



## **Numericable Group**

Société anonyme au capital de 123 942 012 euros

Siège Social :

Tour Ariane,  
5 Place de la Pyramide,  
92088 La Défense, Cedex  
794 661 470 RCS Nanterre

### **DOCUMENT DE REFERENCE 2013**



En application de son règlement général, notamment de l'article 212-13, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent document de référence le 10 octobre 2014 sous le numéro R.14-063. Ce document ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'AMF. Il a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L. 621-8-1-I du Code monétaire et financier, a été effectué après que l'AMF a vérifié que le document est complet et compréhensible et que les informations qu'il contient sont cohérentes. Il n'implique pas l'authentification par l'AMF des éléments comptables et financiers présentés.

Des exemplaires du présent document de référence sont disponibles sans frais auprès de Numericable Group, Tours Ariane, 5 Place de la Pyramide, 92088, La Défense Cedex, France, ainsi que sur les sites Internet de Numericable Group ([www.numericable.com](http://www.numericable.com)) et de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)).

## NOTE

Dans le présent document de référence, 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.

Ce document de référence présente les comptes consolidés du Groupe selon les normes *International Financial Reporting Standards* (« IFRS ») pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 ainsi que les comptes consolidés intermédiaires pour le semestre clos le 30 juin 2014.

Sauf indication contraire, les informations financières relatives au Groupe contenues dans le présent document de référence sont extraites des comptes consolidés.

Les informations contenues dans le présent document de référence se rapportent au Groupe selon son périmètre au 30 juin 2014. Il est précisé, en tant que de besoin, que les informations relatives aux sociétés acquises ou devant être acquises (et notamment SFR et Virgin Mobile, dont la réalisation est actuellement envisagée avant la fin de l'année 2014) dans le cadre des opérations post clôture de l'exercice 2013, ne figurent pas dans le présent document de référence, et que la situation du Groupe est appréciée au regard de sa situation à la date d'enregistrement du présent document de référence et non à compter de la date de réalisation desdites acquisitions.

### **Informations prospectives**

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

### **Informations sur le marché et la concurrence**

Le présent document de référence contient, notamment au Chapitre 6 « Aperçu des activités » du présent document de référence, des informations relatives aux marchés du Groupe et à sa position concurrentielle. Certaines de ces informations proviennent d'études réalisées par des sources externes. Ces informations publiquement disponibles, que la Société considère comme fiables, n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant et la Société ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés aboutirait aux mêmes résultats. Sauf indication contraire, les

informations figurant dans le présent document de référence relatives aux parts de marché et à la taille des marchés pertinents du Groupe sont des estimations du Groupe et ne sont fournies qu'à titre indicatif.

### **Facteurs de risques**

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les facteurs de risque décrits au Chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de référence. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable sur les activités, l'image, les résultats, la situation financière ou les perspectives du Groupe. En outre, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par le Groupe à la date d'enregistrement du présent document de référence, pourraient également avoir un effet défavorable.

### **Glossaire**

Un glossaire définissant certains termes techniques utilisés dans le présent document de référence ainsi qu'un index des abréviations utilisées figurent au Glossaire en Annexe I du présent document de référence.

## TABLE DES MATIERES

<b>1.</b>	<b>Personnes responsables du document de référence .....</b>	<b>4</b>
1.1	Nom et fonction du responsable du document de référence.....	4
1.2	Attestation de la personne responsable du document de référence .....	4
1.3	Nom et fonction du responsable de l'information financière.....	5
<b>2.</b>	<b>Responsables du contrôle des comptes.....</b>	<b>6</b>
2.1	Commissaires aux comptes titulaires .....	6
2.2	Commissaires aux comptes suppléants .....	6
<b>3.</b>	<b>Informations financières sélectionnées et autres données.....</b>	<b>7</b>
<b>4.</b>	<b>Facteurs de risques .....</b>	<b>12</b>
4.1	Risques relatifs au secteur d'activité et aux marchés du Groupe .....	12
4.2	Risques relatifs aux activités du Groupe .....	21
4.3	Risques relatifs à la structure et au profil financier du Groupe.....	30
4.4	Risques réglementaires et juridiques.....	33
4.5	Risques de marché.....	40
4.6	Assurances et gestion des risques.....	46
<b>5.</b>	<b>Information concernant le Groupe.....</b>	<b>52</b>
5.1	Histoire et évolution .....	52
5.2	Investissements .....	55
<b>6.</b>	<b>Aperçu des activités .....</b>	<b>57</b>
6.1	Présentation générale.....	57
6.2	Présentation du secteur et du marché .....	60
6.3	[Reserver].....	71
6.4	[Reserver].....	71
6.5	Description des activités du Groupe.....	71
6.6	Le réseau du Groupe .....	91
6.7	Technologie et infrastructure .....	95
6.8	Saisonnalité .....	97
6.9	Fournisseurs .....	97
6.10	Dépendance .....	98
6.11	Concurrents .....	98
6.12	Réglementation des télécommunications .....	102
<b>7.</b>	<b>Organigramme.....</b>	<b>119</b>
7.1	Organigramme simplifié du Groupe.....	119
7.2	Filiales et participations .....	120
<b>8.</b>	<b>Propriétés immobilières, usines et équipements.....</b>	<b>124</b>
8.1	Immobilisations corporelles importantes existantes ou planifiées .....	124
8.2	Environnement et développement durable.....	125
<b>9.</b>	<b>Analyse des résultats du Groupe .....</b>	<b>126</b>
9.1	Présentation générale.....	126
9.2	Analyse des résultats pour le premier semestre 2014 et le premier semestre 2013.....	143
9.3	analyse des résultats par segment pour le premier semestre 2014 et le premier semestre 2013.....	147
9.4	Analyse des résultats pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 .....	150
9.5	Analyse des résultats par segment pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 31 décembre 2013 .....	155
9.6	Passage de l'Ebitda à l'Ebitda Ajusté.....	160

<b>10.</b>	<b>Trésorerie et capitaux du groupe .....</b>	<b>162</b>
10.1	Présentation générale.....	162
10.2	Ressources Financières .....	162
10.3	Présentation et analyse des principales catégories d'utilisation de la trésorerie du Groupe .....	185
10.4	Flux de trésorerie.....	187
10.5	Engagements hors bilan .....	191
<b>11.</b>	<b>Recherche et développement, brevets, licences .....</b>	<b>192</b>
11.1	Recherche et développement.....	192
11.2	Propriété intellectuelle.....	192
11.3	Licences, droits d'utilisation, et autres immobilisations incorporelles .....	192
<b>12.</b>	<b>Information sur les tendances et les objectifs .....</b>	<b>194</b>
<b>13.</b>	<b>Prévisions ou estimations du bénéfice .....</b>	<b>195</b>
<b>14.</b>	<b>Organes d'administration, de direction, de surveillance et de direction générale .....</b>	<b>196</b>
14.1	Composition des organes de direction et de contrôle.....	196
14.2	Fondateurs de la Société.....	203
14.3	Conflits d'intérêts.....	204
<b>15.</b>	<b>Rémunération et avantages des dirigeants .....</b>	<b>205</b>
15.1	Rémunération et avantages versés aux dirigeants et mandataires sociaux.....	205
15.2	Montant des sommes provisionnées ou constatées par la société ou ses filiales aux fins de versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages.....	208
<b>16.</b>	<b>Fonctionnement des organes d'administration et de direction .....</b>	<b>209</b>
16.1	Mandats des membres des organes d'administration et de direction .....	209
16.2	Informations sur les contrats de service liant des membres des organes d'administration et de direction à la société ou à l'une quelconque de ses filiales .....	209
16.3	Comités du conseil d'administration.....	209
16.4	Déclaration relative au gouvernement d'entreprise.....	215
16.5	Contrôle interne.....	215
<b>17.</b>	<b>Salariés.....</b>	<b>217</b>
17.1	Présentation .....	217
17.2	Participations et options de souscription ou d'achat d'actions détenues par les membres du conseil d'administration et de la direction générale et par certains salariés du groupe.....	221
17.3	Accords de participation et d'intéressement .....	228
<b>18.</b>	<b>Principaux actionnaires.....</b>	<b>230</b>
18.1	Actionnariat.....	230
18.2	Droit de vote des actionnaires .....	231
18.3	Structure de contrôle .....	231
18.4	Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle.....	231
18.5	Éléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique .....	232
<b>19.</b>	<b>Opérations avec les apparentés.....</b>	<b>234</b>
19.1	Financement des actionnaires.....	234
19.2	Commissions de gestion.....	234
19.3	Relations avec Altice.....	235
19.4	Relations avec Carlyle.....	238
<b>20.</b>	<b>Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats du Groupe .....</b>	<b>240</b>
20.1	Comptes annuels .....	240
20.2	Honoraires des commissaires aux comptes .....	240
20.3	Informations financières pro forma.....	241
20.4	Date des dernières informations financières .....	241

20.5	Informations financières intermédiaires et autres.....	241
20.6	Résultats de la Société au cours des cinq derniers exercices.....	241
20.7	Politique de distribution de dividendes .....	242
20.8	Procédures judiciaires et d'arbitrage .....	243
20.9	Changement significatif de la situation financière ou commerciale .....	248
<b>21.</b>	<b>Informations complémentaires .....</b>	<b>250</b>
21.1	Capital social.....	250
21.2	Actes constitutifs et statuts .....	255
<b>22.</b>	<b>Contrats importants .....</b>	<b>267</b>
22.1	Accords télécoms .....	267
22.2	Accords sur les contenus .....	267
22.3	Accords d'infrastructure et de réseau.....	268
22.4	Contrats marque blanche.....	270
22.5	Contrats MVNO .....	271
22.6	Propriété intellectuelle.....	272
22.7	Contrats liés au financement de l'Acquisition de SFR.....	272
<b>23.</b>	<b>Informations provenant des tiers, d'Éclarations d'experts et déclarations d'intérêts.....</b>	<b>273</b>
<b>24.</b>	<b>Documents accessibles au public .....</b>	<b>274</b>
<b>25.</b>	<b>Informations sur les participations .....</b>	<b>275</b>
ANNEXE I -	GLOSSAIRE.....	I-1
ANNEXE II -	COMPTES CONSOLIDÉS.....	II-1
ANNEXE III -	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS ANNUELS .....	III-1
ANNEXE IV -	INFORMATION FINANCIÈRE SEMESTRIELLE PROFORMA CONSOLIDÉE CONDENSÉE .....	IV-1
ANNEXE V -	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR L'INFORMATION FINANCIERE PRO FORMA CONDENSEE CONSOLIDEE AU 30 JUIN 2014 ....	V-1
ANNEXE VI -	COMPTES SEMESTRIELS CONSOLIDÉS CONDENSÉS AU 30 JUIN 2014 .....	VI-1
ANNEXE VII -	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS CONDENSÉS SEMESTRIELS .....	VII-1

## **1. PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE REFERENCE**

### **1.1 NOM ET FONCTION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE**

Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général de Numericable Group.

### **1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE**

*« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de référence sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée. »*

*J'atteste, à ma connaissance que les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation.*

*J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes donnés dans le présent document de référence ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document de référence.*

*Les informations financières historiques présentées dans le document de référence ont fait l'objet de rapports de Deloitte & Associés, l'un des contrôleurs légaux de la société. Le rapport d'audit de Deloitte & Associés relatif aux états financiers combinés des exercices clos les 31 décembre 2012, 2011 et 2010 figure à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du document de base de la Société enregistré par l'AMF sous le numéro I.13-043, le 18 septembre 2013 et contient les observations suivantes :*

*« Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur :*

- la base de préparation indiquée en Note 1.4, qui décrit notamment au paragraphe « Base de combinaison », la méthode comptable retenue pour la combinaison des deux groupes placés sous contrôle commun, en l'absence de disposition spécifique à cet égard dans le référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne ;*
- la Note 1.6 qui expose les éléments sur lesquels se fonde la direction de la Société dans son évaluation de la capacité de l'ensemble combiné à faire face à ses besoins de trésorerie en 2013 et du maintien du principe de continuité de l'exploitation pour l'établissement des Comptes Combinés.»*

*Les informations financières historiques présentées dans ce document de référence ont fait l'objet de rapports des contrôleurs légaux de la société. Le rapport d'audit des contrôleurs légaux de la société relatif aux états financiers consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2013 figure en annexe III et contient les observations suivantes :*

*« Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur les points suivants exposés dans les notes de l'annexe aux comptes consolidés :*

- Les notes 1.2 « Bases de préparation des comptes consolidés » et 1.3 « Informations comparatives » exposent respectivement le traitement comptable des opérations d'apports constitutives du groupe ainsi que leur incidence sur la préparation et la présentation des comptes consolidés et leurs données comparatives ;*
- Les notes 4.1.2 « Introduction en bourse et augmentations de capital » et 4.1.6 « Refinancements de la dette senior » exposent les opérations d'introduction en bourse et de refinancement intervenues en*

*fin d'année 2013 et leur incidence sur les hypothèses retenues pour l'application du principe de continuité d'exploitation du groupe tel que décrit dans la note 1.5 « Hypothèse de continuité d'exploitation » ;*

- *Les notes 1.3 « Informations comparatives » et 2.1 « Principes de préparation des comptes consolidés » exposent le changement de méthode comptable résultant de la première application de la norme IAS 19 révisée « Avantages du personnel ». »*

*Le rapport d'examen limité des contrôleurs légaux de la société relatif aux états financiers intermédiaires condensés pour la période de six mois close le 30 juin 2014 figure en annexe VII et contient les observations suivantes :*

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

*Le rapport des contrôleurs légaux de la société relatif aux informations financières pro forma pour la période de six mois close le 30 juin 2014 figure en annexe V et ne contient pas d'observation. »*

Le 10 octobre 2014

Eric Denoyer  
Président-Directeur général

### **1.3 NOM ET FONCTION DU RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE**

Thierry Lemaitre  
Directeur Financier du Groupe  
10, rue Albert Einstein, Champs sur Marne, 77437 Marne La Vallée Cedex 2  
Tel : +33 (0)1 70 01 48 75



## **2. RESPONSABLES DU CONTROLE DES COMPTES**

### **2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES**

#### **Deloitte & Associés**

Représenté par Christophe Saubiez  
185 avenue Charles de Gaulle, 92524 Neuilly-sur-Seine

Deloitte & Associés est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

Deloitte & Associés a été nommé commissaire aux comptes dans les statuts constitutifs de la Société en date du 2 août 2013 pour une durée de six exercices prenant fin à l'issue de l'assemblée générale qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

#### **KPMG Audit, Département de KPMG S.A.**

Représenté par Grégoire Menou  
1, cours Valmy – 92923 Paris La Défense Cedex

KPMG S.A. est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

KMPG Audit, Département de KPMG S.A. a été nommé commissaire aux comptes lors de l'assemblée générale des actionnaires du 6 septembre 2013 pour une durée de six exercices prenant fin à l'issue de l'assemblée générale qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2018.

### **2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS**

#### **BEAS**

Représenté par José-Luis Garcia  
7-9 Villa Houssay, 92200 Neuilly-sur-Seine

BEAS est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

#### **KPMG Audit ID S.A.S.**

Représenté par Jean-Paul Vellutini  
Immeuble Le Palatin - 3, cours du Triangle – 92939 Paris La Défense Cedex

KPMG Audit ID S.A.S. est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

### 3. INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES ET AUTRES DONNÉES

Le tableau suivant présente certaines informations financières sélectionnées et autres données aux dates et pour les périodes indiquées ci-dessous.

Les informations financières sélectionnées aux 31 décembre 2012 et 2013 et pour les exercices clos le 31 décembre 2012 et 2013, ont été tirées des comptes consolidés du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes Consolidés du Groupe » du présent document de référence. Ces comptes consolidés ont été établis conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union Européenne et ont été audités par Deloitte & Associés et KPMG Audit, commissaires aux comptes. Le rapport des commissaires aux comptes sur ces comptes consolidés figure à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence.

Les informations financières sélectionnées au 31 décembre 2011 et pour l'exercice clos le 31 décembre 2011, ont été tirées des comptes combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du document de base de la Société enregistré par l'AMF sous le numéro I.13-043, le 18 septembre 2013. Ces comptes combinés ont été établis conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union Européenne et ont été audités par Deloitte & Associés, commissaire aux comptes. Le rapport du commissaire aux comptes sur ces comptes combinés annuels figure à la Section 20.1 « Comptes annuels combinés annuels du Groupe » du document de base de la Société enregistré par l'AMF sous le numéro I.13-043, le 18 septembre 2013.

Les informations financières sélectionnées aux 30 juin 2013 et 2014 et pour les semestres clos les 30 juin 2013 et 2014 ont été tirées des comptes consolidés intermédiaires condensés non audités du Groupe et établis conformément à la norme IAS 34 « Information financière intermédiaire », norme du référentiel IFRS applicable aux comptes intermédiaires, et figurant (avec le rapport d'examen limité des commissaires aux comptes y afférent) à la Section 20.4 « Informations financières intermédiaires et autres » du présent document de référence.

Les informations figurant dans cette section doivent être lues conjointement avec (i) les comptes consolidés du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes Consolidés du Groupe » du présent document de référence, (ii) les comptes combinés du Groupe figurant à la Section 20.1 « Comptes combinés annuels du Groupe » du document de base de la Société enregistré par l'AMF sous le numéro I.13-043, le 18 septembre 2013, (iii) les comptes consolidés intermédiaires condensés du Groupe figurant à la Section 20.4 « Informations financières intermédiaires et autres » du présent document de référence, (iv) l'analyse de ses résultats par le Groupe présentée au Chapitre 9 « Analyse des résultats du Groupe » du présent document de référence et (v) l'analyse de sa liquidité et de ses capitaux propres par le Groupe présentée au Chapitre 10 « Trésorerie et capitaux du Groupe » du présent document de référence.

Données du compte de résultat <i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2011	2012	2013	2013	2014
				<i>(Non audités)</i>	
<b>Chiffre d'affaires</b> .....	<b>1 306,9</b>	<b>1 302,4</b>	<b>1 314,2</b>	<b>650,0</b>	<b>663,7</b>
<i>Chiffre d'affaires généré par le segment B2C<sup>(1)</sup> ....</i>	<i>830,3</i>	<i>826,2</i>	<i>864,6</i>	<i>430,4</i>	<i>439,4</i>
<i>Chiffre d'affaires généré par le segment B2B<sup>(1)</sup> ....</i>	<i>328,2</i>	<i>323,2</i>	<i>309,6</i>	<i>151,4</i>	<i>161,5</i>
<i>Chiffre d'affaires généré par le segment wholesale<sup>(1)</sup> .....</i>	<i>148,3</i>	<i>153,1</i>	<i>140,0</i>	<i>68,2</i>	<i>62,7</i>
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b> .....	<b>563,2</b>	<b>592,3</b>	<b>560,1</b>	<b>295,7</b>	<b>293,7</b>
<i>Taux de marge de l'EBITDA</i> .....	<i>43,1 %</i>	<i>45,5 %</i>	<i>44,3%</i>	<i>45,5%</i>	<i>44,3%</i>
Amortissements et dépréciations .....	(294,5)	(291,7)	(304,0)	(145,9)	(151,5)
<b>Résultat d'exploitation</b> .....	<b>268,7</b>	<b>300,5</b>	<b>256,0</b>	<b>149,8</b>	<b>142,2</b>
<b>Résultat financier</b> .....	<b>(186,0)</b>	<b>(211,4)</b>	<b>(323,6)</b>	<b>(97,1)</b>	<b>(279,8)</b>
Impôt sur les sociétés.....	(13,4)	(2,5)	132,8	(5,5)	54,1
Résultat des sociétés mises en équivalence.....	(0,3)	(0,2)	(0,5)	-	-
<b>Résultat net des activités poursuivies</b> .....	<b>69,0</b>	<b>86,4</b>	<b>64,7</b>	<b>47,2</b>	<b>(83,4)</b>
Résultat net des activités en cours de cession <sup>(2)</sup> .....	126,1	-	-	-	-
<b>Résultat net attribuable aux propriétaires de l'entité</b> .....	<b>194,9</b>	<b>86,4</b>	<b>64,7</b>	<b>47,2</b>	<b>(83,4)</b>

- (1) Le chiffre d'affaires des segments est présenté ici après les éliminations intra-Groupe. La présentation avant éliminations intra-Groupe (conforme à la Note 5 aux comptes consolidés) est la base de la discussion des résultats par segment dans le Chapitre 9 du présent document de référence. Voir la Section 9.1.1 « Introduction » du présent document de référence pour une explication de cette approche et une réconciliation des chiffres.
- (2) Résultats de Coditel Belgique et de Coditel Luxembourg, dont les participations ont été cédées par le Groupe le 30 juin 2011.

Données du bilan (en millions d'euros)	Aux 31 décembre			Au 30 juin
	2011	2012	2013	2014
	<i>(Non audités)</i>			
Ecarts d'acquisition .....	1 458,6	1 458,7	1 483,6	1 484,9
Autres immobilisations incorporelles .....	346,1	326,2	307,4	298,6
Immobilisations corporelles .....	1 348,6	1 389,9	1 464,8	1 505,1
Titres mis en équivalence .....	3,6	3,4	2,9	2,9
Autres actifs financiers non courants.....	7,8	6,8	7,3	11,3
Impôts différés actifs	0	0	132,7	241,1
<b>Total de l'actif non-courant .....</b>	<b>3 164,6</b>	<b>3 185,0</b>	<b>3 398,6</b>	<b>3 543,9</b>
Stocks .....	39,0	45,6	49,6	47,8
Créances clients.....	363,0	417,4	402,9	424,1
Autres actifs financiers courants.....	0,0	4,0	4,0	-
Créances d'impôt.....	0,0	0,0	3,4	4,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie.....	40,6	8,0	101,4	40,6
Quasi disponibilités	-	-	-	8 958,8
<b>Total de l'actif courant.....</b>	<b>442,6</b>	<b>475,0</b>	<b>561,3</b>	<b>9 475,7</b>
Actifs destinés à être cédés.....	-	-	-	-
<b>Total actif .....</b>	<b>3 607,2</b>	<b>3 660,0</b>	<b>3 959,8</b>	<b>13 019,6</b>
<b>Capitaux propres attribuables aux propriétaires de l'entité.....</b>	<b>(372,2)</b>	<b>(287,4)</b>	<b>253,4</b>	<b>82,5</b>
Passifs financiers non-courants .....	2 913,0	2 926,3	2 701,9	11 915,3
<b>Passifs non-courants.....</b>	<b>3 076,8</b>	<b>3 101,6</b>	<b>2 878,1</b>	<b>12 091,9</b>
<b>Passifs courants .....</b>	<b>902,7</b>	<b>845,8</b>	<b>828,1</b>	<b>844,9</b>
Passifs destinés à être cédés .....	-	-	-	-
<b>Total passif et capitaux propres .....</b>	<b>3 607,2</b>	<b>3 660,0</b>	<b>3 959,8</b>	<b>13 019,6</b>

Données du tableau des flux de trésorerie (en milliers d'euros)	Pour l'exercice clos le 31 décembre			Pour le semestre clos le 30 juin	
	2011	2012	2013	2013	2014
	<i>(Non audités)</i>				
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement, intérêts décaissés et impôt sur les sociétés .....	570 651	566 213	553 918	289 382	196 072
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles .....	577 127	530 960	570 279	294 519	203 574
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements .....	(237 652)	(285 217)	(342 657)	(139 876)	(9 055 846)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement .....	(489 705)	(278 327)	(134 253)	(140 787)	8 791 556
Flux net de trésorerie affecté des activités cédées ou en cours de cession* .....	156 258	-	-	-	-
<b>Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.....</b>	<b>6 027</b>	<b>(32 584)</b>	<b>93 369</b>	<b>13 855</b>	<b>(60 716)</b>

\* Les flux net de trésorerie affecté des activités cédées ou en cours de cession en 2011 reflète le produit de cession des activités en Belgique (prix de cession brut de 360 millions d'euros moins la dette de Coditel).

Autres données financières (en millions d'euros)	Pour l'exercice clos le 31 décembre			Pour le semestre clos le 30 juin	
	2011	2012	2013	2013	2014
	<i>(Non audités)</i>				
<b>EBITDA<sup>(1)</sup> .....</b>	<b>563,2</b>	<b>592,3</b>	<b>560,1</b>	<b>295,7</b>	<b>293,7</b>
<b>EBITDA ajusté<sup>(2)</sup> .....</b>	<b>572,2</b>	<b>620,9</b>	<b>615,9</b>	<b>304,6</b>	<b>310,1</b>
<b>Taux de marge de l'EBITDA ajusté<sup>(2)</sup> .....</b>	<b>43,8 %</b>	<b>47,7 %</b>	<b>46,9%</b>	<b>46,9%</b>	<b>46,7%</b>
<b>Dépenses d'investissement<sup>(3)</sup> .....</b>	<b>242,7</b>	<b>285,6</b>	<b>319,8</b>	<b>138,8</b>	<b>162,6</b>

- (1) L'EBITDA correspond au résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations. Bien que l'EBITDA ne doive pas être considéré comme une unité de mesure alternative au résultat d'exploitation et aux flux de trésorerie net générés par les activités

opérationnelles, le Groupe estime qu'il fournit des informations utiles concernant la capacité du Groupe à respecter ses obligations futures au titre du service de la dette.

- (2) Non audité. L'EBITDA ajusté est égal à l'EBITDA (*i.e.*, le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations) ajusté en fonction de certains éléments, tel que présenté dans le tableau ci-dessous. Le Groupe estime que cette unité de mesure est utile aux lecteurs de ses comptes consolidés dans la mesure où elle leur fournit une mesure des résultats d'exploitation qui exclut certains éléments que le Groupe considère comme hors de l'exploitation récurrente de ses activités ou n'ayant pas d'impact sur sa trésorerie, rendant plus lisibles les tendances et fournissant des informations concernant les résultats d'exploitation du Groupe et sa génération de flux de trésorerie qui permettent aux investisseurs de mieux identifier les tendances de sa performance financière. Il ne doit pas être considéré comme une mesure alternative au résultat d'exploitation et peut ne pas être comparable à d'autres mesures avec un nom similaire utilisées par d'autres sociétés. Le tableau ci-dessous fournit un rapprochement de l'EBITDA ajusté et de l'EBITDA.
- (3) Correspondant aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles nets des subventions.

(en millions d'euros)	Pour l'exercice clos le 31 décembre			Pour le semestre clos le 30 juin	
	2011	2012	2013	2013	2014
<b>EBITDA</b> .....	<b>563,2</b>	<b>592,3</b>	<b>560,1</b>	<b>295,7</b>	<b>293,7</b>
Frais de conseil liés au refinancement de la dette <sup>(a)</sup> .....	3,5	7,4	4,9	-	1,1
Frais de conseil liés à l'acquisition de SFR .....	-	-	-	-	5,7
Coûts de restructurations liées à des acquisitions <sup>(b)</sup> .....	14,2	2,5	1,4	1,1	2,4
Provisions / coûts liés à des contrôles fiscaux et de sécurité sociale .....	0,8	0,6	11,3	-	(1,2)
Produit exceptionnel provenant de SFR <sup>(c)</sup> .....	(19,0)	-	-	-	-
Charge/Produit exceptionnel provenant de France Télécom-Orange ou Free <sup>(d)</sup> .....	(10,0)	0,1	7,2	-	-
CVAE <sup>(e)</sup> .....	10,5	11,9	12,7	6,1	5,9
Dépréciation accélérée des équipements <sup>(f)</sup> .....	7,0	5,2	14,7	0,9	-
Pénalités <sup>(g)</sup> .....	1,9	1,0	-	0,8	-
Coût des stock-options .....	-	-	3,6	-	2,5
<b>EBITDA ajusté</b> .....	<b>572,2</b>	<b>620,9</b>	<b>615,9</b>	<b>304,6</b>	<b>310,1</b>

- (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) Montant perçu de SFR et relatif à la résiliation anticipée d'un contrat de location IRU de longue durée dont il avait hérité dans le cadre d'une acquisition et qui ne lui était plus nécessaire.
- (d) Montant perçu de France Télécom-Orange, correspondant à un paiement de dommages-intérêts à la suite d'un jugement du tribunal de commerce de Paris rendu contre France Télécom-Orange et lié à des pratiques restrictives de concurrence sur le marché ADSL en 2001 et en 2002 (comptabilisé en autres produits opérationnels). En 2013, charge exceptionnelle essentiellement constituée en 2013 de la pénalité liée au litige avec Free pour 6 millions d'euros (voir la Section 20.8.2.3 « Litige avec Free concernant l'annonce d'une offre mobile » du présent document de référence).
- (e) 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).
- (f) 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 le cas échéant, 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.
- (g) Pénalités payées 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).

Données d'exploitation	Au et pour l'exercice clos le 31 décembre			Au et pour le semestre clos le 30 juin	
	2011	2012	2013	2013	2014
<b>Données d'exploitation B2C</b>	<i>(Non audités)</i>				
	<i>(en milliers sauf pour EBITDA, les pourcentages, les RGU par utilisateur individuel et l'ARPU)</i>				
<b>Implantation<sup>(1)</sup></b>					
Foyers desservis <sup>(2)</sup> .....	9 833	9 875	9 940	9 889	9 958
Triple-play disponible .....	8 368	8 428	8 511	8 452	8 573
Fiches EuroDocsis 3.0 installées.....	4 285	4 788	5 196	4 977	5 609
Abonnés numériques individuels.....	1 238	1 228	1 264	1 239	1 270
Multi-play <sup>(3)</sup> .....	938	972	1 041	1 002	1 062
Télévision en offre isolée .....	267	223	193	205	177
Autre <sup>(4)</sup> .....	34	34	31	32	31
Utilisateurs finaux marque blanche <sup>(5)</sup> .....	206	297	363	320	366
<b>Nombre total d'utilisateurs individuels numériques.....</b>	<b>1 444</b>	<b>1 525</b>	<b>1 628</b>	<b>1 559</b>	<b>1 636</b>
Abonnés individuels à la télévision analogique.....	133	103	81	91	73
<b>Total des utilisateurs individuels ....</b>	<b>1 577</b>	<b>1 628</b>	<b>1 709</b>	<b>1 650</b>	<b>1 709</b>
RGU individuels TV <sup>(6)</sup> .....	1 216	1 163	1 140	1 148	1 130
RGU individuels Internet <sup>(6)</sup> .....	950	985	1 054	1 015	1 075
RGU individuels téléphonie fixe <sup>(6)</sup> ....	897	946	1 024	981	1 049
RGU individuels téléphonie mobile <sup>(6)</sup> .....	47	113	186	151	220
<b>Total RGU individuels<sup>(6)</sup>.....</b>	<b>3 110</b>	<b>3 207</b>	<b>3 404</b>	<b>3 295</b>	<b>3 474</b>
<b>Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel<sup>(6)</sup>.....</b>	<b>2,27</b>	<b>2,41</b>	<b>2,53</b>	<b>2,48</b>	<b>2,59</b>
Abonnés collectifs ( <i>bulk subscribers</i> ) <sup>(7)</sup> .....	1 837	1 829	1 753	1 783	1 781
Taux de résiliation ( <i>churn</i> )—abonnés individuels .....	19,4 %	18,6 %	19,2%	18,3%	18,8%
Triple-play.....	18,1 %	17,2 %	17,0%	16,3%	15,1%
<b>ARPU mensuel – nouveaux abonnés numériques individuels (nouveaux clients)<sup>(8)</sup>.....</b>	<b>41,5 €</b>	<b>41,7 €</b>	<b>41,3€</b>	<b>42,3€</b>	<b>43,5€</b>
<b>ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d'abonnés)<sup>(8)</sup> .....</b>	<b>40,3 €</b>	<b>40,7 €</b>	<b>41,5€</b>	<b>41,2€</b>	<b>42,0€</b>
EBITDA ( <i>en millions d'euros</i> ) <sup>(9)</sup> .....	398,4	396,6	385,0	205,6	202,6
Taux de marge de l'EBITDA <sup>(9)</sup> .....	47,7 %	47,6 %	44,3 %	47,5%	45,8%

#### Données d'exploitation B2B

Prise de commande <sup>(10)</sup> .....	5 290,0	5 659,7	6 656,5	3 162	3 342
EBITDA( <i>en millions d'euros</i> ) <sup>(9)</sup> .....	74,0	100,0	71,2	45,3	38,4
Taux de marge de l'EBITDA <sup>(9)</sup> .....	22,3 %	30,8 %	22,7 %	29,6%	23,4%

#### Données d'exploitation du segment wholesale

Utilisateurs finaux DSL marque blanche (Bouygues ex-Darty).....	204	168	120	143	99
EBITDA( <i>en millions d'euros</i> ) <sup>(9)</sup> .....	90,9	95,7	103,9	44,8	52,7
Taux de marge de l'EBITDA <sup>(9)</sup> .....	45,2 %	45,3 %	51,7 %	46,2%	53,6%

- (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 double-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) *Revenue Generating Units*. Chaque abonné individuel à une offre de télévision par câble, d'Internet haut débit, de téléphonie fixe ou de téléphonie mobile sur le réseau du Groupe. Ainsi, un abonné direct souscrivant à toutes les offres B2C du Groupe compterait pour quatre RGU. Abonnés directs marque de Numericable uniquement (*i.e.*, ne comprenant pas les abonnés marque blanche ou les abonnés collectifs).
- (7) Les abonnés collectifs sont des abonnés à un contrat collectif conclu entre un câblo-opérateur et un gestionnaire d'immeuble ou un syndic de copropriété.
- (8) Les données d'exploitation relatives à l'ARPU sont présentées en euros par mois (hors TVA) pour les périodes indiquées et ne reflètent pas l'ARPU provenant des utilisateurs finaux marque blanche ou des abonnés collectifs.
- (9) L'EBITDA des segments est présenté avant les éliminations intra-Groupe conformément à la Note 5 aux comptes consolidés. Cette présentation avant éliminations intra-Groupe est la base de la discussion des résultats par segment dans le Chapitre 9 de ce document de référence. Voir la Section 9.1.1 du présent document de référence pour une explication de cette approche.
- (10) Les nouvelles commandes du segment B2B sont un indicateur d'augmentation du chiffre d'affaires généré par les nouveaux contrats B2B, une unité de mesure qui indique la valeur mensuelle récurrente des nouvelles commandes pour une période donnée. Cet indicateur comprend le chiffre d'affaires supplémentaire généré par les nouveaux contrats signés pendant une période donnée. Il est comparable au produit de l'ARPU des nouveaux clients multiplié par le volume de nouveaux clients sur le segment B2C.

## 4. FACTEURS DE RISQUES

*Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations contenues dans le présent document de référence, y compris les facteurs de risques décrits dans la présente section. Ces risques sont, à la date d'enregistrement du document de référence, 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 d'enregistrement du document de référence 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 d'enregistrement du présent document de référence 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 document de référence.*

### 4.1 RISQUES RELATIFS AU SECTEUR D'ACTIVITE ET AUX MARCHES DU GROUPE

#### 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.

Ainsi notamment, le fournisseur de contenus « à la demande » Netflix, qui compte plus de 50 millions de membres dans 40 pays (source : site de Netflix), a lancé une offre en France le 15 septembre 2014, ce qui pourrait soumettre les offres de contenu du Groupe à une concurrence significativement accrue. De plus, les offres proposées par le Groupe, telles que LaBox Series qui offre un accès gratuit à des séries aux abonnés

La Box Fibre, pourraient induire des coûts plus importants non compensés par une augmentation du prix des offres et avoir un impact défavorable significatif sur les résultats du Groupe. De surcroît, Bouygues Telecom et Orange ont annoncé avoir conclu des accords avec Netflix aux termes desquels leurs clients respectifs pourront accéder directement sur leur télévision au service illimité de vidéo à la demande par abonnement de Netflix dès novembre 2014 (source : communiqué de Bouygues Télécom et site Internet Orange.fr). Les offres de Netflix, actuellement à partir de 7,99 euros par mois pour un abonnement illimité à un contenu de séries et de films, sans engagement, avec un mois gratuit pour commencer, pourraient avoir un impact significatif sur le marché de la télévision payante.

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 haut débit et très haut débit d'environ 41 %, 23 %, 21 % et 8 % 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 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 document de référence.

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. Au 30 juin 2014, 90,3 % de la population française pouvait accéder à des offres de détail grâce au dégroupage selon l'Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes (« 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 % du territoire 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 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 document de référence.

- *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 en octobre 2013, 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 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.

#### **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<sup>er</sup> 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. Voir la Section 6.2.1.2(b) « Principales plateformes de distribution – DSL, fibre optique et câble » du présent document de référence. Au 30 juin 2014, 2,8 millions de foyers étaient éligibles au très haut débit par VDSL2 (source ARCEP). L'ARCEP a par ailleurs annoncé que 4,45 millions de lignes seraient éligibles au très haut débit par VDSL2 au cours de l'automne 2014. Plus particulièrement, le déploiement du VDSL2 nécessite seulement le rajout de cartes VDSL2 dans des DSLAMs déjà déployés et n'implique pas d'intervention physique chez l'abonné. De plus, le déploiement de cette technologie va s'accélérer à partir d'octobre 2014 compte tenu de l'avis favorable du comité d'experts cuivre qui permet la commercialisation, à partir de cette date, du VDSL2 en distribution indirecte sur l'ensemble des lignes depuis un NRA sur la boucle locale de cuivre d'Orange.

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.

#### **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 gouvernement français estimant que le PIB de la France devrait augmenter de seulement 0,4 % en 2014 et de 1,0 % en 2015 (Source: Banque de France). 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.

#### **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.

#### **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.

#### **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.

#### **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, exigence que les développements réalisés à partir des logiciels soient soumis à la même licence. En conséquence, (i) aucune garantie contractuelle n'est octroyée au bénéfice des utilisateurs et (ii) les développements réalisés à partir des logiciels open source peuvent devoir être divulgués et librement utilisés par des tiers.

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

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

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

## **4.2 RISQUES RELATIFS AUX ACTIVITES DU GROUPE**

### **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 (voir la Section 6.5.3.2.4 « Marque blanche (*White Label*) (DSL) » du présent document de référence). 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.

### **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.

#### **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.

#### **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. Voir le Chapitre 22 « Contrats Importants » du présent document de référence. 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. Voir également la Section 6.10 « Dépendance » du présent document de référence.

#### **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.

#### **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. Voir la Section 22.5 « Contrats MVNO » du présent document de référence.

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.*

#### **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. Voir la section 5.2.2 « Investissements en cours de réalisation et investissements futurs » du présent document de référence pour plus d'informations sur ces dépenses d'investissement. 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. Voir la Section 10.2.2 « Passifs Financiers » du présent document de référence. 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.

#### **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.

#### **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.

#### **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 cancérogènes 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.

#### **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.

#### **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. Voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de référence.

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.

#### **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. Voir la Section 11.2 « Propriété intellectuelle » du présent document de référence. 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.

#### **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 30 juin 2014, des montants importants d'écarts d'acquisition et d'autres actifs incorporels étaient comptabilisés au bilan consolidé du Groupe (1,485 milliard d'euros pour les écarts d'acquisition et 299 millions d'euros pour les autres immobilisations incorporelles au 30 juin 2014). Bien qu'aucune dépréciation relative aux écarts d'acquisition n'ait été comptabilisée en 2011, 2012 et 2013 ou au premier semestre 2014, aucune garantie ne peut être donnée quant à l'absence de charge de dépréciation significative à l'avenir, en particulier si les conditions du marché venaient à se détériorer. Voir les notes 3 et 15 aux comptes consolidés du Groupe pour l'exercice 2013 figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » et la note 11 aux comptes consolidés du Groupe pour le premier semestre 2014 figurant à la Section 20.5.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe » du présent document de référence.

#### **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.

### **4.3 RISQUES RELATIFS A LA STRUCTURE ET AU PROFIL FINANCIER DU GROUPE**

#### **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 financières du Groupe s'élevait à 12 019 millions d'euros, après les opérations de financement et de refinancement de mai 2014. Voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de référence. 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 (voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de référence).

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.

#### **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.

#### **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 (voir la Section 7.1 « Organigramme simplifié du Groupe » du présent document de référence). 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.

#### **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. Voir Section 10.2.2 du présent document de référence. 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.

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

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

- contracter ou garantir tout endettement additionnel, sous réserve d'un test de Ratio de Levier Net Consolidé (le ratio est de 4,0 :1,0 pour la totalité de la dette et de 3,25 :1,0 pour la dette senior garantie) (voir la définition à la Section 10.2.2) ;
- réaliser des investissements (y compris la participation dans des joint ventures) ou d'autres paiements soumis à restrictions (y compris des dividendes — voir la Section 20.7 du présent document de référence pour une description de l'étendue de cette restriction et de ses exceptions) ;
- céder des actifs autrement que dans le cours normal de ses activités et des titres de capital de filiales ;
- conclure certaines transactions avec ses sociétés affiliées ;
- réaliser des opérations de fusions ou de consolidation ;
- racheter ou rembourser par anticipation des titres de capitaux propres ou de la dette subordonnée ou émettre des actions chez des filiales ;
- conclure des accords limitant la capacité de ses filiales à lui verser des dividendes ou le remboursement de prêts et avances intra-groupe ; et
- créer des suretés 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.

#### **4.3.6 Des changements négatifs à sa notation pourraient 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.

#### **4.4 RISQUES REGLEMENTAIRES ET JURIDIQUES**

##### **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. Voir la Section 6.12 « Réglementation des télécommunications » du présent document de référence. 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 (dégrouper 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 sus-mentionnés, 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, notamment celles décrites à la Section 6.12.3 du présent document de référence. 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.

#### **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. Pour une description des IRU du Groupe octroyés par Orange, voir la Section 22.3.1.1 « Droits irrévocables d'usage (« IRU ») d'Orange » du présent document de référence. 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 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 document de référence) 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 et en note 21.2.1, 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.

#### **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 que 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 décrits à la Section 20.6 « Procédures judiciaires et d'arbitrage » du présent document de référence. Toute augmentation de la fréquence ou de la taille de ces demandes pourrait avoir 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.

#### **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 particulier, dans le contexte macroéconomique actuel, les autorités gouvernementales pourraient décider d'augmenter les taux d'imposition, de supprimer des exonérations fiscales existantes, d'élargir les bases d'imposition ou d'instaurer de nouvelles taxes. 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier 2012 et de 7 % à 10 % au 1<sup>er</sup> janvier 2014. Par ailleurs, les services Internet et de téléphonie fixe et mobile du Groupe sont imposés au taux standard de TVA, qui a augmenté de 19,6 % à 20 % au 1<sup>er</sup> janvier 2014.

Le Groupe est exposé au risque d'une nouvelle hausse de la TVA et pourrait ne pas être en mesure de répercuter, en tout ou partie, une telle hausse sur les tarifs de ses abonnements et donc avoir un impact négatif sur l'ARPU. En outre, toute répercussion partielle ou totale d'une hausse éventuelle exposerait le Groupe à un risque d'augmentation du taux de résiliation (*churn*) de ses abonnés et pourrait limiter le recrutement de nouveaux abonnés. Une telle évolution serait susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

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 (pour une description voir la Section 20.8.1 « Litiges fiscaux » du présent document de référence). 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<sup>er</sup> 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. Pour plus d'information, voir Section 20.8.1 « Litiges fiscaux » du présent document de référence).

#### **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.

#### **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 12.4 aux comptes consolidés du Groupe pour l'exercice 2013 figurant à la Section 20.1.1 « Comptes Consolidés du Groupe » du présent document de référence et la Note 10 aux comptes consolidés du Groupe pour le premier semestre 2014 figurant à la Section 20.5.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe » du présent document de référence).

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. Pour de plus amples informations sur cette question, voir la Section 9.1.6.12 « Impôts sur les sociétés » et la Section 5.1.5 « Histoire et évolution du Groupe » du présent document de référence.

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.

#### **4.4.7 L'introduction en droit français d'une action collective ouverte aux associations de défense des consommateurs pourrait augmenter l'exposition du Groupe à des contentieux significatifs**

A compter du 1er octobre 2014, la loi française permet aux consommateurs d'adhérer à une action de groupe exercée par une association de défense des consommateurs afin d'obtenir réparation des dommages matériels subis à l'occasion d'un acte de consommation. Compte tenu des activités B2C du Groupe, en cas de contestation de consommateurs afférentes à des produits ou services offerts par le Groupe, le Groupe pourrait être confronté, comme l'ensemble des opérateurs du secteur, à d'éventuelles actions collectives auxquelles pourraient adhérer de nombreux clients qui souhaiteraient obtenir réparation d'éventuels préjudices. En pareille hypothèse, et à supposer d'éventuelles pratiques et préjudices avérés ou même seulement allégués, le Groupe pourrait faire face à des montants de réclamations significatifs. De plus, de telles actions pourraient porter atteinte à la réputation du Groupe.

#### **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 des 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.

## 4.5 RISQUES DE MARCHE

### 4.5.1 Risque de change

Le Groupe est exposé aux fluctuations des taux de change monétaires. Le chiffre d'affaires est enregistré en euros, cependant, 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 Nouvelles Obligations Senior Garanties (voir la Section 10.2.2 et 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.

Le Groupe est par ailleurs exposé au risque de change relativement aux intérêts dûs en dollars U.S. sur sa dette libellée en dollars U.S.. Le Groupe cherche à couvrir cette exposition par des produits dérivés. Il ne peut y avoir de garantie que les stratégies de couverture du Groupe protégeront entièrement ses résultats d'exploitation des effets des fluctuations des taux de change, ou que ces couvertures ne limiteront pas tout gain que le Groupe pourrait par ailleurs enregistrer de mouvements favorables de taux de change.

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 1<sup>er</sup> 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. Voir la Section 10.2.2 pour une descriptions de ces contrats de swap.

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 1 <sup>er</sup> 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	Devise	Dette initiale		Instrument de couverture		Dette 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 (« <u>refi</u> »)	USD	(1 394)	-	1 394	(1 008)	-	(1 008)
Emprunt 2020 (« <u>non refi</u> »)	USD	(1 206)	-	1 206	(872)	-	(872)
<b>Total passifs</b>		<b>(10 375)</b>	<b>-</b>	<b>10 375</b>	<b>(7 503)</b>	<b>-</b>	<b>(7 503)</b>
Comptes séquestres	USD	8 966	-	(8 966)	6 485	-	6 485
<b>Total actifs</b>		<b>8 966</b>	<b>-</b>	<b>(8 966)</b>	<b>6 485</b>	<b>-</b>	<b>6 485</b>

Les émissions d'emprunts (Prêts à terme et Nouvelles Obligations Senior Garanties) 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 20.1.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe au et pour le semestre clos le 30 juin 2014 » du présent document de référence 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 Nouvelles Obligations Senior Garanties 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 Nouvelles Obligations Senior Garanties 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. La Société ne peut pas annuler les swaps mais la Société peut déboucler les swaps en mettant en place des swaps « miroir ».

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)

			<b>courus)</b>
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 (« <u>refi</u> »)	1 008	5,3	4,7
Emprunt 2020 (« <u>non refi</u> »)	872	10,2	9,7
<b>Total</b>	<b>7 503</b>	<b>151,8</b>	<b>157,4</b>

#### *Impact de ces swaps sur les comptes consolidés du Groupe*

Les swaps contractés par le Groupe sont de deux natures :

- Les swaps sur les Nouvelles Obligations Senior Garanties 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 consolidés figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe au et pour le semestre clos le 30 juin 2014 » du présent document de référence pour plus d'informations sur la comptabilisation de ces swaps.

#### **4.5.2 Risque de taux**

Le Groupe est exposé au risque de taux d'intérêt. 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 des Prêts à terme du Groupe Numericable, 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. 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 et dépenses d'investissement. 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.

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 4.5.1 du présent document de référence.

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.

Le tableau suivant présente la ventilation des actifs and passifs financiers du Groupe au 30 juin 2014 :

(in €millions) 30/06/2014	Actif Financier (a)		Passifs Financiers (b)		Exposition nette (c) = (b) - (a)		Instrument de couverture de taux* (d)		Exposition nette après couverture (e) = (c) - (d)	
	Taux variable	Taux Fixe	Taux variable	Taux Fixe	Taux variable	Taux Fixe	Taux variable	Taux Fixe	Taux variable	Taux Fixe
Moins d'un an				26,2	-	26,2	-	-	-	26,2
De 1 an à 5 ans				1 776,1	-	1 776,1	-	-	-	1 776,1
Plus de 5 ans			3 799,2	6 176,7	3 799,2	6 176,7	-	-	3 799,2	6 176,7
<b>Total</b>			<b>3 799,2</b>	<b>7 978,9</b>	<b>3 799,2</b>	<b>7 978,9</b>	-	-	<b>3 799,2</b>	<b>7 978,9</b>

\* Les couvertures mises en place portent principalement sur les devises ; ces contrats convertissent l'exposition du Groupe au taux LIBOR à une exposition au taux EURIBOR et donc ne réduit pas l'exposition globale du Groupe à la variabilité des taux d'intérêts.

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.

Il est à noter que les contreparties de Numericable aux contrats de couverture bénéficient d'une clause de résiliation anticipée au bout de cinq ans pour les contrats de couverture à 8 ans, i.e., concernant les intérêts et principaux des Obligations Dollar 2022 et des Obligations Dollar 2024 (voir Section 10.2.2 du présent document de référence). Ces dernières, unilatéralement, peuvent dénoncer le contrat de couverture trois ans avant sa maturité et faire payer par Numericable Group (selon les conditions de marché à cette date) la soulte du contrat (au moment de la résiliation des contrats) des swaps. Cette possibilité fait donc ressortir un risque de liquidité, le Groupe pouvant vraisemblablement contracter de nouveaux swaps aux conditions de marché au moment d'une telle résiliation.

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 7 978,9 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.

Compte tenu du poids respectif de la dette à taux fixe et de la dette à taux variable du Groupe et des swaps de taux mis en place qui convertissent l'exposition du Groupe aux variations du LIBOR en une exposition aux variations de l'EURIBOR, une variation immédiate de l'EURIBOR de 50 points de base aurait eu, sur un semestre entier, un effet de +/- 9,5 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.

### 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.

<b>30-juin-2014</b>				
<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>Moins d'un an</b>	<b>1 à 5 ans</b>	<b>Plus de 5 ans</b>	<b>Total</b>
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
<b>Total des obligations et emprunts</b>	<b>92 684</b>	<b>1 776 095</b>	<b>10 014 860</b>	<b>11 883 639</b>

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
<b>Total des passifs financiers</b>	<b>103 817</b>	<b>1 927 518</b>	<b>10 059 428</b>	<b>12 090 763</b>

Aucun remboursement sur les Obligations ou les Prêts à Terme n'est dû avant le 31 décembre 2014. Les seuls remboursements sont sur les contrats de location-financement pour 14,3 millions d'euros. Le Groupe n'a pas de remboursement à effectuer sur les Nouvelles Obligations Senior Garanties ou les Prêts à Terme au second semestre 2014, seuls des intérêts dus seront à décaisser pour un total de 212,8 millions d'euros (dont 167,1 millions d'euros payés au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties le 15 août 2014).

Le Groupe est également exposé au risque de devoir payer le montant correspondant à la valeur mark-to-market de ses contrats de couverture à huit ans, au titre desquels les contreparties de Numericable bénéficient d'une clause de résiliation anticipée au bout de cinq ans, i.e., concernant les intérêts et principaux des Obligations Dollar 2022 et Obligations Dollar 2024 (voir la Section 10.2.2 du présent document de référence). Ces dernières, unilatéralement, peuvent dénoncer le contrat de couverture trois ans avant sa maturité et faire payer par Numericable Group (selon les conditions de marché à cette date) la valeur mark-to-market (au moment de la résiliation des contrats) des swaps. Cette possibilité fait donc ressortir un risque de liquidité ; le Groupe pouvant vraisemblablement contracter de nouveaux swaps aux conditions de marché au moment d'une telle résiliation.

Les Nouvelles Obligations Senior Garanties sont « covenant light », c'est-à-dire que ces obligations n'ont pas de clauses financières testées périodiquement mais seulement des clauses financières testées à l'occasion d'évènements particuliers (cession d'actifs, levée de nouvelle dette, paiement de dividendes, etc.).

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 20.9.1 « Projet d'acquisition de SFR et refinancement de la dette existante du Groupe » du présent document de référence), d'un montant supplémentaire 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 20.1 aux comptes consolidés figurant à la Section 20.5.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe » du présent document de référence.

Le tableau suivant présente la notation financière actuelle du Groupe :

<b>Moody's</b>	<b>S&amp;P</b>
B1 (perspective positive)	B+

#### **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 20 aux comptes consolidés figurant à la Section 20.1.1 « Comptes Consolidés du Groupe » du présent document de référence.



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.

#### **4.5.5 Risques sur actions et autres instruments financiers**

A la date du présent document de référence, 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 figurant à la Section 20.1.1 « Comptes Consolidés du Groupe » du présent document de référence. Par conséquent, le Groupe estime qu'il n'est pas exposé à un risque de marché sur actions et autres instruments financiers significatif.

### **4.6 ASSURANCES ET GESTION DES RISQUES**

#### **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 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 document de référence.

## **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.

### **4.6.2.1 Organisation du contrôle interne**

#### **4.6.2.1.1 Définition, objectifs et cadre de référence**

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

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

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

#### **4.6.2.1.2 Dispositif de Contrôle interne et de gestion des risques**

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

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

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

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

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

Dans un souci de renforcement du dispositif de Contrôle interne 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. Il est prévu que ce point sera à l'ordre du jour d'un des Conseils d'administration de la Société d'ici la fin de l'année 2014.

#### 4.6.2.1.3 Les acteurs du Contrôle interne

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

##### *La direction du Contrôle interne*

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

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

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

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

##### *La direction financière*

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

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

##### *La direction juridique*

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

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

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

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

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

des Responsables des Ressources Humaines, des actions de prévention et de conseil sur les démarches visant à prévenir tout dossier de contentieux.

### *Les Comités*

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

À titre d'illustration, ces comités sont :

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

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

#### 4.6.2.2 Procédures de contrôle interne et de gestion des risques

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

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

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

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

La troisième phase a permis la mise en œuvre d'une surveillance régulière du système basée sur la réalisation d'audits. En 2013, le Contrôle interne a mené des audits sur la base des 13 processus clés. Sur 2014, il est

prévu d'élaborer et de déployer un plan d'audit structuré par nature de mission à réaliser et se déclinant selon les axes Conformité, Expertise et Accompagnement.

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

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

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

Le suivi du plan de remédiation alimente :

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

#### *Evaluation du Contrôle interne*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- (ii) *Le processus de consolidation* : Chaque trimestre, les informations comptables et financières sont déversées dans un outil de consolidation central pour l'ensemble des sociétés constituant le Groupe. 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.

## **5. INFORMATION CONCERNANT LE GROUPE**

### **5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION**

#### **5.1.1 Dénomination sociale**

La dénomination sociale de la Société est « Numericable Group ».

#### **5.1.2 Lieu et numéro d'immatriculation**

La Société est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 794 661 470.

#### **5.1.3 Date de constitution et durée**

##### **5.1.3.1 Date de constitution de la Société**

La Société a été constituée le 2 août 2013.

##### **5.1.3.2 Durée**

La durée de la Société est de 99 ans à compter de son immatriculation au registre du commerce et des sociétés, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

#### **5.1.4 Siège social, forme juridique et législation applicable**

##### **5.1.4.1 Siège social**

Le siège social de Numericable Group est situé : Tour Ariane, 5 Place de la Pyramide, 92088 La Défense Cedex (Tél. : +33 (1) 72 92 20 00).

##### **5.1.4.2 Forme juridique et législation applicable**

Numericable Group est une société anonyme à conseil d'administration de droit français régie notamment par les dispositions du livre II du Code de commerce.

#### **5.1.5 Histoire et évolution du Groupe**

Numericable Group est issu de la combinaison de Numericable et de Completel pour créer un opérateur de télécommunications offrant une large gamme de produits et de services à toutes les catégories de clients en France, particuliers, professionnels, opérateurs de télécommunications et administrations publiques.

Les origines du Groupe remontent à la création des réseaux câblés en France. Une partie du réseau câblé du Groupe a été construite dans le cadre du Plan Câble au début des années 1980 par l'Etat français, avant d'être transféré à Orange, l'opérateur historique du secteur des télécommunications. Le réseau était à l'origine exploité par certains des prédécesseurs du Groupe, des entités locales financées par des fonds privés et publics, que le Groupe a acquis par la suite. Une autre partie du réseau du Groupe a été construite dans le cadre du Plan Nouvelle Donne, un régime réglementaire qui autorisait les collectivités publiques locales à installer leurs propres réseaux ou à le faire construire par des entreprises privées. Ces entreprises privées ont obtenu des concessions d'exploitation des réseaux de 20 à 30 ans. De part cet héritage, les réseaux câblés français étaient détenus et exploités dans le cadre de différents régimes juridiques par des entités distinctes avec des intérêts potentiellement divergents et qui privilégiaient l'investissement dans des technologies et infrastructures autres que les réseaux câblés. Cette séparation a intensifié la complexité réglementaire et a ralenti l'expansion du câble en France par rapport au reste de l'Europe. Toutefois, la consolidation du marché a commencé en décembre 2003 lorsque la limite sur le nombre de foyers qu'un seul câblo-opérateur pouvait relier (huit millions) a été supprimée.

Altice One (Alsace), une filiale d'Altice, a acquis Est – Vidéocommunication, en décembre 2002, et Coditel Belgique et Coditel Luxembourg, en novembre 2003. En mars 2005, Ypso France SAS (« Ypso »), une entité contrôlée par les fonds d'investissement Altice et Cinven, a acquis les activités câble de France Télécom Câble, TDF Câble et NC Numericable, ce qui a fait d'Ypso le premier câblo-opérateur français. En 2006, Ypso a acquis les sociétés Est – Vidéocommunication, Coditel Belgique et Coditel Luxembourg auprès d'Altice One et l'activité câble de Noos-UPC France auprès de UBC Holding B.V. faisant d'Ypso le seul câblo-opérateur ayant une présence significative en France métropolitaine.

En 2006, Ypso a commencé à déployer la fibre optique sur son réseau, et en 2007, toutes les activités câble d'Ypso ont été regroupées sous une marque unique, Numericable.

En septembre 2007, deux actionnaires d'Ypso, Altice et Cinven, ont acquis Completel, ce qui a permis d'ajouter au Groupe des réseaux DSL et urbains fibre optique, un secteur professionnels et un backbone à l'échelle nationale. Completel a été créé en janvier 1998 pour tirer parti des opportunités dans le secteur B2B issues de la libéralisation progressive du marché européen des télécommunications. Completel a commencé ses activités avec la création du premier réseau urbain alternatif (MAN) à Paris et à Lyon en 1999, suivi de la première offre de connexion Ethernet LAN to LAN en 2000. Dès 2007, le Groupe a intensifié les investissements dans ses réseaux de télécommunications.

En mars 2008, le fonds d'investissement Carlyle a acquis 38 % du capital d'Ypso et de Completel.

En décembre 2010, Eric Denoyer a été nommé président de chacun des sous-groupes Ypso et Altice B2B. Eric Denoyer avait rejoint le Groupe en 2004 et était responsable du département marché de gros (*wholesale*) de 2008 à décembre 2010.

En 2006, le Groupe a signé son premier contrat de marque blanche (DSL) avec Darty (voir la Section 6.5.3.2.4 « Marque blanche (*White Label*) (DSL) » du présent document de référence). Le Groupe a ensuite conclu des contrats marque blanche avec Auchan en 2008 et avec Bouygues Télécom en 2009. En 2008, le Groupe a également créé Sequalum pour la conception, le financement, la commercialisation, le déploiement et l'exploitation technique et commerciale d'un réseau de fibre optique à très haut débit FTTH dans le département des Hauts-de-Seine.

Fin 2008, le Groupe avait achevé la mise en commun de l'activité historique Numericable avec l'activité historique Completel : depuis, les réseaux historiques ont été exploités comme un réseau unique, fournissant des services aux particuliers, aux professionnels et en gros aux clients du Groupe.

Depuis 2009, l'activité B2C se concentre sur la promotion des packs de produits et services. Depuis 2011, le Groupe commercialise également des offres quadruple-play, en tant que MVNO utilisant le réseau national de Bouygues Télécom. Voir la Section 6.5.1.2 « Offres du segment B2C » du présent document de référence pour une description de ces services.

Le Groupe a également amélioré et élargi son activité B2B par le biais des acquisitions de B3G, leader français en IP Centrex, en 2009 et d'Altitude Télécom, acteur français majeur en IP VPN, en 2010. Voir la Section 6.5.2.2.2 « Données fixes » du présent document de référence pour une description de ces services.

