sur les instruments non éligibles à la comptabilité de couverture, qui se traduit par une charge financière (sans impact sur la trésorerie) de 14 421 milliers d'euros au titre du premier semestre clos le 30 juin 2014. Se référer également à la note 17.

10 Impôts sur les résultats

10.1 Charge d'impôts sur les résultats

La charge d'impôts sur les résultats se décompose comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	30 juin 2014	30 juin 2013
Charge d'impôts courants	(14)	(5 503)
Produit d'impôts différés (a)	54 129	-
Produit / (Charge) d'impôts	54 115	(5 503)

(a) Se référer à la Note 10.2 ci-après.

10.2 Impôts différés actifs par nature

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	Compte de résultat 2014	Autres éléments du résultat global 2014	30 juin 2014
Reports déficitaires (a)	132 662	50 787	-	183 449
Juste valeur des SWAPS (b)	-	3 342	54 331	57 673
Impôts différés actifs	132 662	54 129	54 331	241 122

(a) Comme expliqué en Note 2.7, une nouvelle intégration fiscale a été mise en place au niveau de Numericable Group au cours du premier semestre 2014, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2014. Cette nouvelle intégration fiscale est formée par Numericable Group en tant que tête de Groupe, ainsi que par les sociétés issues des deux anciens groupes d'intégration fiscale Ypso et Altice B2B France qui ont opté pour le mécanisme de la base élargie.

Sur la base des prévisions actualisées d'utilisation des déficits reportables existant au sein du nouveau Groupe fiscal ainsi constitué et jugées probables sur un horizon de 5 ans, un impôt différé actif complémentaire de 51 millions d'euros a été reconnu.

Le montant total des impôts différés actifs sur reports déficitaires a ainsi été porté à 183 millions d'euros au 30 juin 2014.

(b) Le Groupe a constaté un impôt différé actif de 57,7 millions d'euros sur les instruments dérivés mis en place en mai 2014, dont :

- 3,3 millions d'euros en résultat sur les instruments de SWAP non éligibles à la comptabilité de couverture (SWAP sur les emprunts bancaires);
- 54,3 millions d'euros en autres éléments du résultat global sur les instruments de SWAP éligibles à la comptabilité de couverture (SWAP sur les emprunts obligataires).

11 Ecart d'acquisition

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2014</u>	<u>31 décembre 2013</u>
Montant comptabilisé, net		
Solde au début de l'exercice	1 483 628	1 458 686
Ecarts d'acquisition reconnus au cours de la période (1)	1 264	24 942
Solde à la clôture de l'exercice	<u>1 484 892</u>	<u>1 483 628</u>

- (1) Au 31 décembre 2013, l'écart d'acquisition complémentaire de 24,9 millions d'euros s'explique par l'acquisition par le Groupe, le 31 octobre 2013, de 100% des actions de la holding Invescom qui détient 100% de l'opérateur B2B LTI Telecom. Cet écart d'acquisition provisoire a été augmenté de 1,3 millions d'euros au cours du premier semestre 2014 compte tenu de la réévaluation de certains passifs.

L'exercice d'allocation du prix d'acquisition aux actifs identifiables et aux passifs assumés n'ayant pas encore été finalisé au 30 juin 2014 (le Groupe ayant jusqu'au 31 octobre 2014 pour terminer cet exercice), la différence entre le prix d'acquisition et la quote-part de capitaux propres du sous ensemble acquis, demeure comptabilisée provisoirement au 30 juin 2014 en écart d'acquisition pour un montant total de 26 millions d'euros.

La contribution de LTI à l'EBITDA consolidé du Groupe au titre du premier semestre 2014 est comme suit :

<i>30 juin 2014 (en milliers d'euros)</i>	LTI
Chiffre d'affaires	16 766
Achats externes	(10 810)
Charges de personnel	(4 003)
Impôts et taxes	(431)
Provisions	42
Autres produits opérationnels	354
Autres charges opérationnelles	(8)
Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)	1 910

12 Créances clients et autres créances

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2014</u>	<u>31 décembre 2013</u>
Créances clients	336 157	309 998
Dépréciation	(38 717)	(33 371)
Créances clients, nettes	<u>297 484</u>	<u>276 627</u>
Avances et acomptes	915	2 181
Créances fiscales et sociales	78 726	84 826
Charges constatées d'avance	44 609	32 256
Autres créances	2 408	6 998
Créances clients et autres créances, nettes	<u>424 142</u>	<u>402 888</u>

13 Quasi disponibilités

Il s'agit des sommes placées en comptes séquestre et destinées à financer en partie l'acquisition de SFR.

Les montants sont ventilés par devise d'origine de la façon suivante:

Devise d'origine	Nominal à l'origine*		Encours au 30 juin 2014
	<i>En milliers de devises</i>	<i>En milliers d'euros</i>	<i>En milliers d'euros</i>
USD	8 966 438	6 484 732	6 549 624
EUR	2 409 200	2 409 200	2 409 200
Quasi disponibilités		8 893 932	8 958 824

* déduction faite des frais bancaires (OID) sur les emprunts bancaires tirés mais non utilisés au 30 juin 2014. Ces frais, qui représentent un montant équivalent à 9,5 millions d'euros à l'origine ne seront dus qu'en cas de finalisation de l'acquisition de SFR et ont été comptabilisés en charges constatées d'avance au bilan au 30 juin 2014.

Les comptes séquestre sont sous le contrôle de Deutsche Bank AG en tant qu'agent de séquestre et sont nantis au premier rang au profit des banques.

Dans l'attente du déblocage des sommes placées en séquestre en vue de l'acquisition de SFR, les fonds sont placés dans certains investissements autorisés, tels que des liquidités et/ou des fonds de marché monétaire à valeur liquidative nette stable bénéficiant d'une notation élevée.