Dans le cadre de la stratégie du Groupe centrée sur le marché français des packs de services et produits, le Groupe a vendu ses opérations belges et luxembourgeoises à plusieurs investisseurs, dont Altice (un de ses principaux actionnaires), en juin 2011. En 2011, le Groupe s'est concentré sur le développement d'une nouvelle « box » innovante qui lui permettrait de mieux tirer parti de son réseau de fibre optique. En mai 2012, le Groupe a commencé à commercialiser « LaBox », intégrant un décodeur TV et un routeur câble, qu'il propose à ses clients triple-play et quadruple-play. Le Groupe estime que LaBox est un des décodeurs TV les plus puissants et interactifs sur le marché français. Voir la Section 6.5.1.2 « Offres du segment B2C » du présent document de référence.

En février et en octobre 2012, Numericable Finance & Co S.C.A., une entité ad hoc indépendante, a émis des obligations à haut rendement (*high yield bonds*) pour des montants de 360 millions d'euros et 500 millions d'euros, respectivement ; ces obligations étaient côtées sur le *Irish Stock Exchange* (voir la Section 10.2.2



« Passifs financiers » du présent document de référence). Le succès de ces deux émissions a permis au Groupe de restructurer efficacement la dette de Numericable, en minimisant le risque de liquidité et en assurant la continuité des investissements du Groupe sur le marché résidentiel.

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.

En novembre 2013, Numéricable Group a réalisé son introduction en bourse et, depuis cette date, ses actions sont admises aux négociations sur Euronext Paris.

A cette occasion, le Groupe a mis en œuvre certaines opérations de réorganisation et de simplification des structures juridiques du groupe. D'une part, à l'issue d'opérations d'apport, Numéricable Group est devenue la société mère, détenant l'intégralité du capital des sociétés Ypso Holding S.à.r.l., société mère du sous-groupe Ypso, et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du sous-groupe Altice B2B et les créances intra-groupe issues de rachats sur le marché secondaire de dette du Groupe par la société Coditel Debt S.à.r.l., filiale du Groupe, ainsi que celles issues des instruments financiers subordonnés qui avaient été émis par Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., ont été capitalisées.

D'autre part, la structure de détention des sociétés opérationnelles du Groupe a été simplifiée (fusion-absorption par Ypso Holding S.à.r.l. de Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. en novembre 2013, puis de Altice B2B Lux S.à.r.l. le 18 décembre 2013, au moment du refinancement de la dette d'Altice B2B France SAS). De plus, au moment de ce refinancement, Altice B2B France SAS est devenue une filiale directe d'Ypso France SAS et, les sociétés Est-Videocommunication SAS et Numericable SAS ont fait l'objet d'une fusion-absorption par NC Numericable SAS.

A l'occasion de l'introduction en bourse de la Société, Carlyle Cable Investment SC (« Carlyle ») et CCI (F3) S.à.r.l. (« Cinven ») ont cédé une partie de leur participation au capital de la Société, et Altice a renforcé sa participation au capital par voie d'une acquisition d'actions auprès de Carlyle et de Cinven réalisée au prix de l'introduction en bourse, concomitamment à la réalisation de l'admission aux négociations, et la Société a procédé à une augmentation de capital d'un montant d'environ 250 millions d'euros, ainsi qu'une augmentation de capital réservée aux salariés du Groupe d'un montant d'environ 1 million d'euro.

Le 18 novembre 2013, Altice a annoncé avoir conclu un accord avec Cinven et Carlyle pour l'acquisition d'actions Numericable Group supplémentaires auprès de Cinven et Carlyle. A la suite de cette opération, réalisée le 6 février 2014, Altice a porté sa participation à 40 % des actions de la Société (compte tenu des actions faisant l'objet des Options d'Achat Altice consenties par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows) et le conseil d'administration de la Société a été recomposé en conséquence (voir les Sections 14.1.1 « Conseil d'administration » et 18.3.1 « Composition du conseil d'administration de la Société » du présent document de référence). Le 24 décembre 2013, l'AMF a accordé à Altice une dérogation à l'obligation de déposer une offre publique d'achat obligatoire (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 213C2022 en date du 24 décembre 2013). Cette acquisition a été réalisée le 6 février 2014.

La Société a remis une 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 SFR ») dont les termes ont été acceptés par le conseil de surveillance de Vivendi le 5 avril 2014. Un protocole d'accord établissant le cadre contractuel général de l'Acquisition et décrivant les différentes étapes devant conduire à sa réalisation (le « Protocole d'Accord »), a été conclu entre la Société, Altice et Vivendi le 20 juin 2014, une fois les avis des instances représentatives du

personnel concernées recueillis. Voir la Section 20.9.1 « Projet d'acquisition de SFR et refinancement de la dette existante du Groupe » du présent document de référence.

S'agissant du financement de l'Acquisition SFR, le 8 mai 2014, le Groupe a sécurisé la levée de dette nécessaire à l'Acquisition SFR et au refinancement de sa dette existante, étant précisé qu'il envisage de financer le solde du prix à payer en numéraire pour l'acquisition de SFR par voie d'une augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires, à intervenir, d'un montant d'environ 4,7 milliards d'euros, dont Altice s'est engagée à souscrire sa quote-part. Cette levée de dette a permis d'obtenir l'équivalent de 11 653 millions d'euros en dollars US (7 503 millions d'équivalent euros) et en euros (4 150 million d'euros) sous forme d'obligations (7 873 millions d'équivalent euros) et de dette bancaire (3 780 millions d'équivalent euros). Voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de référence.

Le 16 mai 2014, la Société et les actionnaires d'Omer Telecom, holding du groupe opérant en France sous l'enseigne Virgin Mobile, sont entrés en négociations exclusives en vue de l'acquisition par la Société de 100% du capital d'Omer Telecom pour un prix correspondant à une valeur d'entreprise de 325 millions d'euros (l'« Acquisition Virgin Mobile »). L'accord définitif d'acquisition a été conclu entre la Société et les actionnaires d'Omer Telecom le 24 juin 2014, une fois les avis des instances représentatives du personnel concernées recueillis. La réalisation de cet accord est soumise à l'obtention des approbations des autorités administratives compétentes. S'agissant du financement de l'Acquisition Virgin Mobile, Vivendi participera pour une quote-part de 200 millions d'euros au financement de cette acquisition qui concourra à valoriser la participation que Vivendi a vocation à détenir dans Numericable à l'issue de la réalisation de l'Acquisition SFR. Voir la Section 20.9.2 « Projet d'acquisition de Virgin Mobile » du présent document de référence.

## 5.2 INVESTISSEMENTS

### 5.2.1 Investissements historiques

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, le Groupe a encouru des dépenses d'investissement nettes d'un montant de 319,8 millions d'euros, contre des montants de 285,6 millions d'euros et 242,7 millions d'euros (nets de subventions reçues), respectivement, au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011. Au titre du premier semestre 2014, les dépenses d'investissement nettes du Groupe se sont élevées à 162,6 millions d'euros, contre un montant de 138,8 millions d'euros lors du premier semestre 2013.

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.

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 EuroDosis 3.0, avec 408 000 nouveaux foyers connectés en 2013 et 410 000 nouveaux foyers connectés au premier semestre 2014, et le projet DSP92), sur la période 2011-2013 ainsi que 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 <sup>er</sup> semestre 2014	54,8	72,3	35,5
1 <sup>er</sup> semestre 2013	46,4	72,4	20,0
2013	125,4	152,4	42,1
2012	107,4	145,7	32,5
2011	90,5	138,2	14,0

Environ la moitié des investissements du Groupe est composé des investissements relatifs aux nouveaux clients totalement variables qui dépendent de l'acquisition de nouveaux clients B2C et B2B. Les investissements du Groupe sont donc assez fortement dépendants de son activité commerciale ainsi que du rythme de novation de son réseau, notamment fibre, et d'éventuels partenariats public-privé.

A ce titre, le principal programme d'investissement en partenariat public-privé du Groupe actuellement est le projet DSP 92 mené par sa filiale Sequalum. Constituée en 2008, Sequalum a pour objet la conception, le financement, la commercialisation, le déploiement, et l'exploitation technique et commerciale d'un réseau de fibre optique à très haut débit FTTH dans le département des Hauts-de-Seine.

Le Groupe a également réalisé des acquisitions, notamment fin 2013, de la société LTI Télécom, opérateur de télécommunications créé en 1998 présent sur le marché du B2B qui fournit des solutions de téléphonie fixe, mobile et d'accès à Internet aux petites et moyennes entreprises de 5 à 250 salariés en France. Voir la Section 5.1.5 « Histoire et évolution du Groupe » du présent document de référence.

### **5.2.2 Investissements en cours de réalisation et investissements futurs**

Le Groupe estime que le montant moyen annuel de ses dépenses d'investissement hors rénovation devrait être aux alentours de 300 millions d'euros pour la période 2014 à 2016. En cas de réalisation de l'acquisition de SFR dans le calendrier actuellement envisagé, les chiffres qui avaient été publiés antérieurement relatifs aux investissements de rénovation deviendraient caducs.

Le Groupe a l'intention de faire passer 700 000 à 800 000 de prises compatible triple-play non encore rénovées en technologie EuroDocsis 3.0 en 2014 (et a déjà fait passé 410 000 prises dans au premier semestre 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.

Le Groupe a également des projets d'acquisitions en cours (SFR et Virgin Mobile). Voir la Section 20.9 « Changement significatif de la situation financière ou commerciale » du présent document de référence.

## 6. APERÇU DES ACTIVITES

La présente section traite du secteur d'activité, du marché et de l'activité du Groupe. Les termes et les acronymes techniques sont définis et expliqués à l'Annexe I « Glossaire » du présent document de référence.

### 6.1 PRESENTATION GENERALE

Le Groupe Numericable est l'unique câblo-opérateur majeur en France. Issu du rapprochement de plusieurs câblo-opérateurs du secteur grand public (« B2C ») et du secteur entreprises (« B2B »), il est présent grâce à une infrastructure de réseau de haute densité dans trois segments du marché des télécommunications en France : le segment B2C, le segment B2B et le segment dit de gros (« wholesale »). Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 1 314,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 et de 663,7 millions d'euros au titre du premier semestre 2014.

Sur le segment B2C, le Groupe Numericable, intervenant sous la marque Numericable, est le seul câblo-opérateur en France (à l'exception de petits câblo-opérateurs régionaux, qui, ensemble, représentent moins de 1 % des réseaux câblés français), avec une couverture représentant presque 35% du territoire. Son réseau dessert les grandes agglomérations, ainsi que les régions à forte densité en France et offre une large gamme de produits et de services aux particuliers (*retail*) : télévision payante, fourniture d'accès à Internet haut et très haut débit et téléphonie fixe et mobile (opérée en tant que MVNO). Le Groupe propose également des services numériques collectifs aux gestionnaires d'immeubles d'habitation et aux syndicats de copropriété et des offres fibre optique à des opérateurs tiers qui les commercialisent sous leur propre marque (produits dits « marque blanche / *White Label* »). Le Groupe estime qu'il dispose en France du réseau de fibre optique destiné aux particuliers le plus avancé, avec près de 5,6 millions de prises desservies par le réseau FTTB/équipé en EuroDocsis 3.0, proposant actuellement, outre une offre de TVHD et de TV-3D, un téléchargement sur Internet à une vitesse allant jusqu'à 200 Mbps. Le segment B2C a généré un chiffre d'affaires consolidé de 869,4 millions d'euros en 2013 (soit 65,8 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe) et 439,4 millions d'euros (soit 66,2 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe) au premier semestre 2014.

Sur le segment B2B, le Groupe s'appuie sur des installations et une infrastructure de communications en fibre optique de haut débit et à la pointe de la technologie. Le Groupe offre des services de données, notamment d'IP VPN (réseau privé virtuel sur IP), de LAN to LAN (réseau local), d'Internet, de services de sécurité, d'hébergement et de cloud computing, ainsi que des services voix, dont les appels vocaux, VoIP et Centrex. Le Groupe dispose d'un réseau fibre optique-DSL parmi les plus vastes en France, avec plus de 80 réseaux de fibre optique dans les grandes agglomérations (« MAN ») et plus de 700 nœuds d'accès au réseau d'abonnés. Il fournit des services de télécommunications et des services liés à Internet aux utilisateurs finaux des secteurs professionnels et de l'administration publique dans des grandes agglomérations ciblées en France, principalement des clients reliés aux réseaux du Groupe (*on-net customers*). Le segment B2B a généré un chiffre d'affaires consolidé de 309,6 millions d'euros en 2013 (soit 23,6 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe) et 161,5 millions d'euros (soit 24,3 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe) au premier semestre 2014.

Sur le segment wholesale, le Groupe Numericable est un acteur important, proposant des services de gros en matière de connectivité des appels voix et des données, des services de gros s'appuyant sur l'infrastructure réseau en fibre optique et des offres triple-play DSL marque blanche. Il propose une large gamme de produits à une clientèle importante d'opérateurs nationaux et internationaux. Le Groupe répond aux besoins de l'ensemble du segment wholesale en France, en offrant à des opérateurs locaux, nationaux et virtuels présents en France et aux opérateurs internationaux intervenant en France. Ce segment a généré un chiffre d'affaires consolidé de 140,0 millions d'euros en 2013 (soit 10,7 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe) et 62,7 millions d'euros (soit 9,4 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe) au premier semestre 2014.

Au 31 décembre 2013, le Groupe fournissait ses services à environ 1,346 million d'abonnés B2C directs, environ 1,753 million d'abonnés collectifs (*bulk subscribers*) ainsi qu'à environ 466 000 utilisateurs finaux marque blanche (DSL et fibre).

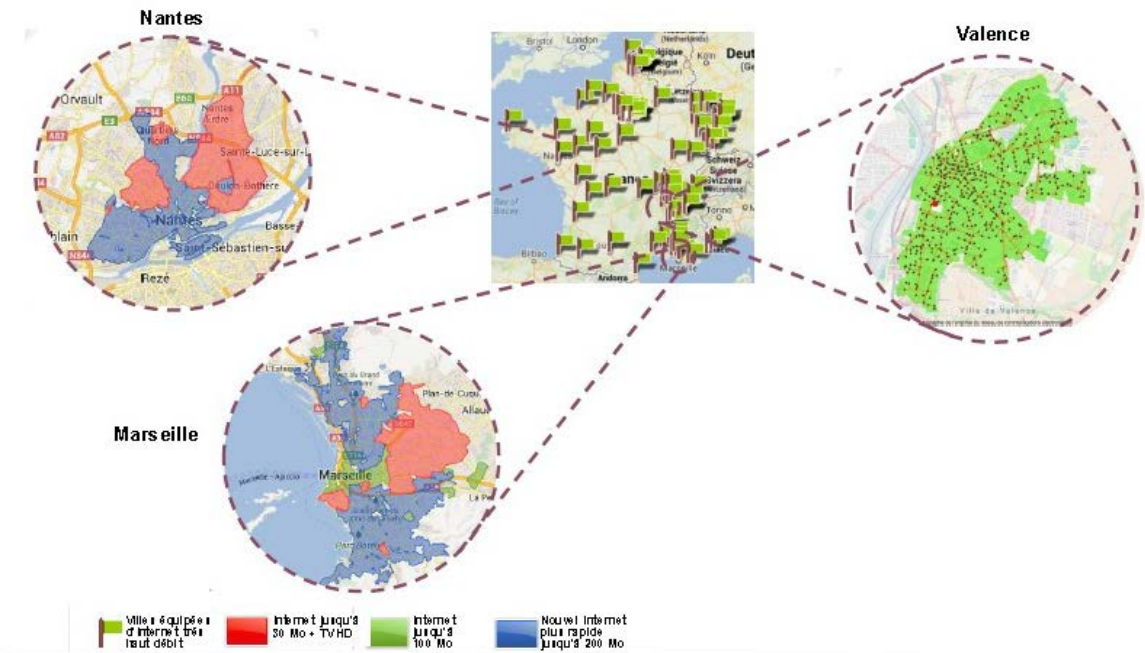
Le Groupe dispose d'un vaste réseau qui fournit à la fois des services de voix commutée et de données. Les activités B2C et B2B s'appuient chacune sur la capacité du backbone du Groupe. Au 31 décembre 2013, la longueur totale des paires de fibre sur le réseau longue distance national est d'environ 13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

Le réseau fibre optique/câble du Groupe est l'un des principaux réseaux français de bout en bout doté d'une vaste infrastructure de boucle locale. Au 30 juin 2014, le réseau du Groupe desservait environ 10 millions de foyers (soit environ 35 % du territoire), dont environ 5,6 millions de prises desservies par le réseau FTTB / équipé en EuroDocsis 3.0, environ 3,0 millions de prises desservies par le réseau équipé en EuroDocsis 2.0 et 1,4 million de foyers desservis par le réseau standard en câble coaxial (ce dernier ne disposant pas de capacité bidirectionnelle et étant par conséquent limité aux services de télévision). Le Groupe a augmenté de 408 000 le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 en 2013 et de 410 000 au premier semestre 2014. Le Groupe a l'intention de faire passer 700 000 à 800 000 (410 000 ayant déjà été rénovées au 1<sup>er</sup> semestre 2014) 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 rénovées en fibre optique pour les rendre compatibles avec la technologie EuroDocsis 3.0. Voir la Section 6.6.4 « Investissements réseau récents et planifiés » du présent document de référence. Plus de 85 % du réseau global du Groupe en termes de foyers desservis est équipé en technologie EuroDocsis 2.0 ou EuroDocsis 3.0 au 31 décembre 2013. En outre, 85 % des prises connectées au réseau du Groupe bénéficient d'une fréquence de 862 MHz (c'est-à-dire qu'ils sont aptes à recevoir les offres triple-play). La partie du réseau du Groupe déjà modernisée en FTTB et qui utilise la technologie EuroDocsis 3.0 offre actuellement une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps, qui correspond à la vitesse la plus rapide disponible en France à grande échelle, et qui permet aux clients du Groupe de connecter plusieurs appareils simultanément (tels qu'ordinateurs, télévisions, tablettes tactiles et smartphones) sans détériorer la qualité du signal de télévision ou du débit Internet. Le Groupe estime que cette vitesse de téléchargement et ses flux séparés pour la télévision et pour Internet peuvent constituer un élément différenciant par rapport aux autres opérateurs. En outre, cette partie du réseau du Groupe est susceptible de supporter des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 400 Mbps moyennant des dépenses d'investissement pour le Groupe, et, à plus long terme et moyennant des dépenses d'investissements supplémentaires, pourrait potentiellement supporter des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 1 Gbps. Les technologies EuroDocsis 3.0 et EuroDocsis 2.0 permettent chacune au Groupe de proposer à ses abonnés B2C des offres triple-play ou quadruple-play et des services interactifs nécessitant de larges bandes passantes et bénéficiant d'une fréquence de 862 MHz. Le Groupe considère que la qualité de l'image de ses offres de télévision, en particulier pour les chaînes de TVHD, est supérieure à celle offerte par la technologie IPTV utilisée par ses concurrents sur les lignes DSL et que la qualité de l'image deviendra un facteur différenciant, particulièrement pour les abonnés possédant un grand écran de télévision. Son décodeur, LaBox, comprend une interface optimisée pour regarder des programmes télévisuels sur écran de télévision grâce à un moteur de recherche intégré et un accès personnalisé. Elle offre également une possibilité d'écran scindé permettant de regarder une émission tout en suivant simultanément les commentaires sur les réseaux sociaux sur le même écran de télévision.

Le segment B2B du Groupe s'appuie sur des réseaux urbains en fibre optique e. L'existence de ces MAN permet, entre autres, de connecter de nouveaux clients B2B moyennant un investissement limité. Le réseau DSL du Groupe peut également connecter les sites des clients B2B qui sont plus éloignés.

Le réseau du Groupe est exploité comme un réseau unique intégré. Le Groupe est partie à plusieurs IRU (droit d'usage irrévocable) à long terme avec Orange et à différents accords avec des collectivités publiques. Voir la Section 22.3 « Accords d'infrastructure et de réseau » du présent document de référence. Les cartes ci-dessous illustre le réseau B2C et le réseau B2B, respectivement.

## Le réseau B2C du Groupe



## Le réseau B2B du Groupe



Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'est élevé à 1 314,2 millions d'euros et l'EBITDA consolidé du Groupe était de 560,1 millions d'euros. Au titre du premier semestre 2014, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe 327,6 millions d'euros et l'EBITDA consolidé du Groupe était de 149,3 millions d'euros.

## **6.2 PRESENTATION DU SECTEUR ET DU MARCHE**

Le marché français des télécommunications est le troisième plus gros marché en Europe, représentant un chiffre d'affaires total d'environ 48 milliards d'euros en 2013 (Source : IDC, ScreenDigest). Si le Groupe intervient dans tous les secteurs du marché des télécommunications, son activité est centrée sur les secteurs les plus attractifs : Internet à très haut débit fixe, télévision payante et services B2B de nouvelle génération (services de données avancés, IP VPN, hébergement et services de cloud). La France est l'un des plus importants marchés d'Europe en termes d'accès à Internet haut débit fixe, avec environ 25,4 millions d'abonnements au haut débit fixe au 30 juin 2014 (Source : ARCEP). Disposer d'une bande passante plus large devient de plus en plus important pour les abonnés B2C. Il y avait 9,2 % de lignes très haut débit au 30 juin 2014 en France (source : ARCEP), ce qui est un niveau bas toutefois comparé au niveau dans d'autres pays européens. Une augmentation moyenne annuelle du taux de pénétration pour Internet très haut débit (comprenant les connexions de câble et de fibre optique) de 31 % est estimée entre 2013 et 2017, avec 28 % de lignes très haut débit prévues en France en 2017 (Source : IDC). Sur le marché mobile, le nombre total de cartes SIM continue d'augmenter, de 73,1 millions de cartes au 31 décembre 2012 à 76,8 millions d'abonnés au 31 décembre 2013 à 78,4 cartes au 30 juin 2014 (Source: ARCEP), soutenu par le dynamisme du marché en France: l'augmentation du taux de pénétration des mobiles, smartphones et tablettes et la croissance des offres quadruple-play. Néanmoins, la valeur du marché mobile français a diminué après l'entrée sur le marché de la téléphonie mobile du quatrième opérateur début 2012, qui a notamment eu pour conséquence de baisser les tarifs des offres mobiles en France. Les prix d'abonnements mobiles en France ont atteint des niveaux qui sont parmi les plus bas en Europe pour des offres comparables à la date du présent document de référence. Sur les segments B2C et B2B, la consommation de données a augmenté et les besoins de données sont devenus plus complexes, les services de nouvelle génération demandés nécessitant des débits et une capacité de bande passante plus élevés.

### **6.2.1 Marché B2C**

Le Groupe est présent en France métropolitaine et s'adresse à une population d'environ 66 millions d'habitants et plus de 29 millions de foyers au 31 décembre 2013 (Source : IDC). Au 31 décembre 2013, le réseau du Groupe desservait environ 9,9 millions de foyers, soit 35 % de foyers français.

Le segment B2C français d'accès à Internet est un segment mature, avec au 30 juin 2014, 25,4 millions foyers équipés d'un accès à Internet haut débit (Source : ARCEP). En termes d'accès à Internet très haut débit, défini par l'ARCEP comme un accès à Internet dont le débit crête descendant est supérieur ou égal à 30 Mbps, le marché français présente néanmoins un taux de pénétration relativement faible, avec seulement 9,2 % de foyers disposant d'un accès à Internet très haut débit au 30 juin 2014 (Source : ARCEP). Ce niveau de pénétration est faible par rapport aux pays voisins de la France où le taux de pénétration, en 2013, s'élevait à 58 % en Belgique, 59 % aux Pays-Bas, et 24 % en Allemagne, respectivement (Source : IDC). Le Groupe estime qu'une telle sous-pénétration peut constituer une opportunité de croissance attractive, les abonnés B2C commençant à privilégier un débit et une capacité de bande passante plus élevés pour leur utilisation Internet.

Le marché français d'accès à Internet haut débit est l'un des plus concurrentiels en Europe, avec un dégroupage important et des concurrents historiques solides. Le réseau de ligne fixe d'Orange comprend une boucle locale desservant l'ensemble de la population française et le dégroupage permet à des concurrents tels que SFR, Bouygues Télécom et Free d'y accéder à un prix régulé par l'ARCEP. Selon l'ARCEP, au 30 juin 2014, 90,3 % de la population française pouvait accéder à des offres de détail compétitives grâce au dégroupage, ce qui fait de la France un des leaders européens dans le domaine du dégroupage (Source : ARCEP). Tous les opérateurs réputés exercer une influence significative ont l'obligation d'offrir un accès dégroupé à leur boucle locale et à leurs infrastructures associées dans des conditions non-discriminatoires, ce qui entraîne une concurrence plus accrue sur le marché. Voir la Section 6.12.1.1 « Le cadre réglementaire européen des communications électroniques » du présent document de référence.

Au 31 décembre 2013, Orange, Free (Iliad), SFR et Bouygues Télécom ont fait état d'un volume de clients de services à large bande de 10,1 millions, 5,6 millions, 5,2 millions et 2,0 millions, respectivement (Source: rapports respectifs des sociétés pour 2013).

Le marché de la téléphonie mobile B2C français est un marché mature, bien qu'il ait connu des changements importants ces dernières années avec l'entrée d'un quatrième opérateur en téléphonie mobile en janvier 2012. Le taux de pénétration de la téléphonie mobile en France a progressé de façon constante, d'un taux de pénétration (y compris les cartes SIM MtoM (des cartes pour objets communicants) pour la population totale d'environ 105% au 31 décembre 2011, à 112% au 31 décembre 2012, 117% au 31 décembre 2013 et 119% au 30 juin 2014 (Source: ARCEP).

#### 6.2.1.1 Convergence du secteur

La convergence du segment B2C en France est le résultat de la volonté des consommateurs de recevoir des services multimédia et de télécommunications d'un opérateur unique et à un prix attractif. En réponse, les opérateurs proposent des services de télévision, d'Internet haut débit et de téléphonie fixe regroupés en offres composées appelées offres « double-play » (deux services fournis ensemble), « triple-play » (trois services – téléphonie, Internet, télévision – fournis ensemble) ou « quadruple-play » (téléphonie, Internet, télévision et téléphonie mobile fournis ensemble). Les offres « quadruple-play » sont disponibles sur le marché français depuis 2009 (Bouygues Télécom). SFR et Orange ont introduit des offres « quadruple-play » en 2010, Numericable a suivi en 2011 et Free en 2012.

Le Groupe estime que les offres de services groupés permettent aux fournisseurs de services multimédia et de télécommunications de satisfaire les besoins de communication et de divertissement des consommateurs, et attirent de nouveaux clients grâce à l'amélioration de la valeur des offres.

Sur le marché français, les services triple-play sont fournis au travers de deux principales plateformes technologiques de distribution : le réseau fibre optique/câble du Groupe et les réseaux DSL d'Orange, Iliad, Bouygues et SFR, sans préjudice des autres offreurs de gros. Les réseaux fibre optique/câble bidirectionnels sont particulièrement adaptés à la fourniture de services triple-play qui nécessitent une large bande passante. Initialement conçu pour la transmission de quantités importantes de données, le réseau hybride de fibre et de câble coaxial du Groupe, basé sur une technologie FTTB, lui permet de fournir des vitesses élevées, quelle que soit la distance jusqu'au client. Inversement, la vitesse réelle des réseaux DSL varie selon la distance au point d'accès à la boucle locale, la vitesse diminuant avec l'éloignement géographique du client par rapport à ce point d'accès (les vitesses maximales annoncées sont pour les clients situés dans un rayon d'un kilomètre du point d'accès le plus proche). Afin d'augmenter et d'harmoniser la vitesse des réseaux, Orange a commencé à investir dans la construction d'un réseau FTTH. Iliad et SFR ont également commencé à déployer des réseaux FTTH. Au 30 juin 2014, environ 715 000 abonnés étaient connectés aux réseaux FTTH (Source : ARCEP). Le Groupe estime que sa technologie FTTB constitue un atout par rapport à la technologie FTTH privilégiée par plusieurs de ses concurrents. La technologie FTTB permet en effet un déploiement de la fibre optique pour atteindre généralement les zones limitrophes de l'immeuble des abonnés du Groupe, telles que le sous-sol d'un immeuble d'habitation, avec la connexion finale aux habitations individuelles étant réalisée par un moyen alternatif, non-optique, généralement par câble coaxial.

#### 6.2.1.2 Internet haut débit

##### (a) Introduction

L'accès à Internet haut débit, souvent abrégé « haut débit », est une connexion Internet à haut débit de données. La Recommandation I.113 du Secteur de la Normalisation de l'Union Internationale des Télécommunications (UIT) définit le « haut débit » ou « large bande » comme une capacité de transmission supérieure au débit primaire du RNIS, située autour de 1,5 ou 2 Mbps. La France, avec 25,4 millions d'abonnements haut débit au 30 juin 2014 (Source : ARCEP), est l'un des plus importants marchés de l'accès à Internet haut débit en Europe. Cependant, en termes d'accès à Internet très haut débit, le marché français présente un taux de pénétration relativement peu élevé, avec seulement 9,2 %<sup>1</sup> de foyers disposant d'un accès à Internet très haut débit au 30 juin 2014 (Source : ARCEP). Le Groupe estime qu'une telle sous-

<sup>1</sup> Pourcentage de foyers avec un accès très haut débit par rapport aux foyers avec un accès haut débit ou très haut débit.



pénétration constitue une opportunité de croissance attractive pour le Groupe en tant que fournisseur fiable d'accès à Internet très haut débit : les smartphones et les tablettes tactiles se multipliant et étant de plus en plus utilisés pour des fonctions multimédia, les abonnés B2C demandent à la fois plus de bande passante (pour s'adapter à l'augmentation du nombre moyen d'écrans par foyer) et des vitesses de téléchargement plus rapides (pour s'adapter à l'usage des services multimédia).

Les principales technologies d'accès à Internet haut débit sont le DSL (VDSL2) et la fibre optique/câble. Les modems à numérotation analogique, l'accès à Internet par câble électrique et la technologie de boucle locale sans fil sont également disponibles en France, bien que dans une moindre mesure. La croissance des taux de pénétration du marché du haut débit semble être plus rapide.

(b) Principales plateformes de distribution – DSL, VDSL2, fibre optique et câble

Le DSL est la première plateforme d'accès à Internet haut débit en France, comptant 22,6 millions d'abonnements au 30 juin 2014 et représentant environ 89 % du marché global français du haut débit et très haut débit (Source : ARCEP). Cette situation résulte de plusieurs facteurs : l'environnement réglementaire qui a encouragé la concurrence sur le DSL grâce au dégroupage et aux prix de gros réglementés ; la consolidation relativement récente de l'activité câble en France et le faible niveau de la connexion par câble (seulement 35 % de foyers français) ; le fait que la modernisation des réseaux câblés soit relativement récente ; et les niveaux relativement bas du déploiement de la fibre optique.

Le DSL offre actuellement aux consommateurs une vitesse maximale de 28 Mbps alors que le câble offre actuellement aux consommateurs une vitesse maximale de 200 Mbps. Les vitesses de ces technologies étant une moyenne peuvent toutefois être moins élevées en pratique. En pratique, les vitesses DSL dépendent des distances entre le point d'accès à la boucle locale et le foyer.

La technologie FTTH, qui nécessite une liaison par fibre directement chez l'abonné, offre actuellement aux consommateurs une vitesse maximale de 200 Mbps, avec un taux de réalisation estimé de 84,4 % de la vitesse de téléchargement annoncée (Source : Commission européenne). La différence majeure entre les réseaux FTTH et le réseau fibre/câble (FTTB) du Groupe réside dans le fait que pour le FTTB la connexion verticale (à l'intérieur de l'immeuble) à l'abonné utilise le câble coaxial. Les vitesses du FTTH sont en théorie infinies, limitées seulement par les équipements utilisés pour fournir du haut débit, et par aucune autre limitation inhérente aux câbles en fibre. Les vitesses du FTTB sont toutefois limitées en fonction du nombre d'utilisateurs se servant de la connexion dans un immeuble donné, un nombre plus élevé d'utilisateurs nécessitant le déploiement de la fibre optique dans l'immeuble pour continuer à atteindre les mêmes vitesses élevées que celles offertes par le FTTH.

Le déploiement des réseaux FTTH en France a commencé lentement. L'installation de ce type de technologie représente un investissement en capital et en temps, et nécessite des travaux de génie civil et de câblage, que ce soit de façon horizontale pour accroître le nombre de villes couvertes ou de façon verticale au sein des immeubles. Le gouvernement considère que les réseaux FTTH constitueront une part significative de son plan d'investissement à long-terme et a annoncé en février 2013 un plan de déploiement de 20 milliards d'euros et l'objectif de fournir un accès à Internet très haut débit à 50 % de la population d'ici 2017 et 100 % d'ici 2023. Le gouvernement a promis de verser 3 milliards d'euros de subventions aux collectivités locales pour le déploiement des réseaux FTTH (Source : Investissements d'avenir – développement de l'économie numérique). Plusieurs municipalités ont d'ores et déjà alloué des subventions aux opérateurs de réseaux qui installent des connexions FTTH. Cette tendance devrait se poursuivre, certains départements, municipalités et régions, tels que les Hauts-de-Seine, Amiens et Louvain, par exemple, ayant conclu des partenariats public-privé afin d'encourager de tels investissements. Au 30 juin 2014, le nombre d'abonnés à Internet haut débit FTTH s'élevait à environ 715 000, représentant environ 30,5 % du marché français d'Internet très haut débit, et environ 3,4 millions de foyers pouvaient être connectés aux réseaux FTTH, dont 2,0 millions de logements éligibles via la mutualisation (Source : ARCEP). SFR et Free ont tous deux signé des accords avec Orange relatifs au déploiement de la fibre optique dans des zones moins denses de France. Conformément aux conditions posées par l'ARCEP, les opérateurs tiers pourront également avoir accès à l'infrastructure déployée par un opérateur, y compris par des projets de co-financement, pour leurs propres offres d'Internet très haut débit.

La technologie VDSL2 est une solution alternative. Les réseaux DSL pourront être améliorés, et une portion a déjà été améliorée, grâce à la technologie VDSL2, dont l'utilisation a été autorisée par le gouvernement en avril 2013 et qui fournit des vitesses de bande passante moyennes jusqu'à 50 Mbps (Source: ARCEP).. Plus particulièrement, le déploiement du VDSL2 nécessite seulement le rajout de cartes VDSL2 dans des DSLAMs déjà déployés et n'implique pas d'intervention physique chez l'abonné. De plus, le déploiement de cette technologie va s'accélérer à partir d'octobre 2014 compte tenu de l'avis favorable du comité d'experts cuivre qui permet la commercialisation, à partir de cette date, du VDSL2 en distribution indirecte sur l'ensemble des lignes depuis un NRA sur la boucle locale de cuivre d'Orange. Au 30 juin 2014, 2,8 millions de lignes étaient éligibles au très haut débit par VDSL2 (source ARCEP). L'ARCEP a par ailleurs annoncé que 4,45 millions de lignes seraient éligibles au très haut débit par VDSL2 au cours de l'automne 2014.

La technologie par câble ou fibre optique devient une plateforme de plus en plus importante pour l'accès à Internet haut débit en France à la suite de la mise en place de la stratégie du Groupe qui consiste à poursuivre l'amélioration de ses réseaux, à fournir de nouveaux services numériques aux abonnés, et à tirer parti des relations avec les clients existants et à mener des initiatives de promotion de la marque. Au 30 juin 2014, les abonnés au très haut débit représentaient environ 9,2 % de la totalité des abonnements Internet haut débit (Source : ARCEP), mais le Groupe était le premier acteur sur ce marché. Le Groupe offre actuellement aux clients câble des vitesses Internet qui peuvent atteindre 200 Mbps, et son réseau modernisé et ses décodeurs sont capables d'offrir des vitesses allant jusqu'à 400 Mbps moyennant des dépenses d'investissements supplémentaires pour le Groupe.

Le tableau suivant illustre la répartition entre les services Internet haut débit et les services Internet très haut débit en France, entre le 31 décembre 2011 et le 30 juin 2014 (Source : ARCEP) :

(en milliers)	Au 31 Décembre			Au 30 juin	
	2011	2012	2013	2013	2014 <sup>(1)</sup>
<b>Nombre d'abonnés haut débit et très haut débit sur réseaux fixes</b>	<b>22 737</b>	<b>23 975</b>	<b>24 936</b>	<b>24 400</b>	<b>25 400</b>
<b>Nombre d'abonnés haut débit</b>	21 389	22 369	22 870	22 623	23 055
dont abonnés xDSL	20 984	21 981	22 461	22 252	22 630
dont autres abonnés haut débit	405	389	409	370	425
<b>Nombre d'abonnés très haut débit</b>	1 348	1 606	2 066	1 777	2 345
dont abonnements en fibre optique de bout en bout	197 <sup>(3)</sup>	314 <sup>(3)</sup>	558	426	715
dont autres abonnements très haut débit $\geq$ 30 et < 100 Mbps	685	670	743 <sup>(2)</sup>	659 <sup>(2)</sup>	810 <sup>(2)</sup>
dont autres abonnements très haut débit $\geq$ 100 mbps	466	621	764	691	820
<b>Evolutions du nombre total d'abonnés haut et très haut débit</b>					
Accroissement net sur un an, en millions	1 390	1 238	951	1 086	1,000
Accroissement net sur un an, en %	6,5 %	5,4 %	4,0 %	4,7%	4 %

(1) Résultats provisoires.

(2) Inclut la connexion VDSL2 dont le débit est  $\geq$  30 Mbps.

(3) Inclut la connexion FTTO (*Fiber-To-The-Office*).

Dans le tableau ci-dessus, les abonnés du Groupe apparaissent sur les lignes « abonnés très haut débit  $\geq$  30 et < 100 Mbps » et « abonnés très haut débit  $\geq$  100 mbps ». Au 30 juin 2014, le Groupe comptait 1,062 million d'abonnés numériques individuels (classifié comme abonnés très haut débit par l'ARCEP) auquel s'ajoutent 366 000 abonnés marque blanche, sur un total de 2,345 millions d'abonnés très haut débit dans le marché.

Le Groupe est également en concurrence avec des opérateurs qui utilisent des technologies alternatives pour l'accès à Internet haut débit, telles qu'Internet mobile 3G et 4G. Au 30 juin 2014, il y avait, sur le marché français, un nombre global de 78,4 millions de cartes SIM (dont 75,2 millions de cartes « actives »), et, au 31 mars 2014, 38,3 millions d'abonnés 3G mobile actifs (Source : ARCEP). Orange, Bouygues Télécom, SFR et Free ont également déployé des offres basées sur le 4G/ *Long Term Evolution* (« LTE »), permettant la

fourniture d'un service Internet haut débit mobile plus rapide. En octobre 2011, Orange, SFR, Bouygues Télécom et Free ont obtenu des licences pour la gamme de spectre de 2,6 GHz, adaptée au déploiement des réseaux 4G/LTE. Orange, SFR et Bouygues Télécom ont déjà annoncé avoir atteint un million d'abonnés 4G chacun. L'offre 4G de Free a débuté en décembre 2013.

Par ailleurs, des technologies alternatives d'accès à Internet pourraient être introduites à l'avenir. Ces technologies devraient encore renforcer la concurrence, ou pourraient amener les opérateurs à augmenter leurs dépenses d'investissements afin d'apporter des modernisations supplémentaires. La concurrence de ces technologies alternatives, notamment sur les prix, pourrait s'intensifier à l'avenir.

#### 6.2.1.3 Télévision payante

##### (a) Introduction

Le marché français de la télévision est l'un des plus importants en Europe, avec environ 27 millions de foyers équipés d'un téléviseur et un taux de pénétration combiné de la télévision payante d'environ 77 % au 31 décembre 2013 (prévu d'augmenter à 82 % en 2017) (Source : ScreenDigest). Comme sur les autres marchés européens, le comportement des consommateurs B2C de services de télévision en France est de plus en plus centré sur les services de télévision numérique, innovante, HD, l'Ultra-HD, la TV-3D ainsi que les services de télévision interactive tels que la VOD, nécessitant une grande largeur de bande passante et des plateformes de distribution bidirectionnelles.

##### (b) Plateformes de diffusion

En France, les plateformes de diffusion des signaux de télévision comprennent le satellite, l'IP (DSL/FTTH), le réseau câblé du Groupe, les systèmes terrestres (TNT) et le OTT. Les téléspectateurs qui possèdent les équipements de télévision appropriés peuvent recevoir les signaux et regarder les programmes d'environ 25 chaînes de télévision gratuitement (sans abonnement) par la TNT. Afin d'avoir accès à plus de chaînes ou de contenus, les téléspectateurs doivent s'abonner à des services de télévision payante. Le marché de la télévision payante en France se partage entre la télévision payante standard, sous forme de bouquets de chaînes standard, c'est-à-dire les chaînes de la TNT ainsi que des chaînes à faible valeur ajoutée, et la télévision payante *premium* sous la forme d'offres de chaînes premium, spécialisées en sport, cinéma et autres chaînes thématiques. On observe une augmentation des dépenses pour les services de télévision payante en France avec un montant total des abonnements ayant atteint environ 6,3 milliards d'euros en 2013 (source : *Digiworld Yearbook 2014*). Les opérateurs historiques de télévision payante doivent faire face à une concurrence croissante de la télévision gratuite (y compris la TNT) et d'autres alternatives à la télévision payante (télévision « *over-the-top* » ou OTT et télévision de rattrapage), l'avantage concurrentiel de la télévision payante (programmes de grande qualité et services premium) et la fidélité de la base d'abonnés existante ont contribué à la pérennité de la télévision payante (faible sensibilité aux prix et faible taux de résiliation).

Alors que les offres du Groupe sont distribuées exclusivement sur sa plateforme câblée, le Groupe Canal+ distribue ses offres sur l'ensemble des plateformes de diffusion : DSL, TNT, satellite et réseau câblé du Groupe (dans ce dernier cas, seulement pour les chaînes propres à Canal+, appelées Les Chaînes Canal+). Le Groupe Canal+ propose deux offres complémentaires : une offre premium constituée des Chaînes Canal+ et un bouquet multi-chaînes connu sous le nom CanalSat. Ces deux offres complémentaires peuvent être souscrites ensemble ou séparément. Le Groupe Canal+ a développé autour de ses offres de nombreux services à forte valeur ajoutée, tels que CanalPlay (télévision à la demande (qui n'est pas disponible par satellite et qui est donc disponible sur le réseau câblé du Groupe)), la HD ou encore la diffusion multi-écrans. Au 30 juin 2014, le Groupe Canal+ comptait 9,5 millions d'abonnements, et 6,0 millions d'abonnés individuels, en France (Source : résultats premier semestre 2014 de Vivendi). Le Groupe a négocié des accords avec les fournisseurs de contenu qui lui permettent de grouper les contenus disponibles dans les offres CanalSat à ses propres offres ; actuellement ses concurrents peuvent proposer des offres CanalSat uniquement en tant que service additionnel et facturées séparément, puisque CanalSat détient les droits de distribution de ces contenus sur le satellite et le DSL.

Par rapport au Groupe Canal+, le Groupe est surtout en concurrence avec les offres CanalSat, le contenu de leurs offres étant similaire (le contenu des chaînes Canal+ étant exclusif aux Groupe Canal+). Il y a plusieurs offres CanalSat. CanalSat Panorama (environ 90 chaînes, promotion de €15,90 par mois pendant 12 mois, ensuite €24,90 par mois), CanalSat Séries Cinémas (environ 20 chaînes, promotion de €15,90 par mois pendant 12 mois, ensuite €19,90 par mois), CanalSat Panorama et CanalSat Séries Cinéma ensemble (promotion de €24,90 par mois pendant 12 mois, ensuite €39,90 par mois). Il y a aussi l'offre Grand CanalSat, qui inclut CanalSat Panorama, CanalSat Cinema Series et d'autres options et chaînes (€8,90 par mois (€64,90 par mois avec des chaînes adultes). Les chaînes Foot+ et beIn Sport ne sont pas incluses mais peuvent être ajoutées en option.

#### (i) Câble

Le Groupe est l'unique câblo-opérateur majeur en France. Il existe également des petits câblo-opérateurs régionaux, qui, ensemble, représentent moins de 1 % des réseaux câblés français en fonction du nombre total de foyers desservis. Les revenus des opérateurs de réseaux câblés proviennent principalement des frais d'abonnement payés par les clients pour les services fournis. Le Groupe estime que l'accès direct aux clients dont il dispose lui permet d'identifier et de répondre localement à leurs demandes de produits et services spécifiques plus facilement et ainsi de mieux les servir. Les services fournis par les réseaux câblés sont caractérisés par une technologie facile à utiliser, une installation simple des équipements chez les clients et une fiabilité des signaux protégés diffusés directement chez eux. Les abonnés à la télévision câblée peuvent accéder à des services clients fournis par le câblo-opérateur à la demande. Le câble offre également aux abonnés une qualité de service élevée, notamment une excellente qualité d'image, de multiples chaînes HD, la compatibilité avec la 3D et des offres de VOD.

Au vu de l'évolution du marché vers des offres groupées de services multimédia et de télécommunications, la part de marché de la télévision câblée devrait bénéficier de la capacité du câble à fournir des services triple-play bénéficiant d'une large bande passante, une vitesse rapide et une capacité bidirectionnelle.

#### (ii) Satellite

Le satellite tient une place importante sur le marché de la télévision française, en particulier pour les produits premium. Les abonnés au satellite peuvent opter pour la télévision par satellite gratuite ou la télévision par satellite payante. Les opérateurs satellite diffusent à l'échelle nationale des signaux numériques directement aux téléspectateurs. Pour recevoir le signal satellitaire, les téléspectateurs doivent disposer d'une parabole, d'un récepteur satellite et d'un décodeur TV. Ils doivent également être en possession d'une carte (« *smart card* ») pour accéder aux services de télévision par abonnement et *premium* diffusés par satellite. Les opérateurs satellite de télévision gratuite n'ont pas de relation contractuelle avec les téléspectateurs et ne perçoivent donc aucun frais d'abonnement ou autres redevances de leur part.

La diffusion par satellite présente un certain nombre d'avantages concurrentiels par rapport aux services de télévision par câble, notamment une gamme plus large de programmes disponibles sur une zone géographique plus vaste, en particulier en zones rurales. Inversement, le Groupe estime que le satellite est moins largement disponible en zones urbaines en raison des restrictions à l'installation de paraboles satellite. Le Groupe considère que le satellite présente en outre les inconvénients suivants par rapport au câble : (i) des coûts initiaux élevés pour obtenir et installer une parabole, par rapport au câble qu'il suffit de brancher pour profiter des services (« *plug-and-play* »); (ii) le manque de services d'entretien réguliers, qui, à l'inverse, sont fournis par les câblo-opérateurs ; et (iii) la vulnérabilité de la réception des signaux satellitaires aux interférences externes, telles que des conditions climatiques défavorables.

#### (iii) DSL / VDSL2

Les offres triple- et quadruple-play du Groupe sont principalement en concurrence avec les offres DSL d'Orange, Free, SFR et Bouygues, qui proposent actuellement des services de télévision à des clients connectés au réseau du Groupe en utilisant les connexions Internet DSL haut débit, et avec CanalSat, qui propose des offres de télévision payante premium sur les réseaux d'Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom. Bien qu'Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom détiennent en France des parts de marché du haut débit plus importantes que celle du Groupe et qu'ils possèdent une clientèle potentielle plus vaste

(couvrant, pour Orange, sa boucle locale et, pour Free et SFR, la partie de la boucle locale d'Orange qui a été dégroupée), le Groupe estime que la supériorité de sa technologie en termes de qualité, de fiabilité et de richesse des contenus lui permettront de remettre en question ce constat dans les années à venir dans les zones où le Groupe a déployé son réseau fibre optique/câble. Voir la Section 6.6 « Le réseau du Groupe » du présent document de référence. Le territoire actuellement couvert par le réseau DSL du Groupe est petit et couvre environ 33 000 abonnés DSL au 30 juin 2014. Le Groupe estime que la télévision par DSL présente un inconvénient par rapport au câble : l'ajout de services de télévision sur un réseau DSL a pour effet de saturer le réseau et de diminuer la largeur de bande passante disponible pour les autres services offerts, en particulier les services Internet haut débit qui nécessitent une large bande passante. Toutefois, le déploiement du VDSL2 pourrait atténuer les effets de cet inconvénient. En outre, les clients d'Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom doivent souscrire séparément à des chaînes premium, telles que CanalSat, alors que celles-ci sont comprises dans certaines offres groupées du Groupe.

*(iv) Télévision numérique terrestre payante*

Les services de télévision câblée du Groupe sont également en concurrence avec les opérateurs de télévision numérique terrestre (TNT) payante tels que le Groupe Canal+. La TNT n'offre actuellement qu'un nombre limité de chaînes et aucun service de télévision interactive, fournissant surtout de la télévision gratuite, mais la qualité de l'image fournie est bonne.

*(v) OTT et autres technologies émergentes*

Le Groupe est confronté à une concurrence croissante des méthodes alternatives de diffusion de services de télévision autres que par les réseaux câblés traditionnels. Par exemple, les sites et les agrégateurs de contenu en ligne diffusant des programmes « over-the-top » (OTT) sur un réseau haut débit, tels qu'Amazon, Apple et Google, sont déjà devenus des concurrents et devraient se renforcer à l'avenir. Des télévisions connectées ou « smart » facilitent l'utilisation de ces services.

L'OTT désigne une diffusion haut débit de contenus vidéo et audio sans que le fournisseur d'accès à Internet ne soit impliqué dans le contrôle ou la distribution du programme (son rôle se limitant au transport des paquets IP), par opposition à l'achat de programmes vidéo ou audio auprès d'un fournisseur d'accès à Internet, tels que les services vidéo de VOD ou d'IPTV. Hors de France, l'OTT connaît un grand succès. L'ampleur de la concurrence qu'exerceront effectivement ces technologies alternatives sur le système de télévision câblée du Groupe en France n'est pas encore connue. En particulier, l'OTT en France est affecté par la « chronologie des médias » en France, qui oblige les services de VOD par abonnement à respecter un délai minimum de 36 mois entre la sortie en salle d'un film en France et sa disponibilité dans un catalogue de VOD par abonnement, mais qui ne s'applique pas aux séries ou films qui ne sont pas diffusés en salle.

Netflix a lancé des offres sur le territoire français le 15 septembre 2014, proposant un mois gratuit pour essai et ensuite des forfaits commençant à 7,99 euros par mois pour un écran en qualité standard et jusqu'à 11,99 euros par mois pour quatre écrans en qualité HD. De surcroît, Bouygues Telecom et Orange ont annoncé avoir conclu des accords avec Netflix aux termes desquels leurs clients respectifs pourront accéder directement sur leur télévision au service illimité de vidéo à la demande par abonnement de Netflix dès novembre 2014 (source : communiqué de Bouygues Télécom et site Internet Orange.fr).

Le Groupe Canal+ propose CanalPlay, une offre similaire à celle de Netflix. CanalPlay est disponible pour 7,99 euros par mois pour un ordinateur, une tablette ou un smartphone et pour 9,99 euros par mois pour une télévision, un ordinateur, une tablette et un smartphone (sur Free, Bouygues Telecom, Apple TV et Xbox 360), avec un mois gratuit d'essai.

Apple TV est également un concurrent et permet la diffusion de contenus sur la télévision, avec un accès aux contenus disponibles dans iTunes et chez d'autres fournisseurs (CanalPlay, YouTube).

Google TV est également disponible, soit directement sur certaines télévisions, soit avec un boîtier décodeur, et offre des contenus à la demande ainsi que l'accès à des applications, YouTube... Il y a également d'autres fournisseurs de services VOD, tels que Jook et Filmo TV.

D'autres fournisseurs de technologies et/ou de contenus pourraient proposer des offres en France. Par exemple, Amazon propose des offres de contenus aux Etats-Unis mais pas encore en France.

Les offres de ces fournisseurs ou d'autres fournisseurs de contenus et/ou de technologies pourraient accroître la pression concurrentielle de façon significative sur le marché français, impactant les prix et la structure des offres. Néanmoins, de telles technologies pourraient contribuer à l'augmentation de la demande pour les services d'accès à Internet très haut débit proposés par le Groupe.

#### 6.2.1.4 Téléphonie

##### (a) Téléphonie fixe

Les lignes de voix commutée traditionnelles sont en déclin depuis quelques années à mesure qu'elles sont remplacées par les lignes VoIP et la téléphonie mobile. Plus généralement, la téléphonie fixe est devenue un produit basique, qui est désormais généralement groupé dans des offres multi-play. Les services de ligne fixe sont par conséquent devenus dépendants d'une offre Internet haut débit de qualité. La tarification forfaitaire pour la téléphonie fixe est devenue le standard de marché.

Le marché de la téléphonie fixe B2C en France fait également face à la pression exercée par les opérateurs alternatifs, à la baisse des prix de la téléphonie mobile et des tarifs d'interconnexion, ainsi qu'aux technologies alternatives d'accès et autres méthodes de téléphonie par Internet offertes sur les connexions Internet haut débit. Le Groupe s'attend à une concurrence de plus en plus exacerbée à l'avenir, en particulier sur les prix.

##### (b) Téléphonie mobile

La France est l'un des plus importants marchés de téléphonie mobile en Europe. Au 30 juin 2014, il y avait un total de 78,4 millions de cartes SIM en France, représentant un taux de pénétration de 119% de la population française (Source: ARCEP), un chiffre qui a augmenté de façon constante ces dernières années. Le taux de pénétration de la téléphonie mobile historiquement bas, combiné avec la baisse des prix du marché, a entraîné une augmentation significative de la souscription d'abonnements en téléphonie mobile. Cette croissance est principalement soutenue par le segment des contrats d'abonnement, qui a progressé d'environ 8,0 % en volume en 2013, le segment des contrats prépayés ayant décliné de -14 % pendant la même période (Source: ARCEP). L'augmentation du segment des contrats d'abonnement et le déclin du segment des contrats prépayés sont principalement dus à la volonté des clients de changer d'offres au profit du post-payé.

##### *(i) Segmentation du marché*

Historiquement, il y avait seulement trois opérateurs de réseaux mobiles en France: Orange, SFR et Bouygues Télécom. Iliad s'est vu octroyer la quatrième licence mobile en 2009 et a lancé un service de téléphonie mobile en janvier 2012 sous la marque Free. L'entrée de Free a perturbé le marché, avec une intensification de la concurrence due à la stratégie de fixation des prix de Free qui a introduit sur le marché des offres commerciales nouvelles à prix réduit. Avant l'entrée de Free, la plupart des contrats post-payés étaient basés sur un usage limité (ex : quatre heures de communications) et des téléphones portables subventionnés. Free a largement introduit des packages « sans superflu » sans téléphone portable et avec des services externalisés limités mais en fournissant des offres communications et données illimitées (3G) à un très faible coût (19,99€/mois pour son offre clé). D'autres concurrents ont également introduit des marques à bas prix telles que B&You (Bouygues Télécom) et Sosh (Orange). SFR a également adapté sa stratégie en lançant sa marque *low-cost* « SFR RED ». Free a rapidement gagné des parts de marché pour atteindre environ 8 millions de clients mobiles au 31 décembre 2013, moins de deux ans après son lancement commercial (source : communiqué d'Iliad). Ce gain de parts de marché s'explique à la fois par la croissance du marché global en volume et par les gains de parts de marché sur Orange, SFR et Bouygues.

Le marché mobile français est également caractérisé par une part importante d'abonnements post payés. Les abonnements post payés représentaient 79 % du marché mobile français (à l'exclusion des territoires d'outre-mer français et les SIMs MtoM) au 30 juin 2014 (Source: ARCEP). Cela est principalement dû à la

substitution des offres prépayées par les offres post-payées à bas prix (ex : 2€par mois) avec un petit nombre d'heures de communication (ex : deux heures de communication) et sans Internet.

Ces dernières années, les MVNOs tels que Virgin Mobile, NRJ Mobile et Numericable ont également utilisé les réseaux des opérateurs mobiles pour vendre des produits mobiles portant leurs propres marques. La migration de clients vers les MVNOs semble s'être stabilisée, avec des MVNOs représentant une part de marché combinée de 11,6% du marché mobile en France au 30 juin 2014 (Source: ARCEP).

Au 31 décembre, 2013, Orange, SFR, Bouygues et Iliad (Free) faisaient état d'un total de clients mobiles de 27,0 millions, plus de 21,3 millions, 11,1 millions et 8,0 millions, respectivement (Source: rapports des sociétés pour l'exercice 2013), alors que le nombre total de clients de MVNOs sur le marché atteignait 8,1 millions (Source: ARCEP).

#### (ii) *Dynamiques de fixation des prix*

Ces dernières années, l'accroissement de la concurrence sur le marché mobile français a eu pour résultat des prix de marché inférieurs. Par conséquent, le revenu moyen par utilisateur a décliné de plus de 30% entre fin 2011 et le 31 mars 2014 (source : ARCEP), principalement du fait du changement d'offres de certains abonnés au profit du post-payé. Suite à cette chute, les prix mobiles en France sont parmi les plus bas en Europe. La France dispose actuellement des prix mobiles les moins élevés pour des offres comparables parmi les principaux opérateurs, y compris pour les produits *low-cost*, incluant les appels illimités, les SMS/MMS illimités, l'internet 1, 2 ou 3 Go, sans subvention, dans chaque pays (KPN, Vodafone aux Pays-Bas; Orange et Play en Pologne; offre Proximus 5GB, Base et Mobistar en Belgique; Swisscom, Sunrise et Orange en Suisse; Movistar, Orange et Vodafone en Espagne; Tim et Vodafone en Italie; T-Mobile, Vodafone et O2 en Allemagne; O2, Vodafone et EE au Royaume-Uni); pour la France, les offres Red, Sosh, B&You et Free à 19,99 euros. Les prix de la téléphonie mobile en France sont particulièrement bas en comparaison de la faible densité de population qui requiert des investissements importants pour offrir une couverture géographique nationale suffisante.

#### (iii) *4G / LTE*

Le marché français accuse un retard historique par rapport aux autres marchés européens en termes de consommation mobile de données. En dépit de la concentration élevée d'abonnements post-payés, l'évolution du marché a été historiquement plus lente concernant les services de données. Récemment, cette tendance a changé dans la mesure où les opérateurs ont commencé à lancer des offres 4G à prix réduit.

Free a été le premier opérateur à introduire la 4G sans surcoût supplémentaire en décembre 2013. D'autres opérateurs sur le marché ont aligné leurs prix pour la 4G avec ceux de Free, tous les opérateurs de réseaux mobiles proposant à présent des packages 4G tout compris similaires à 20 euros par mois en prix de départ.

#### (iv) *Tarif de terminaison des appels mobiles*

Les tarifs de terminaison des appels mobiles ont été réduits par les régulateurs à travers l'Europe. En France, l'ARCEP a annoncé en 2011 qu'elle allait réduire les tarifs de terminaison des appels mobiles (de façon symétrique pour les principaux opérateurs, Free n'était pas compris car il devait encore lancer son exploitation commerciale). Fin juin 2011, Orange et SFR facturaient 0,03 euros la minute tandis que Bouygues facturait 0,034 euros. La nouvelle réglementation requérait des opérateurs qu'ils réduisent le tarif à 0,02 euros la minute à compter du 1er juillet 2011, 0,015 euros à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2012, 0,01 euros au 1<sup>er</sup> juillet 2012 et enfin 0,008 euros à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013. Par conséquent, la France a le tarif de terminaison des appels mobiles le plus bas en Europe avec une marge limitée pour de nouvelles réductions de tarifs; en comparaison, le tarif moyen en Europe est de 0,0258 euros (Source: Body of European Regulators for Electronic Communications).

#### (v) *Spectre mobile et couverture réseau*

De manière générale, les licences d'exploitation du spectre en France sont généralement accordées pour une période de vingt ans et les opérateurs peuvent uniquement utiliser la technologie visée dans la licence sur

chaque bande du spectre. Les autres opérateurs ont des positions très similaires sur les bandes du spectre, ce qui leur permet une concurrence effective sur toutes les technologies. Les enchères de fréquences les plus récentes en France ont été l'enchère pour le 800MHz en décembre 2011 et l'enchère pour le 2.6GHz en septembre 2011.

## **6.2.2 Marché entreprises fixe (B2B)**

A la suite de la libéralisation du marché français des télécommunications en 1996, un grand nombre d'opérateurs de télécommunications ont pénétré le segment B2B, en offrant des services de téléphonie fixe, un accès à Internet par ligne fixe, des liens d'accès aux données et, plus récemment, des services de cloud computing. Le marché B2B des grands comptes est très concurrentiel et compte parmi ses principaux acteurs Orange, SFR, Bouygues, Comptel ainsi que des acteurs internationaux. Le marché des autres comptes est dominé par Orange, concurrencé par des acteurs de dimension locale.

Les attentes des clients B2B diffèrent de celles des abonnés B2C en particulier concernant le besoin de vitesses de bande passante fiables et symétriques (c'est-à-dire des vitesses élevées aussi bien en débit descendant qu'en débit montant). Les clients B2B exigent que les services soient extrêmement fiables et qu'ils puissent être rétablis rapidement en cas de défaillance (généralement sous peine de pénalités financières). Les clients B2B exigent également des vitesses de bande passante symétriques, alors que les abonnés B2C se satisfont généralement de débits asymétriques fournissant des vitesses de téléchargement (débits descendants) plus rapides et des débits montants plus lents. Les clients B2B exigent également une sécurité accrue et sont en mesure d'imposer des pénalités (monétaires ou autres) aux opérateurs si les conditions contractuelles ne sont pas respectées. Ces exigences ont un impact sur les solutions technologiques offertes aux clients B2B et expliquent des prix plus élevés sur le segment B2B.

### **6.2.2.1 Voix**

Le segment B2B pour les services d'appels vocaux est extrêmement sensible à l'évolution des prix, avec des clients sophistiqués et des contrats à durée relativement courte (un an). La capacité à faire face à la concurrence de manière efficace dépend en partie de la densité du réseau, et certains concurrents du Groupe disposent d'un réseau plus vaste et plus dense.

Ces dernières années, le marché B2B a connu un changement structurel marqué par le passage des services de voix commuté traditionnels aux services VoIP.

### **6.2.2.2 Services de données**

Sur le segment B2B, pour les services de données, 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. Sur le marché des données, la consommation a augmenté de façon significative et, actuellement, les clients recherchent souvent des solutions combinées d'infrastructures et de logiciels.

La pression sur les prix est forte sur ce marché concurrentiel. Inversement, l'utilisation de services de transmission de données a augmenté de manière significative. Le Groupe s'attend à une croissance continue de la demande de services de données et de bande passante B2B, notamment en raison des facteurs suivants :

- la convergence entre les services d'appels vocaux et de données, tels que la VoIP, qui conduit à une plus grande demande pour de solides solutions réseaux ;
- l'augmentation de l'utilisation de smartphones avec forfait incluant les données ;
- la centralisation des équipements IT d'entreprises installées sur plusieurs sites, y compris la réunion de leurs serveurs en un site unique ce qui augmente les besoins de connectivité des sites périphériques de ces entreprises ;
- l'émergence de nouvelles applications professionnelles, telles que la visioconférence ;



- la demande des plus grandes entreprises d'un accès plus rapide, d'une virtualisation croissante, de centres de données et de services de sécurité améliorés ;
- l'augmentation de la numérisation dans les administrations publiques ;
- une plus grande utilisation par les entreprises de taille moyenne des services de données complexes, tels que le cloud computing ; et
- l'utilisation accrue des réseaux sans-fil internes par les professionnels.

Les clients recherchent actuellement une optimisation et une rationalisation maximales de leurs besoins par l'utilisation de centres de données. Les entreprises grands comptes ont tendance à rechercher des solutions de réseau spécialisées pour contrôler leur chaîne de services de bout en bout et possèdent souvent leur propre infrastructure. Les autres entreprises sont plus susceptibles de faire appel en fonction de leurs besoins :

(i) aux solutions « infrastructure en tant que service » (« *infrastructure as a service* » ou IaaS/cloud) pour répondre à leurs besoins en termes de disponibilité, de stockage et de sécurité des données. L'« infrastructure en tant que service » peut désormais offrir à ces entreprises des solutions de stockage et de sauvegarde de données qui autrement seraient trop coûteuses ; ou

(ii) à une infrastructure sur mesure et sécurisée jusqu'au niveau « intergiciel », « logiciel en tant que service » (« *software as a service* »).

Le Groupe fait actuellement face à la concurrence des fournisseurs de logiciels et d'autres fournisseurs IT de solutions de données et de réseau, et la frontière entre eux et les fournisseurs d'infrastructures et de solutions de données tels que le Groupe devient de plus en plus floue. Les partenariats entre les fournisseurs IT et les fournisseurs d'infrastructures deviennent de plus en plus communs et constituent une source supplémentaire de concurrence.

#### 6.2.2.3 Clients

Le segment B2B est également défini par les besoins différents des clients, qui varient en fonction de la taille de l'entreprise. Les grandes entreprises sont des clients sophistiqués et très sensibles à l'évolution des prix. La vitesse, la capacité, la sécurité et la fiabilité sont également très importantes. Ils ont tendance à dégrouper les services et à les soumettre fréquemment à des appels d'offres. Les plus petites entreprises sont plus aptes à les grouper et à donner plus d'importance à la proximité du fournisseur.

### 6.2.3 Marché de gros

Le marché des télécommunications de gros comprend trois secteurs : services de gros de connectivité d'appels vocaux (voix), services de gros de connectivité de données et services de gros d'infrastructure fibre noire. Le segment wholesale des services voix comprend les services de terminaison d'appels fixe et mobile ainsi que d'interconnexion pour les opérateurs dont le réseau de voix commuté est peu développé ou inexistant. Le segment wholesale des services de données comprend le transport des données pour les opérateurs dont le réseau est peu développé ou inexistant. Le nouveau marché de gros d'infrastructure fibre optique noire basé sur la commercialisation de connexions par fibre optique, sans aucun service lié à la voix ou aux données, est en pleine expansion. Cette activité se développe parallèlement au déploiement du FTTH et de la 4G et implique principalement des liens horizontaux de fibre optique et de raccordement au backbone.

En France, Orange bénéficie d'une position de leader sur le marché de gros des télécommunications et sur le marché de gros des données, sur lequel les opérateurs locaux jouent un rôle important. Sur le marché de gros des services de fibre optique, Orange bénéficie d'une part de marché d'environ 70 % au 31 décembre 2013 (Source : estimations du Groupe).

- *Voix*. Le marché de gros pour les services d'appels vocaux est extrêmement volatil. Les opérateurs lancent généralement des appels d'offres annuellement et choisissent le fournisseur uniquement en fonction de la disponibilité et des prix du fait du peu de différence en termes de qualité de services

entre les opérateurs dans le secteur des services d'appels vocaux. La concurrence se fait par conséquent principalement sur les prix et sur la densité du réseau, ainsi que sur la flexibilité des opérateurs et leur capacité à offrir des solutions sur mesure à leurs clients. Sur le segment de voix en gros, la tarification est généralement basée sur le modèle de tarification à coût majoré, avec des tarifs d'interconnexion établis par l'ARCEP. Les tarifs d'interconnexion réglementés ont diminué à mesure que le secteur des télécommunications est devenu mature. Voir la Section 6.12.1.1 « Le cadre réglementaire européen des communications électroniques » du présent document de référence. De plus, ce segment a été affecté de manière significative par le développement d'accords de MVNO à part entière entre les opérateurs de réseau et les opérateurs virtuels. Ces accords ont affecté les flux de trafic et ont conduit à une augmentation des volumes de trafic téléphonique du fixe vers le mobile, ce qui génère des prix de gros supérieurs. En particulier, l'arrivée de Free sur le marché du mobile en janvier 2012 a entraîné une augmentation significative des volumes d'appels depuis les mobiles vers les fixes et entre mobiles.

- *Services de données.* Le marché de gros pour les services de données est moins volatil que le marché des services d'appels vocaux. La concurrence dépend principalement, outre les prix, de la qualité des services et des avancées technologiques.
- *Infrastructure.* Le marché de gros pour les infrastructures de fibre optique noire est plus ouvert que les marchés de gros de connectivité voix et données étant donné que la fourniture de ces services ne nécessite pas de disposer d'un réseau national dense et ne comprend aucun service qui nécessiterait des compétences techniques. 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).

La croissance du marché de gros résulte de la croissance de la demande de capacité de réseau qui a augmenté de façon significative ces dernières années.

Une autre tendance du marché français consiste dans le développement de partenariats public-privé entre les collectivités locales et les opérateurs d'infrastructure pour l'installation ou la modernisation des réseaux FTTB, ou le déploiement de réseaux verticaux FTTH/FTTO. Le Groupe a déjà été sélectionné, et espère encore l'être à l'avenir, comme entité en charge de la construction de certains nouveaux réseaux ou de l'amélioration des réseaux existants. Voir la Section 6.5.3.2.3 « Service de gros d'infrastructure » du présent document de référence.

Des opérateurs et des consortiums d'opérateurs et d'entreprises de construction ont aussi commencé à déployer leurs réseaux de fibre verticale FTTH dans des immeubles d'habitation afin de louer le droit d'utilisation de ces réseaux à d'autres opérateurs de télécommunications conformément au statut dit des opérateurs d'immeubles, notamment par le biais de partenariats public-privé avec les collectivités locales. Le Groupe intervient dans ce domaine grâce à ses relations issues de son activité de services collectifs, puisqu'il s'agit d'un moyen de maintenir et construire des relations avec ses clients.

### **6.3 [RESERVER]**

### **6.4 [RESERVER]**

## **6.5 DESCRIPTION DES ACTIVITES DU GROUPE**

### **6.5.1 Marché grand public (B2C) (Numericable)**

#### **6.5.1.1 Présentation générale**

Historiquement, le pôle B2C du Groupe comprenait la fourniture de services de télévision analogique par câble et, depuis l'apparition de cette technologie, les services de télévision numérique par câble. Au 30 juin 2014, le réseau du Groupe couvre 35 % du territoire français et touche environ 10 millions de foyers (dont 8,6 millions peuvent être connectés en FTTB). Dans la mesure où les abonnés B2C ont cherché de plus en plus à recevoir leurs services multimédia et de communications par le biais d'une offre unique souscrite

auprès d'un seul opérateur, le Groupe s'est concentré sur l'offre aux abonnés de services de télévision payante standard et premium, d'accès à Internet haut débit, et d'abonnements téléphoniques fixes et mobiles sous forme d'offres triple- et quadruple-play. Les services B2C du Groupe offerts aux particuliers se concentrent aujourd'hui principalement sur les marchés du triple- et quadruple-play, en fournissant ces services à la fois sous sa propre marque et des services marque blanche. Le Groupe continue de proposer par ailleurs à ses clients de souscrire séparément à des services de télévision, d'accès à Internet haut débit et de téléphonie fixe et mobile de manière isolée. Le Groupe propose également la télévision analogique à des abonnés individuels et des services numériques collectifs aux gestionnaires d'immeubles d'habitation et aux syndicats de copropriété.

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

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

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

Données d'exploitation	Au et pour l'exercice clos le 31 décembre			Au et pour le semestre clos le 30 juin	
	2011	2012	2013	2013	2014
<b>Données d'exploitation B2C</b>					
<i>(Non audités)</i>					
<b>Implantation<sup>(1)</sup></b>	<i>(en milliers sauf pour les pourcentages, les RGU par utilisateur individuel et l'ARPU)</i>				
Foyers desservis <sup>(2)</sup> .....	9 833	9 875	9 940	9 889	9 958
Triple-play disponible.....	8 368	8 428	8 511	8 452	8 573
Fiches EuroDocsis 3.0 installées.....	4 285	4 788	5 196	4 977	5 609
Abonnés numériques individuels.....	1 238	1 228	1 264	1 239	1 270
Multi-play <sup>(3)</sup> .....	938	972	1 041	1 002	1 062
Télévision en offre isolée.....	267	223	193	205	177
Autre <sup>(4)</sup> .....	34	34	31	32	31
Utilisateurs finaux marque blanche <sup>(5)</sup> .....	206	297	363	320	366
<b>Nombre total d'utilisateurs individuels numériques.....</b>	<b>1 444</b>	<b>1 525</b>	<b>1 628</b>	<b>1 559</b>	<b>1 636</b>
Abonnés individuels à la télévision analogique.....	133	103	81	91	73
<b>Total des utilisateurs individuels ....</b>	<b>1 577</b>	<b>1 628</b>	<b>1 709</b>	<b>1 650</b>	<b>1 709</b>
RGU individuels TV <sup>(6)</sup> .....	1 216	1 163	1 140	1 148	1 130
RGU individuels Internet <sup>(6)</sup> .....	950	985	1 054	1 015	1 075
RGU individuels téléphonie fixe <sup>(6)</sup> ....	897	946	1 024	981	1 049
RGU individuels téléphonie mobile <sup>(6)</sup> .....	47	113	186	151	220
<b>Total RGU individuels<sup>(6)</sup>.....</b>	<b>3 110</b>	<b>3 207</b>	<b>3 404</b>	<b>3 295</b>	<b>3 474</b>
<b>Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel<sup>(6)</sup>.....</b>	<b>2,27</b>	<b>2,41</b>	<b>2,53</b>	<b>2,48</b>	<b>2,59</b>
Abonnés collectifs ( <i>bulk subscribers</i> ) <sup>(7)</sup> .....	1 837	1 829	1 753	1 783	1 781
Taux de résiliation ( <i>churn</i> )—					
abonnés individuels.....	19,4 %	18,6 %	19,2%	18,3%	18,8%
Triple-play.....	18,1 %	17,2 %	17,0%	16,3%	15,1%

<b>ARPU mensuel – nouveaux abonnés numériques individuels (nouveaux clients) <sup>(8)</sup> .....</b>	<b>41,5 €</b>	<b>41,7 €</b>	<b>41,3€</b>	<b>42,3€</b>	<b>43,5€</b>
<b>ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d'abonnés) <sup>(8)</sup> .....</b>	<b>40,3 €</b>	<b>40,7 €</b>	<b>41,5€</b>	<b>41,2€</b>	<b>42,0€</b>

- (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 double-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) *Revenue Generating Units*. Chaque abonné individuel à une offre de télévision par câble, d'Internet haut débit, de téléphonie fixe ou de téléphonie mobile sur le réseau du Groupe. Ainsi, un abonné direct souscrivant à toutes les offres B2C du Groupe compterait pour quatre RGU. Abonnés directs marque de Numericable uniquement (*i.e.*, ne comprenant pas les abonnés marque blanche ou les abonnés collectifs).
- (7) Les abonnés collectifs sont des abonnés à un contrat collectif conclu entre un câblo-opérateur et un gestionnaire d'immeuble ou un syndic de copropriété.
- (8) Les données d'exploitation relatives à l'ARPU sont présentées en euro par mois (hors TVA) pour les périodes indiquées et ne reflètent pas l'ARPU provenant des utilisateurs finaux marque blanche ou des abonnés collectifs.

### 6.5.1.2 Offres du segment B2C

#### 6.5.1.2.1 Services numériques

Les services numériques comprennent la télévision payante, l'Internet haut et très haut débit, la téléphonie fixe et la téléphonie mobile, fournis séparément ou de manière groupée dans des offres triple- ou quadruple-play. L'activité de fourniture de services numériques du Groupe a généré un chiffre d'affaires consolidé de 682 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

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

#### (a) Télévision numérique

Au 30 juin 2014, le Groupe fournissait des services de télévision numérique à environ 1,130 million d'abonnés B2C, dont environ un million d'abonnés multi-play et 177 000 abonnés à la télévision seule. Le Groupe estime qu'il propose aux abonnés B2C l'une des meilleures offres de télévision actuellement disponibles en France, avec un grand nombre de chaînes HD et l'un des bouquets de chaînes premium les plus attractifs, comprenant les mêmes contenus disponibles dans les offres CanalSat. Ses services de télévision comprennent entre 200 et 400 chaînes de télévision numérique (dont entre 10 et 75 de TVHD), selon l'offre choisie, plus de 40 chaînes de radio numérique, des services de télévision interactive comme la VOD, la télévision de rattrapage et des fonctions innovantes telles la TV-3D. La VOD permet aux abonnés de commander en échange d'une redevance des films et programmes télévisés récents tandis que la télévision de rattrapage permet aux abonnés de visionner à la demande les programmes télévisés d'un certain nombre de chaînes populaires à tout moment dans un délai (généralement) de 7 à 30 jours à compter de leur première diffusion. Le catalogue VOD du Groupe, qui comprend plus de 30 000 émissions et films, est l'un des plus fournis qui soient proposés en France. Le Groupe propose également l'accès à 40 chaînes sélectionnées à partir de différents appareils (dont les smartphones et les tablettes) contre une faible redevance mensuelle pour les abonnés à la télévision payante d'entrée de gamme et gratuitement pour les abonnés à la télévision payante premium.

Les offres télévisuelles du Groupe comprennent une variété de chaînes publiques et privées provenant de diffuseurs du monde entier, ainsi que des chaînes spécialisées couvrant tous les segments de clientèle, tels que les chaînes d'information, de sport, de musique ou encore dédiées au télé-achat. L'offre premium quadruple-play du Groupe (l'offre « Platinum »), inclut 320 chaînes (dont plus de 75 chaînes HD) et

constitue, selon le Groupe, l'un des bouquets de chaînes de télévision les plus fournis actuellement disponibles France. Les clients du Groupe peuvent également acheter jusqu'à six bouquets thématiques inclut les chaînes et groupés de chaînes numériques supplémentaires, tels que le Pass Cinéma ou le Pass Sport. Les clients peuvent également ajouter des chaînes supplémentaires, telles que les bouquets de chaînes Orange Cinéma Séries, BeIn Sport et Canal+. L'offre Platinum offre en outre un accès à Internet haut débit avec une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps pour les abonnés connectés à la portion EuroDocsis 3.0 du réseau du Groupe, et jusqu'à 30 Mbps pour les abonnés connectés à la portion EuroDocsis 2.0 du réseau du Groupe, ainsi qu'une ligne téléphonique fixe avec appels illimités nationaux et certains appels internationaux.

Le Groupe obtient des licences pour le contenu de ses programmes télévisés auprès de fournisseurs de contenu tiers qui contractent directement avec les groupements d'auteurs en France, tels que la SACEM (Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique), les diffuseurs et les distributeurs. En général, le Groupe verse des royalties à ces fournisseurs de contenu dont le montant est fonction du nombre d'abonnés, étant entendu que certains fournisseurs imposent parfois le paiement par le Groupe d'une redevance minimum garantie. Le Groupe verse également des royalties dont le montant est fonction de la consommation par les abonnés de contenus à la demande, tels que la VOD (voir la Section 11.3.1 « Droits d'auteur des tiers » du présent document de référence).

#### (b) Internet haut débit

Au 30 juin 2014, le Groupe avait 1,075 million d'abonnés à ses services d'Internet. Le Groupe offre un accès à Internet haut débit « continu » avec une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps pour la partie de son réseau équipé en EuroDocsis 3.0 et jusqu'à 30 Mbps pour la partie de son réseau équipé en EuroDocsis 2.0. Les offres Internet haut débit du Groupe comprennent généralement un routeur haut débit sans fil gratuit, un compte avec jusqu'à 30 adresses courriel, jusqu'à 200 Mo d'espace web personnel et un service de contrôle parental. Le Groupe estime que ses offres Internet haut débit sont les plus avancées qui soient disponibles en France.

La stratégie du Groupe en matière d'Internet B2C consiste à fournir un produit de meilleure qualité moyennant un coût supplémentaire en surpassant ses concurrents en termes de débit montant et descendant, de caractéristiques des produits et de qualité des services.

Le Groupe offre également un service double-play DSL à ses clients déménageant vers des habitations qui ne sont pas connectées à son réseau fibre optique/câble. Le Groupe comptait environ 8 340 clients multi-play DSL au 31 décembre 2012, 24 871 clients multi-play DSL au 31 décembre 2013 et 33 000 clients multi-play DSL au 30 juin 2014.

#### (c) Téléphonie fixe et mobile

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

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

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

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

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

Le Groupe comptait environ environ 186 000 abonnés mobiles au 31 décembre 2013 et 220 000 au 30 juin 2014. Les abonnements mobiles ont ajouté environ 1,9 euros à l'ARPU mensuel du Groupe au deuxième trimestre 2014. Le Groupe offre également des services de téléphonie mobile seuls à des prix compris entre 1,99 euro et 19,99 euros par mois. En janvier 2012, à la suite de l'entrée de Free sur le marché de la téléphonie mobile, le Groupe a modifié les offres quadruple-play de ses clients quadruple-play existants et nouveaux. Le Groupe a commencé à offrir une carte SIM et des services de téléphonie mobile additionnels dans le cadre d'offres quadruple-play contre une redevance mensuelle supplémentaire gratuite (Forfait Basic Mobile) ou allant jusqu'à 15,99 euros (Forfait Ultra Mobile Monde). Ces forfaits sont les mêmes que ceux offerts aux clients abonnés à la téléphonie mobile seule, mais sont proposés à un prix réduit quand ils font partie d'une offre quadruple-play. Ils comprennent les appels vocaux illimités en France et vers 40 pays en Europe et en Amérique du Nord, les SMS illimités et une connexion Internet mobile jusqu'à 3 Go. Les abonnés n'ont pas à souscrire de durée minimale d'engagement. Le Groupe estime qu'il fournit à ses clients l'une des offres de téléphonie mobile ayant le meilleur rapport qualité/prix en France avec appels nationaux illimités (sur fixes et mobiles), SMS illimités et téléchargement de données illimité en France.

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

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

#### (d) Services triple-play et quadruple-play

Le Groupe propose des services triple- et quadruple-play aux clients connectés à la portion de son réseau qui a été améliorée afin de disposer d'une capacité bidirectionnelle (utilisant les technologies EuroDocsis 3.0 ou EuroDocsis 2.0) ; cette portion du réseau représentait environ 85 % du réseau du Groupe au 31 décembre 2013, sur la base du nombre de foyers desservis. Le Groupe a augmenté de 408 000 le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 en 2013 et de 410 000 le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 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 rénovées en fibre optique pour les rendre compatibles avec la

technologie EuroDocsis 3.0. Voir la Section 6.6.4 « Investissements réseau récents et planifiés » du présent document de référence. Au 31 décembre 2013, le Groupe avait environ 765 000 abonnés en EuroDocsis 3.0 et environ 645 000 abonnés en EuroDocsis 2.0 (y compris utilisateurs marque blanche).

Aux 31 décembre 2012 et 2013, les abonnés aux offres B2C multi-play du Groupe représentaient respectivement 79 % et 82 % des abonnés numériques directs du Groupe. Au 30 juin 2014, les abonnés aux offres B2C multi-play du Groupe représentaient respectivement 83 % des abonnés numériques directs du Groupe. Le Groupe comptait environ 972 000, 1,041 million et 1,062 million abonnés multi-play, respectivement, aux 31 décembre 2012 et 2013 et au 30 juin 2014, représentant respectivement une augmentation de 3,6 %, 7,1 % et 0,8 % par rapport au nombre d'abonnés multi-play du Groupe aux 31 décembre 2011, 31 décembre 2012 et 31 décembre 2013, respectivement.

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

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

En mai 2012, le Groupe a commencé à commercialiser « LaBox », un décodeur TV avec routeur câble intégré qu'il propose à certains clients triple-play et quadruple-play. Le Groupe a distribué plus de 18 000 équipements LaBox au 30 juin 2012 et environ 300 000 équipements LaBox au 31 décembre 2013. Au 31 décembre 2013, le Groupe comptait environ 300 000 abonnés LaBox, soit un taux de pénétration de 29 % de la clientèle multi-play du Groupe et au 30 juin 2014, le Groupe compte environ 380 000 abonnés LaBox, soit un taux de pénétration de 35 %. Le Groupe estime que LaBox constitue un des décodeurs TV les plus puissants et les plus interactifs du marché français. En février 2013, le magazine Capital a désigné LaBox comme le meilleur décodeur TV du marché français.

Ce nouveau décodeur TV et routeur câble est doté de quatre syntonisateurs qui permettent aux abonnés d'enregistrer simultanément deux programmes télévisés tout en regardant la télévision, ainsi que de regarder différentes chaînes dans différentes parties de la maison. La télévision peut également être visionnée sur différents types d'écrans (tablettes ou appareils mobiles). Il est doté de quatre syntonisateurs équipés des fonctions HD et 3D, d'un routeur Wi-Fi 802.11n, d'un lecteur Blu-Ray amovible, et d'un disque dur amovible (PVR) de 160 Gb ou de 500 Gb en option, qui permet d'enregistrer plus de 110 heures de programmes en haute définition (HD) et environ 280 heures de programme en définition standard (SD). Le lecteur de DVD Blu-Ray est disponible en option pour les clients qui versent un dépôt de garantie de 100

euros lors de la souscription à une offre incluant LaBox (outre le dépôt de garantie de base de 75 euros requis au moment de la souscription à LaBox). LaBox comprend également une interface optimisée pour regarder des programmes audiovisuels sur l'écran de télévision, grâce à un moteur de recherche intégré et un accès personnalisé, offrant également une possibilité d'écran scindé permettant de regarder une émission tout en suivant simultanément les commentaires sur les réseaux sociaux sur le même écran de télévision. Une barre de recherche Google est également intégrée à l'interface. Les smartphones et les tablettes peuvent servir de télécommandes pour LaBox, permettant aux utilisateurs de naviguer sur l'interface avec leurs appareils portables personnels ainsi que de contrôler à distance l'enregistrement de programmes par LaBox grâce à l'application « TV Mobile ». LaBox comprend également un dispositif de comparaison des prix de la VOD et de recherche intelligente de contenu et la possibilité de regarder jusqu'à deux émissions simultanément (par le biais de l'image-sur-image ou *Picture-in-Picture*) et d'enregistrer deux émissions simultanément. LaBox coûte au Groupe environ 200 euros par unité (hors répercussion d'un montant de 75 euros au client par le biais du versement d'un dépôt de garantie) par rapport à 135 euros par unité pour le décodeur plus modem précédent. En conséquence, les coûts supportés par le Groupe pour chaque unité LaBox sont équivalents aux coûts supportés pour les générations précédentes de décodeurs. LaBox a généré un accroissement de l'ARPU pour le Groupe, la proportion de ventes premium ayant augmenté, et a permis d'attirer de nouveaux clients sur son réseau. Environ 70 % des nouveaux clients bruts sur la période du 30 septembre 2012 au 31 décembre 2013 ont souscrit aux offres premium multi-play du Groupe (notamment iPower, Power et Power+ telles que décrites ci-dessous).

Les offres LaBox fournissent :

- Internet, à une vitesse de téléchargement jusqu'à 200 Mbps, et un débit montant jusqu'à 10 Mbps aux foyers qui sont connectés au réseau en câble EuroDocsis 3.0, et de 30 ou 100 Mbps pour les autres foyers, ainsi qu'une connexion en Wi-Fi jusqu'à 300 Mbps ;
- des services de télévision numérique, avec l'option de recevoir plus de 300 chaînes (dont Ciné+, toutes les chaînes Disney, toutes les chaînes MTV, National Geographic, Planète+, Eurosport et ESPN America HD) ; et
- des services de téléphonie fixe, avec deux lignes téléphoniques et des appels illimités en France métropolitaine.



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

Offres triple play		Istart	LaBox Start	LaBox Power	LaBox Family	LaBox Extra (Uniquement clients)	LaBox Platinum
Tarif loc. décodeur incluse		27,90€	39,90€	45,90€	55,90€	77,90€	98,90€
TV	Nb chaînes & services	TNT	200 (iso bouquet Start)	240 (iso bouquet Power)	280 (iso bouquet Power+Family)	300 (iso bouquet Power+Extra)	320 (iso bouquet Platinum)
	Goutage	N/A	Power	P+F	Platinum	Platinum	n/a
	Nb chaînes HD	10	25	45	53	57	60
	Nb Replay	N/A	23	37	47	54	55
	Multi Ecran	NON	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
	Multi TV inclus	NON	NON	NON	OUI	OUI	OUI
Equipement		Modem uniquement Incompatible avec LaBox	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert
Services inclus		0	0	: Basic Mobile	: Basic Mobile + 2ème ligne fixe	: Basic Mobile + 2ème ligne fixe	Basic Mobile + 2ème ligne fixe
@	Débit Max (selon l'éligibilité)	100M	200M	200M	200M	200M	200M
TEL	Destinations	100	100	100	100	100	100
	F2M	OUI (iso iStart depuis 01/01/14)	OUI	OUI (iso actuel)	OUI (iso actuel)	OUI (iso actuel)	OUI (iso actuel)
	2ème ligne	Avec F2M En option payante	Avec F2M En option payante	Avec F2M En option payante	INCLUS	INCLUS	INCLUS

Offres Quadruple Play		Istart mobile	LaBox Start 4	La Box Power 4	La Box Family 4	La Box Extra 4	La Box Platinum 4
Tarif loc. décodeur incluse		39,90€	49,90€	54,90€	64,90€	86,90€	107,90€
TV	Nb chaînes & services	TNT	200 (iso bouquet Start)	240	280	280	280
	Goutage	N/A	Power	P+F	Platinum	Platinum	Platinum
	Nb chaînes HD	10	25	45	53	53	53
	Nb Replay	N/A	23	37	47	52	53
	Multi Ecran	NON	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
	Multi TV inclus	NON	NON	NON	OUI	OUI	OUI
Equipement		Modem uniquement Incompatible avec LaBox	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert	Compatible avec LaBox dont DD 160GO offert
Nombre de services au choix		0	0	0	2ème ligne fixe uniquement	2ème ligne fixe uniquement	: 2ème ligne fixe uniquement
@	Débit Max (en fonction de l'éligibilité)	100M	200M	200M	200M	200M	200M
TEL	Destinations	100	100	100	100	100	100
	F2M	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
	2ème ligne	En option payante	avec F2M en option Payante	avec F2M en option Payante	OUI	OUI	OUI
Mobile Jusqu'à 5 lignes	Forfait Ultra Mobile	Inclus	Inclus	Inclus	Inclus	Inclus	Inclus
	Tous forfaits	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires	Disponible en lignes supplémentaires
Canaux de vente éligibles		TOUS hors VAD	TOUS	TOUS	TOUS	TOUS	TOUS

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

Le Groupe offre un « pass » VOD à ses abonnés à partir de 4 euros par mois. Les films sont généralement disponibles sur VOD quatre mois après leur sortie au cinéma (par rapport à six mois sur la télévision payante premium (e.g., Canal+). Les achats VOD par les abonnés du Groupe ont contribué environ 0,7 euro à l'ARPU mensuel du Groupe en 2013 et 0,9 euros à l'ARPU mensuel du deuxième trimestre 2014.

Depuis le lancement de l'offre quadruple-play du Groupe en mai 2011, les abonnés triple-play et les abonnés aux services télévision numérique ont la possibilité d'ajouter un abonnement téléphonique mobile à leur abonnement existant. Le forfait Basic Mobile du Groupe est disponible gratuitement aux abonnés des offres quadruple-play premium. Les abonnés bénéficient également d'une réduction sur le forfait Ultra Mobile Monde, qui coûte 15,99 euros par mois pour les abonnés quadruple-play contre 19,99 euros par mois s'il est souscrit séparément.

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

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

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

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

#### 6.5.1.2.2 Services de télévision analogique

Les services de télévision analogique consistent à diffuser des signaux vidéos et audios analogiques codés. Au 31 décembre 2013, l'offre de télévision analogique du Groupe, qui comprend 30 chaînes analogiques, était fournie à environ 81 000 foyers localisés, principalement dans de petites et moyennes villes de l'est de la France, qui sont connectées au réseau du Groupe sans être éligibles à la réception de la télévision numérique. Ce service est également fourni à des clients historiques sur le reste du réseau du Groupe qui ont choisi de ne pas souscrire à l'une des offres numériques du Groupe.

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

Le Groupe a connu son taux le plus élevé de pertes d'abonnés de télévision analogique lors du passage à la TNT, les clients ayant pris connaissance de la possibilité de recevoir gratuitement des chaînes TNT de bonne qualité. Par conséquent, la clientèle télévision analogique du Groupe a diminué, passant d'environ 263 000 abonnés au 31 décembre 2009 à environ 195 000 au 31 décembre 2010 et 133 000 au 31 décembre 2011. La perte de clients s'est ensuite ralentie pour atteindre un nombre de 103 000 abonnés au 31 décembre 2012, environ 81 000 abonnés au 31 décembre 2013 et 73 000 abonnés au 30 juin 2014. Le Groupe s'attend à ce que sa clientèle analogique continue de diminuer dans les années à venir.

#### 6.5.1.2.3 Services collectifs (*bulk services*)

Le Groupe propose des services collectifs à des syndicats de copropriété et des gestionnaires d'immeubles d'habitation, tels que les offices d'habitations à loyer modéré (office HLM), qui à leur tour les proposent à leurs résidents. Le Groupe propose aux syndicats de copropriété et aux gestionnaires d'immeubles d'habitation des services d'exploitation et de maintenance de réseaux internes, et accessoirement l'accès aux offres triple-play collectives qui comprennent des services de télévision numérique standard de 48 chaînes, 30 chaînes de radio, une connexion Internet haut débit illimitée jusqu'à 2 Mbps, des appels fixes entrants et sortants illimités ainsi que des modems téléphone et Internet gratuits. Le Groupe propose également une offre séparée de télévision analogique à ses abonnés collectifs. Les redevances sont payées directement par le gestionnaire d'immeuble d'habitation, généralement trimestriellement, indépendamment du fait que les services soient effectivement utilisés par les habitants. Dans la division des services collectifs du Groupe, environ 70 % des foyers desservis sont des habitations à loyer modéré (HLM).

Le Groupe fournissait des services à environ 1,8 million d'abonnés individuels dans le cadre de contrats collectifs au 31 décembre 2013 et au 30 juin 2014. Il n'a toutefois pas de contact direct avec ces abonnés individuels puisque ces contrats ne sont conclus qu'avec les gestionnaires d'immeubles ou les syndicats de copropriété.

La clientèle des services collectifs du Groupe a légèrement diminué mais s'avère résistante au fil des années, générant un chiffre d'affaires stable pour le Groupe. Les services collectifs ont généré un chiffre d'affaires de 70,0 millions d'euros en 2011, 70,1 millions d'euros en 2012 et 68,6 millions d'euros en 2013.

#### 6.5.1.2.4 Marque blanche (fibre)

Le Groupe fournit des lignes d'accès double-play et triple-play marque blanche à des opérateurs tiers au moyen de technologies d'accès par fibre. Le Groupe a commencé à fournir des services de fibre triple-play marque blanche en octobre 2009 à l'opérateur de téléphonie mobile Bouygues Télécom. Il propose également des lignes d'accès double-play et triple-play en marque blanche à des opérateurs tiers par DSL (surtout de manière isolée); cette branche d'activité est incluse dans son segment marché de gros (voir la Section 6.5.3.2.4 « Marque blanche (*White Label*) (DSL) » du présent document de référence).

Ces services triple-play en marque blanche sont commercialisés aux termes de contrats de longue durée et sont adaptés aux besoins et aux exigences de chacun des clients du Groupe. Bouygues Télécom est actuellement le seul client du Groupe en matière de fibre marque blanche (à la suite de l'acquisition de l'activité de télécommunications de Darty en juillet 2012). Les services fournis à Bouygues Télécom comprennent des services de contenu télévisé et d'Internet haut débit, mais pas le décodeur fibre. Pour une description des principaux termes du contrat de fibre en marque blanche conclu par le Groupe avec Bouygues Télécom, voir la Section 22.4 « Contrats Marque Blanche » du présent document de référence. Voir également la Section 20.8.4 du présent document de référence. Le Groupe peut également en adapter les termes aux demandes évolutives des clients : par exemple, en 2013, un avenant au contrat avec Bouygues Télécom a modifié la vitesse de l'accès à Internet fourni pour atteindre jusqu'à 200 Mbps au lieu d'un maximum de 100 Mbps.

Les services en marque blanche permettent notamment au Groupe d'optimiser l'utilisation de son réseau.

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

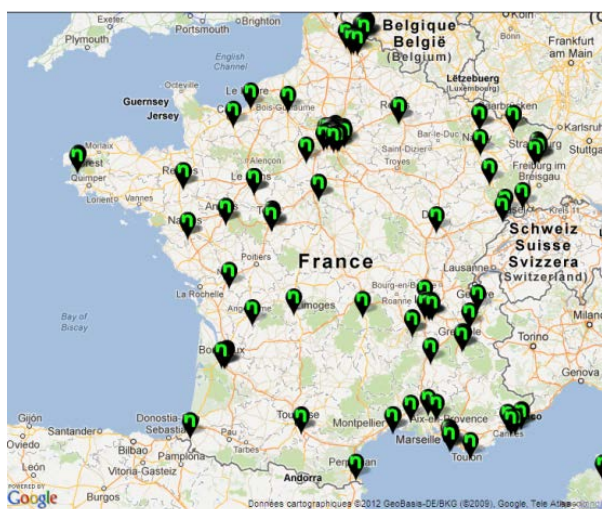
#### 6.5.1.3 Frais d'abonnement

Le Groupe revoit sa grille tarifaire régulièrement et a, par le passé, augmenté les montants de ses abonnements pour tenir compte de l'inflation, des conditions du marché et de l'évolution des coûts des contenus. Le prix de l'ensemble des services du Groupe, y compris ses offres triple- et quadruple-play, dépend des conditions de marché et du prix pratiqué par ses concurrents sur des offres similaires. Pour plus d'information, voir la Section 9.1.3.2 « Tarification » du présent document de référence.

#### 6.5.1.4 Commercialisation et marketing

Le Groupe commercialise et assure la promotion de ses produits directement auprès des abonnés individuels en utilisant différents réseaux de distribution, principalement à travers de ses propres points de vente, de points de vente de tiers, de son site Internet, de la vente par téléphone ainsi que par la vente à domicile. Le Groupe externalise partiellement ses services de vente à domicile. Les boutiques locales du Groupe proposent des démonstrations de produits, permettant aux équipes commerciales de promouvoir et soutenir les ventes de LaBox et des offres premium. Le Groupe a divisé son réseau de distribution en France en quatre régions et 151 zones de vente, chacune sous la responsabilité d'un directeur local. Chaque zone est dotée de son propre système mensuel de compte rendu détaillé qui fournit régulièrement des informations mises à jour, notamment sur le nombre de nouveaux clients, le taux de résiliation (*churn*), le chiffre d'affaires généré et la satisfaction de la clientèle.

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



 Boutiques Numericable

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

Au 30 juin 2014, le Groupe comptait 147 boutiques Numericable en France, dont 85 étaient exploitées en vertu d'accords de distribution exclusifs. Le Groupe poursuit la mise en place de partenariats avec les principaux détaillants français (dont Boulanger, Carrefour et Cora) dans le cadre de sa stratégie de vente de proximité.

Le Groupe utilise différents réseaux de distribution dans chaque zone commerciale en fonction de sa présence et de son succès dans cette zone.

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

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

#### 6.5.1.5 Service clients et facturation

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

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

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

De plus en plus d'abonnés installent eux-mêmes leurs décodeurs (environ 60 % des nouveaux abonnés individuels en 2010 contre environ 70 % en 2013).

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

## **6.5.2 Segment B2B**

### **6.5.2.1 Présentation générale**

Le Groupe propose à ses clients B2B une offre complète de services comprenant des services voix, qu'il s'agisse de services de voix commutée traditionnelle ou VoIP et des services de données, tels que la fourniture d'accès à Internet très haut débit, la fourniture de services de connexion de sites professionnels et de logements (IP VPN, LAN to LAN et SAN to SAN), et des services de cloud et d'hébergement. Voir la Section 6.1 « Présentation générale » du présent document de référence pour une carte illustrant le réseau B2B.

Les clients B2B du Groupe sont de petites, moyennes et grandes entreprises, ainsi que des administrations publiques, disposant souvent de plusieurs sites nécessitant des services de connectivité de données multi-sites (IP-VPN). Les services professionnels pour les grands comptes et les institutions publiques s'appuient sur des composantes standard qui sont personnalisées et assemblées pour répondre aux exigences des clients B2B du Groupe. Par exemple, chaque client peut choisir la vitesse de bande passante, le type de technologie et le niveau de service requis pour un temps de réponse adapté à son propre environnement informatique. En 2012, le Groupe a commencé à utiliser des réseaux de distribution indirects pour mettre en œuvre sa stratégie consistant à cibler ce segment des entreprises moyennes renforçant l'implantation de son réseau de distribution et accélérant les nouvelles commandes.

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

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

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

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

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

	<b>Exercice clos le 31 décembre</b>		
	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Chiffres d'affaires Nouvelles Commandes.....</b>	<b>5 290,0</b>	<b>5 659,7</b>	<b>6 656,5</b>

*(Non audité)  
(en milliers d'euros)*

#### 6.5.2.2 Les services B2B du Groupe

##### 6.5.2.2.1 Téléphonie fixe

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

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

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

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

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

Au 31 décembre 2013, le Groupe gérait environ 70 000 lignes Centrex.

#### 6.5.2.2.2 Données fixes

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

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

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

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

Le Groupe propose des services IP VPN qui permettent aux professionnels d'envoyer et de recevoir des données par un réseau privé et sécurisé grâce à une connexion point-à-point virtuelle. Les services du Groupe peuvent être adaptés aux exigences techniques et fonctionnelles de l'infrastructure du client, avec une flexibilité en termes de bande passante, de technologie de connexion et de gestion des flux stratégiques (VoIP, Visio) et du réseau du client. L'offre IP VPN du Groupe a été renforcée en 2010 avec l'acquisition d'Altitude Télécom, spécialiste français en IP VPN, disposant du savoir-faire nécessaire pour connecter une multitude de sites.

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

##### (b) Services de cloud et d'hébergement

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

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



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

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

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

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

(c) Offres Completude et Completude Max pour les Entreprises Moyennes

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

Le tableau suivant compare les offres Completude et Completude Max :

	<b>Offre</b>	<b>Prix</b>
<b>Completude</b> .....	Téléphonie et Accès à Internet (8 Mbps)	470€/par mois
<b>Completude Max</b> .....	Téléphonie et Accès à Internet (100 Mbps)	939€/par mois

6.5.2.3 Clients

Les dix clients les plus importants du Groupe représentaient environ 11 % du chiffre d'affaires du segment B2B en 2013 (et aucun client ne représentait à lui seul plus de 3 % du chiffre d'affaires du segment).

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

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

obligatoires. Des informations sur le taux de résiliation du segment B2 sont présentées à la Section 9.1.3.3 « Taux de résiliation » du présent document de référence. Le Groupe estime que l'accès à son réseau constitue un avantage compétitif majeur.

#### 6.5.2.4 Commercialisation et marketing

Le segment B2B du Groupe dispose d'une équipe commerciale organisée en réseaux de distributions directs et indirects. Son réseau de distribution direct comprend 170 ingénieurs commerciaux dédiés aux entreprises moyennes et 55 ingénieurs commerciaux dédiés aux grandes entreprises. Le Groupe couvre le marché des grandes entreprises avec des ingénieurs commerciaux dédiés ainsi que des vendeurs indirects proposant des services intégrés. Le Groupe couvre le marché des entreprises moyennes avec des ingénieurs commerciaux dédiés et un réseau de distributeurs animés par des vendeurs employés par le Groupe. Les vendeurs indirects sont sous la responsabilité des ingénieurs commerciaux du Groupe et ont été engagés dans le but d'aider le Groupe à pénétrer le marché des entreprises moyennes sur lequel les contacts locaux sont importants. Les vendeurs indirects intègrent les offres du marché B2B du Groupe dans la sélection des offres qu'ils commercialisent auprès des entreprises moyennes, aux côtés des offres des concurrents du Groupe.

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

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

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

#### 6.5.2.5 Service clients

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

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

### 6.5.3 Segment Wholesale

#### 6.5.3.1 Présentation générale

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

- Concernant les services de gros de connectivité voix, les services vocaux fournis par le Groupe regroupent la terminaison d'appels nationaux et internationaux et l'interconnexion fixe et mobile pour les opérateurs dont le réseau fixe est peu développé ou inexistant, notamment les opérateurs nationaux et virtuels en France et les opérateurs internationaux présents en France.

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

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

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

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

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

##### 6.5.3.2.1 Services de gros de connectivité – voix

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

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

d'affaires du Groupe provenant des tarifs de terminaison d'appels facturés par le Groupe à d'autres opérateurs de téléphonie fixe ont également diminué sur la même période.

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

<i>(en centimes d'euros)</i>	<u>2<sup>ème</sup> semestre 2012</u>	<u>1<sup>er</sup> semestre 2013</u>	<u>2<sup>ème</sup> semestre 2013</u>
Orange	1,0	0,8	0,8
SFR	1,0	0,8	0,8
Bouygues Télécom	1,0	0,8	0,8
Free	1,6	1,1	0,8
MVNO à part entière	1,6	1,1	0,8

#### 6.5.3.2.2 Services de gros de connectivité – données

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

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

#### 6.5.3.2.3 Services de gros d'infrastructure

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

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

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

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

droits de vote), constituée en 2008 afin d'assurer la conception, le financement, la commercialisation, le déploiement, et l'exploitation technique et commerciale d'un réseau de fibre optique à très haut débit FTTH dans le cadre d'un contrat de délégation de service public ou DSP dans un département aisé proche de Paris (les Hauts-de-Seine), qui comprend un centre d'affaires majeur, La Défense. Ce projet DSP est appelé DSP 92. Une DSP est une forme de partenariat public-privé de droit français aux termes duquel une personne publique confie à des entités privées l'exploitation d'un service public en contrepartie d'une rémunération basée sur les résultats d'exploitation du service en question. Le déploiement de la fibre optique a commencé en octobre 2009 et les premiers clients ont été connectés en 2010. Les dépenses d'investissement liées au projet DSP 92 sont comprises dans les dépenses d'investissement réseau du Groupe. Voir la Section 5.2.1 « Investissements historiques » du présent document de référence. Le Groupe a reçu en juillet 2013 la notification du conseil général des Hauts-de-Seine de l'attribution de la phase II de ce projet, qui devrait continuer jusqu'en 2015. Voir la Section 5.2 « Investissements » pour plus d'informations sur les dépenses d'investissement relatives à ce projet. Aux termes du projet DSP 92, Sequalum dispose d'une concession de 25 ans à partir du 20 janvier 2009 pour exploiter ce réseau de fibre optique. Le réseau Sequalum, une fois pleinement déployé, couvrira 100 % du territoire des Hauts-de-Seine, *via* 2 600 kilomètres de câbles en fibre optique, et reliera 827 900 appartements et bureaux. Il est ouvert à tous les opérateurs de télécommunications au détail, en contrepartie d'une redevance par foyer connecté. Sequalum facture également des frais pour divers services rendus aux opérateurs, tels que le branchement et le débranchement des fiches, l'augmentation de la capacité du réseau et son entretien, et commercialise la capacité sur son réseau aux opérateurs de télécommunication en gros. Les frais d'accès facturés aux opérateurs de télécommunication au détail sur une partie du département des Hauts-de-Seine classée comme une « zone très dense » sont réglementés par l'ARCEP. Les autres frais facturés par Sequalum ne sont pas réglementés. Voir la Section 6.12.1.2 « Le cadre réglementaire français applicable aux communications électroniques » du présent document de référence. Depuis 2009, Sequalum a connecté environ 500 000 foyers en fibre horizontale et, depuis 2011, environ 200 000 foyers en fibre verticale. Le chiffre d'affaires généré par ce projet a été mineur pour l'instant, correspondant principalement à l'étalement des IRU concédés aux autres opérateurs.

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

#### 6.5.3.2.4 Marque blanche (*White Label*) (DSL)

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

Comme les services triple-play fibre en marque blanche du Groupe, les services triple play DSL en marque blanche sont commercialisés en vertu de contrats de longue durée et sont adaptés aux besoins et aux exigences de chacun des clients du Groupe. Ces contrats comprennent la fourniture de contenus télévisés, de services d'accès à Internet haut débit et de services de téléphonie fixe pour Darty et Auchan. Le Groupe leur fournit également certains autres produits et services tels que les décodeurs TV. Pour une description des principales modalités des contrats DSL marque blanche du Groupe, voir la Section 22.4 « Contrats marque blanche » du présent document de référence.

Bouygues Télécom a acquis les activités de télécommunications de Darty en juillet 2012. Le Groupe s'attend à ce que cette acquisition conduise sur le long terme à la migration de la clientèle de Darty vers le réseau de Bouygues Télécom. Aux termes du contrat conclu avec Bouygues Télécom, un certain nombre de clients marque blanche ont été transférés en 2012 vers le réseau de Bouygues Télécom (puisque ces consommateurs ne bénéficiaient que partiellement de l'offre de dégroupage sur le réseau du Groupe alors qu'ils pouvaient en bénéficier totalement sur le réseau de Bouygues Télécom) mais les clients restants ne seront pas

automatiquement transférés vers le réseau DSL de Bouygues Télécom. Le Groupe s'attend, cependant, à ce que Bouygues Télécom recrute de nouveaux abonnés sur son propre réseau DSL et à ce que le taux de résiliation (*churn*) de Darty entraîne un nombre de plus en plus faible de clients marque blanche sur le réseau DSL du Groupe.

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

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

Le Groupe estime qu'il reste des opportunités de développement de marque blanche

#### 6.5.3.2.5 Clients

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

## 6.6 LE RESEAU DU GROUPE

### 6.6.1 Présentation générale du réseau

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

Le réseau fibre optique/câble du Groupe est l'un des deux principaux réseaux français de bout en bout, doté d'une vaste infrastructure de boucle locale, l'autre étant celui d'Orange. Au 30 juin 2014, le réseau du Groupe desservait environ 10 millions (soit environ 35 % des foyers français), dont environ 5,6 millions de foyers desservis par le réseau FTTB / équipé en EuroDocsis 3.0, environ 3 millions de foyers desservis par le réseau équipé en EuroDocsis 2.0 et 1,4 million de foyers desservis par le réseau standard en câble coaxial (ce dernier ne disposant pas de capacité bidirectionnelle et étant par conséquent limité aux services de télévision). Le Groupe a augmenté de 408 000 le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 en 2013 et de 410 000 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 rénovées en fibre optique pour les rendre compatibles avec la technologie EuroDocsis 3.0. Voir la Section 6.6.4 « Investissements réseau récents et planifiés » du présent document de référence. Plus de 85 % du réseau global du Groupe en termes de foyers desservis est équipé en technologie EuroDocsis 2.0 ou EuroDocsis 3.0 au 31 décembre 2013. En outre, 85 % des foyers connectés au réseau du Groupe bénéficient d'une fréquence de 862 MHz (c'est-à-dire qu'ils sont aptes pour les offres triple-play). La portion du réseau du Groupe déjà modernisée en FTTB et qui utilise la technologie EuroDocsis 3.0 offre actuellement une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps, qui correspond à la vitesse la plus rapide disponible en France à grande échelle, et qui permet aux clients du Groupe de connecter plusieurs appareils simultanément (tels qu'ordinateurs, télévisions, tablettes tactiles et smartphones) sans détériorer la qualité du signal de télévision. Le Groupe estime que cette vitesse de téléchargement et ses flux séparés pour la télévision et pour Internet lui confèrent un avantage sur ses

concurrents. En outre, cette portion du réseau du Groupe est potentiellement susceptible de supporter des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 400 Mbps avec des dépenses d'investissement limitées pour le Groupe. La portion du réseau du Groupe qui utilise la technologie EuroDocsis 2.0 offre une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 30 Mbps qui, selon le Groupe, est plus élevée que celle offerte par ses concurrents DSL. Les technologies EuroDocsis 3.0 et EuroDocsis 2.0 permettent chacune au Groupe de proposer à ses abonnés B2C des offres triple- ou quadruple-play et des services interactifs nécessitant de larges bandes passantes et bénéficient d'une fréquence de 862 MHz. Le Groupe considère que la qualité de l'image de ses offres de télévision, en particulier pour les chaînes de TVHD, est supérieure à celle offerte par la technologie IPTV utilisée par ses concurrents sur les lignes DSL et que ceci deviendra un critère de choix pour les clients, particulièrement pour les abonnés possédant un grand écran de télévision.

Le segment B2B du Groupe s'appuie sur des réseaux urbains en fibre optique situés dans les grandes agglomérations et installés dans plus de 80 quartiers d'affaires denses en France. L'existence de ces MAN permet, entre autres, de connecter de nouveaux clients B2B moyennant des dépenses d'investissement limitées. Le réseau DSL du Groupe connecte les sites les plus éloignés de ses clients B2B.

Les réseaux urbains en fibre optique et le réseau DSL du Groupe fournissent des technologies d'accès complémentaires pour répondre aux besoins de ses clients B2B, qui varient en fonction des exigences de bande passante et de sécurité de leurs sites. Généralement, le Groupe connecte les sites importants et/ou sensibles de ses clients B2B en fibre optique à son réseau, sous réserve qu'ils soient situés dans un rayon de 500 mètres des réseaux urbains du Groupe. Les sites secondaires des clients B2B importants, ainsi que les entreprises moyennes qui souscrivent au service « Completude » standard du Groupe, sont connectés au réseau DSL du Groupe, à l'exception des clients de l'offre « Completude Max » qui sont connectés en fibre optique. Les sites secondaires des clients qui sont situés hors de la portée du réseau DSL du Groupe sont connectés *via* des lignes DSL ou des lignes louées à d'autres opérateurs de télécommunications. Le Groupe estime que les connexions directes s'appuyant de manière complémentaire sur la fibre optique et l'accès DSL sont de très bonnes réponses techniques aux besoins de ses clients en termes de besoin de bande passante, de complémentarité technologique et géographique et de contrôle qualité de bout en bout. Le réseau national CORE IP du Groupe est l'un des quelques réseaux « 100Giga ready » de France à être opérationnels et couvre la liaison entre Paris et Lyon, et son réseau de VoIP (que le Groupe estime être l'un des réseaux les plus avancés technologiquement en France) peut s'adapter à de multiples technologies, ce qui permet d'avoir la réactivité nécessaire dans les réponses apportées aux besoins des clients.

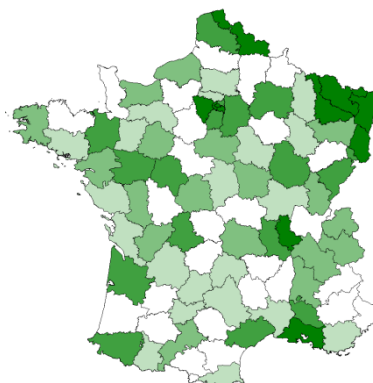
Le Groupe est propriétaire du câble hybride en fibre et coaxial de son réseau ainsi que de l'équipement, des têtes de réseaux, des nœuds d'accès et de certaines autres parties du réseau d'accès, y compris le backbone longue-distance. Les installations de génie civil dans lesquelles les câbles sont installés (tels que les conduits et les pylônes) sont détenues soit par le Groupe soit par Orange ; dans ce dernier cas, le Groupe y a accès par le biais d'IRU à long terme. Voir la Section 6.6.2 « Historique du réseau et propriété » ci-dessous. Plusieurs opérateurs de télécommunications peuvent occuper ou utiliser la même installation de génie civil, ou encore le même équipement de télécommunications, sans affecter la qualité du service fourni.

Les graphiques suivants présentent les réseaux combinés fibre optique, câble coaxial et DSL du Groupe, utilisés pour ses services B2C, B2B et de vente en gros, dont le backbone du Groupe, au 31 décembre 2013 :

## Le réseau B2B (backbone)



## Le réseau B2C (infrastructure de boucle locale)



Nombre de foyers desservis (départements)	Percentage	Count
>40 %	(11)	
25-40 %	(17)	
15-25%	(19)	
1-15%	(22)	
<1%	(29)	

### 6.6.2 Historique du réseau et propriété

Le réseau du Groupe a été construit *via* l'acquisition et la combinaison d'entités qui avaient elles-mêmes construit leurs réseaux câblés dans le cadre de différents régimes juridiques, notamment le Plan Câble de 1982 et le Plan Nouvelle Donne de 1986. Pour une description du Plan Câble et du Plan Nouvelle Donne, voir la Section 6.12.1.3.1 « Réseau utilisant les conduits d'Orange » et la Section 6.12.1.3.2 « La mise en œuvre des réseaux dans le cadre du Plan Nouvelle Donne » du présent document de référence. De par cet héritage, les réseaux câblés français étaient détenus et exploités par des entités distinctes avec des intérêts potentiellement divergents. Cette séparation a intensifié la complexité réglementaire et a ralenti l'expansion du câble en France par rapport au reste de l'Europe. Toutefois, la consolidation du marché a commencé en décembre 2003 lorsque la limite sur le nombre de foyers qu'un seul câblo-opérateur pouvait relier (huit millions) a été supprimée.

Les réseaux urbains en fibre du Groupe ont été construits ou acquis par Completel qui a achevé la construction de réseaux urbains dans neuf régions de France en 2001. Il a ensuite continué à construire et acquérir des réseaux urbains, de telle sorte qu'il disposait de 10 réseaux urbains en 2007 et 80 réseaux urbains au 31 décembre 2013.

Le réseau global du Groupe qui est composé d'une combinaison de réseaux que Numericable a hérité des câblo-opérateurs qu'il a acquis et des réseaux construits et acquis par Completel, est en pratique géré depuis 2008 comme un réseau unique pour répondre aux besoins de tous les segments de marché du Groupe (B2C, B2B et vente en gros). Il est exploité au terme de plusieurs IRU de longue durée et de conventions d'occupation du domaine public. Pour plus d'informations concernant ces conventions, voir la Section 22.3 « Accords d'infrastructure et de réseau » du présent document de référence.

Cinquante-cinq pourcent du réseau actuel du Groupe ont été construits au début des années 1980 en vertu du Plan Câble par l'Etat français puis ont été transférés à Orange. Il était, à l'origine, exploité par certains des prédécesseurs du Groupe, des entités locales financées par des fonds publics et privés, que le Groupe a ensuite rachetées. A l'époque de ces acquisitions, Orange a accordé au Groupe plusieurs IRU sur ses infrastructures (principalement sur les conduits). Ces IRU, qui ont été conclus à des dates différentes, ont été accordés au Groupe pour des durées de 20 ans chacun et le renouvellement du premier d'entre eux devra être négocié entre les parties en 2019. Pour une description des accords IRU du Groupe avec Orange, voir la Section 22.3.1.1 « Droits irrévocables d'usage (IRU) Orange » et la Section 6.12.1.3.1 « Réseaux utilisant les conduits d'Orange » du présent document de référence.

Trente-huit pourcent du réseau du Groupe ont été construits par certains de ses autres prédécesseurs dans le cadre du Plan Nouvelle Donne, un régime règlementaire qui autorisait les collectivités publiques locales à



installer leurs propres réseaux ou à le faire construire par des sociétés privées à qui elles accordaient ensuite des concessions d'exploitation des réseaux de télévision câblée sur leur territoire pour des durées de 20 à 30 ans. Pour une description des contrats long-terme conclus par le Groupe avec des collectivités publiques locales concernant l'installation et l'exploitation du réseau câblé du Groupe, voir la Section 22.3.1.2, « Contrats conclus avec les collectivités locales dans le cadre du Plan Nouvelle Donne » et la Section 4.4.2 « Le statut légal du réseau du Groupe est complexe et, dans certains cas, est soumis à des renouvellements ou des défis » du présent document de référence.

Sept pourcent du réseau actuel du Groupe sont régis par des accords *ad hoc* tels que des conventions d'affermage (*i.e.*, une forme de délégation de services publics en vertu de laquelle le Groupe loue tout un réseau) ou des conventions d'occupation du domaine public (*i.e.*, une forme de délégation de services publics en vertu de laquelle le Groupe installe les équipements nécessaires sur le domaine public). Ces accords sont conclus pour des durées allant de dix à trente ans avec les collectivités locales, principalement des municipalités. Voir la Section 22.3.1.3 « Autres contrats avec les collectivités locales » et la Section 6.12.1.3.3 « Autres réseaux » du présent document de référence.

Le réseau câblé du Groupe est relativement récent par rapport aux paires de cuivre des réseaux DSL d'autres concurrents et le Groupe bénéficie d'un avantage de précurseur en ce qui concerne la fibre optique sur le territoire français.

### **6.6.3 Caractéristiques techniques**

Le backbone (qui désigne les principales voies de transmission de voix et de données entre larges réseaux stratégiquement interconnectés et les principaux routeurs) est utilisé par le Groupe pour acheminer les signaux numériques des abonnés à travers la France. Au 31 décembre 2013, la longueur totale des paires de fibre sur le réseau longue distance national était d'environ 13 000 kilomètres. Le backbone de données fonctionne actuellement en « Tout-IP » et achemine l'ensemble des communications du Groupe en utilisant des largeurs de bande passante spécifiques pour chacun des services numériques du Groupe, la télévision numérique, Internet haut débit, les services de données B2B et la téléphonie fixe B2C. Le backbone de voix achemine le trafic des communications par voix commutée du Groupe. Le Groupe considère que ce backbone est pleinement capable de répondre aux besoins de ses abonnés.

La portion du réseau du Groupe qui utilise un câble coaxial standard pour fournir la télévision analogique et numérique à environ 1,5 million de foyers n'est pas connectée au backbone du Groupe.

Les routeurs mis en place avant 2007 (soit avant EuroDocsis 3.0) permettent des vitesses de téléchargement jusqu'à 100 Mbps, et les routeurs Docsis 3.0 permettent des vitesses de téléchargement jusqu'à 400 Mbps.

La distribution des services du Groupe au sein des zones métropolitaines denses est assurée par une boucle locale qui est connectée au backbone et peut répondre à l'augmentation des besoins de capacité. Le Groupe est propriétaire de la boucle locale connectée à son réseau.