Les sommes placées dans les comptes séquestre seront libérées le 30 avril 2015 ou avant, sous réserve que :

- le Groupe signe les documents de réalisation de l'acquisition de SFR selon la forme et les termes de l'offre soumise par le Groupe à Vivendi le 5 avril 2014 ;
- l'acquisition de SFR soit rapidement réalisée après le versement des sommes placées dans les comptes séquestre ;
- immédiatement après la réalisation de l'acquisition de SFR, le Groupe possède, directement ou indirectement, 100 % du capital social en circulation de SFR (moins dix titres appartenant à un tiers) ; et
- le Groupe n'est pas sujet à une procédure de faillite, d'insolvabilité ou de protection judiciaire.

Si (i) l'acquisition de SFR n'a pas lieu le 30 avril 2015 ou avant, ou (ii) les documents de réalisation de l'acquisition de SFR expirent à tout moment avant le 30 avril 2015 ; ou (iii) en cas de faillite, d'insolvabilité ou mesure de protection judiciaire du Groupe le 30 avril 2015 ou avant, le Groupe se trouvera dans l'obligation de rembourser toutes les nouvelles dettes financières à un prix égal à 100 % du prix d'émission initial de chacune de ces nouvelles dettes, majoré des intérêts courus. Ce remboursement se fera à l'aide des sommes placées dans les comptes séquestre. Les éventuelles sommes résiduelles placées sur les comptes séquestre reviendront au Groupe. En cas d'insuffisance des sommes figurant sur les comptes séquestre, le complément devra être financé par le groupe sur sa trésorerie.

14 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:

<i>(en milliers d'euros)</i>	30 juin 2014	31 décembre 2013
Disponibilités	37 034	101 365
Equivalents de trésorerie (1)	3 615	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le bilan consolidé	40 649	101 365
Trésorerie des activités cédées ou en cours de cession	-	-
Découverts bancaires comptabilisés en dettes financières	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le tableau des flux de trésorerie consolidé	40 649	101 365

(1) Correspondent, au 30 juin 2014, aux sommes investies par Exane dans des OPCVM monétaires dans le cadre du contrat de liquidité pour 2,4 millions d'euros ainsi qu'aux produits d'intérêts reçus sur les sommes investies en comptes séquestre pour 1,2 millions d'euros.

15 Capitaux propres

Les variations des autres éléments du résultat global se décomposent comme suit :

<i>(En milliers d'euros)</i>	Attribuables aux propriétaires de la société mère			
	Instruments financiers de couverture	Gains et pertes actuariels	Impôts différés	Total
Solde au 31 décembre 2012	-	(1 496)	-	(1 496)
Variation	-	-	-	-
Solde au 30 juin 2013	-	(1 496)	-	(1 496)
Variation	-	(458)	-	(458)
Solde au 31 décembre 2013	-	(1 954)	-	(1 954)
Variation	(142 976)	-	54 331	(88 645)
Solde au 30 juin 2014	(142 976)	(1 954)	54 331	(90 599)

16 Passifs financiers

Les passifs financiers se décomposent de la manière suivante :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Note	Courants		Non courants		Total	
		30 juin 2014	31 décembre 2013	30 juin 2014	31 décembre 2013	30 juin 2014	31 décembre 2013
Emprunts obligataires	16.1	65 898	16 091	7 929 327	380 007	7 995 225	396 098
Emprunts bancaires	16.2	433	26 484	3 727 523	2 209 777	3 727 956	2 236 261
Instruments dérivés*	16.3 /16	-	-	151 771	-	151 771	-
Dettes de location financement	22.2	25 209	20 578	22 455	20 915	47 664	41 493
Titres subordonnés à durée indéterminée		-	-	39 003	37 695	39 003	37 695
Autres passifs financiers	16.4	1 144	1 096	974	1 568	2 118	2 664
Dépôts de garantie reçus de clients		11 133	-	44 220	51 932	55 353	51 932
Découverts bancaires		-	-	-	-	-	-
Total des passifs financiers		103 817	64 249	11 915 273	2 701 894	12 019 090	2 766 143

* les instruments dérivés sont présentés dans l'échéancier ci-dessus à leur date de maturité et y compris intérêts courus non échus.

16.1 Emprunts obligataires

Le 8 mai 2014, le Groupe a émis plusieurs emprunts obligataires, en euros et en dollars, pour financer en partie l'acquisition de SFR. L'émetteur des obligations est Numericable Group. Ces émissions obligataires, ont permis de lever l'équivalent de 7 873 millions d'euros, dont un montant équivalent à 5 623 millions d'euros en dollars et 2 250 millions d'euros.

Le produit de ces émissions obligataires a été intégralement placé sur des comptes séquestre jusqu'à la finalisation de l'acquisition de SFR.

Les emprunts obligataires sont décomposés de la façon suivante :

Devise d'origine	Maturité	Coupon en devises	Coupon en euros*	Montant d'origine en millions de devise	Montant d'origine en millions d'euros**	Encours au 30 juin 2014 en millions d'euros ***
EUR	Mai 2022	5,375%	5,375%	1 000	1 000	1 000
EUR	Mai 2024	5,625%	5,625%	1 250	1 250	1 250
USD	Mai 2019	4,875%	4,354%	2 400	1 736	1 753
USD	Mai 2022	6,000%	5,141%	4 000	2 893	2 922
USD	Mai 2024	6,250%	5,381%	1 375	994	1 004
				Total	7 873	7 929

* correspond au taux d'intérêt des instruments de couverture.

** contrevalet au taux de change des instruments de couverture.

*** montants exprimés hors intérêts courus et hors effet du taux d'intérêt effectif.

16.2 Emprunts bancaires

Le groupe a tiré de nouveaux emprunts bancaires le 21 mai 2014 pour un montant total équivalent à 3 780 millions d'euros.