Les abonnés du segment B2C se connectent au réseau *via* une connexion en câble coaxial depuis un des nœuds du Groupe. En moyenne, environ 1 000 foyers (pour la portion du réseau équipé en EuroDocsis 2.0) et 200 foyers (pour la portion du réseau équipé en EuroDocsis 3.0) sont desservis par un des 40 000 nœuds optiques (environ) du réseau du Groupe. Sur la portion du réseau équipé en EuroDocsis 3.0, environ 43 % des foyers sont situés à moins de 100 mètres de la connexion fibre en moyenne (avec moins de 100 foyers par nœud en moyenne), environ 16 % des foyers sont situés à moins de 200 mètres de la connexion fibre en moyenne (avec entre 100 et 500 foyers par nœud en moyenne) et environ 41 % des foyers sont situés à moins de 300 mètres de la connexion fibre en moyenne (avec plus de 500 foyers par nœud en moyenne).

La qualité du réseau peut se détériorer dès lors que les taux de pénétration sur un nœud particulier augmentent au-delà d'un certain seuil. En cas de nécessité, l'adaptabilité du réseau du Groupe lui permet de répondre à ce problème, dans une certaine mesure, grâce à une « division » du nœud et à l'installation par le Groupe d'équipements supplémentaires au niveau du nœud, de sorte que la même capacité desserve environ moitié moins de foyers. Le Groupe utilise des amplificateurs sur une portion de ses lignes coaxiales pour

renforcer les signaux descendants et montants (voies de retour) sur la boucle locale, mais pas sur la portion du réseau équipée en EuroDocsis 3.0 à laquelle les abonnés sont reliés par une connexion FTTB. La technologie FTTB permet que le déploiement de la fibre optique atteigne généralement la limite de l'immeuble des abonnés du Groupe, telle que le sous-sol dans un immeuble d'habitation, avec le raccordement final de l'espace de vie individuelle effectué *via* des moyens non-optiques alternatifs, généralement un câble coaxial. En s'appuyant sur le câble coaxial existant à l'intérieur de chaque immeuble pour atteindre l'appartement de chaque client, la technologie FTTB permet au Groupe d'intégrer verticalement plus de clients à faible coût et plus rapidement que les opérateurs qui déploient un réseau FTTH. Lorsque le nombre d'abonnés d'un immeuble augmente, la technologie FTTH peut néanmoins s'avérer nécessaire pour assurer les mêmes vitesses.

Le Groupe surveille les niveaux de performance de ses réseaux de manière continue. Le réseau backbone a été conçu de manière à inclure des fonctions redondantes pour minimiser le risque de pannes de réseau et de catastrophe naturelle et pour dérouter le trafic en sens inverse autour du backbone en cas de coupure d'une section du backbone. Bien que le Groupe ait assuré ses bâtiments, ses stations de tête de réseau, ses nœuds et ses équipements de réseau associés contre le risque d'incendie, d'inondation, de séisme et d'autres catastrophes naturelles, ils ne sont pas assurés contre la guerre, les actes de terrorisme (sauf dans une certaine mesure dans le cadre de l'assurance générale des biens du Groupe) et les cyber-risques. Le Groupe dispose d'assurances pour son réseau de fibre optique et d'une assurance dommage aux biens pour son réseau en câble coaxial à hauteur d'un montant plafonné et sous réserve de certaines exclusions.

#### **6.6.4 Investissements réseau récents et planifiés**

Le Groupe prévoit de poursuivre le déploiement de la fibre optique de manière sélective et continue, notamment là où une densification de son réseau fibre optique est nécessaire pour améliorer le service aux abonnés. Le Groupe améliore régulièrement son réseau pour l'équiper de la technologie EuroDocsis 3.0 au plus tard lors du passage à la technologie FTTB. Il modernise et rénove ses connexions B2B en permanence afin de rester aligné sur les attentes et les exigences des consommateurs.

Le Groupe a augmenté le nombre de foyers connectés par FTTB/EuroDocsis 3.0 au cours des dernières années. Le Groupe a modernisé la connexion de 114 000 foyers au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2011, 503 000 foyers au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, 408 000 foyers au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 et de 410 000 foyers au titre du 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 rénovées en fibre optique pour les rendre compatibles avec la technologie EuroDocsis 3.0.

Pour les clients B2B, l'un des avantages du réseau du Groupe est son adaptabilité, la fibre optique et DSL offrant un avantage technologique majeur. Le Groupe est en mesure d'utiliser son réseau de fibre optique pour établir une connexion directe avec les sites des clients qui ont des besoins importants en termes de capacité, avec une capacité moyenne de plus de 125 Mbps et un nombre croissant de sites gigabit, et son réseau DSL pour les sites secondaires des clients, dont les besoins de capacité sont plus faibles.

### **6.7 TECHNOLOGIE ET INFRASTRUCTURE**

#### **6.7.1 Système d'accès conditionnel**

L'accès aux chaînes de télévision proposées dans les bouquets de programmes du Groupe est sécurisé par un système d'accès conditionnel que le Groupe obtient auprès de Nagra France, une filiale du groupe Kudelski. Le système d'accès conditionnel permet au Groupe d'offrir des services de télévision payante, de contrôler l'accès à certaines offres payantes et de facturer individuellement chaque abonné pour ces services. Ce système crypte les signaux envoyés aux abonnés et les abonnés décryptent les signaux à l'aide d'un décodeur TV et d'une carte d'accès. Voir la section 6.10 « Dépendance » pour une description du contrat avec Nagra France. Lors de la conclusion d'un contrat pour les services du Groupe, les abonnés reçoivent un décodeur TV avec une carte d'accès, ce qui leur permet de recevoir les programmes payants proposés par le Groupe. Chaque carte est synchronisée électroniquement à un décodeur TV unique. Le Groupe vérifie régulièrement et identifie l'accès non autorisé à son service en raison des risques importants que tout accès non autorisé fait

peser sur son activité et ses revenus. Voir la Section 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 » du présent document de référence.

Conformément aux accords conclus par le Groupe avec le groupe Kudelski, le Groupe bénéficie des licences et de logiciels de solutions systèmes nécessaires à la fourniture de certains de ses services, notamment la diffusion de la télévision numérique, les systèmes de sécurité, les applications interactives, les plateformes VOD et la programmation de la télévision numérique. En cas de défaillance irréparable des systèmes du Groupe, Nagra France, dans le cadre du contrat avec le groupe Kudelski, a l'obligation, sous certaines conditions, de remplacer le système d'accès conditionnel ainsi que les cartes fournies aux abonnés du Groupe et, si nécessaire, d'adapter les décodeurs TV au nouveau système.

### **6.7.2 Décodeurs TV et routeurs Internet**

Pour recevoir des services de télévision numérique, les abonnés du Groupe décodent les signaux numériques en utilisant les décodeurs interactifs HD du Groupe avec une carte d'accès (*smart card*) pour décrypter les signaux. Depuis 2009, le Groupe a acquis la plupart de ses décodeurs TV auprès de Sagemcom en vertu de contrats d'approvisionnement. En octobre 2011, le Groupe a conclu un contrat d'approvisionnement avec Sagemcom pour le nouveau décodeur TV du Groupe, LaBox. La durée initiale du contrat court jusqu'en avril 2014 ; ce contrat est renouvelable automatiquement pour des durées de 5 ans, sauf résiliation anticipée. Il comporte un engagement de Sagemcom de livrer les décodeurs TV commandés dans des délais fixés, et un engagement non-exclusif du Groupe de commander des quantités minimales de décodeurs TV pendant la durée du contrat. Depuis août 2011, Sagemcom est détenu par un des actionnaires principaux du Groupe, Carlyle. Voir le Chapitre 19 « Opérations avec les apparentés » du présent document de référence.

Le Groupe considère que faire appel à un seul fournisseur est plus efficace en raison de la complexité de ces équipements. Toutefois, le Groupe estime qu'il pourrait s'approvisionner en décodeurs TV auprès d'autres fournisseurs, sans encourir de perturbations importantes ou des surcoûts. Bien que les équipements décodeurs TV du Groupe soient conçus par leurs constructeurs, le Groupe a été fortement impliqué dans la conception de leur système d'exploitation, en particulier en ce qui concerne l'interface qui apparaît sur l'écran de ses clients quand ils utilisent les décodeurs. Avec LaBox, le portail, l'interface utilisateurs et le système dorsal utilisent un logiciel basé sur le HTML5 créé et détenu par le Groupe. Le Groupe estime qu'il est le premier opérateur à utiliser un logiciel basé sur le HTML5 dans un décodeur et que ceci lui a permis de finaliser un produit haut-de-gamme plus rapidement qu'il n'aurait été possible avec les technologies utilisées habituellement.

Pour accéder aux services Internet et de téléphonie fixe du Groupe, les abonnés du Groupe doivent disposer d'un routeur haut débit. Le catalogue de services Internet haut débit du Groupe comprend des services avec une vitesse de téléchargement allant jusqu'à 200 Mbps. Depuis 2007 et jusqu'à récemment, les routeurs haut débit fournis par le Groupe à ses abonnés étaient tous des routeurs à large bande pré-EuroDocsis 3.0 (ou « Docsis large bande ») qui pouvaient offrir une vitesse de téléchargement jusqu'à 100 Mbps. Le Groupe fournit désormais des routeurs haut débit EuroDocsis 3.0 qui ont la capacité de supporter des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 400 Mbps, bien qu'il ne fournisse à ses abonnés B2C que des vitesses allant jusqu'à 200 Mbps. Le Groupe achète généralement ses gateways auprès de Netgear, après vérification de leur compatibilité avec ses propres systèmes et en les adaptant si nécessaire.

Au 31 décembre 2013, environ 41 % des gateways déployés par le Groupe utilisaient EuroDocsis 3.0 (déploiements depuis 2010), 46 % utilisaient EuroDocsis 2.0B (déploiements entre 2007 et 2010) et 13 % utilisaient EuroDocsis 2.0 (déploiements avant 2007).

### **6.7.3 Systèmes de technologie de l'information (« IT »)**

Les systèmes IT du Groupe ont été développés pour la plupart par son propre département IT en interne. Le Groupe développe des solutions en interne parce qu'il est important de maintenir un haut niveau de flexibilité et de capacité d'adaptation aux conditions changeantes du marché. Les principaux systèmes IT du Groupe sont les suivants: (i) le système de services de vente, qui permet principalement au Groupe d'enregistrer et de contrôler l'exploitation commerciale des réseaux de distribution directs et indirects pour

les deux segments B2C et B2B ; (ii) le système de CRM, qui permet au Groupe d'offrir un service complet à la clientèle concernant les plaintes, l'analyse du profil des abonnés et le traitement des offres spéciales et les processus de recouvrement ; (iii) le système de *reporting* qui permet la préparation rapide des rapports sur les indicateurs clés de l'entreprise, la distribution automatique des rapports aux destinataires désignés et la préparation des rapports et d'analyses par branche d'activité, et (iv) le système de gestion des abonnés qui facilite l'autorisation des nouveaux clients, traite le paiement des abonnements mensuels, contrôle les retards de paiement, notifie les comptes défaillants par des messages diffusés par des fenêtres « *pop-up* », des SMS, des messages téléphoniques automatisés et des e-mails, prévoit les changements de forfaits, permet de désenregistrer les clients à l'expiration de leur contrat et permet de débrancher automatiquement ses services.

#### **6.7.4 Centres de données**

Afin de répondre aux exigences du segment B2B, le Groupe dispose de trois centres de données, à Paris, Rouen et Lyon. Ces centres de données sont composés d'un ou plusieurs immeubles équipés de services de surveillance et de sécurité 24 heures sur 24 et comprenant plusieurs pièces avec des armoires contenant des serveurs conservés à une température idéale et alimentés en électricité en permanence. Les serveurs stockent les données et les applications ayant vocation à être utilisées par les clients B2B qui bénéficient d'une connexion sécurisée aux serveurs du centre de données.

### **6.8 SAISONNALITE**

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

### **6.9 FOURNISSEURS**

Le Groupe entretient des relations avec plusieurs fournisseurs qui lui procurent du matériel, des logiciels et des services nécessaires à l'exploitation du réseau du Groupe.

Les principaux fournisseurs de matériel et de logiciels du segment B2C sont Sagemcom et Netgear, qui fabriquent des décodeurs TV et des routeurs haut débit pour le compte du Groupe et dont ils conservent les droits de propriété intellectuelle. Cisco fournit au Groupe des systèmes de terminaison de routeur câble (c'est-à-dire un équipement généralement situé dans les têtes de réseau ou les nœuds de raccordement que le Groupe utilise pour fournir des services de données haut débit). Pro-Cable, en tant que prestataire de planification des ressources d'entreprise fournit des logiciels de facturation et des logiciels et équipements informatiques associés. Nagra France fournit le système d'accès conditionnel.

Les principaux fournisseurs d'équipements et de logiciels pour le segment B2B sont Cisco qui fournit des portions du réseau de données et des CPE tels que des serveurs ; Huawei qui fournit des composants du réseau téléphonique et des CPE téléphoniques ; Genbad qui fournit des services d'entretien du réseau téléphonique ; et Arbor qui fournit un logiciel de facturation.

Le Groupe fait appel à un nombre limité de sous-traitants pour entretenir son réseau, gérer ces centres d'appel et fournir, installer et entretenir les terminaux mis en place chez les particuliers et sur les sites des entreprises privées et du secteur public, les collaborateurs du Groupe n'effectuant qu'une petite partie des installations. Certains services peuvent être installés par les clients du Groupe eux-mêmes, mais la plupart nécessitent encore un installateur professionnel. Les accords du Groupe exigent que les sous-traitants maintiennent un certain niveau de qualité et emploient un personnel qualifié, et le Groupe surveille régulièrement l'efficacité et la qualité du service fourni par le sous-traitant.

## **6.10 DEPENDANCE**

Comme décrit ci-dessus, le Groupe fait appel à plusieurs fournisseurs dans le cadre de ses activités. A l'exception de Nagra France qui fournit le système d'accès conditionnel, le Groupe considère qu'il n'est pas dépendant d'un seul de ses fournisseurs et que la perte d'un de ses fournisseurs n'aurait pas un effet défavorable significatif sur l'activité du Groupe, et que le Groupe pourrait remplacer ses principaux fournisseurs sans perturbation importante de son activité. Voir la Section 4.2 « Risques relatifs aux Activités du Groupe » du présent document de référence. Le contrat du Groupe avec Nagra France a été conclu en octobre 1999 et est arrivé à son terme en 2007. A cette date, le contrat a été reconduit tacitement pour des périodes successives de cinq ans, sauf dénonciation par l'une des parties sous réserve d'un préavis de six mois avant la date d'expiration de chaque période de cinq ans. La dernière reconduction tacite est intervenue le 1<sup>er</sup> janvier 2012, soit jusqu'au 31 décembre 2017.

## **6.11 CONCURRENENTS**

### **6.11.1 Principaux concurrents**

#### **6.11.1.1 Orange**

Orange est l'opérateur de télécommunications historique en France et l'un des plus gros opérateurs de télécommunications dans le monde. En France, il offre une gamme complète de services sur les segments B2C, B2B et sur le marché de gros et détient des parts de marché significatives sur tous ces segments. Il fournit des services au niveau national en utilisant ses propres boucle locale en cuivre, backbone, et infrastructure ainsi qu'un vaste réseau mobile 2G et 3G. Il investit actuellement dans les réseaux FTTH et 4G. Au 31 décembre 2013, l'actionnaire principal d'Orange était l'Etat français qui détenait environ 27 % de son capital.

#### **6.11.1.2 SFR**

L'acquisition de SFR par le Groupe a fait l'objet d'un protocole d'accord conclu le 20 juin 2014 ; sa réalisation est actuellement envisagée avant la fin 2014. Si cette acquisition devient effective, SFR ne sera plus un concurrent du Groupe.

#### **6.11.1.3 Iliad (Free)**

Iliad (qui exerce ses activités sous le nom commercial « Free ») est un opérateur de télécommunications qui est très actif en France depuis la fin des années 1990. Il est connu pour avoir introduit sur le marché des offres commerciales nouvelles à prix réduit qui ont provoqué d'importants changements et des niveaux élevés de concurrence sur le marché français. Par exemple, en 2002, il a lancé une offre DSL à 29,99 euros par mois, à laquelle les services de téléphonie fixe et de télévision ont été ajoutés en 2003. Les concurrents ont fini par le suivre, ce qui a entraîné une généralisation des offres triple-play à 30 euros jusqu'en 2011.

Free a obtenu la quatrième licence de téléphonie mobile en 2009 et a lancé une offre de téléphonie mobile en janvier 2012 avec un forfait mobile à 19,99 euros par mois, réduit à 15,99 euros par mois pour ses abonnés DSL, qui inclut les appels, les SMS et les MMS en illimité ainsi qu'un accès à Internet mobile jusqu'à 3Go, sans téléphone subventionné et sans engagement. Cette offre a transformé le marché mobile. Free avait 8,0 millions d'abonnés à la téléphonie mobile au 31 décembre 2013, soit une part de marché de 12% (source : communiqué de presse (mars 2014) d'Iliad). Free a lancé des offres 4G en décembre 2013 au même prix que ses offres 3G, bousculant les offres 4G des autres opérateurs qui mettaient une prime sur la 4G.

Free intervient exclusivement sur le marché B2C. Son offre DSL est fondée essentiellement sur le dégroupage et fournit des vitesses allant jusqu'à 28 Mbps. En 2006, Free a annoncé ses plans d'investissement long-terme dans les réseaux FTTH, initialement focalisés sur les zones densément peuplées couvrant 4 millions de foyers, sans donner de délai particulier. Il a également annoncé des plans d'investissement hors des zones denses par le biais d'un contrat signé avec Orange en août 2012. Les clients situés dans la zone où Free a déployé la FTTH (i.e., Paris) peuvent recevoir les offres FTTH gratuites de Free qui fournissent des débits descendants (vitesses de téléchargement) allant jusqu'à 100 Mbps et des débits

montants allant jusqu'à 50 Mbps, et certains abonnés peuvent recevoir des débits descendants jusqu'à 1 Gbps et des débits montants allant jusqu'à 200 Mbps.

Sur le marché de la téléphonie mobile, Iliad s'est engagé à déployer un réseau 3G couvrant au moins 75 % de la population française d'ici 2015, 90 % d'ici 2018 et un réseau 4G couvrant au moins 25 % de la population française d'ici 2015, 60 % d'ici 2018 et 75 % d'ici 2023.

Iliad est un fort concurrent dans le haut débit, annonçant un recrutement net 276 000 nouveaux abonnés (net de résiliation) et une part de marché de 35 % sur 2013. Sur le mobile, Iliad annonce être le premier recruteur en 2013, avec 2,8 millions de nouveaux abonnés et une part de marché de 12 % au 31 décembre 2013.

#### 6.11.1.4 Bouygues Télécom

Bouygues Télécom est détenu par le conglomérat Bouygues SA. Il est présent dans les services de téléphonie mobile depuis 1996 et dans les services de téléphonie fixe depuis 2008. Son offre DSL repose à la fois sur le dégroupage et sur les contrats marque blanche avec le Groupe.

Sur le marché français du mobile, Bouygues Telecom a 11,1 millions de clients, et une part de parc Mobile de 15 % fin 2013, en baisse de 1 point par rapport à fin 2012. Sur le marché français du haut débit fixe, Bouygues Telecom a 2 millions de clients, avec une part de parc Haut Débit Fixe de 8,1 % fin 2013, en hausse de 0,4 point par rapport à fin 2012. Sa part de parc sur le marché du très haut débit est de 18 % à fin 2013, stable par rapport à fin 2012. (source : rapport annuel de Bouygues 2013).

Bouygues Télécom est également actif sur le segment B2B. Il propose des offres particulièrement compétitives aux clients professionnels et intervient également en partenariat avec d'autres sociétés pour développer des offres de solutions de télécommunications innovantes adaptées à ses clients B2B, notamment un partenariat sur le cloud avec Microsoft. Sur le marché B2B, Bouygues Télécom demeure un acteur peu important et semble cibler principalement des entreprises de taille plus petite avec des offres convergentes fixe et mobile et une gamme de services.

### 6.11.2 Marché B2C

Les marchés de la télévision, d'Internet haut débit et de la téléphonie fixe et mobile sont concurrentiels et le Groupe est confronté à une concurrence forte des opérateurs historiques et des nouveaux opérateurs en France. Voir la Section 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 document de référence. Les principaux concurrents du Groupe sont Orange, SFR, Free, Bouygues Télécom et le Groupe Canal +. La nature et le niveau de la concurrence à laquelle le Groupe est confronté varient pour chacun des produits et services qu'il offre.

*Internet haut débit.* La DSL est la première plateforme d'accès à Internet haut débit en France, comptant 22,5 millions d'abonnements au 31 décembre 2013 et représentant environ 90,1 % du marché global français du haut débit et très haut débit (Source : ARCEP). Les principaux concurrents du Groupe sont les fournisseurs d'accès à Internet DSL haut débit, Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom, avec des parts de marché respectivement de l'accès à Internet haut débit et très haut débit d'environ 41 %, 23 %, 21% et 8 % sur la base du nombre total d'abonnés en France au 31 décembre 2013 (source : estimations du Groupe). Le Groupe est également en concurrence avec les mêmes opérateurs sur le marché des services Internet mobile 3G.

*Internet très haut débit.* L'ARCEP définit le très haut débit comme un accès à Internet dont le débit crête descendant est supérieur ou égal à 30 Mbps. Seuls 9,2 % des foyers français avec un accès Internet haut débit disposaient d'un accès à Internet très haut débit au 30 juin 2014 (Source : ARCEP). Le Groupe est, de loin, le leader actuel du marché émergent du très haut débit, avec une part de marché de 45,3 % au 30 juin 2014 (Source : ARCEP et estimations du Groupe). Afin d'augmenter et d'harmoniser la vitesse des réseaux, Orange a commencé à investir dans la construction d'un réseau FTTH. Free et SFR ont également commencé à déployer des réseaux FTTH. Au 30 juin 2014, environ 715 000 abonnés étaient connectés aux réseaux FTTH (Source : ARCEP).

*Télévision.* Le Groupe fournit des services de télévision aux téléspectateurs *via* le réseau câble du Groupe. Il est l'unique câblo-opérateur majeur en France avec environ 99 % de part du marché de la télévision par câble. 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- et quadruple-play comme Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom, qui fournissent des services d'IPTV, et les fournisseurs de TNT payante, comme Canal+. Le Groupe estime que sa part de marché sur la télévision payante est d'environ 8,1 %. 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 de diffusion de la télévision payante la plus répandue 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 peuvent proposer une sélection plus large 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 du secteur de la 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.

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.

Par ailleurs, le Groupe doit faire face à des concurrents qui exploitent différentes technologies. Par exemple, le Groupe Canal+ diffuse ses services par des technologies IP des opérateurs DSL triple- et quadruple-play, ainsi que par satellite. Il diffuse également Canal+ par le réseau câblé du Groupe. Les produits du Groupe Canal+ sont donc disponibles dans tous les foyers français, tandis que le Groupe n'offre ses produits que sur 35 % du territoire.

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 clients 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), les clients du Groupe 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.

*Téléphonie fixe.* Le Groupe est confronté à une concurrence forte de la part des opérateurs de téléphonie fixe existants. Orange, l'opérateur historique de services de téléphonie fixe en France, est le plus gros fournisseur de services de téléphonie fixe sur le marché français, avec 33,8 millions de lignes traditionnelles de téléphonie fixe au 31 décembre 2013, alors que le Groupe en détenait 1 024 000 à la même date.

*Téléphonie mobile.* Les principaux concurrents du Groupe sur le marché français de la téléphonie mobile sont Orange, SFR, Bouygues Télécom et Free, ainsi que les opérateurs MVNO. Free est entré sur le marché début 2012 avec une offre commerciale innovante et à prix réduit qui comprend les SMS, les MMS et les appels illimités, une grille d'usage de données ajustée avec un accès à Internet mobile jusqu'à 3 Go et les appels gratuits vers 40 pays en Europe et en Amérique du Nord, au prix de 19,99 euros par mois (et au prix de 15,99 euros par mois pour ses abonnés triple-play), ce qui était nettement inférieur à celui offert par les opérateurs préexistants (Orange, Bouygues Télécom et SFR). Free a réussi à détenir 12 % du marché de la téléphonie mobile français, soit 8,0 millions d'abonnés au 31 décembre 2013. En réponse à l'entrée de Free sur le marché de la téléphonie mobile, le Groupe a commencé à proposer une nouvelle offre de téléphonie

mobile à 19,99 euros par mois pour les nouveaux clients et les abonnés existants fin janvier 2012 qui comprend également les appels illimités en France et vers 40 destinations internationales fixes en Europe et en Amérique du Nord, les SMS illimités et jusqu'à 3 Go d'Internet mobile. Orange, Bouygues Télécom et SFR ont également réagi à l'entrée de Free sur le marché de la téléphonie mobile avec le lancement d'offres mobiles *low-cost* respectivement sous les marques Sosh, B&You et Red. Les principaux opérateurs ont lancé des offres 4G dans le dernier trimestre de 2013, Free étant le premier à offrir la 4G au même prix que ses offres 3G. Le marché est actuellement en pleine guerre des prix.

*Triple- et quadruple-play.* Les marchés français du multimédia et des télécommunications ont fait l'objet d'une convergence dans le domaine B2C, les clients cherchant à obtenir des services média et de communication auprès d'un opérateur unique à un prix attractif. Les offres de services groupées sont désormais le standard sur le marché B2C et le Groupe (ainsi que ses concurrents) attirent la plupart de ses nouveaux clients grâce aux offres groupées. Sur le marché des services triple- et quadruple-play, le Groupe est actuellement en concurrence principalement avec Orange, Free, SFR et Bouygues Télécom. Les concurrents du Groupe continuent d'améliorer leurs offres groupées. Si les offres groupées du Groupe s'avéraient non-compétitives sur le marché, il pourrait être nécessaire de baisser les prix ou d'augmenter les investissements dans les services pour en améliorer la qualité afin de pouvoir profiter de la croissance de la demande de services groupés et d'éviter de perdre des abonnés.

### **6.11.3 Marché B2B**

Le Groupe est confronté à une forte concurrence des opérateurs historiques et des nouveaux opérateurs sur le marché B2B. Voir la Section 4.1.1 « Le Groupe opère dans un secteur concurrentiel et la concurrence pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité » du présent document de référence. Les principaux concurrents du Groupe sur ce segment sont Orange (Orange Business Services), SFR (SFR Business Team), Colt, Verizon et des acteurs à dimension locale.

Orange Business Services détenait une part de marché d'environ 70 % au 31 décembre 2013 (source : estimations du Groupe).

Colt est également un acteur régional renommé sur le marché français et offre des services IT et de données aux entreprises situées à Paris et à Lyon, et le Groupe estime que la part de marché de Colt a augmenté d'environ 1 % entre 2007 et 2012. Ce marché est très axé sur le prix et sur la couverture internationale.

Sur le marché des entreprises hors grands comptes, la division B2B du Groupe est en concurrence avec Orange Business Services et SFR Business Team et, dans une moindre mesure, Bouygues Télécom Entreprises et Colt. En outre, le Groupe est aussi en concurrence avec un grand nombre de petits acteurs régionaux qui utilisent les réseaux d'autres opérateurs ou d'Orange pour proposer des services à des prix agressifs. Le marché des PME est cependant moins spécifiquement ciblé sur les prix et plus axé sur le service que le marché des grandes entreprises. Le Groupe estime qu'il détient une part de marché de 7 %.

Les clients B2B grands comptes ont tendance à dégroupier 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 deviennent de plus en plus complexes. 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 également tendance à se concentrer sur l'« infrastructure en tant que service », les solutions intégrées de disponibilité de stockage des données et de sécurité.

Le marché B2B pour les services d'appels vocaux est extrêmement sensible à l'évolution des prix, avec des clients sophistiqués et des contrats de durée relativement courte (un an). La capacité à faire face à la concurrence de manière efficace dépend de la densité du réseau, et certains concurrents du Groupe possèdent un réseau plus vaste et plus dense que celui du Groupe. Le Groupe n'a pas non plus conclu de contrat MVNO sur le segment B2B qui lui permettrait de fournir des services de téléphonie mobile aux clients B2B, ce qui pourrait constituer un désavantage concurrentiel. Outre les concurrents décrits ci-dessus, le Groupe est également en concurrence sur le marché du Centrex VoIP avec des acteurs plus petits, tels que Keyyo et Sewan.



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. En outre, le Groupe est également en concurrence avec des acteurs plus petits tels qu'ADISTA, Neo Telecom, Nerim et Acropolis, qui sont spécialisées dans les services Internet et de cloud computing à valeur ajoutée. Le Groupe estime qu'il dispose d'un avantage concurrentiel par rapport à ces opérateurs, grâce à sa connexion directe, par fibre optique, aux principaux sites des clients du Groupe, fournissant des débits symétriques élevés et un service fiable. Il bénéficie également de l'étendue de ses réseaux entièrement numériques et principalement basés sur l'IP, de la qualité de ses services, de l'organisation de la clientèle du Groupe centralisée et rentable et de la présence régionale du Groupe.

Les concurrents directs du Groupe en matière de connexions par fibre optique sont Orange, Colt, Verizon, et SFR. La plupart d'entre eux ont, comme le Groupe, concentré leurs efforts sur un nombre limité de zones denses, telles que le quartier d'affaires de La Défense à Paris. Colt est actif à Paris et à Lyon ; Verizon est principalement actif à Paris, ainsi qu'à Lyon et à Strasbourg. Les grands acteurs internationaux ne sont pas dotés d'un réseau suffisamment développé en France pour se positionner comme des concurrents, et les coûts de construction d'un tel réseau seraient trop importants par rapport au niveau d'activité que ces acteurs pourraient générer en France.

#### **6.11.4 Marché de gros**

En France, le marché des télécommunications de gros est dominé par Orange et SFR, même si leurs parts de marché varient en fonction du segment. SFR domine sur le segment des services vocaux (voix) de gros. Sur le segment fibre optique de gros, Orange est sans conteste le leader avec une part de marché d'environ 70 % au 31 décembre 2013 (Source : estimation du Groupe). Le Groupe estime qu'il détient une part de marché comprise entre environ 5 et 20 % sur ces trois secteurs.

### **6.12 REGLEMENTATION DES TELECOMMUNICATIONS**

Les activités du Groupe sont soumises aux lois et règlements régissant le secteur des télécommunications et de la société de l'information en France et dans l'Union européenne.

#### **6.12.1 Réglementation des réseaux et services de communications électroniques**

##### **6.12.1.1 Le cadre réglementaire européen des communications électroniques**

La majorité des dispositions réglementaires applicables en France dans le secteur des télécommunications figurent dans le Code des Postes et des Communications Electroniques (le « CPCE »). Les dispositions du CPCE sont principalement fondées sur les cinq directives suivantes, issues du « Paquet Télécoms 2002 » de l'Union européenne, lequel s'applique aux sept marchés pertinents définis par la recommandation 2007/879/CE du 19 décembre 2007 de la Commission européenne<sup>2</sup> :

- Directive 2002/21/CE du 7 mars 2002, relative à un cadre réglementaire commun pour les réseaux et services de communications électroniques (la « Directive Cadre ») ;
- Directive 2002/19/CE du 7 mars 2002, relative à l'accès aux réseaux de communications électroniques et aux ressources associées, ainsi qu'à leur interconnexion (la « Directive Accès ») ;

---

<sup>2</sup> En 2012, la Commission européenne a initié un processus de révision de cette recommandation notamment via une procédure de consultation dont les contributions ont été publiées en janvier 2014.

- Directive 2002/22/CE du 7 mars 2002, sur le service universel et les droits des utilisateurs au regard des réseaux et services de communications électroniques (la « Directive Service Universel ») ;
- Directive 2002/20/CE du 7 mars 2002, relative à l'autorisation de réseaux et de services de communications électroniques (la « Directive Autorisation ») ; et
- Directive 2002/58/CE du 12 juillet 2002, relative au traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques (la « Directive Vie Privée et Electronique »).

Outre le Paquet Télécoms 2002, les textes suivants sont également applicables au secteur des télécommunications :

- Directive 2002/77/CE du 16 septembre 2002, relative à la concurrence sur les marchés des réseaux et des services de communications électroniques, (la « Directive Concurrence ») ; et
- Règlement (UE) 531/2012 du 13 juin 2012, concernant l'itinérance sur les réseaux publics de communications mobiles à l'intérieur de l'Union, qui prévoit des plafonnements des tarifs d'itinérance de gros et de détail facturés par les opérateurs mobiles. Pour les opérateurs de réseaux, la réglementation impose également l'obligation de faire droit aux demandes raisonnables d'accès en gros aux services d'itinérance, ainsi que la possibilité pour les clients de détail de choisir un opérateur d'itinérance alternatif, distinct de leur opérateur national à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2014. Le tableau ci-dessous présente les tarifs d'itinérance maximum pouvant être appliqués par les opérateurs mobiles :

	Du 1 <sup>er</sup> juillet 2012 au 30 juin 2013	Du 1 <sup>er</sup> juillet 2013 au 30 juin 2014	Du 1 <sup>er</sup> juillet 2014 au 30 juin 2017
<b>Prix de détail</b>			
Appels sortants ( <i>par minute</i> )	0,29€	0,24€	0,19€
Appels entrants ( <i>par minute</i> )	0,08€	0,07€	0,05€
SMS (par message)	0,09€	0,08€	0,06€
Data (par Mb de data transféré)	0,70€	0,45€	0,20€
<b>Prix de gros</b>			
Appels (par minute)	0,14€	0,10€	0,05€
SMS (par message)	0,03€	0,02€	0,02€*
Data (par Mb de data transféré)	0,25€	0,15€	0,05€*

\* Demeure applicable jusqu'au 30 juin 2022.

En 2009, le Parlement et le Conseil européen ont adopté un nouveau règlement et deux nouvelles directives qui ont légèrement modifié le Paquet Télécom 2002, sans changer significativement le cadre réglementaire global (les « Directives 2009 »). Ces dispositifs, qui complètent le cadre réglementaire et confèrent des pouvoirs supplémentaires aux autorités réglementaires nationales (« ARN ») et à la Commission européenne sont les suivants :

- Règlement (CE) 1211/2009 du 25 novembre 2009, instituant l'Organe des Régulateurs Européens des Communications Electroniques (le « ORECE ») ainsi que l'Office, un organisme communautaire qui offre des services de soutien administratif et professionnel à l'ORECE. Plutôt que d'agir comme une agence européenne de régulation, le rôle de l'ORECE est de constituer un forum pour la coopération entre les ARN et la Commission. Ses responsabilités comprennent l'élaboration et la communication de lignes directrices et de meilleures pratiques réglementaires aux ARN ainsi que l'émission de rapports et d'avis à la Commission, au Parlement et au Conseil européen. A titre d'exemple, l'ORECE a notamment publié, le 29 mai 2012, un rapport sur la neutralité d'Internet et la gestion du trafic Internet en Europe ;
- Directive 2009/140/CE du 25 novembre 2009, modifiant les Directives Cadre, Accès et Autorisation. Cette nouvelle directive (i) introduit un ultime remède de séparation fonctionnelle pour résoudre les

problèmes de concurrence, (ii) confère à la Commission européenne de nouveaux pouvoirs de recommandation sur les projets de mesures proposées par les ARN, (iii) facilite l'accès au spectre radioélectrique en permettant aux utilisateurs de transférer ou louer leurs droits d'utilisation à des tiers, et (iv) prévoit que les ARN devraient avoir le pouvoir d'assurer l'utilisation efficace du spectre et de prendre des mesures pour empêcher les obstacles anticoncurrentiels de certains opérateurs ; et

- Directive 2009/136/CE du 25 novembre 2009, modifiant les Directives Service Universel et Vie Privée et Electronique et le Règlement (CE) 2006/2004 relatif à la coopération entre les autorités nationales chargées de veiller à l'application de la législation en matière de protection des consommateurs, afin (i) de renforcer les droits des utilisateurs de services de communications électroniques, (ii) d'étendre le service universel au haut débit, et (iii) de garantir la qualité des services offerts ainsi que la transparence et la fluidité du marché.

Ces deux directives ont été transposées dans le CPCE par l'ordonnance 2011-1012 du 24 août 2011, le décret 2012-436 du 30 mars 2012 et le décret 2012-488 du 13 avril 2012. Le cadre réglementaire français a été légèrement modifié par deux autres décrets en 2012 :

- Décret 2012-513 du 18 avril 2012, relatif à la communication d'informations à l'Etat et aux collectivités territoriales sur les infrastructures et réseaux établis sur leur territoire. Ce décret fixe le cadre procédural et indique le type d'information que les opérateurs sont tenus de fournir aux entités gouvernementales locales ; et
- Décret 2012-1266 du 15 novembre 2012, relatif au contrôle de la sécurité et de l'intégrité des installations, réseaux et services des opérateurs de communications électroniques. Ce décret prévoit que le gouvernement français peut procéder à des audits et des contrôles sur la sécurité des réseaux des opérateurs.

Le 5 décembre 2012 puis le 11 septembre 2013, la Commission européenne a publié sur son site un projet de recommandation sur les obligations de non-discrimination cohérentes et les méthodes de comptabilisation des coûts afin de promouvoir la concurrence et d'améliorer l'environnement d'investissement sur le haut débit, qu'elle a soumis à l'ORECE, pour avis. Dans sa forme actuelle, la recommandation prévoit que les prix d'accès devraient être calculés en utilisant une approche de modélisation ascendante fondée sur un modèle qui comprend les infrastructures existantes (principalement des conduits), et celles qui seront entièrement construites lors de l'élaboration d'une nouvelle génération de réseaux d'accès. La recommandation précise que la Commission européenne prévoit que le prix moyen mensuel de l'accès dégroupé à la boucle locale de cuivre dans l'Union européenne résultera de l'application de la méthodologie recommandée pour se situer dans une fourchette de prix entre 8 euros et 10 euros (ainsi, le tarif de 8,90 euros actuellement en vigueur en France s'inscrit déjà dans cette fourchette). La recommandation établit également la méthodologie de comptabilisation des coûts qui doit être utilisée pour la réglementation asymétrique des réseaux en fibre optique, mais ne fixe pas en revanche la méthodologie pour la réglementation symétrique (voir ci-dessous pour plus de détails sur le modèle symétrique en vigueur en France).

Le 17 juin 2013, la Commission européenne et son vice-président ont tenu une réunion publique d'information pour relancer la mise en œuvre du « marché unique des télécoms » dans l'Union européenne, dont les principales caractéristiques seraient les suivantes : (i) la création d'une procédure de passeport au sein de l'Union européenne et d'une autorisation unique pour la fourniture de services au sein de l'Union européenne, (ii) un accès harmonisé accordé aux opérateurs aux points d'entrée nécessaires pour la fourniture de services, la coordination en matière d'assignation des fréquences pour les services mobile et sans fil, et l'offre de « produits d'accès » harmonisés pour les opérateurs, et (iii) la possibilité pour les consommateurs au sein de l'Union européenne de profiter librement des services de télécommunications dans toute l'Europe en assurant un accès ouvert et non-discriminatoire aux services Internet, la transparence, et la possibilité de changer d'opérateur facilement et l'élimination des différences entre les frais d'itinérance appliqués aux appels/SMS nationaux et internationaux. Le 11 septembre 2013, la Commission européenne a publié une proposition de « paquet législatif » reprenant ces principes. Cette proposition a reçu un accueil favorable de la part du Conseil européen réuni les 24 et 25 octobre 2013 encourageant le législateur européen à procéder rapidement à un examen de celle-ci, en vue de son adoption dans le courant de l'année 2015. Le 21 janvier 2014, le Comité économique et social européen a également rendu un avis favorable à la

proposition de règlement de la Commission, tout en faisant observer que la Commission devrait réexaminer l'inclusion des services à haut débit dans le champ d'application de la prestation du service universel.

Enfin, le 15 mai 2014, le Parlement et le Conseil européen ont adopté la Directive 2014/61/UE relative aux mesures visant à réduire le coût du déploiement de réseaux de communications électroniques à haut débit. Cette directive vise à faciliter et à encourager le déploiement des réseaux de communications électroniques à haut débit en promouvant l'utilisation conjointe des infrastructures physiques existantes et en permettant un déploiement plus efficace de nouvelles infrastructures physiques afin de réduire des coûts liés à la mise en place de ces réseaux. Elle établit également des exigences minimales relatives aux travaux de génie civil et aux infrastructures physiques, en vue de rapprocher certains aspects des dispositions législatives, réglementaires et administratives des Etats membres dans certains domaines. Les Etats membres ont jusqu'au 1<sup>er</sup> juillet 2016 pour adopter les mesures nationales de transposition de cette directive.

#### 6.12.1.2 Le cadre réglementaire français applicable aux communications électroniques

La mise en œuvre effective et le contrôle du cadre réglementaire européen relèvent de la responsabilité des ARN.

##### 6.12.1.2.1 L'ARCEP

En France, l'ARN des communications électroniques est l'ARCEP, créée en janvier 1997. L'ARCEP veille à ce que les opérateurs se conforment aux lois et règlements codifiés dans le CPCE et, le cas échéant, qu'ils respectent les conditions de toutes les autorisations individuelles qui leur sont accordées.

Les activités du Groupe ne nécessitent pas d'autorisations spécifiques de l'ARCEP. Toutefois, le Groupe doit déclarer ses activités et s'enregistrer auprès de celle-ci.

Dans le cas où un opérateur ne se conformait pas à la réglementation, les sanctions à disposition de l'ARCEP, prévues par l'Article L. 36-11 du CPCE, comprennent la limitation de la portée ou la réduction de la durée de la licence de l'opérateur, ainsi que la suspension ou même le retrait complet de l'enregistrement de l'opérateur. Elle peut également condamner les opérateurs à des amendes jusqu'à 3 % du chiffre d'affaires annuel de l'opérateur, ou 5 % en cas de récidive et, si l'ARCEP identifie une atteinte grave et immédiate aux règles régissant le secteur, elle peut ordonner des mesures conservatoires sans obligation de notification préalable. En outre, si un manquement est susceptible de causer un préjudice grave à un opérateur ou au marché, le président de l'ARCEP peut présenter une requête d'urgence devant le Conseil d'Etat afin d'enjoindre l'intéressé de se conformer aux règles applicables sous peine d'astreinte journalière et ce jusqu'à exécution. Le 5 juillet 2013, le Conseil constitutionnel, statuant sur une question préjudicielle de constitutionnalité posée par Numericable concernant l'Article L. 36-11 du CPCE, avait invalidé les pouvoirs de sanction de l'ARCEP prévus par les alinéas 1 à 12 de l'Article L. 36-11 du CPCE. L'ordonnance numéro 2014-329 du 12 mars 2014 relative à l'économie numérique a depuis sécurisé le pouvoir de sanctions de l'ARCEP. Elle a ainsi modifié les Articles L. 5-3, L. 36-11 et L. 130 du CPCE et institué une formation restreinte au sein de l'ARCEP chargée de prononcer les sanctions. Les membres de la formation restreinte ne participent pas à la préparation des actes de poursuite et d'instruction et ne prennent pas part aux délibérations de l'ARCEP relatives aux règlements des différends, à l'ouverture d'une enquête administrative, ainsi qu'aux mises en demeure.

Le cadre réglementaire français est complété par les décisions et les règlements de l'ARCEP. Les décisions ARCEP peuvent se rapporter à une réglementation asymétrique – c'est à dire, qui s'applique aux opérateurs qui occupent une position dominante sur le marché – ou à une réglementation symétrique, c'est à dire qui s'applique à tous les opérateurs. Certaines décisions de régulation symétrique doivent être approuvées par le ministre des communications électroniques. En 2012 et 2013, les principales décisions prises par l'ARCEP concernant le Groupe sont les suivantes :

- Décision 2012-007 du 17 janvier 2012, modifiant les durées d'amortissement des actifs constitutifs de la boucle locale en cuivre d'Orange prévues par la décision 05-0834 en date du 15 décembre 2005. La décision de 2012 a conduit à une réduction des frais de dégroupage de 9 euros à 8,80 euros en 2012. Cependant, l'impact de cette décision sera partiellement compensé par les conséquences de

la décision de l'ARCEP 2013-0001 du 29 janvier 2013 concernant le taux de retour sur capitaux applicable pour la comptabilisation des coûts, et le contrôle des frais des activités de téléphonie fixe réglementées d'Orange de 2013 à 2015, ce qui a donné lieu à une augmentation des frais de dégroupage à 8,90 euros au 1<sup>er</sup> mai 2013 ;

- Décision 2012-1546 du 4 décembre 2012, fixant les contributions provisionnelles des opérateurs au coût du service universel pour l'année 2013 (voir ci-dessous pour des détails sur le service universel) ; et
- Décision 2013-1406 du 26 novembre 2013, fixant les contributions provisionnelles des opérateurs au coût du service universel pour l'année 2014 (voir ci-dessous pour des détails sur le service universel).
- Décision 2014-0533 du 6 mai 2014, fixant l'évaluation définitive du coût net du service universel et les contributions des opérateurs pour l'année 2012 (voir ci-dessous pour des détails sur le service universel).

#### 6.12.1.2.2 Analyse du marché – réglementation asymétrique

L'analyse des marchés est la pierre angulaire du cadre de la réglementation asymétrique applicable aux opérateurs qui occupent une position dominante sur le marché. La réglementation asymétrique, *ex ante*, se concentre sur les segments de marché – principalement les marchés de gros – dans lesquels des distorsions de concurrence et des positions dominantes ont été identifiées. Conformément à la Directive Cadre, au règlement (CE) 1211/2009 du 25 novembre 2009 instituant l'ORECE et aux articles L. 37-1 à L. 38-1 du CPCE, l'ARCEP est tenue, sous la supervision de la Commission européenne et de l'ORECE, et sur la base de la recommandation des autorités de concurrence françaises, (i) de définir les marchés pertinents en France, (ii) d'analyser les marchés pertinents et d'identifier les entreprises réputées exercer une influence significative sur les marchés en question, et (iii) décider ou non d'imposer à ces entreprises des obligations réglementaires en rapport avec les problèmes de concurrence identifiés.

Les premières et deuxièmes phases de cette analyse de marché ont été achevées, respectivement, fin 2007 et 2010. L'analyse du marché a été réalisée par l'ARCEP sur trois marchés distincts: le marché de la téléphonie fixe, le marché de la téléphonie mobile et le marché du haut débit. De 2010 à 2012, l'ARCEP a réalisé et achevé la troisième phase de son analyse du marché, qui couvre la période 2011-2014.

Les mesures réglementaires qui peuvent être imposées par l'ARCEP aux opérateurs réputés exercer une influence significative sur un marché pertinent (et, le cas échéant, sur un autre marché du secteur des communications électroniques étroitement lié à ce marché) sont énoncées aux articles L. 38, L. 38-2 (marchés de gros) et L. 38-1 (marchés de détail) du CPCE. Ces mesures comprennent l'obligation de publier des offres techniques et tarifaires détaillées d'interconnexion et d'accès, de fournir des services d'interconnexion ou d'accès dans des conditions non-discriminatoires, de faire droit aux demandes raisonnables d'accès aux installations de réseaux ou aux moyens qui y sont associés, de ne pas pratiquer des tarifs excessifs ou d'éviction sur le marché en question et de pratiquer des tarifs reflétant les coûts correspondants, d'isoler sur le plan comptable certaines activités, de fournir des services de vente au détail à des conditions non-discriminatoires, de ne pas grouper ces services de manière déraisonnable, de se conformer au mécanisme de plafonnement des prix fixés par l'ARCEP, et d'obtenir l'approbation de l'ARCEP des prix avant leur application. Pour les marchés de gros, dans le cas où les mesures ci-dessus ne seraient pas suffisantes pour résoudre les problèmes de concurrence, l'ARCEP pourrait en outre imposer une séparation fonctionnelle des activités de gros de l'opérateur de communications électroniques en question.

Ni Numericable, ni Completel ne sont considérés par l'ARCEP comme des opérateurs réputés exercer une influence significative sur aucun marché pertinent, sauf sur le marché de la terminaison d'appels sur leur réseau, de même que tous les autres opérateurs. Cela implique que Numericable et Completel doivent se conformer à la réglementation en vigueur pour les tarifs des terminaisons d'appels sur les réseaux fixes. En fait, les opérateurs de téléphonie fixe, y compris Numericable et Completel, sont considérés comme ayant une influence significative sur le marché de la terminaison d'appels géographiques sur leurs réseaux et, conformément aux articles L. 38 et L. 38-1 du CPCE, sont soumis à des obligations relatives à l'accès,

l'interconnexion, la non-discrimination et la transparence, ainsi qu'à l'obligation de ne pas pratiquer des prix excessifs.

Le régime régissant les tarifs de terminaison d'appels sur les réseaux fixes a évolué au cours des dernières années. Du 1<sup>er</sup> octobre 2010 au 1<sup>er</sup> octobre 2011, les tarifs de terminaison d'appels pratiqués par les opérateurs ont été fixés à 0,05 euro par minute. Conformément à la décision 2011-0926 de l'ARCEP du 26 juillet 2011, le tarif maximum de la terminaison d'appels a été fixé à 0,003 euro du 1<sup>er</sup> octobre 2011 au 1<sup>er</sup> juillet 2012, à 0,0015 euro du 1<sup>er</sup> juillet 2012 au 1<sup>er</sup> janvier 2013, et au-delà à 0,0008 euro. Par conséquent, les commissions de terminaison du Groupe facturées par d'autres opérateurs de téléphonie fixe ont diminué à partir du 1<sup>er</sup> octobre 2011. En conséquence, les revenus du Groupe provenant des commissions de terminaison d'appels facturées à d'autres opérateurs de téléphonie fixe ont également diminué sur la même période.

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). Les dispositions relatives au système de réglementation asymétrique pour les conduits ont été étendues aux frais généraux d'infrastructures, et les règlements sur l'accès passif dégroupé à la boucle locale de cuivre ont été maintenus et étendus pour couvrir l'accès à la sous boucle locale, afin d'augmenter les vitesses disponibles pour les abonnés. Par ailleurs, l'ARCEP a déclaré que les tarifs des offres d'accès au haut débit doivent maintenant nécessairement être orientés vers les coûts. En 2012, l'ARCEP a publié un tableau de bord provisoire dans lequel elle a déclaré qu'il n'était pas nécessaire d'ajuster la réglementation applicable jusqu'à la fin du cycle actuel d'analyses de marché mi-2014.

En 2013, l'ARCEP a lancé une nouvelle analyse de marché sur les marchés suivants pour définir d'éventuels ajustements au régime réglementaire pour la période de 2014 à 2016, *via* le lancement d'une première consultation publique ouverte du 3 avril au 15 mai 2013 et dont elle a publié une synthèse sur son site Internet. Le 4 juillet 2013, l'ARCEP a publié sur son site Internet un communiqué de presse et soumis à consultation publique un tableau de bord de la réglementation actuelle et des possibles voies de développement de mi-2014 à mi-2017. Les marchés concernés sont les 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 « *bit-stream* » à un site fixé ; et « le marché des services de capacité ». L'ARCEP a publié le 27 novembre des projets de décisions concernant la réglementation de ces trois marchés, et les a soumises à une consultation publique ouverte jusqu'au 8 janvier 2014, avant transmission à la Commission européenne. Le 26 juin 2014, l'ARCEP a publié trois décisions définissant pour la période mi-2014 à mi-2017 la régulation asymétrique des trois marchés sus-mentionnés. 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<sup>3</sup> 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. Ce cadre réglementaire accroît les opportunités de mutualisation des infrastructures existantes afin de diminuer les coûts de déploiement du très haut débit : réutilisation plus large et moins contraignante du génie civil d'Orange, sécurisation des conditions de l'offre de collecte LFO et plus largement des prestations nécessaires pour le déploiement et l'exploitation de boucles locales optiques. Il permettra aussi d'homogénéiser les services disponibles – notamment audiovisuels – sur le réseau de cuivre en permettant, d'une part, aux opérateurs alternatifs d'enrichir leur offre de service sans être présent en dégroupage, d'autre part, à Orange de disposer de tous les leviers pour ouvrir, dans un cadre juridique sécurisé, les services audiovisuels en zone non dégroupée et enfin aux opérateurs alternatifs d'accélérer le dégroupage des plus petits sous-répartiteurs. Par ces mesures, la fracture existante en termes de services entre la zone dégroupée et la zone non dégroupée

---

<sup>3</sup> Global Caribbean Network exerce une influence significative sur le marché de gros des services de capacité des segments interurbains interterritoriaux Saint-Barthélemy – Métropole, Saint-Barthélemy – Martinique et Saint-Barthélemy – Saint-Martin.

devrait se résorber progressivement. Plusieurs améliorations opérationnelles seront apportées aux offres de gros existantes (dégrouper, génie civil, montée en débit, reprise des offres couplées, extension de la gamme des débits disponibles et inclusion des services de sécurisation optique sur les offres de gros activées sur boucle locale optique dédiée, etc.). Ce nouveau cadre définit des obligations de non-discrimination renforcées en application de la recommandation de la Commission européenne du 11 septembre 2013 sur « des obligations de non-discrimination et des méthodes de calcul des coûts cohérentes pour promouvoir la concurrence et encourager l'investissement dans le haut débit ».

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

#### 6.12.1.2.3 Réglementation symétrique

L'ARCEP régule également le secteur des télécommunications d'une manière symétrique, c'est-à-dire en imposant les mêmes obligations à tous les opérateurs, à travers un certain nombre de décisions, notamment:

- Décision 06-0639 du 30 novembre 2006, sur la mise à disposition des listes d'abonnés et d'utilisateurs à des fins d'édition d'annuaires universels ou de fourniture de services universels de renseignements ;
- Décision 2007-0213 du 16 avril 2007, sur les obligations imposées aux opérateurs qui contrôlent l'accès à l'utilisateur final pour l'acheminement des communications à destination des services à valeur ajoutée ;
- Décision 2008-1362 du 4 décembre 2008, sur la publication des mesures d'indicateurs de qualité de service fixe par les opérateurs ;
- Décision 2009-0637 du 23 juillet 2009, précisant les modalités d'application de la portabilité des numéros fixes et l'acheminement des communications à destination des numéros portés fixes et mobiles ;
- Décision 2009-1106 du 22 décembre 2009 et décision 2010-1312 du 14 décembre 2010, sur les modalités de l'accès aux lignes de communications électroniques à très haut débit en fibre optique ;
- Décision 2013-1475 du 10 décembre 2013 modifiant la liste des communes des « zones très denses » définies par la décision 2009-1106 précitée, afin notamment de tenir compte des déploiements réalisés depuis 2009 et des conditions techniques et financières de raccordement des opérateurs ; et
- Décision 2010-1314 du 14 décembre 2010, sur les conditions d'accessibilité et d'ouverture des infrastructures et des réseaux éligibles à une aide du fonds d'aménagement numérique des territoires.

#### 6.12.1.2.4 Interconnexion

Les règlements régissant l'interconnexion de chaque opérateur aux réseaux de l'opérateur historique et d'autres opérateurs sont essentiels pour l'ouverture du marché et pour assurer la qualité des services fournis aux abonnés de chaque opérateur. Les accords d'interconnexion sont soumis au droit privé mais les principaux tarifs sont fixés par l'ARCEP. Conformément à la décision 2011-0926 de l'ARCEP du 26 juillet 2011, le tarif maximum de la terminaison d'appels a été fixé à 0,003 euro du 1<sup>er</sup> octobre 2011 au 1<sup>er</sup> juillet 2012, à 0,0015 euro du 1<sup>er</sup> juillet 2012 au 1<sup>er</sup> janvier 2013, et au-delà à 0,0008 euro. Ces accords doivent être communiqués à l'ARCEP si celle-ci en fait la demande. L'ARCEP a le pouvoir de statuer sur les litiges entre opérateurs mais ses décisions peuvent faire l'objet de recours devant la Cour d'appel de Paris. Un tel appel interjeté contre une décision de l'ARCEP ne suspend pas l'application des décisions de l'ARCEP.

Numericable a conclu des accords d'interconnexion principalement sur la terminaison d'appels sur son réseau et sur les réseaux d'autres opérateurs, l'appairage ou interconnexion du trafic Internet, l'utilisation des conduits ou des fibres optiques, et l'accès à son réseau de fibre optique par d'autres opérateurs. Completel a conclu des accords similaires ainsi que d'autres accords d'interconnexion, dont, en matière de services de transmission vocale pour les autres opérateurs, les lignes louées ou des services data et la collecte de trafic pour les éditeurs de services vocaux et des services de données à valeur ajoutée.

#### 6.12.1.2.5 Cadre réglementaire spécifique régissant l'accès aux réseaux fibre optique de nouvelle génération

La loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 prévoit plusieurs dispositions visant à la mise en place d'un cadre réglementaire pour le déploiement des réseaux de fibre optique à très haut débit. Ces dispositions ont été modifiées par l'ordonnance numéro 2014-329 du 12 mars 2014 relative à l'économie numérique qui a modifié l'Article L.33-6 du CPCE, l'Article 1<sup>er</sup> de la loi numéro 66-457 du 2 juillet 1966 relative à l'installation d'antennes réceptrices de radiodiffusion et l'Article 24-2 de la loi numéro 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis.

La réglementation comprend un certain nombre de mesures destinées à favoriser de tels déploiements, notamment : (i) l'obligation pour les propriétaires privés et publics de faciliter l'installation de réseaux de fibre optique FTTH dans les immeubles collectifs ou les ensembles d'habitations individuelles (c'est-à-dire les « lotissements »), (ii) des règles de partage des accès en fibre optique afin d'éviter que plusieurs réseaux FTTH soient mis en place dans un même bâtiment (seul un opérateur d'immeuble peut donc mettre en place un réseau dans un immeuble), (iii) l'obligation pour chaque opérateur offrant un accès à très haut débit d'être en mesure de se connecter au réseau, et (iv) des dispositions prévoyant que le point d'accès au réseau partagé doit être situé en dehors des limites d'une propriété privée (sauf si l'ARCEP approuve que le point d'accès se trouve à l'intérieur d'une telle propriété). L'ordonnance du 12 mars 2014 a par ailleurs restreint le principe selon lequel l'installation de la fibre se fait aux frais de l'opérateur ayant mis en place le réseau dans l'immeuble aux seules opérations réalisées dans les parties affectées à l'usage commun. L'opérateur peut désormais mettre à la charge du seul occupant du logement ou local professionnel tout ou partie des travaux de raccordement de ces parties privatives au réseau déployé dans l'immeuble.

Outre les décrets d'application, un pouvoir de décision a été accordé à l'ARCEP pour définir les modalités et les conditions relatives à l'application de cette loi. Ainsi, pour les réseaux de fibres optiques situés dans les 148 villes les plus peuplées de France, la décision de l'ARCEP 2009-1106 du 22 décembre 2009 régit l'accès à la partie terminale des réseaux installés par les opérateurs de télécommunications dans les bâtiments. S'ils le souhaitent, les opérateurs peuvent investir conjointement dans les réseaux FTTH installés par d'autres opérateurs et peuvent ainsi obtenir une fibre qui leur est dédiée. La décision de l'ARCEP 2010-1312 du 14 décembre 2010 énonce les modalités et les conditions d'accès aux lignes à très haut débit en fibre optique de communications électroniques dans les zones moins densément peuplées. En vertu de cette décision, les opérateurs sont tenus d'établir des points d'accès partagés suffisamment larges pour permettre aux autres opérateurs d'avoir accès à des prix raisonnables. Elle exige également des opérateurs qui déploient un réseau de stocker les dispositifs de réseau actifs ou passifs d'autres opérateurs au niveau de ces points d'accès partagés.

Enfin, en janvier 2010, le gouvernement français a mis en place un fonds de 20 milliards d'euros pour financer le développement des réseaux à très haut débit. Le 27 juillet 2011, 900 millions d'euros ont été alloués pour co-financer le développement du réseau de fibre optique dans les zones moins densément peuplées. Le Groupe a l'intention de suivre une stratégie opportuniste vis-à-vis du programme gouvernemental.

#### 6.12.1.3 Statut juridique des réseaux câblés

Un réseau de télécommunications est composé essentiellement d'infrastructures physiques (conduits, têtes de réseaux, commutateurs) dans lequel les équipements de télécommunications (principalement les câbles) sont placés. Ces composants peuvent être soumis à des régimes juridiques différents (voir ci-dessous). Dans la mesure où l'infrastructure physique du Groupe n'est pas construite sur ses propres terrains (mais sur des propriétés publiques et privées), le Groupe a conclu des concessions ou des baux, ou bénéficie de servitudes,



ou encore de droits irrévocables d'usage (IRU) avec les propriétaires. L'équipement de télécommunications lui-même peut être détenu directement par l'opérateur de télécommunications ou par un tiers (qui peut lui-même être un opérateur de télécommunications). Plusieurs opérateurs de télécommunications peuvent occuper ou utiliser la même infrastructure physique, voire les mêmes équipements de télécommunications. Le Groupe a construit son réseau en acquérant et en combinant des entités qui avaient elles-mêmes construit leurs réseaux dans le cadre de régimes juridiques différents, avec différentes combinaisons des régimes juridiques décrits ci-dessous.