Les emprunts bancaires sont décomposés de la façon suivante :

Devise d'origine	Maturité	Taux d'intérêt de référence	Marge en devises *	Marge en euros	Montant d'origine en millions de devise	Montant d'origine en millions d'euros**	Encours au 30 juin 2014 en millions d'euros ***
EUR	Mai 2020	Euribor 3M	4,500%	4,500%	1 900	1 900	1 900
USD	Mai 2020	Libor 3M	3,813%	4,380%	1 394	1 008	1 018
USD	Mai 2020	Libor 3M	3,809%	4,375%	1 206	872	881
Total						3 780	3 799

* Avec un minimum (« floor ») de 0,75%.

** contrevalet au taux de change des instruments de couverture.

*** montants exprimés hors intérêts courus et hors effet du taux d'intérêt effectif.

L'argent levé au travers de ces nouveaux emprunts a été utilisé par le Groupe à hauteur de 2 750 millions d'euros afin notamment de:

- rembourser en totalité l'ancienne dette senior du Groupe pour 2 638 millions d'euros ;
- payer les frais de remboursement anticipés des anciens emprunts obligataires pour 88 millions d'euros ;
- payer une partie des frais de mise en place des nouveaux financements.

Le solde non utilisé issu des emprunts bancaires, soit 1 030 millions d'euros, a été placé sur les comptes séquestre portant ainsi le montant total inscrit sur les comptes séquestre à un montant équivalent à 8 903 millions d'euros. Se référer également à la Note 13.

Par ailleurs, le groupe a signé en date du 21 mai 2014 un nouvel accord de Revolving Credit Facility (RCF) pour un montant maximum de 750 millions d'euros, dont 300 millions disponibles immédiatement et le solde disponible à compter de la finalisation de l'acquisition de SFR. Au 30 juin 2014, aucun tirage n'a été fait sur cette ligne de crédit RCF.

16.3 Instruments dérivés

Les 23 et 28 avril 2014, la Société a conclu différents contrats de swap avec Goldman Sachs International. Le 1er mai 2014, Numericable Group et Goldman Sachs International ont transféré (par novation) un certain nombre de contrats de swap à diverses banques internationales de premier plan.

Ces contrats de swap peuvent être classés en cinq catégories différentes :

	Obligation Dollar 2019	Obligation Dollar 2022	Obligation Dollar 2024	Prêt Bancaire Refi	Prêt Bancaire Non-Refi
Notionnel	2 400 / 1 736	4 000 / 2 893	1 375 / 994	1 397 / 1 010	1 203 / 870
USD M / EUR M					
Jambe Dollar / Jambe Euros	4.875% / 4.354%	6.0% / 5.147%	6.25% / 5.383%	L+3.75% /E+4.2135%	L+3.75% /E+4.2085%
Date de 1er échange	30 avril 2015	30 avril 2015	30 avril 2015	21 Mai 2014	30 avril 2015
Montants initiaux échangés	2 358 / 1 705	3 930 / 2 842	1 351 / 977	1 358 / 982	1 170 / 846
USD M / EUR M					
Date de paiement des coupons	15 août/ 15 février	15 août/ 15 février	15 août/ 15 février	30 juillet 30 octobre 30 janvier 30 avril	30 juillet 30 octobre 30 janvier 30 avril
Date d'échange final	15 mai 2019	15 mai 2022	15 mai 2022	15 mai 2019	15 mai 2019
Montants finaux échangés	2 400 / 1 736	4 000 / 2 893	1 375 / 994	1 397 / 1 010	1 203 / 870
USD M / EUR M					
Clause spéciale		A cinq ans clause de rupture en faveur des banques	A cinq ans clause de rupture en faveur des banques		

Ces contrats répondent aux trois principaux objectifs suivants :

Couverture des sommes en dollars dans les comptes séquestre

Les contrats de swap de devises croisées (« cross currency swaps ») ont pour objectif de couvrir le risque de taux de change euro/dollar américain associé aux produits nets en dollar américain des Emprunts obligataires et des emprunts bancaires placés en séquestre (7 775 millions de dollars de produits nets résultant des emprunts obligataires, et 1 170 millions dollars de produits nets au titre des emprunts bancaires), compte tenu du prix de l'Acquisition de SFR à payer entièrement en euros à Vivendi. Conformément à ces contrats de swap, le 30 avril 2015 la Société paiera 8 809 millions de dollars à toutes les contreparties de swap (en utilisant les montants libérés du séquestre) et recevra 6 371 millions d'euros de cette dernière, sur la base d'un taux de change de 1,00 € = 1,3827 \$. La différence entre les produits placés en compte séquestre et les montants payés à terme aux contreparties correspond aux commissions d'engagement et d'OID (« original issue discount ») emprunts obligataires et les emprunts bancaires.

Couverture des paiements d'intérêts et de principal à 5 ans et 8 ans en dollars américains

Les contrats de swap de devises croisées ont pour objectif de couvrir le risque de taux de change euros/dollars américains associé aux paiements d'intérêts à effectuer en dollars américains pour les emprunts obligataires et les emprunts bancaires. Conformément à ces contrats de swap, la Société échangera des montants en euros pour les montants en dollars américains à verser à chaque date de paiement d'intérêts semi-annuelle ou trimestrielle, sur la base d'un taux de change de 1,00 € = 1,3827 \$.

Les contrats de swap pour les emprunts obligataires couvrent les paiements d'intérêts à compter des premiers versements semi-annuels, le 15 août 2014, et jusqu'au 15 mai 2019 pour les Obligations Dollar 2019 (derniers versements), 15 mai 2022 pour les Obligations Dollar 2022 (derniers

versements) et les Obligations Dollar 2024. Les contrats de swap pour les tirages en dollars américains au titre des prêts bancaires couvrent les paiements d'intérêts entre les premiers versements trimestriels à effectuer à compter du 30 juillet 2014 et jusqu'au 21 mai 2019.

La Société a aussi couvert par ces contrats de swap le montant de principal de ces emprunts obligataires et emprunts bancaires en dollars :

- Le 15 mai 2019, Numericable Group paiera 1 736 millions d'euros et recevra 2 400 millions de dollars correspondant au principal des emprunts obligataires 2019, paiera 870 millions d'euros et recevra 1 203 millions de dollars correspondant au principal du prêt bancaire, même si celui-ci a une maturité en mai 2020.
- Le 15 mai 2022, Numericable Group paiera 2 893 millions d'euros et recevra 4 000 millions de dollars correspondant au principal des emprunts obligataires 2022, paiera 994 millions d'euros et recevra 1 375 millions de dollars correspondant au principal des emprunts obligataires 2024, même si celui-ci a une maturité en mai 2024.

Il est à noter que les contreparties de Numericable aux contrats de couverture bénéficient d'une clause de réalisation anticipée au bout de cinq ans (soit en Mai 2019) pour les contrats de couverture à 8 ans, i.e. concernant les intérêts et principaux des emprunts obligataires 2022 et 2024 en dollars. Ces dernières, unilatéralement, peuvent dénoncer le contrat de couverture trois ans avant sa maturité et faire payer par Numericable Group ou payer à Numericable Group (selon les conditions de marché à cette date) la soule du contrat.

Couverture des paiements d'intérêts basés sur le LIBOR

En plus des deux objectifs décrits ci-dessus, les instruments de couverture permettent de convertir son exposition LIBOR pour les tirages en dollars américains au titre du Prêt à Terme, en exposition EURIBOR. Le risque du Groupe n'est cependant pas entièrement couvert, puisque les tirages en dollars américains, au titre du Prêt à Terme, portent intérêt au taux LIBOR augmenté d'une marge, sous réserve d'un plancher de 0,75 % sur le LIBOR, tandis que les contrats de swap n'incluent pas ce plancher.

Les contrats de swap pour les tirages en dollars américains au titre du Prêt à Terme couvrent les paiements d'intérêts à compter des premiers versements trimestriels à effectuer le 30 juillet 2014 et jusqu'au le 21 mai 2019.

Sûretés et garanties

Les contrats de swap décrits ci-dessus sont garantis et bénéficient des mêmes sûretés que celles consenties au titre des emprunts bancaires (se référer à la Note 20.1).

16.4 Autres passifs financiers

Au 30 juin 2014, 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) pour 1 541 milliers d'euros et par Completel auprès de divers établissements bancaires pour 337 milliers d'euros.

16.5 Endettement financier net

L'endettement financier net tel que défini et utilisé par Numericable Group correspond (a) aux montants nominal des passifs financiers (hors intérêts courus, hors impact du TIE et hors juste valeur des instruments dérivés), hors TSDI, et hors dettes liées à l'exploitation (dépôts de garantie versés par les clients), tous ces passifs étant convertis au cours de clôture, diminués (b) : des disponibilités et quasi-disponibilités.

Composition de l'endettement financier net :

En millions d'euros	30 juin 2014	31 décembre 2013
Emprunts obligataires	7 929	380
Emprunts bancaires	3 799	2 258
Dettes de location-financement	48	41
Autres passifs financiers	2	3
Éléments du passif contributifs à l'endettement financier net (a)	11 779	2 682
Quasi-disponibilités	8 959	-
Disponibilités et équivalents de trésorerie	41	101
Éléments de l'actif contributifs à l'endettement financier net (b)	9 000	101
Endettement financier net (a) – (b)	2 779	2 581

17 Instruments financiers

17.1 Gestion du risque de liquidité

Lignes de crédit

Au 30 juin 2014, la position de liquidité de Numericable Group est supérieure aux échéances de remboursement de l'endettement financier courant :

Montants disponibles (en milliers d'euros)

Disponibilités	37 034
Equivalents de trésorerie	3 615
Montant disponible pour tirage des lignes de crédit	300 000
Position de liquidité	340 649

Notation de Numericable Groupe

La notation actuelle du Groupe est la suivante :

Agence	Notation
Standard & Poor's	B+
Moody's	B1 (perspective positive)

A la suite de l'introduction en bourse de Numericable Group, de l'acquisition du sous-groupe Altice par le sous-groupe Ypso France et du refinancement de plusieurs financements du Groupe, les deux agences de notation ont décidé (i) de retirer la notation du sous-groupe Altice B2B et (ii) de passer la notation du sous-groupe Ypso France de B2/B à B1/B+, nouvelle notation du Groupe.

Moody's a noté les nouveaux financements levés en mai 2014 Ba3 et a annoncé qu'elle estimait que la notation du Groupe serait de Ba3 après la réalisation de l'acquisition de SFR; S&P a confirmé la notation B+ du Groupe.

Echéance des passifs financiers libellés en devises

Les échéances résiduelles des passifs financiers libellés en devise (emprunts obligataires et emprunts bancaires) s'analysent comme suit au 30 juin 2014 (y compris les intérêts futurs). Les flux de trésorerie attendus correspondent aux flux contractuels (aucun remboursement anticipé n'est prévu).

Les flux en USD sont exprimés en € en utilisant le cours de clôture du 30 juin 2014 soit 1€ = 1.3690 USD. Les calculs d'intérêts sont basés sur les taux Euribor et Libor au 30 juin 2014.