#### 6.12.1.3.1 Réseau utilisant les conduits d'Orange

En 1982, l'État français a lancé le Plan Câble (institué par les lois du 29 juillet 1982 et du 1<sup>er</sup> août 1984). Dans le cadre du Plan Câble, le réseau câblé a été construit par l'Etat français avant d'être transféré à Orange, l'opérateur de télécommunications historique. Le réseau était initialement exploité par certains des prédécesseurs du Groupe, des entités locales financées par des fonds tant privés que publics, que le Groupe a acquis par la suite. Lors de ces acquisitions, Orange a accordé au Groupe plusieurs IRU sur son infrastructure (principalement les conduits). Ces IRU, qui ont été conclus à des dates différentes, 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. Pour une description des contrats d'IRU du Groupe conclus avec Orange, voir le Chapitre 22 « Contrats Importants » du présent document de référence. La portion du réseau utilisant les conduits d'Orange représente 55 % du réseau global du Groupe.

Conformément à la décision 2008-0835 de l'ARCEP du 24 juillet 2008, Orange a publié le 15 septembre 2008 une offre technique et tarifaire d'accès aux infrastructures de génie civil constitutive 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. Cette dernière a ensuite demandé à Numericable de modifier les IRU accordés afin d'aligner les procédures d'exploitation prévues dans les IRU sur certaines procédures d'exploitation de cette offre commerciale. En particulier, Orange a 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 a engagé une procédure de sanction à l'encontre de Numericable en raison du non-respect par Numericable de la décision du 4 novembre 2010. Par conséquent, en décembre 2011, Numericable a conclu des avenants aux IRU 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 IRU avec les procédures définies dans l'offre technique et tarifaire générale publiée par Orange.

La conclusion des avenants n'a toutefois pas suspendu la procédure de sanction initiée par l'ARCEP et, le 20 décembre 2011, Numericable a été condamné à une amende de 5 millions d'euros pour non-respect de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010. Numericable a déposé un recours devant le Conseil d'Etat contre cette décision. La procédure est toujours en cours devant le Conseil d'Etat. Dans le cadre de cette procédure, Numericable a contesté la constitutionnalité de l'Article L. 36-11 du CPCE établissant les pouvoirs de sanction de l'ARCEP devant le Conseil constitutionnel *via* une procédure dite de question prioritaire de constitutionnalité. Le 5 juillet 2013, le Conseil constitutionnel a invalidé les pouvoirs de sanction de l'ARCEP prévus par les alinéas 1 à 12 de l'Article L. 36-11 du CPCE qui sont les dispositions en vertu desquelles la décision 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 novembre 2011.

En parallèle, Numericable a assigné Orange devant le tribunal de commerce de Paris le 7 octobre 2010 et demandé 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 IRU 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. Numericable réclamait devant la Cour d'appel de Paris le même montant de dommages et intérêts que devant le tribunal de commerce de Paris. Orange, affirmait pour sa part, que cette procédure avait affecté de manière significative sa marque et son image et demandait 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 s'est pourvu en cassation le 14 août 2014.

#### 6.12.1.3.2 La mise en œuvre des réseaux dans le cadre du Plan Nouvelle Donne

En 1986, le gouvernement a lancé le Plan Nouvelle Donne (loi 86-1067 du 30 septembre 1986 relative à la liberté de communication). Ce nouveau cadre réglementaire autorisait les collectivités publiques locales à installer leurs propres réseaux ou à les faire construire par des entreprises privées. Plusieurs entreprises privées (que le Groupe a par la suite acquises) ont ainsi mis en place de nouveaux réseaux et ont obtenu des droits d'occupation et d'exploitation de concessions de 20 à 30 ans pour exploiter ces réseaux. Les réseaux appartenant au Plan Nouvelle Donne représentent 38 % de l'ensemble du réseau du Groupe. Le Groupe a conclu environ 500 contrats au titre des réseaux du Plan Nouvelle Donne.

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. La question porte sur l'identification des contrats qui peuvent être qualifiés de délégation de service public. En vertu d'un contrat de délégation de service public conclu avec une collectivité locale, l'infrastructure et l'équipement utilisés pour fournir ces services publics reviennent aux collectivités locales à l'expiration ou la résiliation du contrat (biens de retour).

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. Par ailleurs, la loi 2008-776 du 4 août 2008 a autorisé les collectivités locales à accorder des droits d'accès à leurs réseaux équivalents pour les concurrents du Groupe, même si le contrat avec ces collectivités locales prévoit le contraire. Dans un rapport de juillet 2007, l'ARCEP a considéré que, bien que la qualification de ces contrats ne puisse être définitivement tranchée que par le juge au cas par cas en fonction du langage de chaque contrat, les contrats conclus avec les collectivités locales après 1990, suite à l'autorisation accordée par la loi 90-1170 du 29 décembre 1990 aux communes d'exploiter elles-mêmes un réseau de télécommunications, dans le cadre du Plan Nouvelle Donne peuvent être qualifiés de contrat de délégation de service public et ainsi intégrer une notion de biens de retour.

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.

Le Groupe a signé près de 80 accords, dont 25 accords selon le schéma acté par l'ARCEP, avec différentes collectivités locales et est toujours en cours de négociation de la mise en œuvre de la proposition qu'il a faite à certaines collectivités locales.

Voir la Section 4.4.2 « Le statut juridique du réseau du Groupe est complexe et, dans certains cas, est soumis à des renouvellements ou des défis » du présent document de référence pour une description des risques associés aux Réseaux Nouvelle Donne.

#### 6.12.1.3.3 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 Articles L. 2122-2 and 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.

#### 6.12.1.4 Portabilité de numéro fixe

La portabilité est le service proposé par un opérateur de télécommunications permettant à ses abonnés de conserver leur numéro de téléphone lorsqu'ils changent d'opérateur. La portabilité du numéro est une obligation pour tous les opérateurs raccordant des abonnés finaux conformément à l'article L. 44 du CPCE. Le décret 2006-82 du 27 janvier 2006 a élargi cette obligation de portabilité des numéros aux opérateurs de téléphonie alternatifs. La décision de l'ARCEP 2009-0637 mettant en œuvre ce décret a été publiée le 23 juillet 2009 et approuvée par le ministre des communications électroniques le 22 octobre 2009. Cette décision énonce les obligations de portabilité des opérateurs, notamment en ce qui concerne la durée maximale pendant laquelle un service peut être interrompu en cas d'une demande de portabilité (quatre heures à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2012). Elle prévoit également qu'à partir du 1<sup>er</sup> avril 2010, le même niveau de service doit être fourni pour les appels effectués vers des numéros portés que pour ceux effectués vers des numéros non-portés, sous réserve de la durée maximale d'interruption de service dans le cadre d'une demande de portabilité. Conformément à l'article D. 406-18 du CPCE, une demande de portabilité entre deux opérateurs doit être traitée en une journée. Les contrats des consommateurs doivent comprendre et détailler les sanctions applicables en cas de non-respect de ce délai par les opérateurs. Un arrêté publié au Journal officiel le 1er novembre 2013 a homologué la décision de l'ARCEP n° 2013-0830 du 25 juin 2013 précisant les nouvelles modalités d'application de la conservation des numéros fixes. Cette décision établit de nouvelles obligations pour les opérateurs grand public qui devront être mises en œuvre progressivement jusqu'au 1er octobre 2015.

Afin de gérer efficacement l'échange d'informations entre opérateurs concernant les demandes de portabilité, en janvier 2009, les principaux opérateurs, y compris Completel et Numericable, ont mis en place une entité dédiée à cet effet, l'Association de la Portabilité des Numéros Fixes.

#### 6.12.1.5 Annuaire et communication des listes d'abonnés

Conformément à l'Article L. 34 du CPCE, la publication des listes d'abonnés ou d'utilisateurs des réseaux ou services de communications électroniques est libre, sous réserve de la protection des droits des personnes. Par conséquent, tous les opérateurs qui raccordent les abonnés finaux sont tenus de rendre public leurs listes d'abonnés aux fins d'élaboration des annuaires et de communication aux services universels de renseignements.

La décision de l'ARCEP 06-0639 du 30 novembre 2006 détaille les conditions de mise à disposition des listes d'abonnés et d'utilisateurs à des fins d'édition d'annuaires universels ou de fourniture de services universels de renseignements.

#### 6.12.1.6 Contribution au financement du service universel

Aux termes des Articles L. 35 et suivants du CPCE transposant en France les dispositions de la Directive Service Universel telle que modifiée par la Directive 2009/136/CE du 25 novembre 2009, l'obligation de service universel comprend (i) le service universel des communications électroniques, (ii) les services complémentaires au service universel des communications électroniques, et (iii) les missions d'intérêt général dans le domaine des communications électroniques, en matière de défense et de sécurité, de recherche publique et d'enseignement supérieur. Le service universel des communications électroniques comprend (a) un raccordement à un réseau fixe ouvert au public et un service téléphonique de qualité, notamment des communications par télécopie et des communications de données, à des débits suffisants pour permettre l'accès à Internet, ainsi que l'acheminement gratuit des appels d'urgence, le tout à un prix abordable ; (b) un service de renseignements et un annuaire d'abonnés ; (c) l'accès à des cabines téléphoniques publiques ; et (d) des mesures particulières en faveur des utilisateurs finaux handicapés.

Conformément à la loi 2003-1365 du 31 décembre 2003, l'opérateur tenu de garantir la fourniture du service universel est désigné sur la base d'appels d'offres. Orange a remporté les processus d'appel d'offres menés en France et a été désigné comme l'opérateur chargé de fournir les composantes du service universel, à l'exception du service d'annuaire des abonnés, qui a été attribué à la société PagesJaunes par arrêté en date du 6 décembre 2012. Le coût du service universel est partagé entre les opérateurs au prorata de leurs revenus provenant des services de télécommunication. La contribution du Groupe au financement du service universel a été d'environ 200 000 euros pour 2011 (décision de l'ARCEP 2010-1230 du 16 novembre 2010), environ 317 000 euros pour 2012 (décision de l'ARCEP 2014-0533 du 6 mai 2014), d'environ 400 000 euros pour 2013 (décision de l'ARCEP 2012-1546 en date du 4 décembre 2012), et est d'environ 420 000 euros pour 2014 (décision de l'ARCEP 2013-1406 en date du 26 novembre 2013).

#### 6.12.1.7 Radiodiffusion des services audiovisuels

La transmission et la diffusion de services de radio et de télévision (quels que soient les moyens de transmission du signal) entrent dans le champ du Paquet Télécoms 2002 et sont donc soumises au contrôle des ARN.

Les pouvoirs de contrôle du régulateur français de l'audiovisuel, le Conseil Supérieur de l'Audiovisuel (« CSA ») ont été étendus par la loi 2004-669 du 9 juillet 2004 afin de couvrir tous les services de radio et de télévision, quel que soit leur mode de transmission et de diffusion. Les règles régissant les pouvoirs et la composition du CSA sont susceptibles de changer dans un avenir proche conformément à la proposition de loi relative à l'indépendance des services publics audiovisuels. La loi 2013-1028 du 15 novembre 2013 a (i) accordé au CSA le pouvoir de nommer les présidents de France Télévision, Radio France et de la société en charge des services audiovisuels français à l'étranger à la place du Président de la République, (ii) réduit le nombre de membres du CSA de neuf à sept et limité les pouvoirs du Président de la République à la désignation du président du CSA seulement, (iii) modifié la procédure de sanctions devant le CSA pour créer un rapporteur indépendant et instauré une distinction claire entre les organes d'enquête et d'instruction et les organes de décision. En tant que diffuseur de services de radio et de télévision, le Groupe doit déclarer ses activités et s'enregistrer auprès du CSA.

Conformément aux articles 42-1 et 42-2 de la loi 86-1067 du 30 septembre 1986 (tels que modifiés respectivement par les lois 2004-669 du 9 juillet 2004 et 2013-1028 du 15 novembre 2013), les sanctions prévues par le CSA si un opérateur ne parvient pas à se conformer au cadre réglementaire, comprennent la limitation de la portée ou la réduction de la durée de l'enregistrement de l'opérateur ainsi que la suspension ou même le retrait de cet enregistrement (au maximum un an). Le CSA peut également prononcer des amendes représentant jusqu'à 3 % du chiffre d'affaires annuel de l'opérateur, ou 5 % en cas de récidive.

En tant que distributeur de services audiovisuels, le Groupe est soumis à des obligations réglementaires de fourniture de services obligatoires (*must-carry*), imposant à un fournisseur de services par câble, satellite ou ADSL, de fournir certains services audiovisuels sur son réseau.

Ces obligations de services obligatoires sont régies par les articles 34-2, 34-4 et 34-5 de la loi 86-1067 du 30 septembre 1986 (tels que modifiés par les lois 2011-901 du 28 juillet 2011 ou 2009-258 du 5 mars 2009, selon le cas) :

- L'article 34-2 dispose que pour tous les types de réseau, les chaînes suivantes doivent être mises à disposition des abonnés gratuitement : les chaînes du service public diffusées sur les ondes, Arte, la Chaîne Parlementaire, TV5, les services de RFO spécifiquement destinés au grand public en France métropolitaine (le programme RFO-Sat). Hors satellite, les mêmes règles s'appliquent aux chaînes locales du câble.
- L'article 34-4 introduit des droits de services obligatoires sur tous les moyens de transmission (câble, satellite et ADSL) pour les chaînes à accès gratuit analogiques ou numériques diffusés sur les ondes, dans des conditions équitables, raisonnables et non-discriminatoires. Seules les chaînes elles-mêmes peuvent exiger que leurs programmes soient diffusés sur les réseaux de distribution et non l'inverse.
- L'article 34-5 exige que les réseaux de communications électroniques en mode numérique diffusent tous les programmes régionaux de France 3.

Par ailleurs, le CSA contrôle le contenu des chaînes de diffusion. En particulier, l'article 15 de la loi 86-1067 du 30 septembre 1986 (tel que modifié par la loi 2010-769 du 9 juillet 2010) prévoit que le CSA doit édicter des règles pour protéger les mineurs contre les programmes considérés comme dangereux pour leur santé physique et mentale. Le CSA a mis en place des règles strictes à cet égard, notamment l'incrustation de logos spécifiques sur les programmes jugés inappropriés pour les mineurs. En tant qu'opérateur et distributeur de chaînes de télévision, le Groupe veille au strict respect de ces règles.

## **6.12.2 Réglementation du contenu des communications électroniques**

### **6.12.2.1 Contenu des services en ligne et responsabilité des acteurs du marché d'internet**

Les dispositions sur la responsabilité applicables aux prestataires intermédiaires de services Internet sont énoncées dans la loi 2004-575 du 21 juin 2004, le CPCE, le décret 2011-219 du 25 février 2011 et le décret 2012-436 du 30 mars 2012. Ils comprennent les dispositions suivantes :

- les fournisseurs de services de communications en ligne doivent se faire connaître, directement ou indirectement. Les fournisseurs d'accès et les hébergeurs sont tenus de conserver les données qui permettraient d'identifier les personnes ayant participé à la création du contenu des services qu'ils fournissent, afin d'être en mesure de transmettre ces données aux autorités judiciaires, si nécessaire ;
- les hébergeurs peuvent être tenus civilement ou pénalement responsables en raison de l'activité ou des informations stockées à la demande d'un destinataire de ces services uniquement dans le cas où ils seraient au courant du caractère illicite des informations ou lorsque les faits et circonstances rendent l'illicéité évidente ou si, dès qu'ils ont eu connaissance d'une illégalité, ils n'ont pas agi promptement pour retirer ces données ou en empêcher l'accès ;
- les fournisseurs d'accès ne peuvent pas voir leur responsabilité civile ou pénale engagée pour les contenus auxquels ils donnent accès, sauf dans des circonstances où ils sont à l'origine de la

demande du contenu transmis, ou s'ils ont choisi le destinataire de la transmission, ou encore s'ils ont choisi et / ou modifié le contenu transmis ; et

- les opérateurs de communications électroniques sont tenus de conserver les données techniques de connexion nécessaires pour les investigations pénales ou les missions d'HADOPI (tel que défini ci-dessous). Ils peuvent également conserver les données techniques nécessaires pour le paiement de leurs factures. Hormis ces deux cas précis, les opérateurs concernés doivent effacer ou rendre anonyme toute donnée relative à une communication dès qu'elle est terminée.

Des dispositions législatives ont également été introduites par la loi 2010-476 du 12 mai 2010 relative à l'ouverture à la concurrence et à la régulation du secteur des jeux d'argent et de hasard en ligne et la loi 2011-267 du 14 mars 2011 d'orientation et de programmation pour la performance de la sécurité intérieure qui obligent les fournisseurs d'accès à bloquer l'accès à certains sites Web et certains contenus en ligne (tels que les sites de jeux illégaux ou les contenus pédo-pornographiques) à la demande de l'Autorité de Régulation des Jeux en Ligne ou du ministère de l'intérieur.

#### 6.12.2.2 Droit d'auteur et Internet

Conformément à la loi 2009-669 adoptée le 12 juin 2009, favorisant la diffusion et la protection de la création sur Internet, un système spécifique de « ripostes graduées » a été introduit, visant à limiter les téléchargements illégaux. Le premier niveau du système est un avertissement par courrier électronique envoyé aux individus qui effectuent des téléchargements illégaux. Une administration autonome indépendante – la Haute Autorité pour la Diffusion des Œuvres et la Protection des Droits sur Internet (l'« HADOPI »), a été créée pour gérer et envoyer ces e-mails. Le 28 octobre 2009, la loi 2009-1311 a été adoptée pour compléter le système de riposte graduée en prévoyant qu'en cas de récurrence, le juge peut imposer une amende ou même suspendre l'accès à Internet de l'individu responsable du téléchargement illégal. Cette dernière sanction a toutefois été supprimée par le décret 2013-596 du 8 juillet 2013.

Ces dispositions législatives ont également été complétées par un certain nombre de dispositions réglementaires relatives (i) aux types de données et l'interconnexion des systèmes d'information (décret 2010-236 du 5 mars 2010) et (ii) à l'obligation pour les fournisseurs d'accès d'agir comme un vecteur de diffusion des recommandations émises par l'HADOPI (décret 2010-1202 du 12 octobre 2010).

En mai 2012, le nouveau gouvernement a annoncé la création d'une commission *ad hoc* consacrée à la réforme de l'HADOPI. Cette commission qui a rendu son rapport le 14 mai 2013, a émis des recommandations dans les domaines suivants : (i) l'accès du public aux œuvres et aux offres culturelles en ligne, (ii) la rémunération des créateurs et le financement de la création, et (iii) la protection et l'adaptation des droits de propriété intellectuelle. Le cadre juridique des droits d'auteurs et d'Internet devrait donc être modifié dans un avenir proche, comme cela a été le cas au titre du décret 2013-596 du 8 juillet 2013 mentionné ci-dessus et récemment de la loi 2014-315 du 11 mars 2014 renforçant les moyens de lutte contre les atteintes.

#### 6.12.2.3 Traitement des données personnelles et de la protection des individus

La loi 2004-801 du 6 août 2004 relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel modifiant la loi 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés (la « loi 78-17 ») et du décret d'application 2005-1309 du 20 octobre 2005 de la loi 78-17, transposant la directive 95/46/CE du 24 octobre 1995 sur la protection de la vie privée à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données et de certaines dispositions de la Directive Vie Privée et Electronique sur la protection en droit français. La loi 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique et la loi 2004-669 du 9 juillet 2004 relative aux communications électroniques et aux services de communication audiovisuelle a également transposé certaines dispositions de la Directive Vie Privée et Electronique en droit français. Enfin, la réglementation française de protection des données a été ajustée par l'ordonnance 2011-1012 du 24 août 2011, qui a transposé en droit français les Directives 2009 (plus précisément, l'exigence d'obtention préalable du consentement de l'utilisateur à l'installation des cookies sur tout ordinateur individuel). Le 25 janvier 2012, la Commission européenne a publié des propositions de mise à jour et de modernisation des principes de la

directive 95/46/EC mentionnées ci-dessus pour renforcer les droits des individus, leur garantir un plus grand contrôle de leurs données personnelles et plus généralement, garantir le droit à la vie privée. Ces propositions visent à assurer que les informations personnelles des individus sont protégées – où qu’elles soient envoyées, traitées, ou conservées – même en dehors de l’Union européenne. Le 13 mars 2014, le Parlement européen a approuvé un projet de règlement fondé sur les propositions de 2012 de la Commission européenne.

Les principales dispositions applicables de la loi 78-17 (telle qu’amendée) qui est la pierre angulaire de la réglementation française en matière de protection des données personnelles sont les suivantes :

- aucune donnée personnelle ne peut être traitée sans l’information préalable et le consentement de la personne concernée. Cependant, un nombre limité de circonstances sont définies dans lesquelles un tel traitement peut être légal, même sans le consentement de la personne concernée (ces exceptions ne s’appliquent pas au traitement de données sensibles) ;
- le droit des personnes concernées d’accéder, de corriger et de s’opposer au traitement de leurs données personnelles doit être assuré à tout moment ;
- tout traitement de données personnelles doit être notifié à, ou dûment autorisé par la Commission Nationale de l’Informatique et des Libertés (« CNIL »), sous réserve d’exceptions très limitées ;
- les fournisseurs de communication électronique ont une obligation de dénonciation (aux autorités françaises) dans l’hypothèse d’une atteinte à la protection des données personnelles, qui est détaillée dans le décret 2012-436 du 30 mars 2012 ; et
- tout manquement aux dispositions de la loi 78-17 (telle qu’amendée) peut faire l’objet de sanctions administratives et/ou pénales. Les infractions possibles et les sanctions encourues sont précisées par les articles 226-16 à 226-24 du Code pénal. Ces infractions sont punies d’une amende pouvant aller jusqu’à 30 000 euros et cinq ans d’emprisonnement, ou, pour les personnes morales, une amende pouvant aller jusqu’à 1,5 million d’euros.

Dans le cadre de l’exercice normal de son activité, le Groupe enregistre et traite des données personnelles comprenant notamment des données concernant l’utilisation des services qu’il fournit et le nombre de visites de ses sites. Ces données personnelles sont, toutefois, traitées en conformité avec toutes les lois applicables, en particulier les bases de données que le Groupe a établies à cette fin ont été déclarées à la CNIL.

Concernant les données liées à l’utilisation de ses services, depuis le 18 juin 2008, il a été exigé du Groupe qu’il conserve toutes les données d’identification pour une période de cinq ans suivant la résiliation de l’abonnement. En conformité avec l’article L.34-1 du CPCE, les données techniques liées aux connexions doivent être conservées et ensuite anonymées après une période d’un an.

Il peut être exigé du Groupe qu’il transmette les informations qu’il détient sur l’identification, la localisation et la connexion d’un utilisateur de ses services, mais ces informations ne peuvent être fournies qu’à des autorités judiciaires ou administratives dûment autorisées. Les informations transmises n’incluent pas les données concernant le contenu des communications ou des informations consultées. Les catégories de données entrant dans le champ de cette exigence sont actuellement précisées par les décrets 2006-358 du 24 mars 2006 et 2011-219 du 25 février 2011. Selon les articles L. 241-1 et suivants du Code de la sécurité intérieure, le Groupe peut aussi effectuer des interceptions de communications électroniques transmises *via* son réseau terrestre à la demande des autorités judiciaires ou administratives dûment autorisées. Ce type d’interception – pour lequel le Groupe reçoit une compensation financière de l’Etat conformément à la décision 2000-441 DC du Conseil Constitutionnel du 28 décembre 2000 – est effectué dans un cadre de supervision strict et par des professionnels qualifiés utilisant un équipement dûment autorisé et contrôlé par les autorités compétentes.

Enfin, le décret 2012-488 du 13 avril 2012 impose de nouvelles obligations à la charge des opérateurs pour protéger la sécurité de leurs données sur leurs réseaux. Les opérateurs doivent mettre en place des mesures spécifiques pour protéger la sécurité de leurs réseaux.

#### 6.12.2.4 Noms de domaine

Les noms de domaine sont assignés aux adresses numériques des serveurs connectés à Internet et constituent des adresses Internet. Les dispositions légales liées à l'allocation et à la gestion des noms de domaine de premier niveau pour le territoire national français sont précisées par la loi 2011-302 du 22 mars 2011, telle que codifiée aux articles L. 45 et suivants du CPCE. Le Groupe a enregistré un certain nombre de noms de domaine en France qui ont été considérés comme des actifs. Les tribunaux ont maintenant renforcé la protection des noms de domaine dans la mesure où ils considèrent qu'un nom de domaine peut enfreindre des droits conférés par des marques déposées.

### 6.12.3 Régime fiscal

#### 6.12.3.1 Taxe sur les services de télévision

L'article 28 de la loi de finances rectificative pour 1997 (97-1239 du 29 décembre 1997) a institué, à compter du 1er janvier 1998, une taxe due par tout exploitant d'un service de télévision reçu en France métropolitaine ou dans les départements d'outre-mer. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008, sont redevables de la taxe sur les services de télévision, d'une part l'ensemble des éditeurs de services de télévision quel que soit leur réseau de diffusion, d'autre part les distributeurs de services de télévision, quel que soit le réseau de communications électroniques utilisé.

L'article 20 de la loi de finances rectificative pour 2012 a étendu le champ de la taxe due par les distributeurs de services de télévision aux opérateurs téléphoniques et aux fournisseurs d'accès à internet dont les offres permettent d'accéder à des services de télévision (même en dehors d'une offre dédiée de tels services), prévoyant un abattement spécifique sur l'abonnement. Il a également simplifié le barème de la taxe. Dans l'attente d'une autorisation de la Commission européenne, l'article 79 de la troisième loi de finances rectificative pour 2012 a repoussé l'entrée en vigueur de ces dispositions au plus tard au 1<sup>er</sup> janvier 2014. Par une décision du 20 novembre 2013, la Commission a autorisé le dispositif, considérant que le régime de la taxe sur les services de télévision due par les distributeurs ainsi modifié n'entre pas dans le champ de la directive « autorisation » et est compatible avec le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2014, pour les distributeurs de services de télévision, l'assiette de la taxe se compose du chiffre d'affaires résultant (i) des abonnements et autres sommes acquittés par les usagers en rémunération d'un ou plusieurs services de télévision (après abattement de 10%) et (ii) des abonnements et autres sommes acquittés par les usagers dans le cadre d'offres destinées au grand public donnant accès à des services de communication au public en ligne ou à des services de téléphonie, dès lors que la souscription à ces services permet de recevoir, au titre de cet accès, des services de télévision (après abattement de 66%). Le taux de la taxe étant progressif (de 0,5% pour la fraction comprise entre 10 et 250 millions d'euros jusqu'à 3,5% pour la fraction qui excède 750 millions d'euros), les récentes opérations de fusion au sein du Groupe sont de nature à entraîner un surcoût lié à cette taxe, estimé à environ 1,5 million d'euros par an (cette estimation tient compte de la modification favorable du barème de la taxe au 1er janvier 2014).

#### 6.12.3.2 Taxe sur le chiffre d'affaires des opérateurs de télécommunications

La loi 2009-258 du 5 mars 2009 relative à la communication audiovisuelle et au nouveau service public de la télévision a introduit une taxe de 0,9 % assise sur la portion du chiffre d'affaires (hors TVA) des opérateurs de télécommunications relative aux services de communication électronique (sous réserve de certaines déductions et exceptions, et avec un abattement spécifique pour les offres groupées) supérieure à 5 000 000 d'euros. Cette taxe est entrée en vigueur le 7 mars 2009. En novembre 2009, la Fédération Française des Télécoms a demandé à la Commission européenne de vérifier la compatibilité de cette taxe avec la directive européenne 2002/20/CE qui précise les taxes qui peuvent être imposées aux opérateurs télécommunications. Le 28 janvier 2010, la Commission européenne a entamé une procédure d'infraction contre la France relative à cette taxe. Le 30 septembre 2010, la Commission a initié la seconde phase de la procédure d'infraction en émettant un avis motivé selon lequel la taxe n'est pas compatible avec la directive européenne 2002/20/CE et a décidé d'en référer à la Cour de Justice de l'Union Européenne le 14 mars 2011. La Cour a été saisie le 22 septembre 2011 (Affaire C-485-11). Le 27 juin 2013, la Cour a rendu un arrêt rejetant l'action de la



Commission au motif que la taxe sur les revenus des opérateurs de télécommunications n'entre pas dans le champ de la directive européenne 2002/20/CE, et n'est donc pas incompatible avec la directive.

#### 6.12.3.3 La loi de finances pour 2011

L'article 26 de la loi de finances pour 2011, promulguée le 28 décembre 2010, a supprimé la possibilité d'appliquer le taux réduit de TVA à hauteur de 50 % du prix des offres groupées qui donnent accès à la fois à un réseau de communication électronique et à un service télévisuel. Depuis, dans le cadre de ces offres, le taux réduit (10 % à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014) s'applique, à hauteur de la valeur économique des services correspondant aux droits de diffusion télévisuelle acquis par le fournisseur.

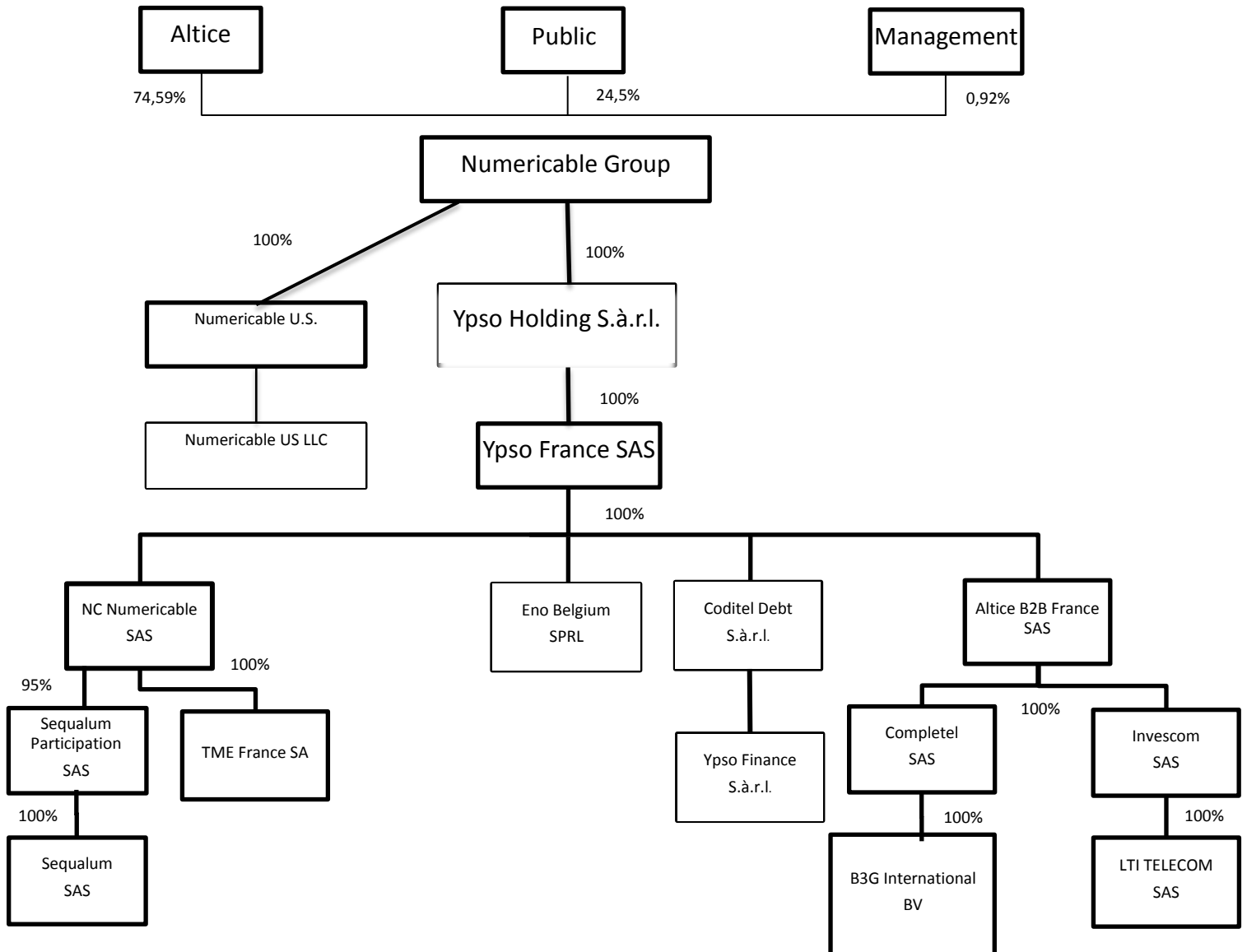
#### 6.12.3.4 La loi de finances pour 2012 et la troisième loi de finances rectificative pour 2012

Le taux de TVA pour les services télévisuels a été augmenté de 5,5 % à 7,0 % à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2012, puis à 10,0 % à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014.

## 7. ORGANIGRAMME

### 7.1 ORGANIGRAMME SIMPLIFIE DU GROUPE

L'organigramme ci-après présente l'organisation juridique du Groupe à la date d'enregistrement du présent document de référence.



## 7.2 FILIALES ET PARTICIPATIONS

### 7.2.1 Présentation générale

Numericable Group est issu de la combinaison de Numericable et de Completel pour créer un opérateur de télécommunications offrant une large gamme de produits et de services à toutes les catégories de clients en France, particuliers, professionnels, opérateurs de télécommunications et administrations publiques.

En novembre 2013, Numéricable Group a réalisé son introduction en bourse et, depuis cette date, ses actions sont admises aux négociations sur Euronext Paris.

A cette occasion, le Groupe a mis en œuvre certaines opérations de réorganisation et de simplification des structures juridiques du groupe. D'une part, à l'issue d'opérations d'apport, Numericable Group est devenue la société mère, détenant l'intégralité du capital des sociétés Ypso Holding S.à.r.l., société mère du sous-groupe Ypso, et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., société mère du sous-groupe Altice B2B et les créances intra-groupe issues de rachats sur le marché secondaire de dette du Groupe par la société Coditel Debt S.à.r.l., filiale du Groupe, ainsi que celles issues des instruments financiers subordonnés qui avaient été émis par Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l., ont été capitalisées.

D'autre part, la structure de détention des sociétés opérationnelles du Groupe a été simplifiée (fusion-absorption par Ypso Holding S.à.r.l. de Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. en novembre 2013, puis de Altice B2B Lux S.à.r.l. le 18 décembre 2013, au moment du refinancement de la dette d'Altice B2B France SAS). De plus, au moment de ce refinancement, Altice B2B France SAS est devenue une filiale directe d'Ypso France SAS et, les sociétés Est-Videocommunication SAS et Numericable SAS ont fait l'objet d'une fusion-absorption par NC Numericable SAS.

A l'occasion de l'introduction en bourse de la Société, Carlyle et Cinven ont cédé une partie de leur participation au capital de la Société, et Altice a renforcé sa participation au capital par voie d'une acquisition d'actions auprès de Carlyle et de Cinven réalisée au prix de l'introduction en bourse, concomitamment à la réalisation de l'admission aux négociations, et la Société a procédé à une augmentation de capital d'un montant d'environ 250 millions d'euros, ainsi qu'une augmentation de capital réservée aux salariés du Groupe d'un montant d'environ 1 million d'euros.

Le 18 novembre 2013, Altice a annoncé avoir conclu un accord avec Cinven et Carlyle pour l'acquisition d'actions Numericable Group supplémentaires auprès de Cinven et Carlyle. A la suite de cette opération, réalisée le 6 février 2014, Altice a porté sa participation à 40 % des actions de la Société (compte tenu des actions faisant l'objet des Options d'Achat Altice consenties par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows).

Début juin 2014, Altice a acquis l'intégralité des actions Numericable Group détenus par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows consécutivement à l'exercice par Altice de ses options unilatérales d'achat qui lui avaient été consenties par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows le 7 novembre 2013. Altice détient désormais directement 40 % des actions de la Société.

La Société est une société *holding* n'ayant pas d'activité opérationnelle propre. Suite aux opérations de réorganisation décrites ci-dessus, la Société est devenue la société mère d'un groupe de sociétés comprenant 16 entités consolidées (12 sociétés en France et 6 sociétés à l'étranger). Le Groupe comprend également la société Numericable Finance & Co. S.C.A., véhicule de financement ad hoc indépendant, émetteur des Obligations Février 2012 et des Obligations Octobre 2012.

La Société s'est également 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 1<sup>er</sup> janvier 2014, et comprenant les sociétés françaises dont la Société détient indirectement au moins 95% du capital.

Dans ce contexte, les distributions d'Ypso France à Ypso Holding S.à.r.l. resteront soumises à la contribution additionnelle de 3% sur les distributions prévue à l'article 235 ter ZCA du code général des impôts (du fait de son statut de société intermédiaire interposée). Toutefois, si la Société (qui sera le redevable de cette

contribution en tant que tête du nouveau groupe d'intégration fiscale) est en mesure d'établir qu'Ypso Holding S.à.r.l. lui a redistribué les dividendes versés par Ypso France, elle sera en droit d'obtenir, dans le cadre d'une réclamation contentieuse présentée auprès de l'administration fiscale, la restitution du montant de la contribution initialement acquittée.

## 7.2.2 Filiales importantes

Les principales filiales directes ou indirectes de la Société sont décrites ci-après.

- Ypso Holding S.à.r.l. est une société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois au capital de 41 898 225 euros dont le siège social est situé 3, boulevard Royal, L-2449 Luxembourg et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro B 110.644. La Société détient 100 % du capital et des droits de vote d'Ypso Holding S.à.r.l..
- Ypso France SAS est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 74 707 200 euros dont le siège social est situé 10, rue Albert Einstein, 77420 Champs-sur-Marne, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Meaux sous le numéro 484 348 131. La Société détient directement 1,6 % du capital et des droits de vote d'Ypso France SAS et indirectement 100 % du capital et des droits de vote d'Ypso France SAS. Ypso France SAS est une sous-holding qui est la société mère de l'ensemble des filiales du Groupe Numericable de manière directe ou indirecte.
- Eno Belgium SPRL est une société privée à responsabilité limitée de droit belge au capital de 100 000 euros dont le siège social est situé 26, rue des deux Eglises, 1000 Bruxelles, Belgique et immatriculée au registre du commerce belge sous le numéro BE 0876 877 822. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote de Eno Belgium SPRL. 99,99% de l'actionnariat est détenu par Ypso France, le reste de l'actionnariat est détenu par Ypso Holding Lux S.à.r.l (0,01 % du capital et des droits de votes). L'activité principale de Eno Belgium SPRL consiste en la prise de participation, l'achat et la vente d'actions, d'obligations, de parts bénéficiaires, de warrants et d'autres instruments financiers et valeurs négociables. Eno Belgium SPRL est l'ancienne société holding de détention des activités belges du Groupe qui ont été cédées en juin 2011. Elle n'a plus aucune activité aujourd'hui. Il est envisagé de dissoudre Eno Belgium au 15 octobre 2014.
- Coditel Debt S.à.r.l. est une société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois au capital de 2 137 500 euros dont le siège social est situé 121, avenue de la Faïencerie, L-1511 Luxembourg et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro B 130.807. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote de Coditel Debt S.à.r.l.. L'activité principale de Coditel Debt S.à.r.l. a consisté par le passé à racheter de la dette du Groupe sur le marché secondaire, dette qui a été capitalisée dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société. Il n'est pas envisagé que Coditel Debt S.à.r.l. procède à de nouvelles acquisitions de dettes sur le marché secondaire.
- Ypso Finance S.à.r.l. est une société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois au capital de 2 000 000 euros dont le siège social est situé 121, avenue de la Faïencerie, L-1511 Luxembourg et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Luxembourg sous le numéro B 161.946. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote d'Ypso Finance S.à.r.l.. Ypso Finance S.à.r.l. est la société dédiée à la centralisation de la trésorerie du Groupe.
- NC Numericable est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 78 919 817,50 euros dont le siège social est situé 10, rue Albert Einstein, 77420 Champs-sur-Marne, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Meaux sous le numéro 400 461 950. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote de NC Numericable. Suite à la fusion-absorption des sociétés Est-Vidéocommunication SAS et Numericable SAS par NC Numericable, NC Numericable assure désormais l'exploitation de l'ensemble des réseaux câblés du Groupe et la commercialisation des services suivants : diffusion de programmes télévisés, téléphonie, internet haut débit et vidéo à la demande (VOD).
- TME France est une société anonyme de droit français au capital de 781 301,21 euros dont le siège social est situé Fort de Tourneville, 55 rue du 329<sup>ème</sup>, 76600 Le Havre, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés du Havre sous le numéro 414 113 621. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote de TME France. TME France assure l'exploitation d'un ensemble de

réseaux câblés au Havre et la commercialisation des services suivants : diffusion de programmes télévisés, téléphonie, internet haut débit et vidéo à la demande (VOD) et MVNO.

- Sequalum Participation est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 37 000 euros dont le siège social est situé Tour Ariane, 5, place de la Pyramide 92800 Puteaux, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 503 508 632. Sequalum SAS est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 25 millions d'euros dont le siège social est situé Tour Ariane, 5, place de la Pyramide 92800 Puteaux, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 503 673 212. La Société détient indirectement 95 % du capital et des droits de vote de Sequalum Participation, elle-même détenant 100 % du capital et des droits de vote de Sequalum SAS. Le reste de l'actionnariat de Sequalum Participations est détenu par SFR Collectivités, filiale infrastructure de télécommunications de SFR (5 % du capital et des droits de vote). Sequalum Participation et Sequalum SAS ont pour objet la conception, le financement, la construction, le déploiement et l'exploitation technique et commerciale d'un réseau de télécommunications en fibre optique à très haut débit FTTH dans le cadre d'une délégation de service public (DSP) dans le département des Hauts-de-Seine.
- Alsace Connexia Participation est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 37 000 euros dont le siège social est situé 40-42 quai du point du jour, 92100 Boulogne-Billancourt, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 479 916 801. La Société détient indirectement 38,14 % du capital et des droits de vote d'Alsace Connexia Participation. Le reste de l'actionnariat est détenu par SFR Collectivités (61,86 % du capital et des droits de vote). L'activité principale d'Alsace Connexia Participation consiste en la gestion de 70 % des titres de la société Alsace Connexia qui est titulaire d'un contrat de Délégation de Service Public qui lui a été attribué par le Conseil Régional d'Alsace, pour la conception, la réalisation, le financement, l'exploitation et la commercialisation d'une infrastructure de télécommunications sur le département.
- Altice B2B France est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 122 800 980,76 euros dont le siège social est situé 102, avenue des Champs Elysées, 75008 Paris, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 499 662 757. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote d'Altice B2B France. Altice B2B France est une sous-holding qui est la société mère de l'ensemble des filiales du groupe Completel de manière directe ou indirecte.
- Completel est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 146 648 525,88 euros dont le siège social est situé Tour Ariane, 5, place de la pyramide 92800 Puteaux, France et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 418 299 699. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote de Completel. Completel est un opérateur télécom spécialisé dans les solutions télécoms à haut et très haut débit pour les entreprises, le secteur public, les opérateurs et fournisseurs de services. En 2011, Completel a absorbé B3G, société leader sur le marché français de la fourniture de services de Centrex IP, et Altitude Télécom, opérateur de télécommunications principalement présent dans l'ouest de la France.
- B3G International BV est une société par actions (*naamloze vennootschap*) de droit néerlandais au capital de 90 000 euros dont le siège social est situé Kabelweg 42 – 1014, Amsterdam, Pays-Bas, et immatriculée au registre du commerce de la chambre de commerce néerlandais sous le numéro 34243587. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote de B3G International BV. L'activité principale de B3G International BV consiste en la fourniture de services de télécommunication aux entreprises.
- Invescom est une société par actions simplifiée de droit français au capital de 1 343 346 euros dont le siège est situé 300, Route nationale 6, Le Bois des Côtes, Bâtiment A, 69760 Limonest, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Lyon sous le numéro 484 734 769. Invescom est une société holding ayant pour seule activité de gérer sa participation dans le capital de LTI Telecom et de fournir des prestations de services en matière administrative, financière et commerciale.
- LTI Télécom est une société par actions simplifiée, depuis le 16 juin 2014, au capital de 750 000 euros dont le siège social est situé 300, Route nationale 6, Le Bois des Côtes, Bâtiment A, 69760 Limonest, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Lyon sous le numéro 415 047 448. LTI Télécom est un opérateur de télécommunication proposant, essentiellement, des services de téléphonie fixe, téléphonie mobile, internet et réseaux VPN à destination des entreprises.

- Numericable US est une société par actions simplifiée au capital de 37 608 579 euros dont le siège social est situé 5, Place de la Pyramide, 92088 Paris la Défense, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 801 376 161. La Société détient indirectement 100 % du capital et des droits de vote de Numericable US, elle-même détenant 100 % du capital et des droits de vote de Numericable US LLC, société de droit américain dont le siège est situé 901 N. Market ST., Suite 705, Wilmington, County of New Castle, Delaware 19801. Numericable US et Numericable US LLC ont été créées le 26 mars 2014 pour les besoins de la structure du financement du projet d'acquisition de SFR.

En termes d'activités opérationnelles, les filiales les plus significatives du Groupe sont NC Numericable et Completel.

### **7.2.3 Acquisitions et cessions récentes de filiales**

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

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

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

Dans la mesure où elle n'avait plus d'activité, la société ENO Holding a été dissoute le 16 juillet 2014 et il est envisagé de dissoudre la société ENO Belgium le 15 octobre 2014, cette dernière n'ayant plus d'activité.

### **7.2.4 Participations**

A la date du présent document de référence, le Groupe détient des participations directes et indirectes dans les sociétés suivantes, qui ne lui confèrent ni contrôle ni influence notable :

- 5 % du capital et des droits de vote de Médiamétrie Expansion ;
- 20,53 % du capital et des droits de vote de Câble Toulousain de Vidéocommunication ;
- 15 % du capital et des droits de vote de SLEC ANSQCA ;
- 39,52 % du capital et des droits de vote de Lyon TV Câble ;
- 33,4 % du capital et des droits de vote de SLEC Grand Angoulême ;
- 2,77 % du capital et des droits de vote de SEM Palace Epinal ;
- 13,6 % du capital et des droits de vote de société Vidéocable 91 – Télésonne ; et
- 36,72 % du capital et des droits de vote de société Mantes TV Câble.

Ces participations ne sont pas significatives pour le Groupe et sont classées en « autres actifs financiers » dans les comptes consolidés du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes Consolidés du Groupe » du présent document de référence.

### **7.2.5 Numericable Finance & Co. S.C.A.**

Numericable Finance & Co. S.C.A. est un véhicule de financement ad hoc et autonome créé pour les besoins de l'émission des Obligations Février 2012 (telles que définies ci-après), des Obligations Octobre 2012 (telles que définies ci-après) et de toute autre dette additionnelle autorisée au titre du contrat d'émission des Obligations Février 2012 et du contrat d'émission des Obligations Octobre 2012. En conséquence des Opérations de Refinancement de mai 2014, cette société est en cours de liquidation.

## **8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS**

### **8.1 IMMOBILISATIONS CORPORELLES IMPORTANTES EXISTANTES OU PLANIFIEES**

Au 31 décembre 2012, au 31 décembre 2013 et au 30 juin 2014, le Groupe détenait des immobilisations corporelles d'une valeur brute d'environ 2,9 milliards d'euros, 3,2 milliards d'euros et 3,3 milliards d'euros, respectivement. A cette date, le réseau de télécommunications du Groupe représentait la majeure partie de la valeur brute totale des immobilisations corporelles. Pour une information détaillée sur le réseau du Groupe, voir la Section 6.6 « Le réseau du Groupe » du présent document de référence.

Le Groupe loue un certain nombre de ses immobilisations corporelles, notamment certains bâtiments et infrastructures de réseaux de télécommunications. Pour les exercices 2012 et 2013 et pour le premier semestre 2014, les charges locatives se sont élevées à 25,8 millions d'euros, 27,0 millions d'euros, et 14,7 millions d'euros, respectivement.

Les immobilisations corporelles détenues ou louées par le Groupe sont essentiellement constituées :

- de bâtiments administratifs et de bureaux pour les besoins des fonctions administratives et commerciales du Groupe composés de 64 sites représentant 29 100 m<sup>2</sup>, principalement en France. Le Groupe est notamment propriétaire du siège social des sociétés Ypso France SAS, Numericable et NC Numericable situé à Champs-sur-Marne (Paris-Ile de France). Les principaux sites loués, en vertu de baux commerciaux, sont les sites de la Défense (où la Société a son siège social), de Champs-sur-Marne, d'Isneauville, et de Limonest. Le siège de la Société se situe sur le site de la Défense. Le bail de la Défense a été conclu le 28 novembre 2005 et modifié par divers avenants. Il prévoit une durée de 12 ans dont neuf années fermes à compter du 1er avril 2006, Completel ne pouvant donner congé qu'au terme de la troisième période triennale en contrepartie du versement au bailleur d'une indemnité, et un loyer annuel actuel de 1 626 050 euros (hors taxes et hors charges). Le Groupe occupe des lots situés autour de son siège social en vertu de deux baux et d'un crédit-bail. Le premier bail de Champs-sur-Marne a été conclu le 2 juillet 2002 et renouvelé le 25 janvier 2013 pour une durée de neuf ans dont six années fermes à compter du 1er juillet 2012, NC Numericable ne pouvant donner congé qu'au terme de la deuxième période triennale, et un loyer annuel actuel de 42 135 euros (hors taxes et hors charges). Le second bail de Champs-sur-Marne a été conclu le 9 septembre 2011 pour une durée ferme de neuf ans à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011, NC Numericable ne pouvant donner congé qu'au terme de la deuxième période triennale en contrepartie du versement au bailleur d'une indemnité, et un loyer annuel actuel de 248 024 euros (hors taxes et hors charges). Le crédit-bail de Champs-sur-Marne a été conclu le 10 avril 2001 pour une durée de 15 ans pour un loyer annuel d'environ 615 000 euros. Le bail d'Isneauville a été conclu le 23 février 2012 pour une durée de neuf ans à compter du 1er avril 2012, Completel SAS ne pouvant donner congé qu'au terme de la deuxième période triennale, et un loyer annuel actuel de 586 469 euros (hors taxes et hors charges). Le bail de Limonest a été conclu le 11 octobre 2010 pour une durée de neuf années, LTI Télécom bénéficiant d'une faculté de résiliation triennale, et un loyer annuel actuel de 119 000 euros.
- de terrains, de constructions et d'infrastructures de réseaux de télécommunications. Le Groupe est propriétaire de la fibre optique et des câbles coaxiaux de son réseau ainsi que de son équipement, des têtes de réseau, des nœuds, des commutateurs, des équipements de raccordement, et de certaines autres parties du réseau d'accès, y compris le réseau longue distance backbone. Le Groupe occupe l'immeuble accueillant son principal nœud de réseau situé à Palaiseau (Paris-Ile de France) en vertu de deux baux conclus le 10 février 2000. Le premier bail de Palaiseau a été renouvelé une première fois le 26 juillet 2011 puis une seconde fois le 20 novembre 2013 pour une durée de neuf ans à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014, NC Numericable bénéficiant d'une faculté de résiliation triennale, et pour un loyer annuel actuel de 331 544 euros (hors taxes et hors charges). Le second bail de Palaiseau a été renouvelé le 29 octobre 2009 pour une durée de neuf ans à compter du 16 novembre 2009, NC Numericable pouvant donner congé à l'expiration de chaque période triennale, et pour un loyer annuel actuel de 88 704 euros (hors taxes et hors charges). Les infrastructures de génie civil dans lesquelles les câbles sont placés (tels que les conduits et les pylônes) sont détenues par le Groupe ou par Orange, auquel cas elles sont mises à disposition du Groupe par Orange aux termes

d'*indefeasible rights of use* (IRU) à long terme conclus avec Orange (voir la Section 6.6 « Le réseau du Groupe » du présent document de référence). Le Groupe occupe également des sites techniques stratégiques à Marseille et à Nanterre. Le bail de Marseille a été conclu le 22 février 1999 et renouvelé le 13 avril 2012 pour une durée de neuf ans à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2012, Completel SAS pouvant donner congé à l'expiration de chaque période triennale, et un loyer annuel actuel de 210 000 euros (hors taxes et hors charges). Le bail de Nanterre a été conclu le 28 mars 2013 pour une durée ferme de neuf ans à compter du 1<sup>er</sup> avril 2013, Completel SAS ne pouvant donner congé qu'à l'expiration de la durée neuf ans, et un loyer annuel actuel de 499 574 euros (hors taxes et hors charges).

- de 63 magasins et d'entrepôts appartenant ou loués par le Groupe pour une surface commerciale totale de 11 500 m<sup>2</sup>. Les principaux magasins détenus par le Groupe sont ceux du Mans et d'Antibes, et les principaux magasins loués par le Groupe en vertu de baux commerciaux sont ceux de Bordeaux, Metz et Saint-Quentin-en-Yvelines. Le bail de Bordeaux a été conclu le 22 avril 2011 pour une durée de neuf ans à compter du 22 avril 2011, NC Numericable pouvant donner congé à l'expiration de chaque période triennale, et un loyer annuel de 106 849 euros (hors taxes et hors charges). Le bail de Metz a été initialement conclu le 22 août 2002 puis a été remplacé par un nouveau bail signé le 17 octobre 2013 pour une durée de neuf ans à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2013 et un loyer annuel actuel de 75 000 euros (hors taxes et hors charges), NC Numericable ne pouvant donner congé qu'au terme de la deuxième période triennale. Le bail de Saint-Quentin-en-Yvelines a été conclu le 26 mai 2011 pour une durée de 10 ans à compter du 1<sup>er</sup> juin 2011, NC Numericable pouvant donner congé à l'expiration de chaque période triennale et à l'expiration de la dixième année, et un loyer annuel actuel de 96 710 euros (hors taxes et hors charges).
- de biens mobiliers, d'équipements informatiques, de serveurs, notamment des décodeurs et autres terminaux numériques et équipements installés chez les abonnés du Groupe, dont le Groupe reste propriétaire et qui doivent être retournés au Groupe en fin d'abonnement.

Le Groupe considère que le taux d'utilisation de ses différentes immobilisations corporelles est cohérent avec son activité et son évolution projetée et avec ses investissements en cours et planifiés.

A la date du présent document de référence, les immobilisations planifiées du Groupe correspondent aux investissements en cours de réalisation et envisagés présentés aux Sections 5.2.2 « Investissements en cours de réalisation et investissements futurs » du présent document de référence.

## **8.2 ENVIRONNEMENT ET DEVELOPPEMENT DURABLE**

Au regard des activités du Groupe et de ses actifs immobilisés corporels actuels, le Groupe considère qu'il n'existe pas d'éléments environnementaux pouvant influencer de manière significative l'utilisation de ses immobilisations corporelles. Néanmoins, le Groupe porte une attention particulière à l'empreinte environnementale de ses activités et a pour objectif la mise en œuvre d'une politique de croissance rentable, pérenne et responsable sur les plans social, environnemental et sociétal.

Le Groupe a mis en place un certain nombre de démarches en matière environnementale dans le cadre de son activité et à l'égard de ses salariés. Le Groupe souhaite pérenniser cette démarche dans les années à venir.

Au-delà de la maîtrise de son impact direct, le Groupe veille également à proposer à ses abonnés des produits et services éco-responsables afin de diminuer leur consommation d'énergie. Du fait de sa polyvalence et de son caractère multifonctionnel, la nouvelle LaBox marque à ce titre une avancée significative puisqu'elle cumule plusieurs fonctions (lecteur Blu-Ray™, décodeur TV-HD et 3D et disque dur amovible).



## 9. ANALYSE DES RESULTATS DU GROUPE

Les lecteurs sont invités à lire les informations qui suivent relatives aux résultats du Groupe conjointement avec les comptes consolidés du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 et des informations comparatives pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, tels qu'ils figurent à la Section 20.1.1 « Comptes Consolidés du Groupe » du présent document de référence ; et 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 20.5.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe » du présent document de référence.

Les comptes consolidés annuels du Groupe ont été préparés conformément aux normes IFRS, telles qu'adoptées par l'Union européenne. Les comptes consolidés du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 ont fait l'objet d'un audit. Le rapport des Commissaires aux Comptes sur ces comptes consolidés figure à la Section 20.1.2 « Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence.

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 par les commissaires aux comptes. Le rapport d'examen limité des Commissaires aux Comptes sur ces comptes consolidés semestriels figure à la Section 20.5.2 du présent document de référence.

### 9.1 PRESENTATION GENERALE

#### 9.1.1 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 premier semestre 2014 (soit 66,2 % du chiffre d'affaires total du Groupe) et de 864,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 (soit 65,8 % 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) et 309,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 (soit 23,6 % du chiffre d'affaires total du Groupe).
- le segment de « gros » (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) 140,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013 (soit 10,7 % 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 exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 et des semestres clos les 30 juin 2013 et

2014. Cette présentation suit celle de la note 5 aux comptes consolidés annuels et la note 3.1 aux comptes consolidés semestriels, où 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.

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Période de 6 mois close le 30 juin</b>		<b>Exercice clos le 31 décembre</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>				
B2C .....	442,4	432,5	869,4	832,6
B2B .....	163,9	153,1	312,6	324,5
De gros.....	98,3	96,8	200,8	211,5
<i>Eliminations intra-Groupe</i>	<i>(40,9)</i>	<i>(32,4)</i>	<i>(68,6)</i>	<i>(66,1)</i>
<b>Total .....</b>	<b>663,7</b>	<b>650,0</b>	<b>1 314,2</b>	<b>1 302,4</b>

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 :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Période de 6 mois close le 30 juin</b>		<b>Exercice clos le 31 décembre</b>	
	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
<b>Segment</b>				
B2C .....	(3,0)	(2,1)	(4,9)	(6,4)
B2B .....	(2,4)	(1,7)	(3,3)	(1,3)
De gros.....	(35,6)	(28,6)	(60,5)	(58,4)
<b>Total éliminations intra-Groupe ...</b>	<b>(40,9)</b>	<b>(32,4)</b>	<b>(68,6)</b>	<b>(66,1)</b>

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

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

Au 31 décembre 2013, le Groupe offrait ses services à environ 1,3 million d'abonnés individuels directs, environ 1,8 million d'abonnés collectifs (*bulk subscribers*) et environ 363 000 utilisateurs finaux fibre optique marque blanche. Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'est élevé à 1 314,2 millions d'euros et l'EBITDA du Groupe s'est élevé à 560,1 millions d'euros.

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. 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.

### 9.1.2 Présentation des comptes consolidés inclus dans le présent document de référence

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

Les données comparatives présentées au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 et 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 31 décembre 2012 et au 30 juin 2013 deux groupes distincts.

### 9.1.3 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 réglementaire et macro-économique, les principaux facteurs ayant une incidence sur le cours normal des activités du Groupe et son résultat comprennent (i) l'attractivité des produits et des services du Groupe, y compris par rapport à ceux de ses concurrents, (ii) les changements dans la tarification, (iii) l'acquisition de clientèle et les taux de résiliation, (iv) la structure des coûts du Groupe et ses programmes d'optimisation de ces coûts et (v) l'amélioration et l'entretien du réseau. Une description plus détaillée de chacun de ces facteurs est présentée ci-dessous.

#### 9.1.3.1 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. Voir la Section 6.2.1 « Marché B2C » du présent document de référence.

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 packs de produits et services proposés à des abonnés individuels. Les offres packs de produits et services 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 packs de produits et services a été une des causes principales de sa réussite dans la captation de nouveaux 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 (78% au premier semestre 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. Voir la Section 6.2.2 « Marché entreprises fixe (B2B) » du présent document de référence.

Comme décrit à la Section 6.5.2.3 « Clients », 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 (voir la Section 22.4 « Contrats marque blanche » du présent document de référence). 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. Voir la Section 6.2.3 « Marché de gros » du présent document de référence.

#### 9.1.3.2 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. 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. Voir la Section 6.5.1.2.1(d), « Services triple- et quadruple-play » du présent document de référence.

Le Groupe continue de proposer de façon isolée des offres de services de télévision aux abonnés existants.

Les offres groupées collectives (*bulk packages*) proposées par le Groupe aux gestionnaires d'immeubles comprennent accessoirement un accès aux 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 (voir la Section 6.5.3.2.3 « Services de gros d'infrastructure » du présent document de référence), 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.