		Total	< 1 an	1 à 5 ans	> 5 ans
Emprunts obligataires en USD	A	8 142 115	248 952	3 073 818	4 819 344
<i>USD Notes 19</i>		2 182 085	65 760	2 116 326	-
<i>USD Notes 22</i>		4 327 733	134 892	705 038	3 487 804
<i>USD Notes 24</i>		1 632 296	48 301	252 455	1 331 540
<i>Instruments de couverture</i>	B	<i>(376 103)</i>	<i>(35 039)</i>	<i>(202 759)</i>	<i>(138 304)</i>
<i>Flux en USD</i>		<i>(8 001 920)</i>	<i>(248 952)</i>	<i>(3 073 818)</i>	<i>(4 679 149)</i>
Flux en €		7 625 817	213 913	2 871 059	4 540 845
<i>USD Notes 19</i>		2 115 073	58 150	2 056 923	-
<i>USD Notes 22</i>		4 087 004	114 572	598 840	3 373 592
<i>USD Notes 24</i>		1 423 740	41 191	215 296	1 167 253
Emprunts bancaires en USD	C	2 412 104	77 571	348 269	1 986 264
<i>Loan Refi</i>		1 295 612	41 675	187 064	1 066 873
<i>Loan Non-Refi</i>		1 116 491	35 896	161 205	919 390
<i>Instruments de couverture</i>	D	23 899	8 572	15 327	-
Flux en USD		(2 256 408)	(63 327)	(2 193 081)	-
<i>Loan Refi</i>		<i>(1 211 246)</i>	<i>(34 024)</i>	<i>(1 177 222)</i>	-
<i>Loan Non-Refi</i>		<i>(1 045 162)</i>	<i>(29 303)</i>	<i>(1 015 858)</i>	-
Flux en €		2 280 307	71 899	2 208 408	-
<i>Loan Refi</i>		1 224 106	38 638	1 185 468	-
<i>Loan Non-Refi</i>		1 056 200	33 260	1 022 940	-
Total	A+B+C+D	10 202 014	300 056	3 234 655	6 667 304

17.2 Gestion du risque devise

Le risque devise du Groupe concerne :

- les émissions obligataires et emprunts bancaires libellés en dollars ;
- les sommes placées sur les comptes séquestre en vue de l'acquisition de SFR, également libellées en dollar, dans la mesure où le paiement à Vivendi devra être réalisé en euros.

Les émissions d'emprunts en dollars du Groupe ainsi que les sommes placées sur les comptes séquestre ont été intégralement couvertes par des instruments dérivés via la mise en place de cross-currency swaps. Le tableau ci-dessous présente l'incidence des opérations de couverture sur la dette initiale et les comptes séquestre avant et après couverture.

Montants à l'origine, exprimés en millions	Devise	Position initiale		Instrument de couverture		Position finale	
		En devises	En euros	En devises	En euros	En devises	En euros
Obligations 2019	USD	(2 400)	-	2 400	(1 736)	-	(1 736)
Obligations 2022	USD	(4 000)	-	4 000	(2 893)	-	(2 893)
Obligations 2024	USD	(1 375)	-	1 375	(994)	-	(994)
Emprunt 2020 (« refi »)	USD	(1 394)	-	1 394	(1 008)	-	(1 008)
Emprunt 2020 (« non refi »)	USD	(1 206)	-	1 206	(872)	-	(872)
Total passifs		(10 375)	-	10 375	(7 503)	-	(7 503)
Comptes séquestre	USD	8 966	-	(8 966)	6 485	-	6 485
Total actifs		8 966	-	(8 966)	6 485	-	6 485

17.3 Comptabilisation des instruments dérivés

Les instruments dérivés contractés par le Groupe sont de deux natures :

- des Cross currency swaps via lesquels, en complément des échanges de nominaux, le Groupe reçoit un taux fixe en dollars et paye un taux fixe en euros. Ces dérivés couvrent les emprunts obligataires émis en dollars et sont qualifiés de couverture de flux de trésorerie. La partie efficace de la variation de juste valeur de ces dérivés est enregistrée en contrepartie des autres éléments du résultat global. Elle est reprise en résultat lorsque l'élément couvert affecte le résultat.

Au 30 juin 2014, la juste valeur de ces instruments financiers a été comptabilisée en autres éléments du résultat global pour 142 976 milliers d'euros. Le Groupe a également constaté l'impôt différé sur ces instruments en autres éléments du résultat global pour 54 331 milliers d'euros au 30 juin 2014.

- des Cross currency swaps via lesquels, en complément des échanges de nominaux, le Groupe reçoit un taux variable en dollars (LIBOR 3 mois) et paye un taux variable en euros (EURIBOR 3 mois). Ces instruments dérivés couvrent les emprunts bancaires émis en dollars et sont comptabilisés en couverture naturelle (catégorie Juste Valeur par résultat selon la norme IAS 39). Ces dérivés sont ainsi comptabilisés à la juste valeur au bilan, les variations de valeur impactent le résultat.

Au 30 juin 2014, la juste valeur de ces instruments financiers a été comptabilisée en charges financières pour 14 421 milliers d'euros. Le Groupe a également constaté l'impôt différé sur ces instruments en résultat pour 3 342 milliers d'euros au 30 juin 2014.

Le tableau suivant présente les montants notionnels et les juste-valeurs des cross currency swap au 30 juin 2014 :

En millions d'euros	Montant Notionel	Juste valeur (y compris intérêts courus)	Juste valeur (hors intérêts courus)
Obligations 2019	1 736	29,1	30,5
Obligations 2022	2 893	80,0	83,9
Obligations 2024	994	27,2	28,5
Emprunt 2020 (« refi »)	1 008	5,3	4,7
Emprunt 2020 (« non refi »)	872	10,2	9,7
Total	7 503	151,8	157,4

17.4 Valorisation des instruments dérivés

Conformément à IAS 39, le Groupe a principalement recours à la juste valeur pour la comptabilisation de ses instruments dérivés.

Le calcul de la juste valeur des instruments financiers dérivés (cross currency swaps) négociés de gré à gré est opéré sur la base de modèles communément utilisés par les intervenants pour évaluer ce type d'instruments. Les justes valeurs sont contrôlées avec les valorisations bancaires.

L'évaluation de la juste valeur des instruments financiers dérivés intègre une composante « risque de contrepartie » pour les instruments dérivés actifs et une composante « risque de crédit propre » pour les instruments dérivés passifs. L'évaluation du risque de crédit est déterminée à partir de modèles mathématiques usuels et de données de marché (spreads de crédit implicites).

Les justes valeurs sont hiérarchisées selon trois niveaux :

- Niveau 1 : prix cotés sur un marché actif ;
- Niveau 2 : modèle interne avec des paramètres observables à partir de techniques de valorisation interne : ces techniques font appel aux méthodes de calcul mathématique usuelles intégrant des données observables sur les marchés (cours à terme, courbe de taux...) ;
- Niveau 3 : modèle interne avec paramètres non observables ;

Au 30/06/2014, la juste valeur des dérivés est de niveau 2.

17.5 Risque de crédit et de contrepartie

Numericable Group est exposé au risque de contrepartie bancaire dans le cadre de ses placements et de ses produits dérivés et réalise donc une sélection stricte des institutions publiques, financières ou industrielles auprès desquelles elle effectue des placements ou contracte des produits dérivés, en particulier en fonction de la notation financière de celles-ci.

18 Autres passifs non courants

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2014</u>	<u>31 décembre 2013</u>
Produits constatés d'avance (à plus d'un an)	100 016	97 429
Dettes fournisseurs non courantes	4 256	4 874
Dettes fiscales et sociales non courantes	246	282
Autres passifs non courants	<u>104 518</u>	<u>102 585</u>

19 Dettes fournisseurs et autres dettes

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2014</u>	<u>31 décembre 2013</u>
Dettes fournisseurs courantes	503 955	513 979
Dettes fournisseurs d'immobilisation	78 631	78 494
Avances et acomptes reçus	20 730	20 464
Comptes courants	50	49
Dettes fiscales	31 556	24 987
Dettes sociales	46 304	54 412
Produits constatés d'avance (à moins d'un an)	53 505	57 441
Autres dettes	6 383	7 592
Dettes fournisseurs et autres dettes	<u>741 114</u>	<u>757 418</u>

20 Engagements et obligations contractuelles

20.1 Engagements contractés

Maturité des 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, intérêts futurs et impact des variations de change). 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.

	<u>30 juin 2014</u>			
	Moins de un an	1-5 ans	Plus de 5 ans	Total
(en milliers d'euros)				
Emprunts obligataires	65 898	1 753 104	6 176 223	7 995 225
Dettes bancaires	433	-	3 799 196	3 799 629
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	39 003	39 003
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement	25 209	22 017	438	47 664
Autres passifs financiers	1 144	974	-	2 118
Instruments dérivés	-	107 203	44 568	151 771
Dépôts de garantie reçus de clients	11 133	44 220	-	55 353
Découverts bancaires	-	-	-	-
Total des passifs financiers	<u>103 817</u>	<u>1 927 518</u>	<u>10 059 428</u>	<u>12 090 763</u>

NUMERICABLE Group
Comptes semestriels consolidés condensés au 30 juin 2014

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013			
	Moins de un an	1-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Emprunts obligataires	16 091	-	380 380	396 471
Dettes bancaires	31 250	2 226 717	-	2 257 967
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	37 695	37 695
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement	20 578	19 799	1 116	41 493
Autres passifs financiers	1 096	1 568	-	2 664
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

Engagements donnés dans le cadre de l'acquisition de SFR :

En cas de finalisation de l'acquisition de SFR, et comme expliqué en Note 2.3, le Groupe sera tenu de payer les frais bancaires relatifs à la mise en place des dettes tirées mais non encore utilisés à ce jour pour un montant d'environ 173 millions d'euros (montant non repris dans l'échéancier ci-avant au 30 juin 2014).

Le Groupe sera également tenu de payer d'autres honoraires de conseil qui ne seront exigibles qu'en cas de réalisation de l'acquisition de SFR (ils représentent une charge de 6M€ au 30 juin 2014).

Dans le cadre de l'acquisition de SFR, le Groupe a également donné des garanties en termes de maintien de l'emploi au sein du nouvel ensemble.

Garanties et sûretés donnés au titre des nouveaux emprunts obligataires :

Dans l'attente de réalisation de l'acquisition de SFR, les nouveaux emprunts obligataires sont garantis par un nantissement de premier rang sur les comptes de séquestre.

A compter de la date de réalisation de l'acquisition de SFR, les nouveaux emprunts obligataires seront garantis par la plupart des filiales du Groupe et bénéficieront de nantissements de premier rang portant notamment sur l'intégralité du capital des garants, sur le fonds de commerce de NC Numericable; la plupart des comptes bancaires, créances intra-groupe et droits de propriété intellectuelle des garants à la date de réalisation.

Les contrats relatifs aux nouveaux emprunts obligataires prévoient certaines restrictions au bénéfice des porteurs des nouveaux emprunts obligataires. Ces dispositions limitent notamment la capacité du Groupe à (i) contracter ou garantir tout endettement additionnel (sous réserve de respecter certains ratios de Levier Net Consolidé), (ii) réaliser certains investissements ou d'autres paiements soumis à restrictions (dont des dividendes), (iii) consentir des sûretés, (iv) céder des actifs, (v) conclure certaines transactions avec ses sociétés affiliées, (vi) conclure des accords limitant la capacité de ses filiales à verser des dividendes ou le remboursement de prêts et avances intra-groupe ; et (vii) réaliser des opérations de fusions ou de consolidation.

Garanties et sûretés donnés au titre des nouveaux emprunts bancaires et du RCF:

Avant la date de réalisation de l'acquisition de SFR, les emprunts bancaires bénéficient d'une garantie de premier rang par la plupart des filiales du Groupe (les « garants ») ainsi que de nantissements de premier rang portant sur l'intégralité du capital des garants, certains prêts intragroupe conclus dans le

cadre de ces opérations, le fonds de commerce de NC Numericable, la plupart des comptes bancaires, droits de la propriété intellectuelle des garants.