### 9.1.3.3 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.

Les tableaux suivants présentent le taux de résiliation du segment B2C pour les clients directs (c'est-à-dire à l'exclusion des utilisateurs finaux marque blanche ou des abonnés collectifs) pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 et les semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

	Exercice clos le 31 décembre			Semestre clos le 30 juin	
	2011	2012	2013	2013	2014
Triple-play .....	18,1 %	17,2 %	17,0 %	16,3 %	15,1 %
<b>Total.....</b>	<b>19,4 %</b>	<b>18,6 %</b>	<b>19,2 %</b>	<b>18,3 %</b>	<b>18,8 %</b>

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. Voir la Section 6.5.1.2.2 « Services de télévision analogique » du présent document de référence. L'augmentation du taux de résiliation annuel pour les offres isolées de télévision numérique résulte d'une migration vers les offres triple-play conforme aux tendances du marché. Pour une définition du taux de résiliation telle qu'elle est utilisée dans le présent document de référence, voir le « Glossaire » à l'Annexe I.

#### 9.1.3.4 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.

#### 9.1.3.5 Modernisation et entretien du réseau

En 2012, 2013 et au cours des premiers semestres 2013 et 2014, environ 11 % (33 millions d'euros), 15 % (42 millions d'euros), 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). Le Groupe a également encouru des dépenses liées à l'exploitation et à l'entretien de son réseau pour 38 millions d'euros et 39 millions d'euros respectivement en 2012 et 2013 et de 61 millions d'euros et de 56 millions d'euros respectivement au cours des premiers semestres 2014 et 2013.

La capacité du Groupe à fournir de nouveaux services de télévision numérique HD et à la demande, d'accès à Internet à des débits toujours plus élevés et des services de téléphonie à de nouveaux abonnés dépend en partie de sa capacité à améliorer son réseau. Au cours des années 2012 et 2013 et du premier semestre 2014, le Groupe a déployé sa fibre optique sur une partie substantielle de son réseau et a amélioré une portion de celui-ci grâce à la technologie EuroDocsis 3.0, en faisant d'importantes dépenses d'investissement à cet égard.

Le Groupe a également modernisé et étendu la portée de son réseau par des partenariats public-privé. Le partenariat public-privé actuellement le plus important est mis en œuvre par la filiale du Groupe, Sequalum, qui exerce des activités de gros dans le département des « Hauts-de-Seine », qui comprend le quartier d'affaires de La Défense. Sequalum a été créée en 2008 pour la conception, le financement, la commercialisation, le déploiement, et l'exploitation technique et commerciale d'un réseau de fibre optique à très haut débit FTTH dans le cadre d'un contrat de délégation de service public de droit français (connue sous le nom de « DSP 92 »). Voir la Section 5.2.1 « Investissements historiques » du présent document de référence. Le déploiement de la fibre optique a commencé en octobre 2009 et se poursuit encore aujourd'hui. Cette activité génère actuellement un chiffre d'affaires qui est comptabilisé dans le segment wholesale. Les dépenses d'investissements dans le cadre de DSP 92 sont comprises dans les dépenses d'investissement réseau du Groupe. Voir la Section 5.2.1 « Investissements historiques » du présent document de référence. Le Groupe a reçu en juillet 2013 la notification du conseil général des Hauts-de-Seine de l'attribution de la phase II de ce projet. Cette phase II devrait continuer jusqu'en 2015. Le Groupe prévoit de continuer à saisir des opportunités similaires d'initiatives public-privé afin d'élargir son réseau à l'avenir, ce qui entraînerait une augmentation de ses dépenses d'investissement.

#### 9.1.3.6 Continuité d'exploitation

Les comptes consolidés du Groupe ont été établis dans l'hypothèse de la continuité d'exploitation des activités du Groupe.

Comme décrit dans la note 1.8 de l'annexe aux comptes consolidés semestriels, 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.

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 de l'annexe aux comptes consolidés semestriels 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 les conditions décrites dans la note 1.8 de l'annexe aux comptes consolidés semestriels du Groupe figurant à la Section 20.5.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe » et sur la base des 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'arrêté 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.

#### 9.1.4 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.

Le 31 octobre 2013, le Groupe, au travers de la société Altice B2B France SAS, 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 télécommunications créé en 1998 présent sur le marché B2B et proposant essentiellement des services de téléphonie fixe, téléphonie mobile, Internet et réseaux VPN à destination des petites et moyennes entreprises de 5 à 250 salariés en France.

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

Le Groupe n'a pas effectué d'acquisitions au premier semestre 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.

## 9.1.5 Principaux indicateurs de performance

### 9.1.5.1 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 31 décembre		Au 30 juin	
	2013	2012	2014	2013
	<i>(Non audités) (en milliers)</i>			
<b>Données d'exploitation B2C</b>				
<b>Implantation<sup>(1)</sup></b>				
Foyers desservis <sup>(2)</sup> .....	9 940	9 875	9 958	9 889
Triple-play disponible .....	8 511	8 428	8 573	8 452
Fiches EuroDocsis 3.0 installées ...	5 196	4 788	5 609	4 977
Abonnés numériques individuels .....	1 264	1 228	1 270	1 239
Multi-play <sup>(3)</sup> .....	1 041	972	1 062	1 002
Télévision en offre isolée .....	193	223	177	205
Autre <sup>(4)</sup> .....	31	34	31	32
Utilisateurs finaux marque blanche <sup>(5)</sup> ..	363	297	366	320
<b>Nombre total d'utilisateurs individuels numériques.....</b>	<b>1 628</b>	<b>1 525</b>	<b>1 636</b>	<b>1 559</b>
Abonnés individuels à la télévision analogique.....	81	103	73	91
<b>Total des utilisateurs individuels .....</b>	<b>1 709</b>	<b>1 628</b>	<b>1 709</b>	<b>1 650</b>
Abonnés collectifs ( <i>bulk subscribers</i> ) <sup>(6)</sup> .....	1 753	1 829	1 781	1 783
Utilisateurs finaux DSL marque blanche (Bouygues ex-Darty) .....	120	168	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 double-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 syndicat de copropriété.

Le Groupe génère de nouveaux abonnés en utilisant différents réseaux de distribution, 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. Voir la Section 6.5.1.4 « Commercialisation et marketing » du présent document de référence.

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.

#### 9.1.5.2 RGU (Revenue Generating Unit)

Le Groupe utilise des RGU (Revenue Generating Units) pour suivre le nombre de souscriptions à ses services B2C (avant raccordement effectif). 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. Voir le Glossaire à l'Annexe I du présent document de référence. 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<sup>(1)</sup> :

	Au 31 décembre		Au 30 juin	
	2013	2012	2014	2013
	<i>(Non audités)</i>			
	<i>(en milliers, sauf pour les RGU par utilisateur individuel)</i>			
RGU individuels TV <sup>(6)</sup> .....	1 140	1 163	1 130	1 148
RGU individuels Internet <sup>(6)</sup> .....	1 054	985	1 075	1 015
RGU individuels téléphonie fixe <sup>(6)</sup> .....	1 024	946	1 049	981
RGU individuels téléphonie mobile <sup>(6)</sup> .....	186	113	220	151
<b>Total RGU individuels<sup>(6)</sup>.....</b>	<b>3 404</b>	<b>3 207</b>	<b>3 474</b>	<b>3 295</b>
<b>Nombre de RGU individuel par utilisateur individuel<sup>(6)</sup>.....</b>	<b>2,53</b>	<b>2,41</b>	<b>2,59</b>	<b>2,48</b>

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

#### 9.1.5.3 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. Voir le Glossaire à l'Annexe I.

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 document de référence 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. Voir la Section 9.1.3.2 « Tarification ». 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 l'exercice clos le 31 décembre		Pour la période de six mois close le 30 juin	
	2013	2012	2014	2013
	<i>(Non audités)</i> <i>(en euros)</i>			
<b>ARPU par mois – nouveaux abonnés numériques individuels (nouveaux clients)<sup>(1)</sup></b> .....	<b>41,3€</b>	<b>41,7 €</b>	<b>43,5 €</b>	<b>42,3 €</b>
<b>ARPU mensuel—abonnés numériques individuels (base d'abonnés)<sup>(1)</sup></b> .....	<b>41,5€</b>	<b>40,7 €</b>	<b>42,0 €</b>	<b>41,2 €</b>

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

L'ARPU mensuel des nouveaux clients a baissé d'environ 1% à 41,3€ en 2013 par rapport à 41,7€ en 2012, à cause d'en effet de saisonnalité élevé au troisième trimestre 2013 et une augmentation des ventes sur Internet et par téléphone qui génère des ARPU moins élevés.

#### 9.1.5.4 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 comprend le chiffre d'affaires supplémentaire généré par les nouveaux contrats signés pendant une période donnée. Il est comparable au produit de l'ARPU des nouveaux clients multiplié par le volume de nouveaux clients sur le segment B2C.

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

	Pour l'exercice clos le 31 décembre		Pour la période de six mois close le 30 juin	
	2013	2012	2014	2013
	<i>(Non audités)</i> <i>(en milliers d'euros)</i>			
Chiffre d'affaires Nouvelles Commandes .....	6 656,5	5 659,7	3 342	3 161

Le lecteur est invité à lire la discussion ci-dessus en lien avec celle concernant le taux de résiliation B2B. Voir la Section 9.1.3.3 « Taux de résiliation » du présent document de référence.

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

### 9.1.6 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.

#### 9.1.6.1 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 du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe ».

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

##### 9.1.6.1.1 Chiffre d'affaires du segment B2C

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

- Chiffre d'affaires de l'activité numérique, comprenant (a) les frais d'abonnement mensuels récurrents pour la télévision, l'Internet haut débit, les services de téléphonie fixe et mobile du Groupe, proposés en offres isolées ou regroupées dans des offres triple- et quadruple-play, (b) les frais d'usage variables des activités de VOD, de téléphonie fixe et mobile, (c) les frais de connexion et de déconnexion non-récurrents, (d) les frais de résiliation de contrats téléphoniques, et (e) les redevances versées au Groupe par les chaînes de télévision payantes, sur la base du nombre de clients du Groupe qui s'abonnent à leurs offres ;
- Chiffre d'affaires de l'activité collective (bulk), comprenant les frais trimestriels, semestriels et annuels payés par les gestionnaires d'immeubles d'habitation, ce qui inclut les offices d'habitation à loyer modéré, pour la fourniture de services d'exploitation de maintenance des réseaux internes. 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.

#### 9.1.6.1.2 Chiffre d'affaires du segment B2B

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

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

#### 9.1.6.1.3 Segment wholesale

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

- Chiffre d'affaires relatif aux services de gros de connectivité voix ;
- Chiffre d'affaires relatif aux services de gros de connectivité des données ;
- Chiffre d'affaires relatif à la vente d'infrastructure (fibre noire) ; et
- Chiffre d'affaires DSL marque blanche, comprenant le chiffre d'affaires provenant des contrats marque blanche du Groupe avec Darty (sous la forme de frais de souscription et de frais d'activation). Depuis la fin de l'année 2012, ces clients marque blanche ont, dans certains cas, été transférés vers le réseau de Bouygues Télécom (voir la Section 22.4 « Contrats marque blanche » du présent document de référence). 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.

#### 9.1.6.2 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. Voir la Note 7 aux comptes consolidés du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe ».

### 9.1.6.3 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'options de souscription d'actions.

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

### 9.1.6.4 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 ».

### 9.1.6.5 Provisions

Les provisions comprennent principalement des provisions pour risques opérationnels, litiges (en particulier une provision de 11,4 millions d'euros a été comptabilisée au 31 décembre 2013 visant à couvrir 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 – voir Section 20.8.1 « Litiges Fiscaux » du présent document de référence) et pensions. Voir la note 23 aux comptes consolidés du Groupe.

### 9.1.6.6 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.

### 9.1.6.7 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.

### 9.1.6.8 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.

#### 9.1.6.9 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.

#### 9.1.6.10 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.

#### 9.1.6.11 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.

### 9.1.6.12 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 actuellement exclusivement utilisable sur les bénéfices de NC Numericable, une société opérationnelle du Groupe (essentiellement présente dans le segment B2C) ; (ii) une fraction des pertes (183 millions d'euros au 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'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>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>Compte de résultat 2014</b>	<b>Autres éléments du résultat global 2014</b>	<b>30 juin 2014</b>
Reports déficitaires (a)	132 662	50 787	-	183 449
Juste valeur des SWAPS (b)	-	3 342	54 331	57 673
<b>Impôts différés actifs</b>	<b>132 662</b>	<b>54 129</b>	<b>54 331</b>	<b>241 122</b>

- (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<sup>er</sup> 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).

### **9.1.7 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 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence.

## 9.2 ANALYSE DES RESULTATS POUR LE PREMIER SEMESTRE 2014 ET LE PREMIER SEMESTRE 2013

	Période de 6 mois close le 30 juin				
	2014		2013		Variation
	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>663,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>650,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,1%</b>
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%)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>293,7</b>	<b>44,3%</b>	<b>295,7</b>	<b>45,5%</b>	<b>(0,7%)</b>
Amortissements et dépréciations	(151,5)	(22,8%)	(145,9)	(22,4%)	3,9%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>142,2</b>	<b>21,4%</b>	<b>149,8</b>	<b>23,1%</b>	<b>(5,1%)</b>
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%
<b>Résultat financier</b>	<b>(279,8)</b>	<b>(42,2%)</b>	<b>(97,1)</b>	<b>(14,9%)</b>	<b>188,2%</b>
Impôts sur les sociétés	54,1	8,2%	(5,5)	(0,8%)	(1083,4%)
Résultat des sociétés mises en équivalence					
<b>Résultat net combiné / consolidé</b>	<b>(83,4)</b>	<b>(12,6%)</b>	<b>47,2</b>	<b>7,3%</b>	<b>(276,6%)</b>
Attribuable aux propriétaires de l'entité	(83,4)	(12,6%)	47,2	7,3%	(276,8%)
Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	-		-		

### 9.2.1 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%)
<b>Total</b>	<b>663,7</b>	<b>650,0</b>	<b>2,1%</b>

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 6,7% sur la période. Cette hausse est principalement liée (i) à l'acquisition de LTI Télécom au 4<sup>e</sup> 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 8,0% 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%.

### **9.2.2 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.

### **9.2.3 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) .

### **9.2.4 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.

### **9.2.5 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<sup>er</sup> 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.

#### **9.2.6 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<sup>er</sup> semestre 2013 et le 1<sup>er</sup> semestre 2014.

#### **9.2.7 Autres charges opérationnelles**

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

#### **9.2.8 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<sup>er</sup> semestre 2014 et de 8,9 millions d'euros au 1<sup>er</sup> 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 5,7 millions d'euros. Retraité de 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 rentabilité 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.

#### **9.2.9 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.

#### **9.2.10 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.

#### **9.2.11 Résultat financier**

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

Au cours du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> semestre 2013 contre 55 millions d'euros au 1<sup>er</sup> 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 pour 27 millions d'euros au titre de l'amortissement des frais de mise en place de la dette existante (+ 24 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.

#### **9.2.12 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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.

## 9.2.13 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<sup>o</sup> semestre 2014 se serait élevé à 114,3 millions d'euros en croissance de 67,1 millions d'euros.

## 9.3 ANALYSE DES RESULTATS PAR SEGMENT POUR LE PREMIER SEMESTRE 2014 ET LE PREMIER SEMESTRE 2013

### 9.3.1 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
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>442,4</b>	<b>432,5</b>	<b>2,3%</b>
<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%)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>202,6</b>	<b>205,6</b>	<b>(1,5%)</b>
<i>Taux de marge d'Ebitda</i>	45,8%	47,5%	

#### 9.3.1.1 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 premier 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<sup>er</sup> semestre 2014 qu'au cours du 1<sup>er</sup> 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.

### 9.3.1.2 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<sup>er</sup> semestre 2013 à 202,6 millions d'euros au titre du 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> semestre 2014 et n'ont pas d'équivalent au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2013.
- La capture de 16% de nouveaux clients de plus au 1<sup>er</sup> semestre 2014 par rapport au 1<sup>er</sup> semestre 2013 a généré une charge plus importante de coûts liés à ces acquisitions (« coûts d'acquisition d'abonnés ») 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.

### 9.3.2 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
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>163,9</b>	<b>153,1</b>	<b>7,0%</b>
<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%)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>38,4</b>	<b>45,3</b>	<b>(15,2%)</b>
<i>Taux de marge d'Ebitda</i>	23,4%	29,6%	

### 9.3.2.1 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<sup>er</sup> semestre 2013 à 163,9 millions d'euros au 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> semestre 2013, fait croître ce chiffre d'affaires voix.

### 9.3.2.2 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<sup>er</sup> semestre 2013 à 38,4 millions d'euros au 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier 2013 ce qui influe négativement sur la marge de ces activités.

### 9.3.3 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 (en millions d'euros)	Période de 6 mois close le 30 juin		
	2014	2013	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>98,3</b>	<b>96,8</b>	<b>1,6%</b>
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			-
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>52,7</b>	<b>44,8</b>	<b>17,8%</b>
<i>Taux de marge d'Ebitda</i>	53,6%	46,2%	

#### 9.3.3.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires des activités Wholesale est passé de 96,8 millions d'euros au 1<sup>er</sup> semestre 2013 à 98,3 millions d'euros au 1<sup>er</sup> 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 5,5 millions d'euros passant de 68,2 millions d'euros à 62,7 millions respectivement aux 1<sup>er</sup> 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.

### 9.3.4 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<sup>er</sup> 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.

## 9.4 ANALYSE DES RESULTATS POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2012 ET 2013

	Exercice clos le 31 décembre				Variation
	2013		2012		
	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	(en millions d'euros)	(en % du chiffre d'affaires)	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 314,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 302,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,9%</b>
Achats externes	(611,0)	(46,5%)	(602,1)	(46,2%)	1,5%
Charges de personnel	(154,6)	(11,8%)	(141,5)	(10,9%)	9,3%
Impôts et taxes	(33,9)	(2,6%)	(32,4)	(2,5%)	4,6%
Provisions	(20,5)	(1,6%)	(6,2)	(0,5%)	229,1%
Autres produits opérationnels	86,3	6,6%	89,2	6,9%	(3,3%)
Autres charges opérationnelles	(20,5)	(1,6%)	(17,2)	(1,3%)	19,1%
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>560,1</b>	<b>42,6%</b>	<b>592,3</b>	<b>45,5%</b>	<b>(5,4%)</b>
Amortissements et dépréciations	(304,0)	(23,1%)	(291,7)	(22,4%)	4,2%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>256,0</b>	<b>19,5%</b>	<b>300,5</b>	<b>23,1%</b>	<b>(14,8%)</b>
Produits financiers	9,7	0,7%	4,3	0,3%	124,3%
Coût de l'endettement brut	(184,8)	(14,1%)	(183,1)	(14,1%)	1,0%
Autres charges financières	(148,5)	(11,3%)	(32,7)	(2,5%)	354,2%
<b>Résultat financier</b>	<b>(323,6)</b>	<b>(24,6%)</b>	<b>(211,4)</b>	<b>(16,2%)</b>	<b>53,1%</b>
Impôts sur les sociétés	132,8	10,1%	(2,5)	(0,2%)	N/A
Résultat des sociétés mises en équivalence	(0,5)	(0,0%)	(0,2)	(0,0%)	143,2%
<b>Résultat net consolidé / combiné</b>	<b>64,7</b>	<b>4,9%</b>	<b>86,4</b>	<b>6,6%</b>	<b>(25,1%)</b>
Attribuable aux propriétaires de l'entité	64,6	4,9%	86,4	6,6%	(25,3%)
Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle	0,2	0,0%	0,0	0,0%	218,4%

#### 9.4.1 Chiffre d'affaires

##### Contribution des segments au chiffre d'affaires consolidé / combiné

(en millions d'euros)

	Exercice clos le 31 décembre		
	2013	2012	variation
B2C	864,6	826,2	4,7%
B2B	309,6	323,2	(4,3%)
Wholesale	140,0	153,1	(8,3%)
<b>Total</b>	<b>1 314,2</b>	<b>1 302,4</b>	<b>0,9%</b>

Le chiffre d'affaires pour l'année 2013 s'établit à 1 314,2 millions d'euros, soit une progression de 0,9 %. Au sein des activités du Groupe, ce sont les activités B2C qui progressent le plus sous l'effet d'une croissance en volume de la base de clientèle Numericable et Marques Blanches Fibre et d'un effet positif sur l'ARPU des clients Numericable.

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

Le chiffre d'affaires des activités B2B s'affiche en retrait de 4,3% entre 2012 et 2013. Cette baisse est principalement liée (i) à l'effet des baisses de tarifs de terminaison d'appels qui ont suscité de la part des clients, principalement les grands comptes, une demande d'ajustement de leurs tarifs à la baisse et (ii) l'impact des troubles administratifs et opérationnels intervenus en 2012 s'étant traduits notamment par des avoirs émis notamment au 1<sup>er</sup> semestre 2013. On note, toutefois, ici aussi, une amélioration de la tendance puisque la valeur des nouvelles affaires signées s'est significativement accrue passant de 5,660 millions d'euros sur l'année 2012 à 6,657 millions d'euros sur l'année 2013 soit +17,6%. Cet accroissement devrait bénéficier pleinement au chiffre d'affaires de 2014 compte tenu des délais d'installation de ces affaires.

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

#### 9.4.2 Achats externes

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

*Informations sur les délais de paiement des dettes fournisseurs* : au 31 décembre 2013, le solde des dettes fournisseurs de la Société, hors factures non parvenues, s'élève à 127,5 millions d'euros dont 27,1 millions d'euros payables avant fin décembre 2013, 55,2 millions d'euros payables en janvier 2014 et 65,2 millions d'euros payables ultérieurement.

#### 9.4.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont progressé de 9,3% entre 2012 et 2013, passant de 141,5 millions d'euros à 154,6 millions d'euros soit une augmentation de 13,1 millions d'euros. Cette augmentation est à mettre en relation avec l'augmentation des effectifs qui sont passés de 1 979 employés (hors stagiaires) à fin 2012 à

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

#### **9.4.4 Impôts et taxes**

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

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

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

#### **9.4.5 Provisions**

Les dotations aux provisions nettes de reprises ont augmenté de 14,7 millions d'euros entre 2012 et 2013 passant de 6,2 millions d'euros à 20,5 millions. L'essentiel de cette augmentation provient du segment B2B où a été constituée une provision consécutive à un contrôle fiscal réalisé sur l'exercice 2013 portant sur les années 2010 et 2011 à l'issue duquel l'administration fiscale rejette notamment la charge de certaines prestations de services réalisées entre 2009 et 2011. Le montant de la provision qui a été constituée pour tenir compte de ce redressement s'élève à 11,4 millions d'euros au 31 décembre 2013, ce qui porte le montant total des provisions pour risque de redressement fiscal à 36,3 millions d'euros au 31 décembre 2013. Pour plus d'information, voir Section 20.8.1 « Litiges fiscaux » du présent document de référence.

#### **9.4.6 Autres produits opérationnels**

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

#### **9.4.7 Autres charges opérationnelles**

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

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

Le résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA) a diminué de 30,7 millions d'euros entre 2012 et 2013 passant de 590,8 millions d'euros à 560,1 millions d'euros. Cette décroissance est

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

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

#### **9.4.9 EBITDA ajusté**

Une fois retraité des éléments non récurrents ou sans impact sur la trésorerie de la société, l'EBITDA ajusté de l'année 2013 s'établit à 615,9 millions, en légère décroissance de 3,4 millions d'euros ou 0,5% par rapport à 2012.

Ces valeurs traduisent l'accélération de la conquête de nouveaux clients dans le B2C, qui pèse sur la rentabilité la première année, ainsi que l'effet de la décroissance des activités voix dans le B2B du fait de la dernière baisse régulée des tarifs de terminaisons d'appels au 1 janvier 2013. Dans le Wholesale, la poursuite de la croissance des activités de revente de capacité data classique et fibre, à forte marge, a permis d'accroître la rentabilité.

Voir la section 9.6 « Passage de L'EBITDA à L'EBITDA Ajusté » pour le détail des composants de l'EBITDA ajusté.

#### **9.4.10 Amortissements et dépréciations**

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

#### **9.4.11 Résultat d'exploitation**

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

#### **9.4.12 Résultat financier**

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

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

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

L'augmentation de 34,2 millions d'euros des Autres Charges Financières hors effet de la capitalisation des Super PECS est une conséquence des frais engendrés par le remboursement de différentes lignes de crédit par la nouvelle Ligne D et par l'augmentation de capital concomitante à l'introduction en bourse (voir chapitre 10 du présent document). Les remboursements des Obligations Senior Garanties ont entraîné le paiement de premium aux détenteurs de ces obligations. Le Groupe a ainsi payé un total de 28,0 million d'euros (12.375% des montants remboursés sur la Ligne C1A, 8.75% sur les montants remboursés de la Facilité C2A et 2% sur la Ligne C2B qui a été intégralement remboursée). Les remboursements anticipés de ces Lignes ainsi que des Lignes Senior d'Altice B2B France ont entraîné la comptabilisation de 15,2 millions d'euros de frais relatifs à la mise en place des dettes éteintes, qui avaient initialement été comptabilisés au coût amorti.

L'augmentation des produits financiers provient principalement de deux nouveaux paiements pour un total de 7,1 millions d'euros reçus par le Groupe suite à la faillite de Lehman Brothers. Le restant des produits financiers inscrits au compte de résultat consiste en une reprise de provisions pour risque de 1,9 million d'euros.

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

#### **9.4.13 Impôts sur les sociétés**

L'introduction en bourse et la réorganisation juridique mise en œuvre en novembre et décembre 2013 ont donné au Groupe une meilleure visibilité sur sa structure fiscale et sa capacité à générer, en lien avec les perspectives de génération de résultats du Groupe, des bénéfices fiscaux permettant de consommer au moins une partie des pertes reportables disponibles. Compte tenu d'un certain nombre de facteurs (notamment, réorganisations, refinancement) ayant permis d'améliorer les perspectives d'utilisation des déficits, il est apparu que le Groupe était en mesure de consommer une quote-part des déficits fiscaux reportables qu'il avait constitués. Il a donc été décidé de reconnaître un impôt différé actif au titre de la quote-part des déficits fiscaux qui pourraient être consommés sur un horizon de 5 ans. Cela s'est traduit par la reconnaissance d'un produit d'impôt différé de 132,7 millions d'euros sur l'exercice 2013 (pour une description des règles encadrant l'utilisation de ces pertes, voir la section 4.4.6 « Les résultats futurs du Groupe, les règles fiscales françaises, les contrôles ou contentieux fiscaux et la réorganisation préalable à l'introduction en bourse pourraient limiter la capacité du Groupe à utiliser ses déficits fiscaux et ainsi réduire sa trésorerie nette » du présent document de référence).

## 9.5 ANALYSE DES RESULTATS PAR SEGMENT POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2012 ET 31 DECEMBRE 2013

### 9.5.1 Segment B2C

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

Segment B2C (en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre		
	2013	2012	variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>869,4</b>	<b>832,6</b>	<b>4,4%</b>
<i>Chiffre d'affaires numérique</i>	681,5	650,4	4,8%
<i>Chiffre d'affaires analogique</i>	28,6	36,9	(22,4%)
<i>Chiffre d'affaires collectif</i>	68,6	70,1	(2,1%)
<i>Chiffre d'affaires marque blanche fibre</i>	90,7	75,3	20,4%
Achats externes	(415,1)	(386,1)	7,5%
Charges de personnel	(87,1)	(77,6)	12,3%
Impôts et taxes	(20,5)	(19,9)	2,9%
Provisions	(8,6)	(4,5)	90,8%
Autres produits opérationnels	65,5	68,1	(3,8%)
Autres charges opérationnelles	(18,6)	(16,0)	16,0%
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>385,0</b>	<b>396,6</b>	<b>(2,9%)</b>
<i>Taux de marge d'EBITDA</i>	44,3%	47,6%	

#### 9.5.1.1 Chiffre d'affaires

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

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

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

Le chiffre d'affaires analogique a continué de décroître comme nous l'avions anticipé, de 8,3 millions d'euros, soit -22,5%, passant de 36,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 28,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013. Cette baisse est principalement due à une diminution de 21 % de la clientèle analogique du Groupe, passant de 103 000 abonnés au 31 décembre 2012 à environ 81 000 au 31 décembre 2013. Le Groupe ayant cessé de commercialiser les offres analogiques il y

a quelques années, seules les résiliations par les abonnés existants ont un effet négatif sur la clientèle analogique du Groupe désormais, le Groupe n'enregistrant pas de nouveaux abonnements.

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

#### 9.5.1.2 Achats externes

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

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

#### 9.5.1.3 Charges de personnel

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

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

#### 9.5.1.4 Impôts et taxes

Les impôts et taxes ont augmenté de 3,0 %, soit de 0,6 million d'euros, passant de 19,9 millions d'euros en 2012 à 20,5 millions en 2013. Cette augmentation provient de l'accroissement de la CVAE qui s'explique par les investissements significatifs consentis dans les activités B2C et l'augmentation induite de la valeur des immobilisations mais également de la valeur ajoutée.

#### 9.5.1.5 Provisions

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

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

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

#### 9.5.1.6 Autres produits opérationnels

Les autres produits opérationnels ont diminué de 2,6 millions d'euros entre 2012 et 2013 passant de 68,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012 à 65,5 millions d'euros au titre de l'exercice

clos le 31 décembre 2013. Cette diminution résulte principalement d'une moindre production immobilisée pour les besoins du projet DSP 92 en cette année de fin de phase 1.

#### 9.5.1.7 Autres charges opérationnelles

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

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

En contrepartie, les honoraires de refinancement ont fortement diminué par rapport à 2012 qui avait vu ces coûts fortement augmenter sous l'effet des deux émissions obligataires.

#### 9.5.1.8 Résultat d'Exploitation avant Amortissements et Dépréciations (EBITDA)

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

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

### 9.5.2 Segment B2B

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

Segment B2B (en millions d'euros)	Exercice clos le 31 décembre		
	2013	2012	variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>312,6</b>	<b>324,5</b>	<b>(3,7%)</b>
<i>Chiffre d'affaires voix</i>	115,5	133,9	(13,7%)
<i>Chiffre d'affaires data</i>	197,1	190,6	3,4%
Achats externes	(180,2)	(178,4)	1,0%
Charges de personnel	(60,5)	(57,2)	5,8%
Impôts et taxes	(8,1)	(7,6)	6,6%
Provisions	(11,6)	(1,3)	NS
Autres produits opérationnels	20,8	21,1	(1,4%)
Autres charges opérationnelles	(1,9)	(1,1)	72,7%
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>71,2</b>	<b>100,0</b>	<b>(28,8%)</b>
<i>Taux de marge d'EBITDA</i>	22,8%	30,8%	



#### 9.5.2.1 Chiffre d'affaires

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

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

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

#### 9.5.2.2 Achats externes

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

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

#### 9.5.2.3 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 5,8% entre 2012 et 2013 passant de 57,2 millions d'euros au titre de 2012 à 60,5 millions d'euros au titre de 2013. Cette augmentation résulte de deux effets principaux : le recrutement de commerciaux additionnels pour adresser le bas de marché et les PME et les signatures de nouveaux contrats en forte hausse en 2013 en comparaison de 2012 (la valeur de chiffre d'affaires mensuel des nouveaux contrats est passée de 5,660 millions d'euros en 2012 à 6,657 millions d'euros en 2013 soit une augmentation de 17,6 % dont l'effet devrait être essentiellement visible en 2014) qui a généré des primes aux équipes de ventes supérieures à celles de l'année 2012.

#### 9.5.2.4 Impôts et taxes

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

#### 9.5.2.5 Provisions

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

### 9.5.2.6 Autres produits opérationnels

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

### 9.5.2.7 Autres charges opérationnelles

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

### 9.5.2.8 Résultat d'Exploitation avant Amortissements et Dépréciations (EBITDA)

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

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

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

## 9.5.3 Segment Wholesale

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

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

### 9.5.3.1 Chiffre d'affaires

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

Plusieurs effets expliquent cette évolution. Les activités de téléphonie avaient bénéficié en 2012 d'une opportunité pour effectuer l'interconnexion entre les réseaux mobiles de Bouygues Telecom et Free Mobile. Progressivement ces deux opérateurs se sont interconnectés directement et ont de moins en moins recours au Groupe pour écouler leur trafic mobile. Ceci explique avec la baisse régulée des tarifs d'interconnexion une

décroissance du chiffre d'affaires d'environ 27 millions d'euros. Il est à noter que ces deux effets ont un impact faible sur la marge en valeur.

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

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

#### 9.5.3.2 Achats externes

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

Cette baisse résulte d'une baisse en volume et en valeur du trafic téléphonique écoulé sur le réseau du Groupe. La baisse en volume provient d'un moindre volume de minutes échangées entre Bouygues Télécom et Free Mobile via le réseau du Groupe. La baisse en valeur est le résultat de la baisse régulée des coûts d'interconnexion intervenue pour la dernière fois au 1<sup>er</sup> janvier 2013.

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

#### 9.5.3.3 Charges de personnel

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

#### 9.5.3.4 Impôts et taxes

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

#### 9.5.3.5 Provisions

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

#### 9.5.3.6 Résultat d'Exploitation avant Amortissements et Dépréciations (EBITDA)

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

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

## 9.6 PASSAGE DE L'EBITDA À L'EBITDA AJUSTÉ

<i>(en millions d'euros)</i>	Pour l'exercice clos le 31 décembre		Pour le semestre clos le 30 juin	
	2012	2013	2013	2014
EBITDA.....	592,3	560,1	295,7	293,7

Frais de conseil liés au refinancement de la dette <sup>(a)</sup> .....	7,4	4,9	-	1,1
Frais de conseil liés à l'acquisition de SFR	-	-	-	5,7
Coûts de restructurations liées à des acquisitions <sup>(b)</sup> .....	2,5	1,4	1,1	2,4
Provisions / coûts liés à des contrôles fiscaux et de sécurité sociale.....	0,6	11,3	-	(1,2)
Charge/Produit exceptionnel provenant de France Télécom-Orange ou Free <sup>(c)</sup> .....	0,1	7,2	-	-
CVAE <sup>(d)</sup> .....	11,9	12,7	6,1	5,9
Dépréciation accélérée des équipements <sup>(e)</sup> .....	5,2	14,7	0,9	-
Pénalités <sup>(f)</sup> .....	1,0	-	0,8	-
Coût des stock options .....	-	3,6	-	2,5
<b>EBITDA ajusté.....</b>	<b>620,9</b>	<b>615,9</b>	<b>304,6</b>	<b>310,1</b>

- (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) Montant perçu de France Télécom-Orange, correspondant à un paiement de dommages-intérêts à la suite d'un jugement du tribunal de commerce de Paris rendu contre France Télécom-Orange et lié à des pratiques restrictives de concurrence sur le marché ADSL en 2001 et en 2002 (comptabilisé en autres produits opérationnels). En 2013, charge exceptionnelle essentiellement constituée en 2013 de la pénalité liée au litige avec Free pour 6 millions d'euros (voir la Section 20.8.2.3 « Litige avec Free concernant l'annonce d'une offre mobile » du présent document de référence).
- (d) A compter du 1er janvier 2010, la CVAE (Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises), une taxe française sur la valeur ajoutée des entreprises assise sur la valeur ajoutée générée par une société, a partiellement remplacé l'ancienne taxe professionnelle (comptabilisée en impôts et taxes).
- (e) Charges hors trésorerie résultant de la dépréciation accélérée des décodeurs et des routeurs haut débit qui ont été rendus endommagés ou qui n'ont pas été rendus par les abonnés ayant résilié leur abonnement, et le cas échéant, de passage en résultat de la valeur nette comptable des actifs rendus aux collectivités dans le cas de biens de retour en fin de DSP.
- (f) Pénalités payées 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).

## **10. TRÉSORERIE ET CAPITAUX DU GROUPE**

### **10.1 PRÉSENTATION GÉNÉRALE**

Les principaux besoins de financement du Groupe comprennent ses besoins en fonds de roulement, ses dépenses d'investissement, le paiement d'intérêts et le remboursement de ses emprunts. Les besoins de financement du Groupe incluent également le financement d'acquisitions, telles que les acquisitions de SFR ou de Virgin Mobile qui sont en cours de réalisation (voir la Section 20.9 « Changement significatif de la situation financière ou commerciale » du présent document de référence).

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

Le Groupe a également régulièrement refinancé son endettement. En 2012, le Groupe a procédé à deux émissions obligataires afin d'étendre la maturité de sa dette. En 2013, le Groupe a apporté trois changements majeurs à son système de financement. En juillet et août 2013, les filiales Ypso France et Altice B2B France ont amendé et étendu la maturité de leurs principaux crédits syndiqués. L'augmentation de capital intervenue en novembre 2013, dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, a permis au Groupe de rembourser une partie (environ 150 millions d'euros) de ses Anciennes Obligations Senior Garanties (telles que définies ci-après). En décembre 2013, le sous-groupe Ypso France a fait l'acquisition du sous-groupe Altice B2B et a refinancé l'intégralité de son endettement. Pour ce faire, le Groupe a conclu une nouvelle ligne de crédit pour un montant de 800 millions d'euros (Ligne D) dans le cadre du SFA Ypso France. Outre le refinancement de la dette du sous-groupe Altice B2B, cette ligne a permis au Groupe de rembourser toutes ses Obligations à Taux Variable ainsi qu'une partie de ses Anciennes Obligations à Taux Fixe (telles que définies ci-après). Au cours du premier semestre 2014, dans le cadre de l'Acquisition de SFR (tel que définie à la section 5.1.5 « Histoire et évolution du Groupe » du présent document de référence), le Groupe a émis des obligations pour un montant global en principal s'élevant à 7 873 millions d'euros et a conclu un nouveau Prêt à Terme (défini ci-après) d'un montant global en principal s'élevant à 3 780 millions d'euros. Le Groupe a également signé une nouvelle ligne de crédit renouvelable, dont 300 millions d'euros sont disponibles immédiatement et 450 millions d'euros supplémentaires seront disponibles après la réalisation de l'Acquisition de SFR. Une partie du produit des tirages au titre du Prêt à Terme a servi au refinancement total des Anciennes Obligations Senior Garanties et du SFA Ypso France, y compris les frais et charges de remboursement y afférents. Le solde du produit des tirages sur le Prêt à Terme (après refinancement et paiement des charges et dépenses annexes), de même que tous les produits des obligations, devraient être utilisés pour financer l'Acquisition de SFR et certaines charges annexes et ont été placés sur des comptes de séquestre en attendant la réalisation de cette acquisition.

Le Groupe estime qu'en 2014 ses besoins de financement comprendront principalement ses besoins en fonds de roulement (voir la Section 10.3.3 « Financement du besoin en fonds de roulement » du présent document de référence), ses dépenses d'investissements (voir la Section 5.2.2 « Investissements en cours de réalisation et investissements futurs » du présent document de référence), ses charges d'intérêts, le remboursement de ses emprunts et le financement de ses acquisitions envisagées.

### **10.2 RESSOURCES FINANCIÈRES**

#### **10.2.1 Aperçu**

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

- *Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles, qui se sont élevés à 531,0 millions d'euros en 2012 et 570,3 millions d'euros en 2013 ;*

- *La trésorerie disponible.* Les montants de trésorerie et équivalents de trésorerie aux 31 décembre 2012 et 2013 se sont respectivement élevés à 8,0 millions d'euros et 101 millions d'euros. Voir la Note 20 « Trésorerie et équivalents de trésorerie » aux états financiers du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence. L'augmentation significative des montants de trésorerie et équivalents de trésorerie au 31 décembre 2013 est liée à l'augmentation de capital de novembre 2013, dont une partie seulement a été utilisée pour rembourser les Anciennes Obligations Senior Garanties. Le Groupe a utilisé le reliquat de la trésorerie pour ses besoins généraux de financement, dont sa croissance organique (notamment le déploiement de la fibre sur son réseau).
- *L'endettement,* qui, au 31 décembre 2013, comprenait le Contrat de Crédit Senior de Ypso France (emprunts directs auprès des banques et rétrocession du produit des émissions obligataires), les titres subordonnés à durée indéterminée de NC Numericable, les contrats de location-financement, les dépôts effectués par les clients, et les découverts bancaires. Voir la Note 22 « Passifs financiers » aux états financiers annuels du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence et la description ci-dessous.

Au premier semestre 2014, le Groupe a utilisé les mêmes sources de financement avec un renforcement des tirages de dette pour alimenter les comptes séquestres pour le futur paiement d'une partie du prix d'acquisition de SFR :

- *Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles,* qui se sont élevés à 203,6 millions d'euros au premier semestre 2014, par rapport à 294,5 millions d'euros au premier semestre 2013.
- *La trésorerie disponible.* Les montants de trésorerie et équivalents de trésorerie aux 30 juin 2013 et 2014 se sont respectivement élevés à 40,6 millions d'euros et 21,9 millions d'euros. Voir la Note 14 « Trésorerie et équivalents de trésorerie » aux états financiers du Groupe figurant à la Section 20.5.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe » du présent document de référence.
- *L'endettement,* qui, au 30 juin 2014, comprenait essentiellement les Nouvelles Obligations Seniors Garanties et les tirages au titre du Prêt à Terme. La majeure partie des produits de ces dettes ont été placés en compte séquestre en vue du paiement d'une partie du prix d'acquisition de SFR. Voir la Note 15 « Passifs financiers » aux états financiers annuels du Groupe figurant à la Section 20.5.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe » du présent document de référence.

## 10.2.2 Passifs Financiers

Les passifs financiers du Groupe s'élevaient à 12 019,1 millions d'euros au 30 juin 2014 et 3 041,1 millions d'euros au 31 décembre 2013. Le tableau ci-après montre la répartition de la dette brute du Groupe au 31 décembre 2013 et au 30 juin 2014 :

<i>(en millions d'euros)</i>	<u>Au 31 décembre 2012</u>	<u>Au 31 décembre 2013</u>	<u>Au 30 juin 2014</u>
Passifs financiers dans le cadre du Contrat de Crédit Senior	2 800,7	2 632,4	--
<i>Dont Anciennes Obligations Senior Garanties</i>	860,2	380,4	--
Passifs financiers au titre du Prêt à Terme	--	--	3 728,0
Passifs financiers au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties	--	--	7 995,2
Titres subordonnés à durée indéterminée	35,2	37,7	39,0
Passifs financiers au titre de contrats de location-financement	27,3	41,5	47,7
Dépôts reçus de clients	44,5	51,9	55,4
Mark-to-market des swaps			151,8
Autres passifs financiers	133,3	2,7	2,1
<i>Dont des titres subordonnés et des Super</i>	129	--	--

PECs<sup>(1)</sup>

<b>Total passifs financiers</b>	<b>3 041,1</b>	<b>2 766,1</b>	<b>12 019,1</b>
---------------------------------	----------------	----------------	-----------------

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

Le tableau suivant indique la notation financière actuelle du Groupe :

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

A la suite de l'introduction en bourse de la Société, 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 avril 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.

La section suivante présente les principales catégories d'éléments constituant les passifs financiers du Groupe. La section débute par la description des principaux contrats de financement qui étaient en vigueur jusqu'aux Opérations de Refinancement de mai 2014. Vient ensuite une description des principaux contrats de financement actuellement en vigueur.

#### ***Anciens Contrats de Crédit Senior***

Jusqu'aux Opérations de Refinancement de mai 2014, le principal contrat de financement du Groupe était le Contrat de Crédit Senior Ypso France (tel que défini ci-après), qui incluait les passifs liés aux Anciennes Obligations Senior Garanties du Groupe (telles que définies ci-après). Avant le refinancement mis en place en décembre 2013, le Groupe disposait également d'un contrat de crédit senior (le Contrat de Crédit Senior Altice B2B France, tel que défini ci-après) mis en place au niveau du sous-groupe Altice B2B. Ces contrats de financement sont brièvement décrits ci-dessous.

#### ***Contrat de Crédit Senior Ypso France***

Ypso France S.A.S. (« Ypso France ») et certaines filiales ont conclu un contrat de crédit senior le 6 juin 2006 (tel que modifié, le « SFA Ypso France » ou le « Contrat de Crédit Senior Ypso France ») avec un syndicat de banques et BNP Paribas en tant qu'Agent et agent des sûretés (« Security Agent »), principalement pour l'acquisition et le refinancement de l'endettement financier de Ypso France et de ses filiales. Numericable Finance & Co. S.C.A. a souscrit des emprunts au titre du SFA pour des montants s'élevant au montant principal des Obligations Février 2012 et des Obligations Octobre 2012 (telles que définies ci-après). Certains membres du Groupe Ypso France étaient garants solidaires au titre du SFA Ypso France, et le 18 décembre 2013, suite à l'acquisition de Altice B2B France par Ypso France, les sociétés Altice B2B France et Completel sont également devenues garantes. Numericable Group n'était pas partie à ce contrat de financement.

Le montant initial disponible au titre du SFA était de 3 225 millions d'euros. Au 31 décembre 2013, le montant disponible (soit non tiré) était de 65 millions d'euros (correspondant à une ligne de crédit renouvelable), et la dette tirée était de 2 638,1 millions d'euros. Les tirages au titre du SFA étaient effectués en euros et portaient intérêt à des taux annuels fixes ou équivalent à l'EURIBOR augmenté d'une marge. Les tirages à taux fixe correspondaient aux prêts relatifs aux Anciennes Obligations Senior Garanties (telles que définies ci-après) émises à taux fixe pour un montant de 380,4 millions d'euros au 31 décembre 2013. La marge sur les tirages variables correspondait à un taux ajusté en fonction d'un ratio de levier net égal au ratio de l'endettement net consolidé total du Groupe, calculé au niveau de Ypso France et conformément aux

normes comptables françaises, sur son EBITDA annualisé. Le SFA Ypso France comprenait également une ligne de crédit renouvelable en euros d'un montant maximum de 65 millions d'euros, entièrement disponible au 31 décembre 2013.

Les avenants en date du 31 juillet 2013 ont prorogé la durée moyenne de la dette du SFA Ypso France, en modifiant partiellement la répartition par tranches. L'avenant en date du 22 novembre 2013 avaient prévu l'ajout de la nouvelle ligne de crédit D pour refinancer l'intégralité de la dette du SFA Altice B2B France et pour rembourser toutes les Obligations à Taux Variable ainsi qu'une partie des Obligations à Taux Fixe (telles que définies ci-après).

Une nouvelle ligne de crédit « Ligne D » mise en place et intégralement tirée le 18 décembre 2013 portait intérêt à un taux égal à l'EURIBOR majoré de 3,75 % par an (quel que soit le ratio de levier net). Le tableau suivant présente l'utilisation de la ligne D :

(montants arrondis; en millions d'euros)

	Montant
Remboursement des Lignes du SFA Altice B2B France (tel que défini ci-après)	451,2
Remboursement de la Ligne de Crédit Additionnelle C2B (Obligations à Taux Variable)	275,0
Charges de remboursement (« <i>Make-Whole</i> ») pour les Obligations à Taux Variable (2 % du principal)	5,5
Intérêts courus pour les Obligations à Taux Variable	4,0
Remboursement des 35 % restants sur la Ligne de Crédit Additionnelle C2A (Obligations à Taux Fixe)	53,1
Frais d'extinction (« <i>Premium</i> ») sur les Obligations à Taux Fixe (8,75 % du montant remboursé)	4,6
Intérêts courus des Obligations à Taux Fixe sur la partie remboursée	1,5
OID (« original issue discount » ou un escompte d'émission initiale) de la Ligne D (0,5 % du principal)	4,0
Diverses commissions	1,1
<b>Total</b>	<b>800,0</b>

### *SFA Altice B2B France*

Préalablement à la mise en place le 18 décembre 2013 de la Ligne D au titre du SFA Ypso France, le Groupe avait également un emprunt en cours au titre du contrat de crédit senior conclu par Altice B2B France S.A.S. (« Altice B2B France ») et certaines filiales le 29 août 2007 (tel que modifié, le « SFA Altice B2B France ») avec Crédit Agricole Corporate and Investment Bank en tant qu'arrangeur principal (« *Mandated Lead Arranger* »), agent et agent des sûretés (« *Security Agent* ») et d'autres prêteurs, principalement pour l'acquisition et le refinancement de l'endettement financier des activités d'Altice B2B France et de ses filiales (le « Groupe Altice B2B France »). Après l'introduction en bourse, l'acquisition d'Altice B2B France par Ypso France a entraîné un changement de contrôle, de sorte que le montant était intégralement et immédiatement dû au titre du SFA Altice B2B France. L'intégralité du montant a été réglée grâce à la mise en place et au tirage de la Ligne D au titre du SFA Ypso France, et le SFA Altice B2B France a pris fin le 18 décembre 2013.

### *Engagements financiers au titre du Senior Facility Agreement Ypso France*

Le Contrat de Crédit Senior Ypso France comprenait des engagements usuels pour ce type de financement, en particulier des engagements financiers requérant que le Groupe respecte certains ratios financiers, notamment un ratio de levier net (rapport de l'endettement net consolidé divisé par l'EBITDA annualisé), un ratio de couverture du service de la dette (flux de trésorerie consolidés divisé par le service de la dette ajusté de certains éléments usuels pour ce type de contrats de financement), et un ratio de couverture des intérêts nets (rapport de l'EBITDA annualisé sur la charge d'intérêts nette consolidée totale à payer). Ces ratios financiers devaient être calculés conformément aux normes comptables françaises et non aux normes IFRS.



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

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

\* Aux termes du SFA Ypso France, l'obligation de test aurait été suspendue de manière permanente à partir de la première date de test lorsque le Ratio de Levier Net du Groupe Ypso France était égal ou inférieur à 3,5:1.

### ***Anciennes Obligations Senior Garanties***

Les Anciennes Obligations Senior Garanties ont été émises par la société Numericable Finance & Co. S.C.A. (l'« Emetteur d'Anciennes Obligations »), un véhicule de financement ad hoc et autonome créé pour les besoins de l'émission des Obligations Février 2012, des Obligations Octobre 2012 et de toute autre dette additionnelle autorisée au titre des Anciens Contrats d'Emission (tels que ces termes sont définis ci-dessous). Tous les paiements dus au titre des Anciennes Obligations Senior Garanties provenaient de paiements réalisés en premier lieu par les Anciens Débiteurs au titre du SFA Ypso France, et les termes et conditions des Anciennes Obligations Senior Garanties et les lignes de crédit correspondantes au titre du SFA Ypso France reflétaient ce fonctionnement.

#### ***Obligations Février 2012***

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

Les Obligations Février 2012 avaient une échéance fixée au 15 février 2019 et portaient intérêt au taux annuel fixe de 12 3/8 %, exigible en numéraire les 15 février et 15 août de chaque année.

Suite à l'introduction en bourse, sur instruction d'Ypso France, l'Emetteur d'Anciennes Obligations a remboursé 35 % du montant global en principal des Obligations Février 2012 en utilisant une partie du produit net de l'augmentation de capital réalisée dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, au prix de rachat de 112,375 % du montant en principal des Obligations Février 2012 remboursées, majoré des intérêts courus et non payés.

Dans le cadre des Opérations de Refinancement de mai 2014, le solde restant dû au titre des obligations Février 2012 a été racheté au prix de 126,434 % conformément au contrat d'émission Février 2012, les intérêts courus et non payés ont été payés et la Ligne de Crédit Additionnelle C1 correspondante a également été remboursée dans son intégralité.

#### ***Obligations Octobre 2012***

Le 25 octobre 2012, l'Emetteur d'Anciennes Obligations a émis un montant en principal de 225,0 millions d'euros d'obligations senior garanties au taux fixe de 8 3/4 % par an à échéance 19 février 2019 (les

« Anciennes Obligations à Taux Fixe ») et un montant en principal de 275,0 millions d'euros d'obligations senior garanties à taux variable à échéance 15 octobre 2018 (les « Anciennes Obligations à Taux Variable », et ensemble avec les Anciennes Obligations à Taux Fixe, les « Obligations Octobre 2012 », et ensemble avec les Obligations Février 2012, les « Anciennes Obligations Senior Garanties »). Les Anciennes Obligations à Taux Variable portaient intérêt à un taux correspondant à l'EURIBOR à trois mois majoré de 7,875 %. Les Obligations Octobre 2012 ont été émises au titre d'un contrat d'émission (tel qu'amendé et complété de temps à autre, le « Contrat d'Emission Octobre 2012 ») conclu le 25 octobre 2012, entre, notamment, l'Emetteur d'Obligations, Citibank, N.A., London Branch, en tant que représentant des porteurs (« trustee »), Citibank, N.A., London Branch, en tant qu'agent des sûretés (« security agent »), principal agent des paiements (« principal paying agent »), agent de calcul (« calculation agent ») et agent de transfert (« transfer agent ») et Citigroup Global Markets Deutschland AG, en tant que teneur de registre. Le produit des Obligations Octobre 2012 a été utilisé pour acquérir une participation directe dans, et acquérir par la suite, les Lignes de Crédit Additionnelles C2A et C2B consenties à Ypso France par J.P. Morgan Ltd., en tant que banque prêteuse.

Le produit des Lignes de Crédit Additionnelles C2A et C2B a été utilisé pour le refinancement du solde de 490 millions d'euros d'emprunts en circulation au titre du SFA Ypso France, avec environ 10 millions d'euros encourus à titre de frais relatifs à l'émission des Obligations Octobre 2012 et au refinancement associé.

Les Anciennes Obligations à Taux Fixe portaient intérêt au taux annuel de 8<sup>34</sup> % et étaient payables semi annuellement à terme échu les 15 février et 15 août à compter du 15 février 2013.

Les Anciennes Obligations à Taux Variable ont été remboursées dans leur intégralité le 18 décembre 2013, avec une partie des produits de la Ligne D. Tout d'abord, la Ligne de Crédit Additionnelle C2B a été remboursée à Numericable Finance, son unique prêteur. Ce dernier a ensuite racheté les Anciennes Obligations à Taux Variable au prix de 102 % conformément au Contrat d'Emission Octobre 2012. Le remboursement de la Ligne de Crédit Additionnelle C2B (c'est-à-dire, 275 millions d'euros) a été autorisé par l'avenant signé le 22 novembre 2013.

Suite à l'introduction en bourse, l'Emetteur d'Anciennes Obligations, sur instruction d'Ypso France, a remboursé 35 % du montant global en principal des Anciennes Obligations à Taux Fixe Octobre 2012 en utilisant une partie du produit net de l'augmentation de capital réalisée dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, au prix de rachat de 108,75 % du montant en principal des Anciennes Obligations à Taux Fixe remboursées, majoré des intérêts courus et non payés. Ce montant a été financé en partie sur l'augmentation de capital réalisée dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, et en partie par une portion du produit de la Ligne D.

Dans le cadre des Opérations de Refinancement de mai 2014, le montant restant dû au titre des Anciennes Obligations à Taux Fixe a été remboursé au prix de 118,397 % conformément au Contrat d'Emission Octobre 2012, et les Lignes de Crédit Additionnelles C2A et C2B correspondantes ont également été remboursées. Les intérêts courus et non payés ont aussi été payés.

### ***Nouvelles Obligations Senior Garanties, Prêt à Terme, Lignes de Crédit Renouvelables et Obligations de Couverture Associées***

Le 8 mai 2014, Numericable Group a émis de nouvelles obligations et conclu de nouveaux contrats de crédit à terme et de lignes de crédit renouvelable afin de financer l'acquisition de SFR en cours et de refinancer la majeure partie de son endettement alors en cours au titre du SFA Ypso France. Préalablement à ces opérations, la Société et ses filiales avaient un endettement de 2 638 millions d'euros au titre du SFA Ypso France, dont les Obligations Février 2012 et les Obligations Octobre 2012. Le 21 mai 2014, Numericable a refinancé cette dette dans son intégralité (les « Opérations de Refinancement de mai 2014 ») ; les contrats de crédit-bail du Groupe et les titres subordonnés à durée indéterminée (voir la Section 10.2.2 ci-après) restent inscrits au bilan du Groupe Numericable. Les principales étapes de la procédure d'émission des nouvelles obligations senior et des Opérations de Refinancement de mai 2014 sont décrites ci-après :

- Le 8 mai 2014, préalablement aux Opérations de Refinancement de mai 2014, Numericable Group a émis de Nouvelles Obligations Senior Garanties pour un montant en principal équivalent à 7 873 millions d'euros (telles que définies ci-après) ;
  - Obligations Senior Garanties d'un montant en principal de 2 400 millions de dollars américains au taux de 4<sup>7</sup>/<sub>8</sub> % venant à échéance le 15 mai 2019 (les « Obligations 2019 ») ;
  - Obligations Senior Garanties d'un montant en principal de 1 000 millions d'euros au taux de 5<sup>3</sup>/<sub>8</sub> % venant à échéance le 15 mai 2022 (les « Obligations Euro 2022 ») ;
  - Obligations Senior Garanties d'un montant en principal de 4 000 millions de dollars américains au taux de 6 % venant à échéance le 15 mai 2022 (les « Obligations Dollar 2022 », et avec les Obligations Euro 2022, les « Obligations 2022 ») ;
  - Obligations Senior Garanties d'un montant en principal de 1 250 millions d'euros au taux de 5<sup>5</sup>/<sub>8</sub> % venant à échéance le 15 mai 2024 (les « Obligations Euro 2024 », et avec les Obligations Euro 2022, les « Obligations Senior Garanties Euro ») ; et
  - Obligations Senior Garanties d'un montant en principal de 1 375 millions de dollars américains au taux de 6<sup>1</sup>/<sub>4</sub> % venant à échéance le 15 mai 2024 (les « Obligations Dollar 2024 », et avec les Obligations 2019 et les Obligations Dollar 2022, les « Obligations Senior Garanties Dollar », et les Obligations Senior Garanties Dollar ensemble avec les Obligations Senior Garanties Euro, les « Nouvelles Obligations Senior Garanties »).
- Le 8 mai 2014, Numericable Group, Ypso France S.A.S. et Numericable U.S. LLC ont conclu un Prêt à Terme (tel que défini ci-après) d'un montant en principal équivalent à près de 3 780 millions d'euros. Le 21 mai 2014, les montants suivants ont fait l'objet de tirages au titre de ce Prêt à Terme : Numericable Group a emprunté 635 millions d'euros, Numericable U.S. LLC a emprunté 2 600 millions de dollars américains et Ypso France S.A.S. a emprunté 1 265 millions d'euros.
- Le 8 mai 2014, Numericable Group et certaines de ses filiales ont conclu un contrat de ligne de crédit renouvelable de 750 millions d'euros (le « Contrat de Ligne de Crédit Renouvelable », les lignes de crédit mises à disposition au titre de ce contrat étant désignée « Lignes de Crédit Renouvelables »). Un montant de 300 millions d'euros de Lignes de Crédit Renouvelables a été disponible dès le 21 mai 2014. Le solde de 450 millions d'euros sera disponible à compter de la date de réalisation de l'Acquisition de SFR.
- Numericable Group a conclu des contrats de *swap* destinés à couvrir son exposition aux fluctuations du taux de change dollar américain/euro et du LIBOR concernant le paiement des intérêts et du principal libellés en dollars américains des Obligations Senior Garanties Dollar et les intérêts et le principal des tirages libellés en dollars américains au titre du Prêt à Terme. Voir « —Obligations de Couverture » ci-après.

Le produit de certains tirages au titre du Contrat de Prêt à Terme a été utilisé pour refinancer la dette du Groupe (comme indiqué ci-dessous). Le solde de ces tirages ainsi que le produit de l'émission de Nouvelles Obligations Senior Garanties ont été placés en séquestre en attente de la réalisation de l'Acquisition de SFR. Le tableau ci-après détaille les sources et les utilisations des fonds relatifs aux nouvelles émissions obligataires et au Prêt à Terme. Ainsi, au total, au titre des fonds levés, 8,9 milliards d'euros ont été placés en séquestre, 2,7 milliards d'euros ont servi au remboursement de la dette et un montant de 72 millions d'euros environ a été utilisé aux fins du paiement de commissions:

(en millions d'euros)

Fonds placés en séquestre

Montant

Fonds provenant de l'Emission de Nouvelles Obligations Senior Garanties	7 873,056
Fonds provenant du Prêt à Terme	1 030,379
<b>Montant total placé en séquestre</b>	<b>8 903,435</b>
<b>Fonds utilisés pour le Refinancement de la Dette Existante</b>	
Remboursement de toutes les Lignes de Crédit Dues au titre du SFA Ypso France <sup>(1)</sup>	2 638,106
<i>Dont Principal des Anciennes Obligations Senior Garanties<sup>(2)</sup></i>	380,380
Premium sur les Anciennes Obligations Senior Garanties	88,795
Intérêts courus des Anciennes Obligations Senior Garanties	17,040
<b>Total Dette Remboursée</b>	<b>2 743,941</b>
Commissions diverses	72 175
<b>Total</b>	<b>11 719,552</b>

- (1) Plutôt qu'un remboursement en numéraire, les emprunts de Numericable U.S. LLC et Ypso France S.A.S. au titre du SFA Ypso France ont été réputés échangés contre de nouveaux crédits au titre du Prêt à Terme.
- (2) L'émetteur des Anciennes Obligations Senior Garanties a utilisé les produits perçus au titre du remboursement des montants dus en vertu du SFA pour racheter l'ensemble des Anciennes Obligations Senior Garanties dues.

Aux fins du financement de l'Acquisition de SFR, outre les montants d'endettement déjà levés et placés en séquestre au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties et des Opérations de Refinancement de mai 2014, Numericable Group devrait procéder à une augmentation de capital consistant en l'émission d'actions ordinaires avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires d'un montant de 4 732 millions d'euros (« l'Augmentation de Capital »). Voir Section 20.9.1 « Projet d'acquisition de SFR et refinancement de la dette existante du Groupe » du présent document de référence. La réalisation de l'Augmentation de Capital est soumise à la satisfaction de certaines conditions préalables et, le cas échéant, a vocation à être réalisée avant la réalisation de l'Acquisition de SFR. Altice s'est engagée à souscrire à la quote-part lui revenant dans le cadre de l'Augmentation de Capital (voir la Section 20.9.1 « Projet d'acquisition de SFR et refinancement de la dette existante du Groupe » du présent document de référence) et a d'ores et déjà réalisé une émission d'obligations senior parallèlement aux Opérations de Refinancement de mai 2014 afin de financer notamment l'intégralité de cette souscription. Le produit des obligations émises par Altice a également été placé en compte séquestre.

Une fois les conditions de l'Acquisition de SFR satisfaites, à la date de réalisation de l'Acquisition de SFR (la « Date de Réalisation »), Numericable Group utilisera les fonds placés en séquestre ainsi que le produit net de l'Augmentation de Capital envisagée en vue de financer l'intégralité de l'Acquisition de SFR et de payer certaines commissions. Voir Section 20.9.1 « Projet d'acquisition de SFR et refinancement de la dette existante du Groupe » du présent document de référence.

Les Nouvelles Obligations Senior Garanties, le Prêt à Terme et les Lignes de Crédit Renouvelables sont décrits ci-après. Ces financements étant liés à l'Acquisition de SFR, les dispositions applicables varient selon que l'Acquisition de SFR sera ou non réalisée.

Les droits respectifs de ces créanciers (au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties, du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables, du Prêt à Terme et de certaines contreparties aux obligations de couverture mentionnées ci-dessus) et des créanciers des dettes futures sont régis par un accord entre créanciers (« l'Accord Inter-Créanciers ») conclu le 8 mai 2014.

### ***Nouvelles Obligations Senior Garanties***

Chaque série de Nouvelles Obligations Senior Garanties a été émise par Numericable Group le 8 mai 2014, au titre d'un contrat d'émission (chacun, un « Contrat d'Emission », et ensemble les « Contrats d'Emission ») entre Numericable Group et Deutsche Bank AG, London Branch, en qualité de représentant des porteurs (« *Trustee* », ou le « Représentant des Porteurs ») pour chaque série de Nouvelles Obligations Senior Garanties. Les Nouvelles Obligations Senior Garanties sont « covenant light », c'est-à-dire que ces obligations n'ont pas de clauses financières testées périodiquement mais seulement des clauses financières testées à l'occasion d'événements particuliers (cession d'actifs, levée de nouvelle dette, paiement de dividendes, etc.).

Les Obligations 2019 arriveront à échéance le 15 mai 2019. Les Obligations 2022 arriveront à échéance le 15 mai 2022. Les Obligations 2024 arriveront à échéance le 15 mai 2024.

Hors impact des instruments de couverture mis en place qui modifient le taux d'intérêt effectivement supporté par le Groupe, les Obligations portent intérêt aux taux suivants :

- (a) Les Obligations 2019 portent intérêt à un taux annuel de 4,875 % ;
- (b) Les Obligations Dollar 2022 portent intérêt à un taux annuel de 6,000 % ;
- (c) Les Obligations Dollar 2024 portent intérêt à un taux annuel de 6,250 % ;
- (d) Les Obligations Euro 2022 portent intérêt à un taux annuel de 5,375 % ; et
- (e) Les Obligations Euro 2024 portent intérêt à un taux annuel de 5,625 %.

Les Nouvelles Obligations Senior Garanties portent intérêt à partir de la date d'émission initiale (i.e. le 8 mai 2014) ou, après la première date de paiement d'intérêts, depuis la date de paiement d'intérêt la plus récente. Les intérêts sont exigibles en numéraire semi annuellement à terme échu les 15 février et 15 août de chaque année, à compter du 15 août 2014, étant précisé qu'à la première date de paiement d'intérêts, les intérêts courus correspondront à une période de moins de six mois. Un taux d'intérêt de 1% est applicable en cas de retard de paiement du principal, des intérêts ou de tout montant additionnel au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties.

Certaines stipulations des Nouvelles Obligations Senior Garanties s'appliquent exclusivement à Numericable Group et à certaines de ses filiales (« *restricted subsidiaries* »). À compter de la date d'émission des Nouvelles Obligations Senior Garanties, toutes les filiales de Numericable Group ont été désignées comme « *restricted subsidiaries* » ; toutefois, les Contrats d'Emission prévoient un mécanisme permettant de désigner des filiales comme non soumises à des restrictions, sous réserve du respect de certaines conditions.

À l'exception des conditions décrites ci-dessous à la Section « Séquestre des Fonds ; Rachat Obligatoire Spécial », Numericable Group n'a pas l'obligation de procéder à un remboursement anticipé obligatoire au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties.

#### *Séquestre des Fonds ; Rachat Obligatoire Spécial*

Le 8 mai 2014, le produit brut de l'émission de chaque série de Nouvelles Obligations Senior Garanties a été déposé en séquestre (les « Produits de l'Emission sous Séquestre ») sur des comptes de séquestre (les « Comptes de Séquestre des Obligations ») aux termes d'actes de séquestre (les « Contrats de Séquestre »), dans l'attente de la satisfaction des conditions de versement. Les Comptes de Séquestre des Obligations sont sous le contrôle de Deutsche Bank AG, London Branch, agissant en qualité d'agent du séquestre (l'« Agent du Séquestre ») et font l'objet d'un nantissement de premier rang au profit de Deutsche Bank AG, London Branch, l'Agent des porteurs des Nouvelles Obligations Senior Garanties correspondantes.

Le Produit de l'Emission sous Séquestre doit être libéré au plus tard le 30 avril 2015, sous réserve que :

- Numericable Group ou l'une de ses filiales directes ou indirectes signent les documents de réalisation de l'Acquisition de SFR (c'est-à-dire, (i) le contrat d'achat d'actions relatif à l'acquisition d'actions SFR (moins dix actions appartenant à un actionnaire minoritaire) et des actions SIG 50 et (ii) le traité d'apport relatif à l'apport par Vivendi à Numericable Group d'une partie des actions SFR), substantiellement conformes aux projets soumis (la « Documentation d'Acquisition de SFR »). Toute modification, avenant ou renonciation relatifs à la Documentation d'Acquisition de SFR ne peut intervenir que si cela n'est pas significativement défavorable pour les porteurs ou si cela a fait l'objet d'un consentement préalable des porteurs de la majorité des Nouvelles Obligations Senior Garanties en cours (étant entendu et convenu que toute augmentation ou réduction du prix d'achat ne sera pas réputée significativement défavorable pour les Porteurs *sous réserve* que (i) toute augmentation du prix d'achat ne soit financée par endettement et (ii) toute réduction résulte en une diminution *pro rata* des différentes sources de financements envisagées de l'acquisition

(Augmentation de Capital, Nouvelles Obligations Senior Garanties et Prêt à Terme) au regard du passif de Numericable Group après réalisation de l'acquisition de SFR et de toutes opérations y afférentes ;

- l'Acquisition de SFR soit réalisée rapidement après le versement du Produit de l'Emission sous Séquestre ;
- immédiatement après la réalisation de l'Acquisition de SFR, Numericable Group détienne, directement ou indirectement, 100 % du capital de SFR (moins dix titres appartenant à un tiers) ; et
- Numericable Group ne soit pas soumis à une procédure de faillite, d'insolvabilité ou de protection judiciaire au cours de la période.

Le Produit de l'Emission sous Séquestre sera libéré des Comptes de Séquestre des Obligations au profit de Numericable Group rapidement après satisfaction des conditions susvisées.

Si (a) l'Acquisition de SFR n'a pas lieu au plus tard le 30 avril 2015, (b) la Documentation d'Acquisition de SFR est résiliée avant le 30 avril 2015 ; ou (c) en cas de faillite, d'insolvabilité ou mesure de protection judiciaire de Numericable Group le 30 avril 2015 ou avant, Numericable Group sera tenue de rembourser l'intégralité des Nouvelles Obligations Senior Garanties (le « Rachat Obligatoire Spécial ») à un prix (le « Prix de Rachat Obligatoire Spécial ») égal à 100 % du prix d'émission initial de chacune des Nouvelles Obligations Senior Garanties, majoré des intérêts courus mais non payés. Le solde du Produit de l'Emission sous Séquestre subsistant après paiement du Prix de Rachat Obligatoire Spécial reviendrait à la Société.

#### *Garanties et Sûretés des Nouvelles Obligations Senior Garanties*

Les Nouvelles Obligations Senior Garanties constituent des obligations senior de la Société. La liste des garants et autres sûretés garantissant les Nouvelles Obligations Senior Garanties n'est pas la même avant ou après la réalisation de l'Acquisition de SFR.

Avant la date de réalisation de l'acquisition de SFR:

- Les Nouvelles Obligations Senior Garanties sont garanties par un nantissement de premier rang sur les Comptes de Séquestre correspondants et sur les droits de la Société au titre des Contrats de Séquestre ; et
- Il n'existe pas de garant des Nouvelles Obligations Senior Garanties.

Après la date de réalisation de l'Acquisition de SFR:

- Les Nouvelles Obligations Senior Garanties seront garanties par Ypso Holding S.à r.l., Ypso France S.A.S., Coditel Debt S.à r.l., Ypso Finance S.à r.l., NC Numericable S.A.S., Altice B2B France S.A.S., Completel S.A.S., Numericable US S.A.S. et Numericable U.S. LLC (ces garants (à l'exception de Ypso Holding S.à r.l. si celle-ci est absorbée par la Société avant la date de réalisation) sont collectivement désignés les « Garants à la Date de Réalisation ») ; et
- Les Nouvelles Obligations Senior Garanties bénéficieront de nantissements de premier rang portant sur l'intégralité du capital des Garants à la Date de Réalisation, le fonds de commerce de NC Numericable SAS ; certains comptes bancaires, créances intra-groupe et droits de propriété intellectuelle des Garants à la Date de Réalisation.

En outre, dans les 90 jours suivant la Date de Réalisation :

- Les Obligations 2019 et les Obligations Dollar 2022 bénéficieront d'une garantie de premier rang de SFR et toutes les filiales de SFR devenues garantes (les « Garants après la Date de Réalisation ») ;

- Les Obligations 2019 et les Obligations Dollar 2022 bénéficieront d'une garantie de premier rang sur les actions de SFR détenues par la Société et sur les actions de toute filiale devenue Garante après la Date de Réalisation, d'un nantissement de premier rang sur certains comptes bancaires de SFR et sur le prêt intra-groupe entre la Société et SFR qui viendra se substituer, dans le cadre de l'Acquisition de SFR, au prêt intra-groupe en cours dû par SFR à Vivendi, d'une garantie de premier rang sur le fonds de commerce (y compris les droits de propriété intellectuelle) de SFR, et d'une garantie de premier rang sur les créances dues à SFR par certaines de ses filiales ; et
- Les Obligations Euro 2022 et les Obligations 2024 bénéficieront d'une garantie de premier rang sur les actions SFR détenues par la Société et sur le prêt intra-groupe entre la Société et SFR qui viendra se substituer, dans le cadre de l'Acquisition de SFR, au prêt intra-groupe en cours dû par SFR à Vivendi.

À partir de la Date de Réalisation (incluse), les mêmes garanties ou sûretés garantiront également l'endettement dû au titre des Lignes de Crédit Renouvelables, des Lignes de Crédit Senior et de certaines obligations de couverture associées.

### Faculté de rachat

#### Obligations 2019

Avant le 15 mai 2016, la Société peut racheter, en une ou plusieurs fois, jusqu'à 40 % du montant en principal des Obligations 2019 au prix de rachat de 104,875 % du montant en principal des Obligations 2019 majoré des intérêts courus et non payés et des montants additionnels, en utilisant des fonds issus du produit net d'une ou plusieurs offres de titres de capital (à l'exception de l'Augmentation de Capital) visées dans les termes et conditions des Obligations 2019; sous réserve qu'au minimum 60 % du montant en principal des Obligations 2019 soit toujours en circulation après ledit rachat, et que le rachat ait lieu dans les 180 jours suivant l'offre de titres indiquée.

En outre, avant le 15 mai 2016, la Société peut à tout moment racheter tout ou partie des Obligations 2019, sous réserve d'un préavis compris entre 30 et 60 jours, à un prix de rachat égal à 100 % du montant en principal de celles-ci majoré d'un complément de prix (« make-whole ») stipulé dans le contrat d'émission et des intérêts courus et non payés et de tous montants additionnels éventuels.

A partir du 15 mai 2016, la Société peut racheter tout ou partie des Obligations 2019 au prix de rachat respectif de 103,656 %, 101,828 % et 100,000 %, dans tous les cas, majoré des intérêts courus et non payés et de tous montants additionnels éventuels, si le rachat intervient durant la période de douze mois à compter, respectivement des 15 mai 2016, 2017, et 2018.

#### Obligations 2022

Avant le 15 mai 2017, la Société peut racheter, en une ou plusieurs fois, jusqu'à 40 % du montant en principal des Obligations Dollar 2022 et jusqu'à 40 % du montant en principal des Obligations Euro 2022 au prix de rachat de 106,000 % du montant en principal des Obligations Dollar 2022 et de 105,375 % du montant en principal des Obligations Euro 2022, majoré des intérêts courus et non payés et des montants additionnels, en utilisant des fonds issus du produit net d'une ou plusieurs offres de titres de capital (à l'exception de l' Augmentation de Capital) visées dans les termes et conditions des Obligations 2022; sous réserve qu'au minimum 60 % du montant en principal des Obligations Dollar 2022 et qu'au minimum 60 % du montant en principal des Obligations Euro 2022 soient toujours en circulation après ledit rachat, et que le rachat ait lieu dans les 180 jours suivant l'offre de titres susvisée.

En outre, avant le 15 mai 2017, la Société peut à tout moment racheter tout ou partie des Obligations Dollar 2022 et/ou des Obligations Euro 2022, à un prix de rachat égal à 100 % du montant en principal de celles-ci majoré d'un complément de prix (« make-whole ») stipulé dans le contrat d'émission et des intérêts courus et non payés et de tous montants additionnels éventuels.

A partir du 15 mai 2017, la Société peut racheter tout ou partie des Obligations 2022 au prix de rachat suivant (exprimé en pourcentage du montant en principal) majoré des intérêts courus et non payés et de tous montants additionnels éventuels, si le rachat intervient durant la période de douze mois à compter du 15 mai de chaque année indiquée ci-dessous :

Année	Prix de rachat	
	Obligations Dollar 2022	Obligations Euro 2022
2017 .....	104,500 %	104,031 %
2018 .....	103,000 %	102,688 %
2019 .....	101,500 %	101,344 %
2020 et suivantes .....	100,000 %	100,000 %

### Obligations 2024

Avant le 15 mai 2017, la Société peut racheter, en une ou plusieurs fois, jusqu'à 40 % du montant en principal des Obligations Dollar 2024 et jusqu'à 40 % du montant en principal des Obligations Euro 2024 au prix de rachat de 106,250 % du montant en principal des Obligations Dollar 2024 et de 105,625 % du montant en principal des Obligations Euro 2024, majoré des intérêts courus et non payés et des montants additionnels, en utilisant des fonds issus du produit net d'une ou plusieurs offres de titres de capital (à l'exception de l'Augmentation de Capital) visées dans les termes et conditions des Obligations 2024 ; sous réserve qu'au minimum 60 % du montant en principal des Obligations Dollar 2024 et qu'au minimum 60 % du montant en principal des Obligations Euro 2024 soient toujours en circulation après ledit rachat, et que le rachat ait lieu dans les 180 jours suivant l'offre de titres susvisée.

En outre, avant le 15 mai 2019, la Société peut à tout moment racheter tout ou partie des Obligations Dollar 2024 et/ou des Obligations Euro 2024, à un prix de rachat égal à 100 % du montant en principal de celles-ci majoré d'un complément de prix (« make-whole ») stipulé dans le contrat d'émission et des intérêts courus et non payés et de tous montants additionnels éventuels.

A partir du 15 mai 2019, la Société peut racheter tout ou partie des Obligations 2024 au prix de rachat suivant (exprimé en pourcentage du montant en principal) majoré des intérêts courus et non payés et de tous montants additionnels éventuels, si le rachat intervient durant la période de douze mois à compter du 15 mai de chaque année indiquée ci-dessous :

Année	Prix de rachat	
	Obligations Dollar 2024	Obligations Euro 2024
2019 .....	103,125%	102,813%
2020 .....	102,083%	101,875%
2021 .....	101,042%	100,938%
2022 et suivantes .....	100,000%	100,000%

### *Rachat pour modifications de la législation fiscale*

La Société peut racheter l'intégralité, mais pas une partie seulement, d'une série de Nouvelles Obligations Senior Garanties à tout moment, sous réserve d'un préavis raisonnable, si des modifications de la législation fiscale imposent certaines retenues à la source ou d'autres déductions sur les montants dus au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties ou des garanties de ces obligations, au prix de rachat de 100 % de leur montant en principal, majoré des éventuels intérêts courus et non payés et de tous montants additionnels éventuels, à la date de rachat.

### *Changement de contrôle ; Cession d'actifs*

Aux termes des Nouvelles Obligations Senior Garanties, à tout moment après un Evènement de Changement de Contrôle tel que défini dans chaque Contrat d'Emission, la Société devra proposer le rachat de chaque série de Nouvelles Obligations Senior Garanties au prix de 101 % de leur montant en principal, majoré des intérêts courus et non payés et de tous montants additionnels éventuel (une « Offre de Changement de Contrôle »). Les détenteurs des obligations ne sont pas tenus d'apporter leurs titres à l'offre de rachat.



Pour les besoins de cette condition, un « Changement de Contrôle » signifie : (1) la réalisation effective de toute opération (y compris toute fusion ou consolidation), à la suite de laquelle toute personne autre qu'un ou plusieurs porteurs autorisés deviennent bénéficiaires, directement ou indirectement, de plus de 50 % des droits de vote attachés aux actions émises et en circulation de la Société ; (2) pendant toute période de deux années consécutives, un changement de la majorité des membres au conseil d'administration de la Société (en ce compris les nouveaux administrateurs désignés avec la recommandation de la majorité du conseil d'administration) ; (3) la vente, le prêt, le transfert ou autre cession direct(e) ou indirect(e) (autre que par le biais de fusion, de consolidation ou autre regroupement), dans le cadre d'une ou d'une série de transactions connexes, de la totalité ou de la quasi-totalité des actifs de la Société et de ses filiales soumises à des restrictions (« *restricted subsidiaries* »), prises dans leur ensemble, à toute personne (autre qu'un porteur autorisé spécifique (i.e., l'actionnaire contrôlant ultime d'Altice S.A. et les membres de sa famille proche, leurs sociétés affiliées respectives et les filiales et investisseurs directs et indirects, et autres entités ou fonds gérés ou contrôlés par ces personnes, ou autres affiliés)) ; sous réserve de certaines exceptions relatives aux éventuelles cessions susceptibles d'être réalisées dans le cadre de l'Acquisition de SFR aux fins ou à raison de l'obtention de l'autorisation de l'opération au titre du contrôle des concentrations à condition du respect des conditions suivantes si la juste valeur des actifs cédés excède 2 % du total du montant *pro forma* des actifs de la Société et de ses filiales soumises à des restrictions: (i) le Ratio de Levier Net Consolidé de la Société et de ses filiales soumises à des restrictions (sur une base consolidée *pro forma*, incluant SFR et ses filiales soumises à des restrictions), n'augmente pas ; et (ii) la Société offre rapidement à tous les prêteurs au titre du Prêt à Terme et, dans la mesure requise, de tout endettement *pari passu* (autre qu'une offre enregistrée ou un placement privé), au pro rata entre eux, le rachat, au prix de 100 % du montant en principal majoré des intérêts courus et non payés à la date du rachat, d'un montant égal au produit net de ladite vente, prêt, le transfert ou autre cession concernée, et si le montant en principal présenté à l'offre au titre des Prêts à Terme est inférieur au montant dudit produit net, la Société affectera le solde au remboursement anticipé du principal des Prêts à Terme, à une concurrence, au pair, sur une base *pro rata*.

Un « Evènement de Changement de Contrôle » survient lorsqu'il y a un Changement de Contrôle (tel que défini ci-dessus) et, tant que Vivendi possède, directement ou indirectement, au moins 20 % des actions ordinaires en circulation de la Société, une baisse de la notation relative aux Nouvelles Obligations Senior Garanties (si Vivendi ne possède plus au moins 20 % des actions en circulation de la Société, seul un Changement de Contrôle doit intervenir pour qu'il y ait un « Evènement de Changement de Contrôle »). Une baisse de la notation signifie :

- une dégradation de la notation d'une série des Nouvelles Obligations Senior Garanties par au moins une agence de notation (S&P et Moody's, ou, si l'une de ces agences ne note pas les Nouvelles Obligations Senior Garanties, une autre agence de notation qui note ces obligations à leur place) d'un ou plusieurs rangs (y compris les rangs intermédiaires et les rangs entre catégories) par rapport à la notation accordée 90 jours avant la première occurrence d'un des évènements suivants : le Changement de Contrôle, la communication publique de la survenue du Changement de Contrôle ou l'intention de la Société de procéder à un Changement de Contrôle ; ou
- le retrait d'une notation d'une telle série des Nouvelles Obligations Senior Garanties par l'une des agences de notation, quelle qu'elle soit dans les 60 jours suivant la date de communication publique de la première occurrence de la survenue d'un Changement de Contrôle ou de l'intention de la Société de procéder à un Changement de Contrôle (cette période peut être prolongée tant que la notation des Nouvelles Obligations Senior Garanties d'une telle série fait l'objet d'une réévaluation annoncée publiquement par l'une des agences de notation).

Si aucune agence de notation n'annonce d'action relative à la notation des Nouvelles Obligations Senior Garanties d'une série après la survenue d'un Changement de Contrôle, la Société doit exiger de chaque agence de notation qu'elle confirme sa notation des Nouvelles Obligations Senior Garanties des séries en question avant la fin de ladite période de 60 jours.

De plus, si les produits perçus par la Société à la suite de cessions d'actifs ne sont pas affectés ou investis ou qu'aucun engagement n'est pris en vue d'une telle affectation ou investissement en vue de (i) prépayer, rembourser, acheter ou racheter des dettes, (ii) investir dans ou acheter des actifs supplémentaires, ou (iii) réaliser des dépenses d'investissement, et que ces produits de cession excèdent 25 millions de dollars

américains, à l'issue d'une certaine période (366 jours ou, dans certains cas, 546 jours), la Société sera dans l'obligation de proposer une offre de cession d'actifs (une « Offre de Cession d'Actifs ») à tous les porteurs de Nouvelles Obligations Senior Garanties et, dans la mesure où la Société le souhaite, ou bien où la Société ou un Garant y est tenu par les termes d'une autre dette *pari passu* en circulation, à tous les porteurs desdites dettes *pari passu* en circulation, leur permettant d'acheter le montant en principal maximum de Nouvelles Obligations Senior Garanties et toutes les dettes *pari passu* en question auxquelles l'Offre de Cession d'Actifs s'applique et qui puissent être achetées en utilisant les produits de cession, à un prix d'achat égal, pour les Nouvelles Obligations Senior Garanties, à 100 % du montant en principal des Nouvelles Obligations Senior Garanties, et inférieur, pour les dettes *pari passu*, à 100 % du montant en principal des dettes *pari passu*, dans tous les cas majoré des intérêts courus et non payés.

#### *Cas de défaut*

Les Contrats d'Emission relatifs aux Nouvelles Obligations Senior Garanties contiennent des cas de défauts usuels, notamment des cas de défaut de paiement, de non-respect des engagements, certains défauts croisés et d'accélération croisée relatifs à des prêts hypothécaires, contrats d'émission ou autres instruments (soumis à un seuil de 25 millions de dollars américains), certains cas de faillite, d'insolvabilité ou de défaut d'exécution de jugements (soumis à un seuil de 25 millions de dollars américains), des conditions liées à la validité et la force exécutoire des sûretés des Nouvelles Obligations Senior Garanties (soumises à un seuil de 10 millions de dollars américains) et des conditions liées à la validité et la force exécutoire des garanties des Nouvelles Obligations Senior Garanties.

#### *Engagements*

Les Contrats d'Emission relatifs aux Nouvelles Obligations Senior Garanties prévoient certaines restrictions au bénéfice des porteurs de Nouvelles Obligations Senior Garanties. Ces dispositions limitent notamment la capacité de la Société et de ses filiales soumises à des restrictions (« *restricted subsidiaries* ») à :

- contracter ou garantir tout endettement additionnel, sous réserve d'un test de Ratio de Levier Net Consolidé (le ratio est de 4,0 :1,0 pour la totalité de la dette et de 3,25 :1,0 pour la dette senior garantie) (voir la définition à la Section « —Prêt à Terme—Remboursement Anticipé Obligatoire ») ;
- réaliser des investissements (y compris la participation dans des joint ventures) ou d'autres paiements soumis à restrictions (y compris des dividendes — voir la Section 20.7 du présent document de référence pour une description de l'étendue de cette restriction et de ses exceptions) ;
- céder des actifs autrement que dans le cour normal de ses activités et des titres de capital de filiales ;
- conclure certaines transactions avec ses sociétés affiliées ;
- réaliser des opérations de fusions ou de consolidation ;
- racheter ou rembourser par anticipation des titres de capitaux propres ou de la dette subordonnée ou émettre des actions chez des filiales ;
- conclure des accords limitant la capacité de ses filiales à lui verser des dividendes ou le remboursement de prêts et avances intra-groupe ; et
- créer des sûretés ou nantissements additionnels.

Ces restrictions font, cependant, l'objet d'un certain nombre de limitations et d'exceptions importantes usuelles pour ces types de financement, dont notamment de nouveaux endettements tant que le Ratio de Levier Net Consolidé (après prise en compte de ces opérations et tel que défini ci-dessous) n'est pas supérieur à 4,0:1,0 ; de plus, ces dettes nouvelles peuvent être assorties de sûretés si le Ratio de Levier Net Consolidé d'Obligations Senior Garanties (après prise en compte de ces opérations) n'est pas supérieur à 3,25:1,0. Notamment, si après l'Acquisition de SFR, le Ratio de Levier Net Consolidé n'est pas supérieur à

4,0:1,0, le groupe combiné (c'est-à-dire après l'acquisition de SFR) pourra contracter de nouvelles dettes dans la limite du plafond précité.

Le « Ratio de Levier Net Consolidé » désigne, à toute date de détermination, le rapport entre :

- le Levier Net Consolidé ((A) la somme de l'endettement total de la Société et de ses filiales soumises à des restrictions sur une base consolidée (hors obligations de couverture et dettes survenues au titre d'une ligne de crédit dans la limite du montant le plus élevé entre 750 millions d'euros et 4,0 % du total des actifs) moins (B) le montant total de trésorerie et d'équivalents de trésorerie de Numericable Group et de ses filiales soumises à des restrictions sur une base consolidée), et ce, après élimination des items doublement pris en compte ; et
- le montant total d'EBITDA consolidé *pro forma* pour la période des deux derniers trimestres consécutifs s'achevant avant la date de la détermination en question pour laquelle les états financiers internes d'EBITDA sont disponibles, multiplié par 2,0.

Le « Ratio de Levier Net Consolidé d'Obligations Senior Garanties » est calculé de la même manière que le « Ratio de Levier Net Consolidé », si ce n'est qu'il est calculé relativement à la « dette senior garantie » et non à l' « endettement ». Au titre des Contrats d'Emission, la dette senior garantie inclut l'endettement garanti par des sûretés ainsi que l'endettement existant au 8 mai 2014, l'endettement au titre du Prêt à Terme et de la Ligne de Crédit Renouvelable, l'endettement des filiales soumises à des restrictions à la date où ces entités deviennent des filiales soumises à des restrictions et l'endettement autorisé au titre des Contrats d'Emission dans le cadre de certaines conditions de seuil ou sur la base du produit net de certaines émissions de titres de capital ou de l'émission de financements d'actionnaires subordonnés.

Les définitions de « dette » et « EBITDA » sont telles qu'indiquées dans les Contrats d'Emission et sont différentes de celles utilisées dans les états financiers du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence.

### ***Prêt à Terme***

#### *Généralités*

Comme décrit ci-dessus, le 8 mai 2014, la Société, Ypso France S.A.S et Numericable U.S. LLC (les « Emprunteurs de Prêt à Terme ») ont conclu un contrat de ligne de crédit à terme senior garantie pour des prêts à terme en euros et dollars américains d'un montant en principal équivalent à 3 780 millions d'euros, entre l'Emetteur d'Obligations, Ypso France S.A.S et Numericable U.S. LLC en tant qu'emprunteurs, certains prêteurs parties à l'accord et Deutsche Bank AG, London Branch en tant qu'Agent Administratif et Agent des Sûretés (le « Contrat de Prêt à Terme » ou la « Facilité de Crédit Senior », les prêts consentis au titre de ce contrat étant désignés les « Prêts à Terme »). Le Contrat de Prêt à Terme avait vocation à permettre aux Emprunteurs de Prêt à Terme de tirer des crédits à terme jusqu'au 30 avril 2015 à concurrence du montant maximum de l'engagement des prêteurs. Comme indiqué ci-dessus, le produit des Prêts à terme a été utilisé pour financer les Opérations de Refinancement de mai 2014 et certains frais et dépenses associés, et le solde a été placé en séquestre jusqu'à la réalisation de l'Acquisition de SFR.

Le 21 mai 2014, les tirages suivants au titre du Contrat de Prêt à terme ont été réalisés : la Société a emprunté 635 millions d'euros, Numericable U.S. LLC a emprunté 2 600 millions de dollars américains et Ypso France S.A.S. a emprunté 1 265 millions d'euros.

A la date d'enregistrement du présent document de référence, le Contrat de Prêt à Terme est intégralement tiré.

#### *Taux d'intérêt et frais*

Les montants en dollars américains de Prêt à Terme portent intérêt à un taux annuel égal (i) au taux le plus élevé entre (a) un taux LIBOR pour la période d'intérêt correspondant aux emprunts en question ajusté de certains coûts additionnels, et (b) 0,75 % et (ii) une marge de 3,75 %.

Les montants en euros de Prêt à Terme portent intérêt à un taux annuel égal (i) au taux le plus élevé entre (a) un taux EURIBOR pour la période d'intérêt correspondant aux emprunts en question ajusté de certains coûts additionnels et (b) 0,75 % et (ii) une marge de 3,75 %.

Le principal et les intérêts non payés à bonne date portent intérêt à un taux majoré de 2 % par rapport au taux d'intérêt normalement applicable.

#### *Séquestre*

Des montants de 160 millions d'euros et 1 206 millions de dollars américains de Prêts à Terme, tirés le 21 mai 2014, n'ont pas été affectés aux Opérations de Refinancement de mai 2014, et ont été déposés sur des comptes de séquestre (les « Comptes de Séquestre du Prêt à Terme ») conformément aux termes du contrat de séquestre du prêt à terme. Les fonds déposés sur les Comptes de Séquestre du Prêt à Terme seront libérés à la Date de Réalisation, sous réserve que des conditions identiques à celles requises pour la libération du Produit d'Emission sous Séquestre des Comptes de Séquestre des Obligations soient remplies, et que toute réduction du prix à payer lors de l'Acquisition de SFR soit affectée tel qu'indiqué à la Section « Nouvelles Obligations Senior Garanties—Séquestre des Fonds; Rachat Obligatoire Spécial ».

#### *Amortissement et échéance finale*

La Société devra procéder à des remboursements trimestriels de principal selon un échéancier convenu, chaque versement étant égal à 0,25 % du montant en principal initial des Prêts à Terme, le versement du solde étant prévu le 21 mai 2020. Si l'Acquisition SFR est réalisée, le premier remboursement aura lieu à la fin du premier trimestre fiscal complet après la Date de Réalisation. Si l'Acquisition n'a pas lieu avant le 1<sup>er</sup> avril 2015, le premier remboursement aura lieu le 30 septembre 2015.

#### *Remboursements Anticipés Obligatoires*

Si la Société ou l'une de ses filiales vend, prête, transfère ou cède des actifs dont la juste valeur excède 2 % du total du montant pro forma des actifs de la Société et de ses filiales soumises à des restrictions, mais que cela de génère pas de « Changement de Contrôle » au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties en vertu d'exceptions contractuellement prévues (voir la Section « Nouvelles Obligations Senior Garanties -- Changement de contrôle ; Cession d'actifs »), et si la cession n'entraîne pas d'augmentation du Ratio de Levier Net Consolidé, les Emprunteurs de Prêt à Terme devront offrir rapidement à tous les prêteurs au titre du Prêt à Terme et, dans la mesure requise, de tout endettement *pari passu* (autre qu'une offre enregistrée ou un placement privé), au pro rata entre eux, le rachat, au prix de 100 % du montant en principal majoré des intérêts courus et non payés à la date du rachat, d'un montant égal au produit net de ladite vente, prêt, le transfert ou autre cession concernée, et si le montant en principal présenté à l'offre au titre des Crédits à Terme est inférieur au montant dudit produit net, la Société affectera le solde au remboursement anticipé du principal des Crédits à Terme, à une concurrence, au pair, sur une base *pro rata*.

De plus, si les produits perçus par la Société à la suite de cessions d'actifs ne sont pas affectés ou investis ou qu'aucun engagement n'est pris en vue d'une telle affectation ou investissement en vue de (i) prépayer, rembourser, acheter ou racheter des dettes, (ii) investir dans ou acheter des actifs supplémentaires, ou (iii) réaliser des dépenses d'investissement, et que ces produits de cession excèdent un certain seuil, la Société sera dans l'obligation de proposer une Offre de Cession d'Actifs telle que décrite à la Section « Nouvelles Obligations Senior Garanties—Changement de contrôle ; Cession d'actifs » du présent document de référence.

À compter de l'exercice clos le 31 décembre 2014, le Contrat de Prêt à Terme requiert également de la Société le remboursement anticipé des Prêts à Terme en circulation, sous réserve de certaines exceptions, à concurrence de 50 % des flux de trésorerie disponibles excédentaires (*excess cash flow*) annuels de la Société, ce pourcentage étant réduit à 0 % si le Ratio de Levier Net Consolidé du Groupe est inférieur à 4,0:1,0.

#### *Remboursements Anticipés Volontaires ou Amendements pour Réduire le Rendement du Prêt*

Les Emprunteurs du Prêt à Terme ont la faculté de rembourser le prêt par anticipation au titre du Prêt à Terme à tout moment, intégralement ou partiellement, *sous réserve toutefois* que les Emprunteurs du Crédit à

Terme s'engage à indemniser chaque Prêteur de toute perte ou dépense occasionnée par un remboursement anticipé avant la fin d'une période d'intérêt.

### *Sûretés et garanties*

Avant la Date de Réalisation (incluse), la Ligne de Crédit Senior :

- bénéficie d'une garantie de premier rang par les Garants à la Date de Réalisation.
- bénéficie de nantissements de premier rang portant sur l'intégralité du capital des Garants à la Date de Réalisation, certains prêts intragroupe conclus dans le cadre de ces opérations, le fonds de commerce de NC Numericable SAS, certains comptes bancaires, droits de la propriété intellectuelle des Garants à la Date de Réalisation.

Dans les 90 jours suivant la Date de Réalisation, la Ligne de Crédit Senior :

- bénéficiera d'une garantie de premier rang par SFR et tous les Garants après la Date de Réalisation ; et
- bénéficiera d'un nantissement de premier rang sur les actions SFR détenues par la Société 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.

### *Restrictions*

Le Prêt à Terme inclut des restrictions qui reflètent en substance les engagements prévus dans les Contrats d'Emission des Nouvelles Obligations Senior Garanties et, notamment et sous réserve d'exceptions et de réserves importantes, limitent la capacité de la Société et de ses filiales soumises à des restrictions 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) (voir la Section 20.7 du présent document de référence), (iii) consentir des sûretés, (iv) céder des actifs et des titres de capital de filiales, (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 lui 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. Voir « —Avenants si la Date de Réalisation n'intervient pas avant le 30 avril 2015 » ci-après.

Le Contrat de Prêt à Terme contient également des déclarations et garanties usuelles, ainsi que des engagements usuels.

### *Cas de défaut*

Le Contrat de Prêt à Terme contient des cas de défaut usuels, notamment des cas de défaut de paiement, de non-respect des engagements, certains défauts croisés (soumis à un seuil de 20 millions d'euros), certains cas de faillite, d'insolvabilité ou de défaut d'exécution de jugements (soumis à un seuil de 20 millions d'euros), des conditions liées à la validité et la force exécutoire des documents du prêt (y compris la sûreté (soumise à un seuil de 10 millions d'euros)) et des garanties, et la survenance d'un Evènement de Changement de Contrôle. Si un cas de défaut survient, les prêteurs au titre du Prêt à Terme auront le droit d'entreprendre diverses actions, notamment l'exigibilité immédiate des montants dus au titre du Prêt à Terme et toutes les actions qu'un créancier garanti est autorisé à prendre, dans le cadre du Contrat Inter-Créanciers.

### *Avenants à conclure si la Date de Réalisation n'intervient pas avant le 30 avril 2015*

Le Prêt à Terme comporte une liste des avenants qui devront être apportés au Contrat de Prêt à Terme si la Date de Réalisation n'intervient pas avant le 30 avril 2015. En particulier, parmi les modifications à apporter :

- la marge applicable augmentera de 0,25 % ;
- les remboursements anticipés obligatoires à concurrence de 50 % de l'excédent de flux de trésorerie disponible annuels ne seront pas requis si le Ratio de Levier Net Consolidé est inférieur à 4,5:1,0 (et non à 4,0 :1,0) ;
- les limitations applicables à l'augmentation de l'endettement et de l'endettement garanti seront basées sur un Ratio de Levier Net Consolidé de 4,5:1,0 et sur un Ratio de Levier Net Consolidé d'Obligations Senior Garanties de 4,5:1,0, respectivement, et certaines autres conditions d'endettement autorisé seront légèrement assouplies ;
- hors exceptions usuelles, les exceptions aux limitations de versements soumis à restrictions seront applicables tant que le Ratio de Levier Net Consolidé (*pro forma* pour ces transactions) n'est pas supérieur à 4,25:1,0. et les conditions tenant aux offres de titres de capital permettant le versement de dividendes seront révisées (voir la Section 20.7 « Politique de distribution de dividendes » du présent document de référence) ; et
- les seuils stipulés dans les cas de défaut seront portés à 25 millions d'euros pour le seuil de défauts croisés et le seuil d'inexécution d'un jugement.

### ***Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables***

La Société et certaines de ses filiales ont conclu un Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables en vertu duquel certains prêteurs (les « Prêteurs LCR de Numericable ») ont accordé à Numericable Group, Completel SAS, Ypso France SAS et NC Numericable SAS des lignes de crédit renouvelables senior garanties d'un montant total de 750 millions d'euros (les « Lignes de Crédit Renouvelables de la Société ») répartis comme suit : (i) une ligne de crédit renouvelable de 300 millions d'euros (la « Ligne de Crédit A de la Société ») disponible à partir du 21 mai 2014 ; et (ii) une ligne de crédit renouvelable de 450 millions d'euros (la « Ligne de Crédit B de la Société »), disponible à partir de la Date de Réalisation. Il est prévu que SFR ait également accès à ces lignes de crédit renouvelables après la Date de Réalisation.

### *Limites relatives à l'Utilisation des Fonds*

Les Lignes de Crédit Renouvelables de la Société peuvent être utilisées par la Société et certaines de ses filiales aux fins de financement des activités, du fonds de roulement de la Société et de ses filiales (le « Groupe Emprunteur »), et avant la Date de Réalisation, au versement des intérêts échus du produit des Nouvelles Obligations Senior Garanties placés en séquestre.

### *Conditions de Tirage*

Aucun tirage au titre du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables ne peut être effectué tant que (entre autres) l'agent du crédit n'aura pas reçu (ou renoncé à) certaines conditions suspensives usuelles, documents et preuves raisonnablement satisfaisant sur le fond comme sur la forme. Les tirages font l'objet de conditions usuelles supplémentaires, parmi lesquelles, entre autres, le fait qu'à la date de demande de tirage et à la date de tirage (i) aucun défaut n'est en cours ou ne survient en conséquence de ce tirage, (ii) certaines déclarations et garanties indiquées sont exactes dans tous leurs aspects essentiels, et (iii) le Ratio de Levier Net Consolidé d'Obligations Senior Garanties n'est pas supérieur au ratio convenu, après prise en compte d'un tel tirage (voir la Section « Engagements financiers » ci-dessous).

### *Périodes d'intérêt, Taux d'intérêt et Frais*

La Société et certaines de ses filiales sont autorisées à effectuer un certain nombre de tirages au titre de chaque Ligne de Crédit Renouvelable pour des durées de un, deux, trois ou six mois (ou toute autre période convenue entre la Société et l'agent), mais la période en question ne doit pas excéder la date d'échéance finale du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables. Les tirages au titre des Lignes de Crédit Renouvelables doivent être remboursés à la fin de la période d'intérêt de l'emprunt correspondant et les montants remboursés peuvent être de nouveau empruntés jusqu'à un mois avant la date d'échéance finale.

Le taux d'intérêt de chaque emprunt au titre du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables pour chaque période d'intérêt est égal à la somme de : (x) la marge applicable et (y) EURIBOR. La marge au titre du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables est de 3,25 % avant toute annulation de la Ligne de Crédit B de la Société dans le cadre d'un cas d'annulation de la Ligne de Crédit B de la Société, et de 3,50 % par an après l'annulation en question. Les intérêts courent quotidiennement à partir du premier jour d'une période d'intérêt (inclus) et sont exigibles le dernier jour de chaque période d'intérêt.

Concernant les montants au titre du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables, la Société est dans l'obligation de payer une commission d'engagement sur les montants disponibles non tirés à un taux égal à 40 % de la marge calculé sur les engagements non tirés et non annulés à partir du 8 juin 2014, jusqu'à un mois avant la date d'échéance finale du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables.

### *Remboursement*

La date d'échéance finale du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables est fixée au 21 mai 2019.

### *Annulation automatique*

Les cas usuels d'annulation partielle ou totale s'appliquent aux Lignes de Crédit Renouvelables, y compris lorsqu'il devient illégal, pour tout prêteur LCR de Numericable, de financer, participer ou maintenir sa participation dans ces lignes.

De plus, la Ligne de Crédit B de la Société sera annulée automatiquement et de manière définitive : (i) si les Nouvelles Obligations Senior Garanties sont remboursées conformément à un Rachat Obligatoire Spécial, ou (ii) si l'Acquisition de SFR n'est pas intervenue au plus tard le 30 avril 2015, ou (iii) si Vivendi conclut un contrat de vente et d'achat relatif à SFR avec un tiers autre que la Société ou de l'une de ses filiales ou si la Société ou l'une de ses filiales retire son offre d'acquisition de SFR (chaque situation représentant un « Cas d'Annulation de la Ligne de Crédit B de Numericable »).

La Ligne de Crédit A de la Société peut être annulée partiellement, de manière définitive, au choix des prêteurs, si un Cas d'Annulation de la Ligne de Crédit B de Numericable se produit, pour autant qu'après toute annulation le montant de la Ligne de Crédit A de la Société ne soit pas inférieur à 150 millions d'euros.

### *Remboursement Anticipé Obligatoire*

Dès la survenance d'un Evènement de Changement de Contrôle, la Société et les autres emprunteurs doivent rembourser intégralement les Lignes de Crédit Renouvelables, ainsi que les intérêts courus et tous autres montants dus au titre des documents de financement correspondants ; les Lignes de Crédit Renouvelables seront alors annulées.

Certains produits reçus par la Société en conséquence de cessions d'actifs, à concurrence des montants non affectés, investis ou n'ayant pas fait l'objet d'un engagement d'affectation ou d'investissement en vue de (i) prépayer, rembourser, acheter ou rembourser des dettes, (ii) investir dans ou acquérir des actifs supplémentaires, ou (iii) réaliser des dépenses d'investissement, seront affectés au remboursement anticipé des Lignes de Crédit Renouvelables de la Société.

## *Garanties*

Tous les garants des Nouvelles Obligations Senior Garanties et la Société ont également garanti les obligations de chaque débiteur au titre du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables et des documents de financement correspondants, sous réserve des limitations de garanties applicables qui y sont précisées.

## *Sûretés et garanties*

Les Lignes de Crédit Renouvelables sont garanties et bénéficient de sûretés consenties par les mêmes entités que les Prêts à Terme.

## *Déclarations et garanties*

Le Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables contient des déclarations et garanties usuelles pour ce type de contrat, sous réserve d'exceptions et de seuils usuels.

## *Engagements*

Le Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables contient des restrictions qui reflètent sensiblement les engagements de chaque Contrat d'Emission.

Le Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables exige également que la Société et la Société Emprunteur respectent certains engagements généraux sujets à des conditions de matérialité et autres exceptions habituelles et convenues.

## *Engagements financiers*

Avant la Date de Réalisation, le Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables requiert que la Société et le Groupe Emprunteur maintiennent un Ratio de Levier Net Consolidé d'Obligations Senior Garanties (voir ci-dessous) inférieur ou égal à 5,00:1,00, dont le respect doit être testé uniquement à chaque tirage ou, dans l'hypothèse où il existe des prêts ou garanties bancaires en cours au titre du Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables, à la fin de chaque trimestre.

Après la Date de Réalisation, le Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables requerra que la Société et le Groupe Emprunteur maintiennent un Ratio de Levier Net Consolidé d'Obligations Senior Garanties (voir ci-dessous) inférieur ou égal à 4,00:1,00, dont le respect doit être testé uniquement à chaque tirage, ou dans l'hypothèse où il existe des prêts ou des garanties bancaires en cours au titre du contrat de lignes de crédit renouvelables, à la fin de chaque trimestre.

## *Cas de défaut*

Le Contrat de Lignes de Crédit Renouvelables prévoit des cas de défaut (similaires en substance à ceux des Contrats d'Emission), dont la survenance, sous réserve de certaines exceptions et seuils, permettra aux prêteurs concernés : (i) d'annuler l'ensemble des engagements ; (ii) de déclarer la déchéance du terme et l'exigibilité des prêts en cours, ainsi que tous autres montants dus et/ou (iii) de déclarer que la totalité ou une partie des prêts est remboursable sur demande. Les produits de la réalisation de toute sûreté seront affectés conformément à l'Accord Inter-Créanciers.

## *Obligations de couverture*

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. Voir la Section 4.5 « Risques de marché » pour une description de l'exposition du Groupe aux risques de taux de change et de taux d'intérêt au titre de ces contrats.



### *Contrats de swap relatifs aux montants en dollars américains en séquestre*

La Société a conclu des contrats de swap de devises croisées pour couvrir le risque de taux de change euro/dollar américain associé aux produits nets en dollar américain des Nouvelles Obligations Senior Garanties et des Prêts à Terme placés en séquestre (7 775 millions de dollars de produits nets résultant des Obligations Senior Garanties Dollar, et 1 170 dollars de produits nets au titre du Prêt à Terme), 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 million 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 sur les Obligations et les tirages au titre du Prêt à Terme.

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

La Société a également conclu des contrats de swap destinés à couvrir le risque de taux de change euros/dollars américains associé aux paiements d'intérêts à effectuer en dollars américains pour les Obligations Senior Garanties Dollar et les tirages en dollars américains au titre du Prêt à Terme. 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 Obligations Senior Garanties Dollar couvrent les paiements d'intérêts entre les premiers versements semi-annuels, le 15 août 2014, et le dernier versement, le 15 mai 2019 pour les Obligations Dollar 2019, et le 15 mai 2022 pour les Obligations Dollar 2022 et les Obligations Dollar 2024. Les contrats de swap pour les tirages en dollars américains au titre du Prêt à Terme couvrent les paiements d'intérêts entre les premiers versements trimestriels à effectuer le 30 juillet 2014 et le dernier versement, le 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 pour les contrats de couverture à 8 ans, i.e. concernant les intérêts et principaux des Obligations Dollar 2022 et Obligations Dollar 2024. Ces dernières, unilatéralement, peuvent dénoncer le contrat de couverture trois ans avant sa maturité et faire payer par Numericable Group ou payer par Numericable Group (selon les conditions de marché à cette date) la solte du contrat.

### *Couverture des paiements d'intérêts basés sur le LIBOR*

En plus des objectifs de couverture de risque de taux de change euros/dollars américains associé aux paiements d'intérêts à réaliser en dollars américains au titre du Prêt à Terme, les contrats de swaps qui couvrent les tirages du Prêt à Terme en dollars américains 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 entre les premiers versements trimestriels à effectuer le 30 juillet 2014 et le dernier versement, le 21 mai 2019.

### *Sûretés et garanties*

Les contrats de swap décrits ci-dessus sont garantis et bénéficient de sûretés consenties par les mêmes entités que le Prêt à Terme.

### ***Titres subordonnés à durée indéterminée***

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

### ***Contrats de location-financement et de crédit bail***

En novembre 2013, NC Numericable et Completel ont conclu un contrat cadre de crédit-bail avec BNP Paribas Rental Solution, relatif à l'achat et à la location subséquente de différents matériels fournis par des équipementiers de télécommunications, tels que Huawei, Alcatel ou autres (en dehors de Cisco) pendant une durée de trois ans.

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

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

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

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

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

Au 31 décembre 2013, les engagements du Groupe (valeur actuelle des loyers minimums) au titre des contrats de location-financement s'élevaient à 41,5 millions d'euros. Le taux d'intérêt effectif moyen des contrats de location-financement était d'environ 3,96 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, contre 3,24 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette augmentation du taux moyen s'explique essentiellement par le coût des nouveaux contrats de financement conclus avec Lease Expansion (voir ci-dessus). Voir la Note 30.2 des états financiers du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence.

### ***Dépôts de garantie effectués par les clients***

Les dépôts de garantie effectués par les clients s'élevaient à 51,9 millions d'euros et 44,5 millions d'euros aux 31 décembre 2013 et 2012, respectivement. Ces dépôts sont effectués par les clients à la réception d'équipements du Groupe, et l'augmentation du montant des dépôts (déjà notée en 2012), entre le 31 décembre 2012 et le 31 décembre 2013, reflète l'augmentation des dépôts effectués par les clients pour LaBox, elle-même liée à un accroissement des abonnements incluant LaBox. Les dépôts de clients sont remboursés au moment où ces derniers résilient leur abonnement, à condition d'avoir payé les factures restant dues et d'avoir retourné les équipements. Les dépôts de garantie sont comptabilisés dans le bilan en tant que dettes dont l'échéance est de plus d'un an.

### ***Autres passifs financiers***

#### *Financement par les actionnaires*

Tous les financements par les actionnaires en faveur du Groupe ont été remboursés ou capitalisés à la date d'introduction en bourse de la Société et des apports effectués à son profit. En particulier, 132 664 023 certificats d'actions aux Super PEC émis par Ypso Holding S.à r.l., d'une valeur nominale d'un euro chacun, souscrits par Cinven, Carlyle et Altice, ont été apportés à la Société le 7 novembre 2013, dans le cadre des opérations liées à l'introduction en bourse. En conséquence, cette dette a été éteinte en contrepartie de l'émission d'actions. Au 31 décembre 2013, aucun prêt d'actionnaires ne restait à rembourser.

### ***Capitaux propres***

Au 31 décembre 2013, les capitaux propres de la Société s'élevaient à 253,4 millions d'euros, contre des capitaux propres négatifs de 287,3 millions d'euros au 31 décembre 2012. Cette variation reflète les opérations qui ont eu lieu avant et après l'introduction en bourse de la Société, notamment :

- les apports d'Ypso Holding S.à r.l. et Altice B2B Luxembourg S.à r.l. à Numericable Group ayant résulté en une augmentation de capital de 1 995,5 millions d'euros ;
- les augmentations de capital réalisées dans le cadre de l'introduction en bourse de la société (offre au public pour 250 millions d'euros et offre réservée aux salariés pour 1 million d'euros) diminuées des frais engagés dans le cadre de l'IPO qui ont été imputés sur la prime d'émission pour 14,6 millions d'euros (ces frais ayant été comptabilisés sans effet d'impôt) ;
- le coût du plan de stock options attribué en date du 7 novembre 2013 au profit de certains mandataires sociaux et salariés du Groupe ; et
- l'extinction des dettes envers les actionnaires dans le cadre des apports à Numericable Group effectués préalablement à l'introduction en bourse (Super PECs).

Au 30 juin 2014, les capitaux propres de la Société s'élevaient à 82,5 millions d'euros, contre des capitaux propres de 253,4 millions d'euros au 31 décembre 2013. Cette variation reflète:

- le résultat global négatif du premier semestre 2014 de 172,1 millions d'euros;
- les coûts des plans de stock-options attribués au profit de certains mandataires sociaux et salariés du Groupe en janvier 2014. La contrepartie des 2,141 millions d'euros est comptabilisée dans le résultat de la période; et
- l'impact du programme de rachat d'actions propres mis en oeuvre au cours du premier semestre 2014 pour 1,0 million d'euros.

## 10.3 PRESENTATION ET ANALYSE DES PRINCIPALES CATEGORIES D'UTILISATION DE LA TRESORERIE DU GROUPE

### 10.3.1 Dépenses d'investissement

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

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

En 2012, 2013 et au premier semestre 2014, les dépenses d'investissement du Groupe s'élevaient à 285,6 millions d'euros, 319,8 millions d'euros et 162,6 millions d'euros, respectivement. Pour plus d'informations concernant les dépenses d'investissements antérieures, actuelles et futures du Groupe, voir la Section 5.2 « Investissements » du présent document de référence.

### 10.3.2 Paiement d'intérêts et remboursement d'emprunts

Le Groupe a versé des intérêts d'un montant de 152,1 millions d'euros et 180,6 millions d'euros, respectivement, en 2012 et 2013. Il a par ailleurs versé, au titre du remboursement de ses emprunts, 957,2 millions d'euros et 987,4 millions d'euros, respectivement, en 2012 et 2013. Le niveau élevé du remboursement de la dette en 2012 reflète le refinancement de la dette du Groupe pendant l'année 2012, au cours de laquelle il a émis 831,0 millions d'euros de nouvelle dette. De manière similaire, le niveau élevé du remboursement de la dette en 2013 reflète les remboursements des dettes du sous-groupe Altice B2B France, des Obligations à Taux Variable et de 35 % des Obligations à Taux Fixe, avec les produits de l'augmentation de capital réalisée dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société et l'ouverture de la Ligne de Crédit D.

Au premier semestre 2014, le Groupe a versé 136,6 millions d'euros d'intérêts, en forte augmentation par rapport au premier semestre 2013 où les intérêts versés s'élevaient à 89,0 millions d'euros. Cette augmentation est la conséquence de l'augmentation de la dette du Groupe pour financer l'Acquisition de SFR, dont les montants sont en comptes séquestres, et de la faible rémunération des comptes séquestres comparés au coût de la dette. Il est à noter que 64,3 millions d'euros des 136,6 millions d'euros correspondent strictement aux intérêts de la dette dont les produits ont été mis sur le compte séquestre. En excluant, ces montants, les intérêts auraient été réduits de 17,0 millions d'euros, ce qui reflète les différents remboursements que le Groupe a effectué ces douze derniers mois (refinancement à l'Introduction en Bourse, la mise en place de la Facilité D et refinancement de Mai 2014 concomitant à la mise en place de la dette d'acquisition de SFR).

Pour information, le premier paiement des intérêts des Nouvelles Obligations Senior Garanties (qui sont exigibles en numéraire semi annuellement à terme échu les 15 février et 15 août de chaque année) a eu lieu le 15 août 2014 (les intérêts courus pour cette première période correspondent à une période de moins de six mois). Le Groupe a effectué les paiements suivants le 15 août 2014 :

- au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties en dollars américains: 119,3 millions de dollars américains. Après conversion au titre des contrats de swaps, le montant en euros était de 74,9 millions d'euros ;

- au titre des Nouvelles Obligations Senior Garanties en euros : 33,4 millions d'euros.

### 10.3.3 Financement du besoin en fonds de roulement

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

En 2012, le Groupe a généré 31,9 millions d'euros de fonds de roulement. En 2013, le Groupe a consommé 20,7 millions d'euros de fonds de roulement. Au premier semestre 2014, le Groupe a consommé 7,5 millions d'euros de fonds de roulement.

### 10.3.4 Obligations contractuelles

Le tableau ci-dessous présente les engagements et obligations contractuels du Groupe au 30 juin 2014, à l'exclusion notamment des intérêts futurs et des engagements liés aux avantages consentis au personnel et engagements assimilés.

<i>(en milliers d'euros)</i>	Echéance			Total au 30 juin 2014
	< 1 an	1 à 5 ans	> 5 ans	
Emprunts et passifs financiers*	103 817	1 927 518	9 987 755	12 019 090
Contrats de location opérationnels	10 064	32 563	10 338	52 965
<b>Total</b>	<b>113 881</b>	<b>1 960 081</b>	<b>9 998 093</b>	<b>12 072 056</b>

\* y compris coût amorti.

L'échéancier de la dette au titre du Prêt à Terme et des Nouvelles Obligations Senior Garanties au 30 juin 2014, figure à la Section 4.5.3 « Risque de liquidité » du présent document de référence.

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

Le Groupe s'est également engagé à fabriquer 75 000 connecteurs pour un montant total de 4,5 millions d'euros, destinés à la ville du Havre en France. En outre, au travers de sa filiale Sequalum, le Groupe s'est engagé, sous certaines conditions, à déployer 2 600 km de câbles en fibre optique et à desservir 827 900 appartements et bureaux dans le département des Hauts-de-Seine. Voir la Section 6.5.3.2.3 « Services de gros d'infrastructures » du présent document de référence. Voir la Section 5.2 « Investissements », pour une description des investissements pour le projet DSP 92.

Pour exploiter les réseaux de télécommunications, le Groupe a besoin de licences, d'autorisations et de droits d'usage pour les infrastructures dans le domaine public et privé. Par conséquent, le Groupe verse généralement des droits à l'administration publique chargée de la gestion des infrastructures (collectivités locales) ou aux propriétaires. Dans le cadre de l'exercice normal de ses activités, le Groupe a également conclu des contrats de sous-traitance, notamment pour certains services d'entretien du réseau.

En 2010, le Groupe a signé avec Bouygues Télécom des accords MVNO à long terme pour la transmission des appels vocaux et des données, aux termes desquels le Groupe fournit des services de téléphonie mobile aux clients B2C sous sa propre marque, mais par le biais du réseau national de Bouygues Télécom, et est

tenu de payer une redevance forfaitaire qui correspond à un niveau minimal de consommation. Voir la Section 22.5 « Contrats MVNO » du présent document de référence.

Le Groupe a également conclu certains contrats de location opérationnels, y compris des contrats de location de propriétés immobilières et de véhicules, des contrats de location concernant les équipements et les réseaux IRU et des contrats de location opérationnels et d'achat de programmes de télévision. Voir la note 29 des états financiers consolidés du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence.

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

En cas de finalisation de l'acquisition de SFR, 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. Comme expliqué en Note 2.3 des comptes semestriels, les frais liés à la mise en place des emprunts obligataires, des emprunts bancaires et du RCF, soit environ 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 environ 173 millions d'euros, ne sera du et donc payé qu'en cas de finalisation de l'acquisition de SFR.

Le Groupe sera également tenu de payer d'autres frais connexes mineurs (environ 6 millions d'euros) qui ne seront exigibles qu'en cas de réalisation de l'acquisition de SFR.

Garanties et sûretés donnés au titre des nouveaux emprunts obligataires :

Les garanties et les sûretés donnés au titre des nouveaux emprunts obligataires et les lignes de crédit renouvelables sont décrits à la Section 10.2.2.

#### 10.4 FLUX DE TRESORERIE

Le tableau ci-après résume les flux de trésorerie du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 et des semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

	Pour l'exercice clos le 31 décembre		Pour le semestre clos le 30 juin	
	2012	2013	2013	2014
<i>(en milliers d'euros)</i>				<i>(Non audités)</i>
Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles.....	530 960	570 279	294 519	203 574
Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements .....	(285 217)	(342 657)	(139 876)	(9 055 846)
Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement .....	(278 327)	(134 253)	(140 787)	8 791 556
<b>Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.....</b>	<b>(32 584)</b>	<b>93 369</b>	<b>13 855</b>	<b>(60 716)</b>

**Flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles**

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 et des semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

	Exercice clos le 31 décembre		Semestre clos le 30 juin	
	2012	2013	2013	2014
<i>(en milliers d'euros)</i>				
Flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant variation du besoin en fonds de roulement et impôts sur les sociétés .....	566 213	553 918	289 382	196 072

Variation du besoin en fonds de roulement.....	(31 911)	20 653	8 411	7 502
Impôts sur les sociétés décaissés.....	(3 342)	(4 292)	(3 274)	-
<b>Flux nets de trésorerie générés par les activités opérationnelles.....</b>	<b>530 960</b>	<b>570 279</b>	<b>294 519</b>	<b>203 574</b>

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

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

Les flux de trésorerie générés par les activités opérationnelles avant impôts, dividendes et intérêts ont baissé de 93,3 millions d'euros, passant d'une entrée de trésorerie de 289,4 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 en mai 2014 du make-whole pour 89 millions.