Dans les 90 jours suivant la date de réalisation, les emprunts bancaires bénéficieront (i) d'une garantie de premier rang par SFR, (ii) d'un nantissement de premier rang sur les actions SFR détenues par Numericable Group et les actions de toute filiale devenue Garante après la date de réalisation, d'un nantissement de premier rang sur certains comptes bancaires de SFR, d'un nantissement de premier rang sur le fonds de commerce (y compris la propriété intellectuelle) de SFR ; et d'un nantissement de premier rang sur les créances dues à SFR par certaines de ses filiales.

Les emprunts bancaires incluent des restrictions qui reflètent en substance les engagements prévus dans les emprunts obligataires et limitent notamment la capacité du Groupe à : (i) contracter ou garantir tout endettement additionnel (sous réserve d'un test de ratio de Levier Net Consolidé), (ii) réaliser des investissements ou d'autres paiements soumis à restrictions (y compris des dividendes), (iii) consentir des sûretés, (iv) céder des actifs, (v) verser des dividendes ou réaliser d'autres distributions ou racheter les actions composant le capital social ou de la dette subordonnée, (vi) conclure certaines transactions avec des sociétés affiliées, (vii) conclure des accords limitant la capacité des filiales à verser des dividendes ou le remboursement de prêts et avances intra-groupe ; et (viii) réaliser des opérations de fusions ou de consolidation. Certaines de ces restrictions seront modifiées si la date de réalisation n'intervient pas avant le 30 avril 2015.

20.2 Engagements reçus

Engagement reçu dans le cadre des TSDI :

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 30 juin 2014, le Groupe a déjà perçu 23,8 millions d'euros en principal de GDF Suez.

Engagement reçu de la part d'Altice :

Le solde du montant total à verser en trésorerie à Vivendi le jour de la finalisation de l'acquisition de SFR (soit 4,6 milliards d'euros, pour atteindre les 13,5 milliards d'euros hors complément de prix éventuel) sera financé par une augmentation de capital de Numericable Group. Altice SA, actionnaire majoritaire du Groupe, s'est engagé à souscrire à cette augmentation de capital à hauteur de 75% (le Groupe supportera les frais liés à cette augmentation de capital souscrite par Altice, représentant environ 0,30% du montant de l'augmentation de capital), les 25% restant étant garantis par les banques.

21 Provisions et passifs éventuels

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 existe une probabilité suffisante 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 du Groupe.

21.1 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. 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.

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) a été 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.

Une proposition de redressements rectificative concernant la société Altice B2B France a été reçue le 11 avril 2014. La provision pour redressement fiscal au 30 juin 2014 a été revue en conséquence ainsi que la prise en compte de la neutralisation au niveau du Groupe d'intégration fiscale de redressements de Completel et d'Altice B2B France. Il en résulte une reprise de provision de 1,4 millions d'euros sur le 1er semestre 2014. Le risque de réduction des déficits reportables passe à 26 millions d'euros. Le Groupe conteste toujours la totalité des redressements envisagés.

Au 30 juin 2014, une provision fiscale pour un montant total de 34,9 millions d'euros a été 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 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 10 millions d'euros).

Enfin, le Groupe a reçu des avis de vérification de comptabilité (impôt sur les sociétés) datés du 6 juin 2014 pour les exercices 2010, 2011 et 2012 des sociétés NC Numericable, Numericable et Est Videocommunication.

21.2 Litiges civils et commerciaux

21.2.1 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.

Aucune provision relative à ce litige n'est constatée dans les comptes au 30 juin 2014.

21.2.2 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. L'ARCEP a donc restitué la somme de 5 millions d'euros à Numericable en 2011.

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. Par un arrêt en date du 20 juin 2014, la Cour d'Appel de Paris a rejeté la demande de Numericable, qui devrait se pourvoir en cassation.

Aucune provision relative à ce litige n'est constatée dans les comptes au 30 juin 2014.

21.2.3 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. Le jugement étant exécutoire, le montant de la condamnation a été intégralement versé début 2014 (le risque était intégralement provisionné dans les comptes consolidés au 31 décembre 2013). NC Numericable a interjeté appel de ce jugement.

21.2.4 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.

Une provision de 50 milliers d'euros est constatée dans les comptes au 30 juin 2014 (dotée en 2013).

21.2.5 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 au cours du second semestre 2014.

Une provision de 200 milliers d'euros est constatée dans les comptes au 30 juin 2014 (dotée en 2013).

21.2.6 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.

Aucune provision relative à ce litige n'est constatée dans les comptes au 30 juin 2014.

21.2.7 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 court jusqu'en 2019.

Aucune provision n'est constatée dans les comptes au 30 juin 2014.

21.2.8 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.

Aucune provision relative à ce litige n'est constatée dans les comptes au 30 juin 2014.

21.2.9 Procédure de règlement contractuel de différent concernant la DSP 92

Un désaccord est survenu entre le Conseil Général des Hauts-de-Seine (« CG92 ») et la société Sequalum sur les conditions d'exécution d'un contrat de délégation de service public « THD Seine » signé le 13 mars 2006 entre Sequalum, filiale du Groupe et le Conseil Général des Hauts de Seine ; l'objet de cette délégation visait à la création d'un réseau très haut débit en fibre optique sur le territoire du département des Hauts-de-Seine.

Au 30 juin 2014, la valeur nette comptable du réseau construit par Sequalum est d'environ 115 millions d'euros et la société a perçu 25 millions d'euros de subventions du Conseil Général.

Dans ce cadre le CG92 a engagé le 8 avril 2014 la procédure de règlement de différends prévue contractuellement et envisage de demander la résiliation de la délégation de service public pour faute du délégant.

Le Conseil Général entend aussi imposer à Sequalum le paiement de certaines pénalités de retard, pour un montant d'environ 45 millions d'euros, au titre de la mise en œuvre des déploiements de fibre optique et du raccordement d'immeubles dans le cadre de l'exécution du contrat.

Sequalum a répondu et contesté l'ensemble des arguments du Conseil général dans le cadre d'un mémoire en réponse et a décidé par ailleurs, d'engager un autre règlement de différent contractuel

aux termes duquel Sequalum propose la résiliation de la convention de délégation de service public afin de prendre acte des bouleversements que les modifications du cadre législatif, réglementaire et para-réglementaire ont entraîné sur l'économie et la mise en œuvre de la délégation de service public et a minima, en cas de poursuite, la révision des conditions financières de cette délégation sur la fondement de la théorie de l'imprévision.

La procédure initiée par le CG92 n'a pas abouti à un accord. La procédure initiée par Sequalum est en cours.

Le conseil d'administration a procédé à un examen du risque associé à ces procédures et a constaté qu'à ce stade il existe trop d'incertitudes pour évaluer le risque éventuel pour le Groupe. Dans ces conditions les critères de comptabilisation d'une provision ne sont pas remplis.

21.2.10 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 2,7 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.

22 Transactions avec les parties liées

Les actionnaires majoritaires historiques du Groupe sont les fonds d'investissement privés Altice, Cinven et Carlyle.

Le 24 juillet 2014, Altice a racheté l'ensemble des actions détenues par Cinven et Carlyle (soit 34,6% du capital de Numericable Group). Suite à cette opération, Altice détient 74,6% des actions de Numericable Group.

Les soldes bilanciers 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.

22.1 Opérations de financement et prestations de service

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 combinaison :

<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>	
	30 juin 2014	30 juin 2013	30 juin 2014	31 décembre 2013	30 juin 2014	31 décembre 2013
<u><i>Actionnaires</i></u>						
Altice	-	117	-	-	-	-
Cinven	-	309	-	-	-	639
Carlyle	-	300	-	-	-	900
<u><i>Sociétés affiliées</i></u>						
Alsace Connexia Participation SAS	-	-	2 223	2 280	-	-

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 (726 milliers d'euros au cours du premier semestre 2013). Ces contrats ont pris fin au 30 septembre 2013 dans le contexte de l'IPO.

22.2 Autres relations avec les parties liées

Aucune nouvelle transaction significative n'a été conclue avec des parties liées au cours de la période de six mois close le 30 juin 2014 en dehors de celles décrites dans la Note 29.2 des Comptes Consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2013 et 2012.

23 Contrats de location

23.1 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	
	30 juin 2014	31 décembre 2013
(en milliers d'euros)		
A un an au plus	55 219	53 930
Plus d'un an et moins de 5 ans	42 704	42 224
Plus de 5 ans	56 787	54 997
Total	154 710	151 151

23.2 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	
	30 juin 2014	31 décembre 2013	30 juin 2014	31 décembre 2013
Un an au plus tard	25 982	22 100	25 044	21 257
Plus d'un an et moins de 5 ans	23 651	21 069	21 789	19 246
Plus de 5 ans	1 120	1 342	831	990
	50 753	44 510	47 664	41 493
Dont charges financières futures	(3 089)	(3 017)	-	-
Valeur actuelle des versements locatifs minimum	47 664	41 493	47 664	41 493
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement - part courante			25 044	21 257
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement – part non courante			22 620	20 238

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 3,97% et 3,96% respectivement au 30 juin 2014 et au 31 décembre 2013.

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.

Aux 30 juin 2014 et 31 décembre 2013, les engagements de location simple non étaient ventilés comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	30 juin 2014	31 décembre 2013
Un an au plus tard	10 064	10 381
Plus d'un an et moins de 5 ans	32 563	34 798
Plus de 5 ans	10 338	12 978
Total	52 965	58 156

24 Résultat par action

(en milliers d'euros)	30 juin 2014	30 juin 2013
Résultat net utilisé pour le calcul du résultat par action - de base	(83 462)	47 210
<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	(83 462)	47 210

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)	30 juin 2014	30 juin 2013
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (1)	123 942 012	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	123 942 012	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* des Comptes consolidés 2013).
- (2) L'ensemble des options de souscriptions d'actions accordées en 2013 et 2014 (3 132 847 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.

25 Evénements postérieurs à la clôture

Néant.

3. Attestation du responsable du rapport financier semestriel

Attestation du responsable du rapport financier semestriel 2014

J'atteste, à ma connaissance, que les comptes consolidés pour le semestre écoulé sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société Numericable Group et de l'ensemble des entreprises comprises dans sa consolidation, et que le rapport semestriel d'activité présente un tableau fidèle des événements importants survenus pendant les six premiers mois de l'exercice, de leur incidence sur les comptes semestriels, des principales transactions entre parties liées ainsi qu'une description des principaux risques et des principales incertitudes pour les six mois restants de l'exercice.

Le 29 août 2014
Monsieur Eric DENOYER
Président-directeur général

4. Rapport des Commissaires aux Comptes sur l'information financière semestrielle 2014

Période du 1er janvier 2014 au 30 juin 2014

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos statuts et votre Assemblée générale et en application de l'article L.451-1-2 III du Code monétaire et financier, nous avons procédé à :

- l'examen limité des comptes semestriels consolidés condensés de la société Numericable Group S.A., relatifs à la période du 1^{er} janvier 2014 au 30 juin 2014, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité.

Ces comptes semestriels consolidés condensés ont été établis sous la responsabilité du Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

I – Conclusion sur les comptes

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les comptes, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenue dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause la conformité des comptes semestriels consolidés condensés avec la norme IAS 34 - norme du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne relative à l'information financière intermédiaire.

Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur les notes 2.1, 2.3 et 2.4 qui exposent les modalités de l'accord avec Vivendi en vue du rachat de SFR et les modalités de financement de cette acquisition.

II – Vérification spécifique

Nous avons également procédé à la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité commentant les comptes semestriels consolidés condensés sur lesquels a porté notre examen limité. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes semestriels consolidés condensés.

Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 8 août 2014
KPMG Audit
Département de KPMG S.A.

Neuilly-sur-Seine, le 8 août 2014
Deloitte & Associés

Grégoire Menou
Associé

Christophe Saubiez
Associé