#### *Variation du besoin en fonds de roulement*

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

La variation du besoin en fonds de roulement a représenté une entrée de trésorerie de 8,4 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 4,3 million d'euros en 2013, contre une sortie de trésorerie de 3,3 millions d'euros en 2012, principalement en raison de l'augmentation des bénéfices imposables au niveau du Sous-Groupe Altice B2B France. Le périmètre du Sous-Groupe Ypso a quant à lui continué à afficher un résultat imposable négatif en 2013 en raison notamment des frais relatifs aux diverses opérations corporate qui ont été réalisés en 2013 (mise en bourse de la société tête, les avenants du SFA et le refinancement de 2013).

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.

#### *Flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissements*

Le tableau ci-après résume les flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissements du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 et des semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

	<b>Exercice clos le 31 décembre</b>		<b>Semestre clos le 30 juin</b>	
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<i>(en milliers d'euros)</i>				
Dépenses d'investissement nettes.....	(281 771)	(314 752)	(134 231)	(160 937)
Comptes séquestres.....			-	(8 893 932)

Investissements financiers (nets).....	(3 446)	(27 905)	(5 645)	(977)
<b>Flux net de trésorerie affectés aux opérations d'investissements.....</b>	<b>(285 217)</b>	<b>(342 657)</b>	<b>(139 876)</b>	<b>(9 055 846)</b>

### Dépenses d'investissement nettes

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

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

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.

Pour plus d'informations sur les dépenses d'investissement, voir ci-dessus et la Section 5.2 « Investissements » du présent document de référence.

### 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>	<b>Montant en monnaie d'émission</b>	<b>Montant en Euros (2)</b>
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
<b>Montant placé sur les comptes séquestres</b>		<b>8 893.9</b>

(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).

(2) après opérations de couverture.

### Investissements financiers nets

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

La trésorerie générée par les investissements financiers nets a augmenté d'une sortie de trésorerie de 3,4 millions en 2012 (en raison des garanties de bonne fin données dans le cadre de la poursuite du déploiement du réseau DSP 92. Pour plus d'informations, voir la section 6.5.3.2.3 « Services de gros d'infrastructure » du présent document de référence) à une sortie de trésorerie de 27,9 millions d'euros en 2013. En effet, le



Groupe a acquis le groupe LTI Télécom en octobre 2013, les bases de clientèle d'Auchan Telecom et de Valvision en mars et juin 2013 respectivement alors qu'il n'a réalisé aucune acquisition en 2012.

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.

### *Flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement*

Les tableaux ci-après résument les flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement du Groupe au titre des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2013 et des semestres clos les 30 juin 2013 et 2014.

	<b>Exercice clos le 31 décembre</b>	
	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<i>(en milliers d'euros)</i>		
Emissions d'actions.....	0	236 490
Emissions d'emprunts.....	830 975	797 223
Remboursements d'emprunts.....	(957 189)	(987 420)
<i>Intérêts sur les dettes SFA hors</i>		
<i>Obligations</i>	(106 513)	(93 157)
<i>Intérêts sur les Obligations</i>	(47 412)	(84 589)
<i>Autres intérêts décaissés</i>	1 813	(2 800)
Intérêts décaissés.....	(152 113)	(180 546)
<b>Flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement.....</b>	<b>(278 327)</b>	<b>(134 253)</b>
	<b>Semestre clos le 30 juin</b>	
	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<i>(en milliers d'euros)</i>		
<i>(Non audité)</i>		
Emissions d'actions.....	0	0
Emissions d'emprunts.....	4 184	11 579 934
Remboursements d'emprunts.....	(56 005)	(2 652 062)
<i>Instruments de couverture de taux</i>		
<i>(Swap)</i>	0	0
<i>Intérêts sur les dettes de l'ancien</i>	(87,969)	(55,168)
<i>SFA</i>		
<i>Intérêts sur les nouvelles dettes utilisées au remboursement de la dette existante</i>	0	(14 268)
<i>Intérêts sur les nouvelles dettes placées sur les comptes séquestres</i>	0	(64 331)
<i>Autres intérêts décaissés</i>	(996)	(2 550)
Intérêts décaissés.....	(88 965)	(136 316)
<b>Flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement.....</b>	<b>(140 787)</b>	<b>8 791 556</b>

### *Emissions d'emprunts*

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

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

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

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*

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

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

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

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

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).

## **10.5 ENGAGEMENTS HORS BILAN**

En dehors des engagements liés aux dettes financières et aux contrats d'acquisition de SFR et d'Omer Telecom ainsi que les engagements hors bilan présentés dans les notes annexes aux comptes consolidés du Groupe, le Groupe n'est partie à aucun engagement hors bilan qui a, ou pourrait raisonnablement avoir, une incidence significative, actuellement ou à l'avenir, sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation, sa trésorerie, ses dépenses d'investissements ou ses ressources financières.

## **11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES**

### **11.1 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT**

Le pôle de recherche et développement du Groupe est situé à Champs-sur-Marne, au sein du département des technologies. Les principaux programmes d'innovations phares sont le logiciel LaBox HTML5 et les services de cloud *back-end* déployés en 2012 et 2013 : services de réseaux sociaux, services de portage de services de partenaires tiers sur les décodeurs et logiciel multi-écran. En 2012, le Groupe a déposé une demande de brevet portant sur certaines innovations conçues en interne relatives à des captures d'écrans sur LaBox « capture d'image avec signal video ».

### **11.2 PROPRIETE INTELLECTUELLE**

#### **11.2.1 Propriété intellectuelle**

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

En général, le Groupe paie des redevances à ses fournisseurs de contenu dont le montant est fonction du nombre d'abonnés, étant entendu que les contrats du Groupe avec certains fournisseurs de contenu imposent parfois le paiement par le Groupe de minimum garantis ou de forfaits tarifaires. Le Groupe paie également des redevances dont le montant est fonction de la consommation par les abonnés de services à la demande. Voir la Section 11.3.1 « Droits d'auteur des tiers » ci-dessous.

#### **11.2.2 Marques et noms de domaine**

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

### **11.3 LICENCES, DROITS D'UTILISATION, ET AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES**

#### **11.3.1 Droits d'auteur des tiers**

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

Le Groupe a conclu un accord avec l'ANGOA en février 2011. Ce contrat a été reconduit automatiquement le 13 décembre 2013 pour une période d'un an ; il est renouvelable automatiquement pour des périodes successives d'un an sauf dénonciation par l'une des parties avec un préavis de six mois. Les redevances

facturées par l'ANGOA sont assises sur le chiffre d'affaires global de NC Numericable et sont payées chaque trimestre. Le Groupe garantit également à l'ANGOA une redevance minimale par abonné individuel.

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

Au titre de la rémunération pour copie privée prévue aux articles L 311-1 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle, le Groupe verse une rémunération à Copie France en fonction de la nature et de la capacité d'enregistrement des matériels utilisés par ses abonnés qui s'est élevée à 3 257 902 euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 et 4 041 121 euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 et 1 413 077 euros au 30 juin 2014..

## **12. INFORMATION SUR LES TENDANCES ET LES OBJECTIFS**

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.

### **13. PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE**

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.

## 14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DE DIRECTION GENERALE

### 14.1 COMPOSITION DES ORGANES DE DIRECTION ET DE CONTROLE

La Société est une société anonyme à conseil d'administration. Une description des principales stipulations des statuts de la Société relatives au conseil d'administration, en particulier son mode de fonctionnement et ses pouvoirs, ainsi qu'un descriptif résumé des principales stipulations des règlements intérieurs du conseil d'administration et des comités spécialisés du conseil d'administration figurent au Chapitre 16 « Fonctionnement des organes d'administration et de direction » et au Chapitre 21 « Informations Complémentaires » du présent document de référence.

#### 14.1.1 Conseil d'administration

Le tableau ci-dessous présente la composition du conseil d'administration de la Société à la date du présent document de référence.

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
Eric DENOYER  Tour Ariane, 5 Place de la Pyramide, 92088 La Défense, Cedex  Nombre d'actions de la Société détenu : 100	50 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Président-directeur général	Mandats et fonctions exercés à la date du document de référence : - Administrateur de S Inter SA Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Néant
Dexter GOEI <i>Désigné par Altice</i>  3 boulevard Royal, L-2449 Luxembourg  Nombre d'actions de la Société détenu : 100 <sup>(1)</sup>	42 ans	Britannique	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2014	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date du document de référence : - Président directeur général d'Altice VII - Administrateur d'Altice Portugal - Administrateur de Coditel Management - Administrateur de Cabovisao - Administrateur de Winreason - Administrateur de F300 - Administrateur d'ONI SGPS - Administrateur de Hubgrade - Administrateur de Knewon - Administrateur d'ONI Maderia - Administrateur d'ONI Açores - Administrateur d'ONITelecom - Administrateur de Vinluam - Administrateur de MTVC - Administrateur de WSG - Administrateur de Hot Telecommunication Systems - Administrateur d'Altice Blue Two - Administrateur de Wananchi - Administrateur de Titan Consulting Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Néant
Jérémie BONNIN <i>Désigné par Altice</i>	40 ans	Française	Assemblée générale ordinaire	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date du document de référence :

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
3 boulevard Royal, L-2449 Luxembourg  Nombre d'actions de la Société détenu : 100 <sup>(2)</sup>			appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Administrateur d' Altice SA</li> <li>- Administrateur d' Altice VII S.à.r.l.</li> <li>- Président et administrateur d' Altice Six SA</li> <li>- Administrateur d' Altice Participations GP</li> <li>- Administrateur de Next GP</li> <li>- Administrateur d' Uppernext GP</li> <li>- Administrateur de CPA Lux</li> <li>- Administrateur d' Altice Portugal</li> <li>- Administrateur de Coditel Management</li> <li>- Administrateur de Cabovisao</li> <li>- Administrateur de Winreason</li> <li>- Administrateur de F300</li> <li>- Administrateur d' ONI SGPS</li> <li>- Administrateur de Hubgrade</li> <li>- Administrateur de Knewon</li> <li>- Administrateur d' ONI Maderia</li> <li>- Administrateur d' ONI Açores</li> <li>- Administrateur d' ONITelecom</li> <li>- Administrateur de Vinluam</li> <li>- Administrateur de MTVC</li> <li>- Administrateur de WSG</li> <li>- Administrateur de Hamaja</li> <li>- Administrateur de Hot Telecommunication Systems</li> <li>- Administrateur de Hot Mobile</li> <li>- Administrateur d' Altice Caribbean</li> <li>- Administrateur d' Altice Blue Two</li> <li>- Administrateur d' Altice Finco</li> <li>- Administrateur d' Altice Financing</li> <li>- Administrateur de Cool Holding</li> <li>- Administrateur d' Altice VII</li> <li>- Administrateur d' Altice VII Bis</li> <li>- Administrateur d' Altice Holdings</li> <li>- Administrateur de Titan Consulting</li> <li>- Administrateur d' Altice Blue One</li> <li>- Administrateur de Green.ch</li> <li>- Administrateur de Green Datacentre</li> <li>- Administrateur d' Auberimmo</li> <li>- Administrateur de Wananchi</li> <li>- Administrateur d' Altice Securities</li> <li>- Administrateur d' Altice West Europe</li> <li>- Administrateur de Deficom Telecom</li> </ul> Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Néant
Max AARON <i>Désigné par Altice</i>	52 ans	Italienne	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date du document de référence : - Secrétaire général d' Altice VII



Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
3, boulevard royal, L-2449 Luxembourg			sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016		Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Néant
Nombre d'actions de la Société détenu : 100					
Jean-Michel HEGESIPPE <i>Désigné par Altice</i>  109 rue du Faubourg Saint Honoré, 75008 Paris	65 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date du document de référence : - Président et membre du directoire d'Altice Blue Two SAS - Président et président du directoire de OMT Invest SAS - Président du directoire d'Outremer Télécom SA - Président et président du directoire d'OPS SAS - Président de Mobius SAS - Gérant de Informatique Télématique Océan Indien SARL - Président de Martinique TV Cable SA - Directeur d'Outremer Telecom Limited - Président de Word Satellite Guadeloupe SA  Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Administrateur de ATG – chaîne de télévision
Nombre d'actions de la Société détenu : 100					
Luce GENDRY  23 bis avenue de Messine, 75008 Paris	65 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2014	Administrateur indépendant	Mandats et fonctions exercés à la date du document de référence : - Président du Conseil de surveillance de l'IDI - Président ( <i>Chairman</i> ) de Cavamont Holdings Ltd - Administrateur de FFP - Administrateur de Nexity - Administrateur de INEA - <i>Senior advisor</i> de Rothschild & Cie Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Associé-gérant de Rothschild & Cie - Associé-gérant de Rothschild & Cie Banque
Nombre d'actions de la Société détenu : aucune					
Bernard ATTALI  2 rue de Villersexel, 75007 Paris	70 ans	Française	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016	Administrateur indépendant	Mandats et fonctions exercés à la date du document de référence : - Président de Financière de l'Audière - Senior Advisor de TPG Capital (San Francisco, Londres, Paris) - Membre de l'European Advisory Board (Londres, Paris) de Bank of America Merrill Lynch, - Administrateur de l'Association

Nom ; adresse professionnelle ; nombre d'actions de la Société détenu	Âge	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société et du Groupe au cours des 5 dernières années
					française des investisseurs pour la croissance - Administrateur de TDF Administrateur d'International Power Plc - Membre de l'European Advisor Board de Proudfoot - Membre de l'Advisor Board de LEK Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : - Administrateur d'Air Canada - Administrateur d'Eurotunnel - Administrateur de Detroyat - Administrateur de Baccarat
Yaffa Nilly SIKORSKY  Capital International, 3 Place des Bergues, CH.1201, Genève  Nombre d'actions de la Société détenu : 100	70 ans	Suisse	Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Administrateur indépendant	Mandats et fonctions exercés à la date du document de référence : - Gouverneur de l'Université Hébraïque de Jérusalem Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés : -- Président émérite ( <i>Chair emeritus</i> ) de Capital International SA - Président émérite ( <i>Chair emeritus</i> ) de Capital International Fund - Consultant à Capital International SA - Membre du conseil de Capital International Fund - Présidente du conseil de Capital Italia - Présidente du conseil d'administration de Capital International SA - Vice-présidente du conseil d'administration de Capital International Limited - Membre du conseil d'administration de Capital Group International Inc. - Membre du conseil d'administration de Capital Group Inc. - Présidente et membre du conseil de Msci Editorial advisory board - Membre du conseil des gouverneurs, du comité exécutif, du comité du budget et des finances et du comité de nomination de l'Université Hébraïque de Jérusalem

(1) Par ailleurs, Monsieur Dexter Goei détient indirectement une participation très marginale dans Altice S.A.

(2) Par ailleurs, Monsieur Jérémie Bonnin détient indirectement une participation très marginale dans Altice S.A.

Le Conseil d'administration est renouvelé partiellement chaque année en vue d'assurer son renouvellement échelonné.

Les dates d'expiration des mandats des huit administrateurs composant actuellement le Conseil sont les suivantes : un premier groupe composé de deux administrateurs (Dexter Goei et Luce Gendry), nommés pour un mandat qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société statuant sur les comptes de l'exercice 2014, et (ii) un deuxième groupe composé de trois administrateurs (Eric Denoyer, Jérémie Bonnin et Yaffa Nilly Sikorsky) nommés pour un mandat qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société statuant sur les comptes de l'exercice 2015 et (iii) un troisième groupe composé de Max Aaron, Jean-Michel Hégésippe et Bernard Attali, nommé pour un mandat qui prendra fin à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société statuant sur les comptes de l'exercice 2016.

En effet, Messieurs Nicolas Paulmier et Jonathan Zafrani ont démissionné de leurs fonctions au mois de juillet 2014 à la suite de la sortie du capital de Cinyen et de Carlyle.

### **Evaluation de l'indépendance des trois administrateurs indépendants :**

Les critères d'indépendance retenus par le Conseil sont ceux énoncés dans le Code AFPEP-MEDEF.

L'indépendance des trois administrateurs indépendants a été évaluée par le Conseil d'administration et par le Comité des Nominations et des Rémunérations au regard de l'ensemble des critères fixés par le Code AFPEP-MEDEF.

Aux termes de cette analyse, le Conseil d'administration a estimé que trois administrateurs (Yaffa Nilly Sikorsky, Luce Gendry et Bernard Attali) sont indépendants au regard de ces critères.

S'agissant de Madame Luce Gendry, celle-ci était Associé-gérant de Rothschild & Cie et de Rothschild & Cie Banque jusqu'en juin 2011 et, depuis cette date, a la qualité de Senior Advisor de Rothschild & Cie. Après avoir relevé que Rothschild & Cie est intervenu en qualité de conseil des actionnaires dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, le Conseil a considéré que ces relations d'affaires n'étaient pas significatives du point de vue de la Société et en outre, a tenu compte de la cessation des fonctions d'Associé-Gérant de Madame Luce Gendry au sein de Rothschild & Cie, pour conclure que ces relations n'affecteraient pas son indépendance en tant qu'administrateur de la Société.

S'agissant de Madame Yaffa Nilly Sikorsky, qui a démissionné de toutes ses fonctions et n'exerce plus aucune fonction ni aucun mandat au sein du groupe Capital Group, le Conseil a considéré que celle-ci remplissait tous les critères d'indépendance mentionnés dans le règlement intérieur du Comité des nominations et des rémunérations et dans le Code AFPEP-MEDEF.

Par ailleurs, le Comité des Nominations et des Rémunérations et le Conseil d'administration avaient notamment relevé que Monsieur Bernard Attali est administrateur de la société TDF, désigné sur proposition de TPG, mais ne dispose pas à ce titre à lui seul d'un quelconque pouvoir d'influence sur TDF et qu'au surplus, il quittera ses fonctions d'administrateur de TDF au plus tard lors de la réalisation du projet annoncé de cession de TDF par les fonds d'investissement qui contrôlent actuellement cette société. En conséquence, le Comité des Nominations et des Rémunérations et le Conseil d'administration ont considéré que cette fonction d'administrateur non exécutif de TDF, destinée à être occupée seulement à titre temporaire à ce jour et à cesser, selon toute vraisemblance, avant la date de réalisation du rapprochement entre le Groupe et SFR, n'était pas de nature à remettre en cause son indépendance à raison des relations d'affaires existant entre TDF et SFR.

Ainsi, parmi les 8 administrateurs que compte la Société à la date du présent document de référence, le Conseil comprend plus du tiers d'administrateurs indépendants, conformément aux recommandations du Code Afep-Medef.

### **Renseignements personnels concernant les membres du conseil d'administration :**

**Eric Denoyer**, 50 ans, français, est Président-Directeur général de la Société depuis sa création le 2 août, 2013 et directeur général du Groupe depuis janvier 2011. Il était directeur général de la division marché de gros de Completel de septembre 2008 à janvier 2011 et directeur général de Numericable d'avril 2005 à septembre 2008. Il est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure de Télécommunications de Paris (promotion 1988) et de l'Ecole Polytechnique de Palaiseau (promotion 1986).

**Dexter Goei**, 42 ans, britannique, est président directeur général d'Altice. Il a rejoint Altice en 2009. Il a travaillé auparavant chez Morgan Stanley. Il est diplômé de la Georgetown University's School of Foreign Service en 1993.

**Jérémy Bonnin**, 40 ans, français, est responsable des activités développement corporate et business et Secrétaire Général d'Altice. Il a rejoint Altice en 2005. Il était auparavant Manager dans le département Transaction Services chez KPMG. Il est diplômé de l'Institut d'Informatique d'Entreprise en 1998 et du DECF en 2000.

**Max Aaron**, 52 ans, italien, est secrétaire général d'Altice depuis septembre 2013. Avant de rejoindre Altice, il était associé du cabinet d'avocats Allen & Overy spécialisé en opérations de marchés de capitaux et l'un des fondateurs du département droit américain d'Allen & Overy. Avant de rejoindre Allen & Overy, il a exercé au sein du cabinet Shearman & Sterling à New York et à Londres. Régulièrement classé en Europe par les *legal directories* comme l'un des meilleurs praticiens dans son domaine, il est intervenu sur des opérations dans plus de 30 pays dans des secteurs d'activité variés, y compris les télécommunications, les médias, la technologie et les services publics. Max Aaron est titulaire d'un BA de l'Université de Brown aux Etats-Unis et d'un *Juris Doctor* (JD) de l'Université de Boston aux Etats-Unis.

**Jean-Michel Hégésippe**, 65 ans, a fondé sa propre société, Infotel en 1986. Basé dans les départements et territoires d'outre-mer français, Infotel fournissait des services de traitement des transactions pour le secteur bancaire. En 1998, Infotel a obtenu des autorités réglementaires françaises une licence pour le déploiement de réseaux de télécommunications fixe. De 1998 à 2004, Infotel, devenu Outremer Télécom en 2000, a développé des services de téléphonie et DSL. Le contrôle de cette société, opérateur quadruple-play (ligne fixe et mobile) et opérateur mobile dans les départements et territoires d'outre-mer français, a été acquis par Altice en 2013. Jean-Michel Hégésippe est ingénieur en sciences informatiques et titulaire d'un Master et d'un DEA en technologies de l'information de l'Université Paris VII.

**Luce Gendry**, 65 ans, française, a débuté sa carrière dans le groupe Générale Occidentale (1971-1990), un groupe franco-anglais diversifié, dont elle a été successivement Fondé de Pouvoirs, Secrétaire Général, puis Directeur Financier. Elle a rejoint ensuite le groupe Bolloré (1990-1993) en tant que Directeur Général Adjoint en charge de l'Administration et des Finances, puis la Banque Rothschild dont elle a été Associé-Gérant jusqu'à mi-2011, en tant que spécialiste du conseil en fusion-acquisitions. Luce Gendry est aujourd'hui *Senior Advisor* de Rothschild & Cie Banque, Président du Conseil de surveillance de l'IDI, administrateur de FFP (groupe familial Peugeot), de Nexity et d'INEA et Président (*Chairman*) de Cavamont Holdings Ltd. Luce Gendry est diplômée de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC) (JF) et Chevalier de l'Ordre National de la Légion d'Honneur.

**Bernard Attali**, 70 ans, français, est Président de Financière de l'Audière, *Senior advisor* de TPG Capital (San Francisco, Londres, Paris), membre de l'*European Advisory Board* (Londres, Paris) de Bank of America Merrill Lynch, administrateur de l'Association française des investisseurs pour la croissance, administrateur de TDF, administrateur d'International Power Plc, membre de l'*European Advisor Board* de Proudfoot et de l'*Advisory Board* de LEK. Auparavant, il a notamment été administrateur d'Air Canada, d'Eurotunnel, de Detroyat et de Baccarat, Président du Collège des Associés-gérants de la Banque ARJIL, Président du comité exécutif de IAYA, du groupe Air France, du groupe GAN et de la Banque pour l'Industrie Française, administrateur du CIC, de BNP, de la Société Générale, de la SNCF et de La Poste, Directeur Financier du Club Méditerranée, Conseiller pour les affaires européennes du Groupe Commercial Union (Londres). Il a également été Professeur à la New York University (NYU), maître de Conférence à Science Po, Dauphine, ainsi qu'à l'ENA et auditeur à la Cour des Comptes. Bernard Attali est diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris et de l'Ecole Nationale de l'Administration. Bernard Attali est en outre Président d'Honneur d'Air France, Commandeur de la Légion d'Honneur, Commandeur de l'Ordre National du Mérite et Titulaire de la Médaille de l'Aéronautique.

**Yaffa Nilly Sikorsky**, 70 ans, suisse, est membre de l'association suisse des analystes financiers. Elle est titulaire d'une licence en sociologie de l'Université de Genève.

**Equilibre dans la composition du conseil d'administration :**

Dans le cadre de l'admission aux négociations des actions de la Société sur Euronext Paris, la Société a décidé de nommer avec prise d'effet à compter de cette admission, soit à compter du 8 novembre 2013, trois membres indépendants au regard des critères adoptés par la Société qui figurent au Chapitre 21 « Informations Complémentaires » du présent document de référence.

#### **Représentation équilibrée entre hommes et femmes :**

A la date du présent document de référence, le Conseil d'administration était composé de 8 membres, dont deux femmes, Luce Gendry et Yaffa Nilly Sikorsky, soit un quart des administrateurs.

La Société se conforme ainsi aux dispositions de la loi n° 2011-103 du 27 janvier 2011 applicables à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2014 en termes de représentation équilibrée des femmes et des hommes au sein du Conseil d'administration.

#### **14.1.2 Direction générale**

Les fonctions de Président du conseil d'administration et de Directeur général sont réunies depuis la constitution de la Société. Conformément aux termes de l'article 17 des statuts de la Société, Monsieur Eric Denoyer exerce les fonctions de président du conseil d'administration et de directeur général de la Société. Il a été nommé en qualité de Président-Directeur général de la Société le 2 août 2013 pour une durée de 3 ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire de la Société appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Un tel regroupement des fonctions de Président du conseil de de Directeur général constitue pour le conseil le choix d'organisation le plus adapté à la Société et au Groupe, et le plus cohérent avec le rôle précédemment assumé par l'actuel Président-Directeur général au sein des sous-groupes Numericable et Completel, apportés à la Société dans le cadre de son introduction en bourse. En vertu des dispositions du pacte d'actionnaires Altice – Cinven – Carlyle, le Président-Directeur Général a été réputé désigné par Altice à la suite de l'acquisition du contrôle de la Société par Altice.

Conformément à la loi, aux statuts de la Société et au Règlement intérieur du Conseil, le Président-Directeur général de la Société préside les réunions du conseil d'administration, en organise et dirige les travaux et réunions et veille au bon fonctionnement des organes de la Société, en s'assurant en particulier que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

#### **14.1.3 Comité exécutif**

Le Comité exécutif du Groupe est composé des personnes suivantes :

- Eric Denoyer, Président
- Eric Klipfel, Directeur Général B2C
- Eric Pradeau, Directeur Division Opérateurs
- Philippe Le May, Directeur Technique Groupe
- Jérôme Yomtov, Secrétaire Général Groupe
- Thierry Lemaître, Directeur Financier Groupe
- Angélique Benetti, Directrice des contenus
- Paul Zenou, Directeur Général B2B
- Olivier Urcel, Directeur des Systèmes d'Informations

#### **Renseignements personnels concernant les membres du comité exécutif :**

**Eric Klipfel**, 44 ans, français, est directeur général B2C du Groupe depuis juin 2010. Il a rejoint le Groupe en 2000 et était directeur général délégué d'avril 2008 à mai 2010 et directeur marketing de novembre 2006 à mars 2008. Il a obtenu un master de la *Fachhochschule* à Stuttgart en Allemagne en 2003.

**Eric Pradeau**, 44 ans, français, a rejoint le Groupe en 2000 et est directeur de la Division Opérateurs du Groupe depuis janvier 2011. Il est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris.

**Philippe Le May**, 45 ans, français, est directeur Technique Groupe depuis 2008. De 2006 à 2008 il était directeur réseau de Numericable. Il est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure de Télécommunications de Paris en 1991.

**Jérôme Yomtov**, 42 ans, français, est secrétaire général du Groupe depuis 2009. De 2007 à 2009 il était directeur dans le département fusions-acquisitions d'HSBC France. Il est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications de Paris (promotion 1996) et de l'Ecole Polytechnique (promotion 1991).

**Thierry Lemaître**, 46 ans, français, est directeur financier du Groupe depuis mai 2010. Avant de rejoindre le Groupe, il a été successivement directeur financier de Rentabiliweb de 2008 à 2010 et de Streamazzo de 2006 à 2008. Entre 1997 et 2006, Thierry Lemaître a exercé diverses fonctions au sein du Groupe France Télécom, dont entre 2000 et 2004, Directeur Financier Adjoint en charge du controlling puis Directeur Financier et Juridique de Wanadoo de 2004 à 2006.

**Angélique Benetti**, 50 ans, française, est directrice Contenu du Groupe. Elle est membre du comité de direction depuis 2008. Elle a rejoint le Groupe en 2003. Elle est titulaire d'un master en droit public.

**Paul Zenou**, 57 ans, français, est directeur général B2B depuis janvier 2014. Avant de rejoindre le Groupe, il occupait la fonction de directeur général de la Direction opérateurs de SFR depuis 2001.

**Olivier Urcel**, 43 ans, français, est directeur des Systèmes d'Informations depuis mars 2014. Il a démarré sa carrière chez Cap Gemini, puis a été Directeur des Services Internet chez LibertySurf, Directeur des Systèmes d'Information chez Tiscali, puis chez Telecom Italia France. En août 2008 il est nommé Directeur des Systèmes d'Information chez Alice au sein du groupe Iliad (Free), avant de rejoindre la Direction des Systèmes d'Information de Bouygues Telecom en tant que consultant. En août 2009, il fonde Nova Nelson (entreprise de consulting dans le domaine informatique). Il entre ensuite chez Canal + en tant que Directeur de Projets puis est nommé Directeur des Systèmes d'Information à partir de janvier 2012.

Le Comité exécutif du Groupe se réunit de manière hebdomadaire pour évoquer les performances opérationnelles et financières du Groupe, et échanger sur les projets stratégiques et la conduite de l'entreprise.

#### **14.1.4 Déclaration relative aux membres du conseil d'administration et de la direction générale**

A la connaissance de la Société, il n'existe, à la date d'enregistrement du présent document de référence, aucun lien familial entre les membres du conseil d'administration et de la direction générale de la Société.

A la connaissance de la Société, au cours des cinq dernières années : (i) aucune condamnation pour fraude n'a été prononcée à l'encontre d'une des personnes susvisées, (ii) aucune des personnes susvisées n'a été associée à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation, (iii) aucune incrimination et/ou sanction publique officielle n'a été prononcée à l'encontre de l'une des personnes susvisées par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés) et (iv) aucune des personnes susvisées n'a été empêchée par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur, ni d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur.

#### **14.2 FONDATEURS DE LA SOCIETE**

A la date du présent document de référence, le Groupe est détenu à hauteur de 74,59 % par Altice France S.A. (« Altice »). Jusqu'au 24 juillet 2014, il était également détenu par Carlyle Cable Investment SC (« Carlyle ») et CCI (F3) S.à.r.l. (« Cinven »), qui ont tous deux cédé l'intégralité de leur participation respective au capital de la Société à Altice. Altice, Carlyle et Cinven avaient, depuis l'introduction en bourse de la Société, déclaré agir de concert à l'égard de cette dernière.

#### **Informations sur les fondateurs du Groupe :**

*Altice* est un fonds d'investissement européen intervenant dans le secteur du câble et des télécommunications, fondé par Patrick Drahi. Il a pour objet d'identifier des opportunités et de poursuivre des acquisitions dans le secteur des télécommunications, dans le but de créer de la valeur grâce à l'excellence opérationnelle. Altice a développé une expertise unique dans ce domaine depuis 1994. Altice a consolidé le secteur du câble en France et a développé une présence forte en Belgique, au Luxembourg, en Suisse, dans les Caraïbes et en Israël. Altice intervient notamment à travers les entités Altice France S.A. (actionnaire de Numericable Group) et Altice VII S.à.r.l. (participation dans les sociétés opérant les activités hors de France métropolitaine susvisées). Depuis février 2014, les actions d'Altice SA, société anonyme de droit luxembourgeois détenant 100 % du capital d'Altice France S.A. et d'Altice VII S.à r.l., sont admises aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Amsterdam.

### **14.3 CONFLITS D'INTERETS**

A la connaissance de la Société, et sous réserve des relations décrites à la Section 19.3 « Relations avec Altice » du document de référence, il n'existe pas, à la date du document de référence, de conflit d'intérêts potentiel entre les devoirs à l'égard de la Société des membres du conseil d'administration, de la direction générale, et des fondateurs de la Société et leurs intérêts privés.

Le conseil d'administration est composé de Eric Denoyer, Président-directeur général réputé désigné par Altice, quatre administrateurs désignés par Altice (Dexter Goei, Jérémie Bonnin, Max Aaron et Jean-Michel Hégésippe) et trois administrateurs indépendants au regard des critères définis par le Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées publié par l'Afep et le Medef (Luce Gendry, Bernard Attali et Yaffa Nilly Sikorsky). A la date du présent document de référence, il n'existe pas, à la connaissance de la Société, de pacte ou accord quelconque conclu avec des actionnaires, clients, fournisseurs ou autres en vertu duquel l'un des membres du conseil d'administration ou de la direction générale de la Société a été nommé en cette qualité.

De plus il n'existe aucune restriction acceptée par les membres du conseil d'administration ou de la direction générale de la Société concernant la cession de leur participation dans le capital social de la Société, à l'exception des règles relatives à la prévention des délits d'initiés et des recommandations du Code AFEP-MEDEF imposant une obligation de conservation d'actions au Président-Directeur général.

A compter de la réalisation de l'acquisition de SFR par la Société, un nouveau pacte d'actionnaires entre Altice et Vivendi a vocation à entrer en vigueur (voir Section 20.9.1 « Projet d'Acquisition de SFR et refinancement de la dette existante du Groupe »).

## **15. REMUNERATION ET AVANTAGES DES DIRIGEANTS**

### **15.1 REMUNERATION ET AVANTAGES VERSES AUX DIRIGEANTS ET MANDATAIRES SOCIAUX**

La Société est une société anonyme à conseil d'administration qui a été constituée le 2 août 2013 et pour laquelle les fonctions de Président du conseil d'administration et de Directeur général sont réunies et exercées par Monsieur Eric Denoyer.

#### **15.1.1 Rémunération des membres non-dirigeants du conseil d'administration**

L'assemblée générale des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 a fixé à 180 000 euros par an le montant global des jetons de présence alloués au conseil d'administration, à répartir entre les membres indépendants du conseil d'administration. Ce montant sera reconduit chaque année, sauf si une nouvelle assemblée générale modifie le montant annuel à l'avenir. Les administrateurs autres que les administrateurs indépendants ne perçoivent aucun jetons de présence.

Lors de sa réunion du 8 novembre 2013, le conseil d'administration a décidé d'allouer comme suit les jetons de présence accordés aux membres indépendants du conseil, sur une base annuelle :

- une enveloppe globale de 40 000 euros par an est allouée à chacun des membres indépendants du conseil, toute absence à une réunion du conseil étant sanctionnée par une diminution de 5 000 euros dudit montant ;
- une rémunération de 18 000 euros par an est attribuée au titre des fonctions de membre du comité d'audit, toute absence à une réunion de ce comité étant sanctionnée par une diminution de 4 500 euros dudit montant ;
- une rémunération de 4 500 euros par an est attribuée au titre des fonctions de membre du comité des nominations et des rémunérations, toute absence à une réunion de ce comité étant sanctionnée par la perte de cette rémunération ;
- les rémunérations présentées aux deux paragraphes précédents sont portées, pour le président du comité d'audit à 22 000 euros par an et pour le président du comité des nominations et des rémunérations à 11 000 euros par an, toute absence d'un président à une réunion du comité qu'il préside étant sanctionnée par une diminution de 5 500 euros de ce montant.

Cette répartition demeurera en vigueur chaque année, sauf si une nouvelle assemblée générale décide, à l'avenir, de modifier le montant de l'enveloppe globale des jetons de présence alloués au conseil.

Par ailleurs, le montant des jetons de présence étant alloués sur une base annuelle, ce montant sera calculé *pro rata temporis* en cas de cessation, pour quelque cause que ce soit, du mandat de membre indépendant du conseil en cours d'exercice social.

En principe, les jetons de présence sont versés sur une base trimestrielle. Toutefois, il a été décidé que les jetons de présence dus au titre de l'exercice 2013 seront versés courant 2014.

Les jetons de présence et autres rémunérations versés par la Société ou par toute société du Groupe aux administrateurs non-dirigeant de la Société se sont donc élevés à zéro euro en 2013, 2012 et 2011.



<b>Tableau sur les jetons de présence et autres rémunérations perçus par les mandataires sociaux non dirigeants (Tableau 3 de la Recommandation AMF)</b>				
<b>Mandataires sociaux non dirigeants</b>	<b>Montants versés au cours de l'exercice 2012</b>		<b>Montants versés au cours de l'exercice 2013</b>	
	<b>Jetons de présence</b>	<b>Autres rémunérations</b>	<b>Jetons de présence</b>	<b>Autres rémunérations</b>
<i>(montant versé en euros)</i>				
<b>Marco de Benedetti<sup>(1)</sup></b>	0	0	0	0
<b>Thomas Railhac<sup>(2)</sup></b>	0	0	0	0
<b>Dexter Goei<sup>(1)</sup></b>	0	0	0	0
<b>Jérémie Bonnin<sup>(1)</sup></b>	0	0	0	0
<b>Max Aaron<sup>(3)</sup></b>	0	0	0	0
<b>Jean-Michel Hégésippe<sup>(4)</sup></b>	0	0	0	0
<b>Luce Gendry<sup>(5)</sup></b>	0	0	0	0
<b>Oliver Huart<sup>(5)</sup></b>	0	0	0	0
<b>Yaffa Nilly Sikorsky<sup>(5)</sup></b>	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<sup>(1)</sup> Marco de Benedetti a été nommé par l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 6 septembre 2013 et a démissionné de son mandat d'administrateur le 14 février 2014.

<sup>(2)</sup> Thomas Railhac a été nommé l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 6 septembre 2013 et a démissionné de son mandat d'administrateur le 12 novembre 2013 avec effet immédiat.

<sup>(3)</sup> Max Aaron a été nommé par l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 avec effet au 12 novembre 2013.

<sup>(4)</sup> Jean-Michel Hégésippe a été coopté par le conseil d'administration en tant qu'administrateur le 14 février 2014, en remplacement de Marco de Benedetti.

<sup>(5)</sup> Les trois administrateurs indépendants, Luce Gendry, Olivier Huart, et Yaffa Nilly Sikorsky, ont été nommés par l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 avec effet au 12 novembre 2013. Ils n'ont par conséquent reçu aucun jeton de présence et aucune rémunération de la Société ou de toute autre société du Groupe en 2012.

### **15.1.2 Rémunération des dirigeants mandataires sociaux**

Les fonctions de Président du conseil d'administration et de Directeur général sont réunies et exercées par Monsieur Eric Denoyer depuis la constitution de la Société le 2 août 2013.

Monsieur Eric Denoyer était salarié de la société Ypso France SAS jusqu'au 12 novembre 2013, date à laquelle il a démissionné de ce contrat de travail pour se conformer aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

Lors de sa réunion du 27 septembre 2013, le conseil d'administration a décidé (Monsieur Denoyer ne prenant pas part au vote) que les conditions de la rémunération et autres avantages de Monsieur Eric Denoyer au titre de son mandat social de Président-Directeur général de la Société seraient les suivantes à compter de la date d'admission effective des actions de la Société sur Euronext Paris, soit à compter du 12 novembre 2013 :

#### Rémunération fixe

Au titre de son mandat de Président-Directeur général de la Société, Monsieur Eric Denoyer perçoit une rémunération annuelle fixe égale à 300 000 euros bruts, payable mensuellement à terme échu.

#### Rémunération variable

Par ailleurs, le conseil d'administration pourra accorder à Monsieur Eric Denoyer, au titre de son mandat de Président-Directeur général de la Société, une rémunération variable additionnelle versée annuellement et dont le montant sera déterminé par le conseil en fonction des critères de performance fixés par le conseil.

Pour la détermination de la part variable de la rémunération de Monsieur Eric Denoyer au titre de l'exercice 2013, le conseil a fixé les composantes quantitatives suivantes :

- l'atteinte du budget d'EBITDA-CAPEX ; et
- la croissance du chiffre d'affaires réalisé sur l'année.

Le montant maximal de la part variable en pourcentage de la rémunération fixe de base est de 50 % pour chaque critère quantitatif et le montant maximal de la rémunération variable est de 100% du montant de la rémunération fixe versée à Monsieur Eric Denoyer au titre de l'exercice 2013.

Au titre de l'exercice 2013, la part variable de la rémunération de Monsieur Eric Denoyer s'est élevée à 140 400 euros. Le niveau de réalisation de ces critères quantitatif a été établi de manière précise mais n'est pas rendu public pour des raisons de confidentialité.

#### Jetons de présence

Monsieur Eric Denoyer ne perçoit pas de jetons de présence à raison de son mandat de Président du conseil d'administration, les jetons de présence étant alloués aux seuls administrateurs indépendants.

#### Régime de retraite

Monsieur Eric Denoyer ne bénéficie d'aucun régime de retraite supplémentaire.

#### Indemnité de départ et indemnité de non-concurrence

Le versement de l'indemnité de départ sera réservé aux cas de départs contraints liés à un changement de contrôle ou de stratégie (sauf faute grave ou lourde commise lors de l'exercice des fonctions). Le montant de l'indemnité de départ de Monsieur Eric Denoyer est fixé à six mois de rémunération (fixe et variable), laquelle ne sera versée, en outre, que si les critères de performance de la composante variable de sa rémunération ont été atteints au cours des deux exercices précédant celui au cours duquel a lieu le départ de Monsieur Eric Denoyer.

Monsieur Eric Denoyer n'est pas lié par une clause de non-concurrence et ne percevra donc pas d'indemnité à ce titre en cas de départ.

#### Autres avantages

Monsieur Eric Denoyer bénéficie d'un véhicule de fonction.

#### Stock-options et actions de performance

Pour une information concernant les caractéristiques des plans d'options de souscription d'actions mis en place par la Société et les attributions d'options dont Eric Denoyer a bénéficié, voir la Section 17.2.2 « Options de souscription ou d'achat d'actions et attribution d'actions gratuites » du présent document de référence.

Lors de sa réunion du 10 janvier 2014, le conseil d'administration de la Société a décidé, sur proposition du comité des nominations et des rémunérations, de reconduire à l'identique pour l'exercice 2014 le montant de la rémunération fixe du Président-Directeur général et, *mutatis mutandis*, les modalités de calcul de sa rémunération variable pour l'année 2014, les autres éléments de sa rémunération, tels que fixés lors du conseil d'administration du 27 septembre 2013, restant inchangés et se poursuivant.

Les tableaux ci-après présentent les rémunérations versées à Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général de la Société, par la Société et par toute société du Groupe, en 2012 et 2013 :

<b>Tableau de synthèse des rémunérations et des options et actions attribuées à Monsieur Eric Denoyer (Tableau 1 de la Recommandation AMF)</b>		
<i>(montant versé en euros)</i>	<b>Exercice 2012</b>	<b>Exercice 2013</b>
Rémunérations <u>dues</u> au titre de l'exercice <sup>(1)</sup> <i>(détaillées au tableau 2)</i>	436 482,04	381 644,81
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice <i>(détaillées au tableau 4)</i>	Néant	3 880 894,00
Valorisation des actions de performance	Néant	Néant

attribuées au cours de l'exercice (détaillées au tableau 6)		
<b>TOTAL</b>	<b>436 482,04</b>	<b>4 262 538,81</b>

(1) Sur une base brute (avant charges sociales et impôts).

**Tableau récapitulatif des rémunérations de Monsieur Eric Denoyer (Tableau 2 de la Recommandation de l'AMF)**

(montant versé en euros)	2012		2013	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Rémunération fixe <sup>(1)</sup>	200 000,00	200 000,00	214 722,25	214 722,25
Rémunération variable <sup>(1)</sup>	180 000,00 <sup>(2)</sup>	180 000,00 <sup>(2)</sup>	140 400,00 <sup>(3)</sup>	140 400,00 <sup>(3)</sup>
Rémunération exceptionnelle <sup>(1)</sup>	50 000,00 <sup>(4)</sup>	50 000,00 <sup>(4)</sup>	20 040,52 <sup>(5)</sup>	20 040,52 <sup>(5)</sup>
Jetons de présence	--	--	--	--
Avantages en nature <sup>(6)</sup>	6 482,04	6 482,04	6 482,04	6 482,04
<b>TOTAL</b>	<b>436 482,04</b>	<b>436 482,04</b>	<b>381 644,81</b>	<b>381 644,81</b>

(1) Sur une base brute (avant charges sociales et impôts).

(2) Rémunération variable versée durant le premier trimestre suivant la fin de l'exercice. Elle est basée sur l'atteinte du budget d'EBITDA-Capex du Groupe.

(3) Rémunération variable basée sur l'atteinte du budget d'EBITDA-CAPEX et la croissance du chiffre d'affaires réalisé sur l'année.

(4) Prime exceptionnelle directement liée au succès du lancement de l'émission des Obligations Février 2012.

(5) Indemnités de congés payés liées à la rupture du contrat de travail dont Monsieur Eric Denoyer était titulaire jusqu'au 12 novembre 2013, date à laquelle il a démissionné de ce contrat de travail pour se conformer aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

(6) Véhicule de fonction

**Contrats de travail, régimes de retraite supplémentaire, et indemnités (Tableau 10 de la Recommandation AMF)**

Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail	Régime de retraite supplémentaire	Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonctions	Indemnités relatives à une clause de non concurrence
<b>Eric Denoyer</b>  Fonction : Président-Directeur général  Date début mandat : 2 août 2013  Date fin mandat : Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2015	Non(1)	Non	Oui(2)	Non

(1) Monsieur Eric Denoyer était salarié de la société Ypso France SAS jusqu'au 12 novembre 2013, date à laquelle il a démissionné de ce contrat de travail pour se conformer aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

(2) Voir ci-dessus.

**15.2 MONTANT DES SOMMES PROVISIONNEES OU CONSTATEES PAR LA SOCIETE OU SES FILIALES AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, DE RETRAITES OU D'AUTRES AVANTAGES**

Le Groupe a provisionné une somme qui s'élevait à environ 302 680 euros au 31 décembre 2013, pour les indemnités de départ à la retraite (régime général) des membres du comité exécutif.

## **16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION**

### **16.1 MANDATS DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION**

Les dates d'expiration des mandats des membres du conseil d'administration et de la direction générale de la Société figurent à la Section 14.1 « Composition des organes de direction et de contrôle » du présent document de référence.

### **16.2 INFORMATIONS SUR LES CONTRATS DE SERVICE LIANT DES MEMBRES DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION A LA SOCIETE OU A L'UNE QUELCONQUE DE SES FILIALES**

Les rares contrats concernés sont présentés en Section 19 « Opérations avec les apparentés » du présent document de référence.

### **16.3 COMITES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION**

Aux termes de l'article 17.4 des statuts de la Société et de l'article 1.4 du règlement intérieur du conseil d'administration, le conseil d'administration de la Société a décidé lors de sa première réunion tenue après l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, à savoir le 8 novembre 2013, la création d'un comité d'audit et d'un comité des nominations et des rémunérations, dont la composition, les attributions et les règles de fonctionnement sont décrites ci-après.

La composition de ces comités est conforme aux recommandations du Code AFEP-MEDEF.

#### **16.3.1 Comité d'audit**

Le conseil d'administration de la Société a mis en place un comité d'audit. Les termes du règlement intérieur du comité d'audit sont les suivants.

##### **16.3.1.1 Composition (article 2 du règlement intérieur du comité d'audit)**

Le Comité d'audit est composé de trois membres dont deux ont été désignés parmi les membres indépendants du Conseil d'administration, à savoir Madame Luce Gendry et Monsieur Bernard Attali, et un membre a été désigné par l'Actionnaire Altice, à savoir Monsieur Jérémie Bonnin, parmi ses représentants au sein du Conseil. La composition du Comité d'audit peut être modifiée par le Conseil d'administration agissant à la demande de son Président, et en tout état de cause, est obligatoirement modifiée en cas de changement de la composition générale du Conseil d'administration.

En particulier, conformément aux dispositions légales applicables, les membres du Comité doivent disposer de compétences particulières en matière financière et/ou comptable.

Tous les membres du Comité d'audit doivent bénéficier lors de leur nomination d'une information sur les spécificités comptables, financières et opérationnelles de la Société.

La durée du mandat des membres du Comité d'audit coïncide avec celle de leur mandat de membre du Conseil d'administration. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Le président du Comité d'audit, Madame Luce Gendry, a été désignée par le Conseil d'administration sur proposition du Comité des nominations et rémunérations parmi les membres indépendants. Le Comité d'audit ne peut comprendre aucun dirigeant mandataire social.

Le secrétariat des travaux du Comité est assuré par toute personne désignée par le Président du Comité ou en accord avec celui-ci.

### 16.3.1.2 Attributions (article 1 du règlement intérieur du comité d'audit)

La mission du Comité d'audit est d'assurer le suivi des questions relatives à l'élaboration et au contrôle des informations comptables et financières et de s'assurer de l'efficacité du dispositif de suivi des risques et de contrôle interne opérationnel, afin de faciliter l'exercice par le Conseil d'administration de ses missions de contrôle et de vérification en la matière.

Dans ce cadre, le Comité d'audit exerce notamment les missions principales suivantes :

(i) *Suivi du processus d'élaboration de l'information financière.*

Le Comité d'audit doit examiner, préalablement à leur présentation au Conseil d'administration, les comptes sociaux et consolidés, annuels ou semestriels, et s'assurer de la pertinence et de la permanence des méthodes comptables utilisées pour l'établissement de ces comptes. Le Comité se penchera, si besoin, sur les opérations importantes à l'occasion desquelles aurait pu se produire un conflit d'intérêts.

Le Comité d'audit doit notamment examiner les provisions et leurs ajustements et toute situation pouvant générer un risque significatif pour le Groupe, ainsi que toute information financière ou tout rapport trimestriel, semestriel ou annuel sur la marche des affaires sociales, ou établi à l'occasion d'une opération spécifique (apport, fusion, opération de marché...).

Cet examen devra avoir lieu au minimum deux (2) jours avant l'examen fait par le Conseil.

L'examen des comptes devra être accompagné d'une présentation des Commissaires aux comptes indiquant les points essentiels des résultats et des options comptables retenues, ainsi que d'une présentation de la Direction Générale décrivant l'exposition aux risques et les engagements hors-bilan significatifs de l'entreprise.

(ii) *Suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne, d'audit interne et de gestion des risques relatifs à l'information financière et comptable.*

Le Comité d'audit doit s'assurer de la pertinence, de la fiabilité et de la mise en œuvre des procédures de contrôle interne, d'identification, de couverture et de gestion des risques de la Société relatifs à ses activités et à l'information comptable et financière.

Le Comité doit également examiner les risques et les engagements hors bilan significatifs de la Société et de ses filiales. Le Comité doit notamment entendre les responsables de l'audit interne et examiner régulièrement la cartographie des risques métiers. Le Comité doit en outre donner son avis sur l'organisation du service et être informé de son programme de travail. Il doit être destinataire des rapports d'audit internes ou d'une synthèse périodique de ces rapports.

(iii) *Suivi du contrôle légal des comptes sociaux et consolidés par les Commissaires aux comptes de la Société.*

Le Comité d'audit doit s'informer et opérer un suivi auprès des Commissaires aux comptes de la Société (y compris hors de la présence des membres de la Direction Générale), notamment de leur programme général de travail, des difficultés éventuelles rencontrées dans l'exercice de leur mission, des modifications qui leur paraissent devoir être apportées aux comptes de la Société ou aux autres documents comptables, des irrégularités, anomalies ou inexactitudes comptables qu'ils auraient relevées, des incertitudes et risques significatifs relatifs à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, et des faiblesses significatives du contrôle interne qu'ils auraient découvertes.

(iv) *Suivi de l'indépendance des Commissaires aux comptes.*

Le Comité doit piloter la procédure de sélection et de renouvellement des Commissaires aux comptes, et soumettre au Conseil d'administration le résultat de cette sélection. Lors de l'échéance des mandats des Commissaires aux comptes, la sélection ou le renouvellement des Commissaires aux comptes peuvent être précédés, sur proposition du Comité et sur décision du Conseil, d'un appel d'offres supervisé par le Comité d'Audit qui veille à la sélection du « mieux disant » et non « du moins disant ».

Afin de permettre au Comité de suivre, tout au long du mandat des Commissaires aux comptes, les règles d'indépendance et d'objectivité de ces derniers, le Comité d'audit doit notamment se faire communiquer chaque année :

- la déclaration d'indépendance des Commissaires aux comptes ;
- le montant des honoraires versés au réseau des Commissaires aux comptes par les sociétés contrôlées par la Société et l'entité qui la contrôle au titre des prestations qui ne sont pas directement liées à la mission des Commissaires aux comptes ; et
- une information sur les prestations accomplies au titre des diligences directement liées à la mission des Commissaires aux comptes.

Le Comité doit en outre examiner avec les Commissaires aux comptes les risques pesant sur leur indépendance et les mesures de sauvegarde prises pour atténuer ces risques. Il doit notamment s'assurer que le montant des honoraires versés par la Société et le Groupe, ou la part qu'ils représentent dans le chiffre d'affaires des cabinets et des réseaux, ne sont pas de nature à porter atteinte à l'indépendance des Commissaires aux comptes.

La mission de commissariat aux comptes doit être exclusive de toute autre diligence non liée au contrôle légal. Les Commissaires sélectionnés devront renoncer pour eux-mêmes et le réseau auquel ils appartiennent à toute activité de conseil (juridique, fiscal, informatique...) réalisée directement ou indirectement au profit de la société qui l'a choisi ou des sociétés qu'elle contrôle. Toutefois, après approbation préalable du Comité d'audit, des travaux accessoires ou directement complémentaires au contrôle des comptes peuvent être réalisés, tels que des audits d'acquisition ou post acquisition, mais à l'exclusion des travaux d'évaluation et de conseil.

Le Comité rend compte régulièrement de l'exercice de ses missions au Conseil d'administration et l'informe sans délai de toute difficulté rencontrée.

#### 16.3.1.3 Fonctionnement (article 3 du règlement intérieur du comité d'audit)

Le Comité d'audit peut valablement délibérer soit en cours de réunion, soit par téléphone ou visioconférence, dans les mêmes conditions que le Conseil, sur convocation de son Président ou du secrétaire du Comité, à condition que la moitié au moins des membres participent à ses travaux.

Les convocations doivent comporter un ordre du jour et peuvent être transmises verbalement ou par tout autre moyen.

Le Comité d'audit prend ses décisions à la majorité des membres participant à la réunion, chaque membre étant titulaire d'une voix.

Le Comité d'audit se réunit autant que de besoin et, en tout état de cause, au moins deux fois par an à l'occasion de la préparation des comptes annuels et des comptes semestriels.

Les réunions se tiennent avant la réunion du Conseil d'administration et, dans la mesure du possible, au moins deux jours avant cette réunion lorsque l'ordre du jour du Comité d'audit porte sur l'examen des comptes semestriels et annuels préalablement à leur examen par le Conseil d'administration.

## 16.3.2 Comité des nominations et des rémunérations

Le conseil d'administration de la Société a mis en place un comité des nominations et des rémunérations. Les termes du règlement intérieur du comité des nominations et des rémunérations sont les suivants.

### 16.3.2.1 Composition (article 2 du règlement intérieur du comité des nominations et des rémunérations)

Le Comité des nominations et des rémunérations est composé de trois membres, Madame Yaffa Nilly Sikorsky, Madame Luce Gendry et Monsieur Dexter Goei, dont deux membres sont des membres indépendants du Conseil d'administration. Ils ont été désignés par ce dernier parmi ses membres et en considération notamment de leur indépendance et de leur compétence en matière de sélection ou de rémunération des dirigeants mandataires sociaux de sociétés cotées. Le Comité des nominations et des rémunérations ne peut comprendre aucun dirigeant mandataire social.

Un membre du Comité des nominations et des rémunérations, Monsieur Dexter Goei, a été désigné parmi les représentants d'Altice au sein du Conseil.

La composition du Comité peut être modifiée par le Conseil d'administration agissant à la demande de son Président, et est, en tout état de cause, obligatoirement modifiée en cas de changement de la composition générale du Conseil d'administration.

La durée du mandat des membres du Comité des nominations et des rémunérations coïncide avec celle de leur mandat de membre du Conseil. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Le Président du Comité des nominations et des rémunérations est désigné parmi les membres indépendants par le Conseil d'administration sur proposition du Président du Conseil.

Le secrétariat des travaux du Comité est assuré par toute personne désignée par le Président du Comité ou en accord avec celui-ci.

### 16.3.2.2 Attributions (article 1<sup>er</sup> du règlement intérieur du comité des nominations et des rémunérations)

Le Comité des nominations et des rémunérations est un comité spécialisé du Conseil d'administration dont la mission principale est d'assister celui-ci dans la composition des instances dirigeantes de la Société et de son Groupe et dans la détermination et l'appréciation régulière de l'ensemble des rémunérations et avantages des dirigeants mandataires sociaux ou cadres dirigeants du Groupe, en ce compris tous avantages différés et/ou indemnités de départ volontaire ou forcé du Groupe.

Dans ce cadre, il exerce notamment les missions suivantes :

- *Propositions de nomination des membres du Conseil d'administration, de la Direction Générale et des Comités du Conseil*

Le Comité des nominations et des rémunérations a notamment pour mission de faire des propositions au Conseil d'administration en vue de la nomination des membres du Conseil d'administration (par l'assemblée générale ou par cooptation) et des membres de la Direction Générale, ainsi que des membres et du Président de chacun des autres comités du Conseil d'administration.

A cet effet, il adresse des propositions motivées au Conseil d'administration. Celles-ci sont guidées par l'intérêt des actionnaires et de la Société. D'une manière générale, le Comité doit s'efforcer de refléter une diversité d'expériences et de points de vue, tout en assurant un niveau élevé de compétence, de crédibilité interne et externe et de stabilité des organes sociaux de la Société. Par ailleurs, il établit et tient à jour un plan de succession des membres Conseil d'administration et de la Direction Générale ainsi que des principaux dirigeants du Groupe pour être en situation de proposer rapidement au Conseil d'administration des solutions de succession en cas de vacance imprévisible.

S'agissant spécialement de la nomination des membres du Conseil d'administration, le Comité prend notamment en compte les critères suivants : (i) l'équilibre souhaitable de la composition du Conseil d'administration au vu de la composition et de l'évolution de l'actionnariat de la Société, (ii) le nombre souhaitable de membres indépendants, (iii) la proportion d'hommes et de femmes requise par la réglementation en vigueur, (iv) l'opportunité de renouvellement des mandats et (v) l'intégrité, la compétence, l'expérience et l'indépendance de chaque candidat. Le Comité des nominations et des rémunérations doit également organiser une procédure destinée à sélectionner les futurs membres indépendants et réaliser ses propres études sur les candidats potentiels avant qu'aucune démarche ne soit faite auprès de ces derniers.

Lorsqu'il émet ses recommandations, le Comité des nominations et des rémunérations doit tendre à ce que les membres indépendants du Conseil d'administration et des Comités spécialisés du Conseil dont notamment le Comité d'audit et le Comité des nominations et des rémunérations comportent au minimum le nombre de membres indépendants requis par les principes de gouvernance auxquels la Société se réfère.

- *Evaluation annuelle de l'indépendance des membres du Conseil d'administration*

Le Comité des nominations et des rémunérations examine chaque année, avant la publication du rapport annuel de la Société, la situation de chaque membre du Conseil d'administration au regard des critères d'indépendance adoptés par la Société, et soumet ses avis au Conseil en vue de l'examen, par ce dernier, de la situation de chaque intéressé au regard de ces critères.

- *Examen et proposition au Conseil d'administration concernant l'ensemble des éléments et conditions de la rémunération des principaux dirigeants du Groupe*

Le Comité établit des propositions qui comprennent la rémunération fixe et variable, mais également, le cas échéant, les options de souscription ou d'achat d'actions, les attributions d'actions de performance, les régimes de retraite et de prévoyance, les indemnités de départ, les avantages en nature ou particuliers et tout autre éventuel élément de rémunération directe ou indirecte (y compris à long terme) pouvant constituer la rémunération des membres de la Direction Générale.

Le Comité est informé des mêmes éléments de la rémunération des principaux cadres dirigeants du Groupe et des politiques mises en œuvre à ce titre au sein du Groupe.

Dans le cadre de l'élaboration de ses propositions et travaux, le Comité prend en compte les pratiques de place en matière de gouvernement d'entreprise auxquelles la Société adhère et notamment les principes suivants :

- (a) Le montant de la rémunération globale des membres de la Direction Générale soumis au vote du Conseil d'administration tient compte de l'intérêt général de l'entreprise, des pratiques de marché et des performances des membres de la Direction Générale.
- (b) Chacun des éléments de la rémunération des membres de la Direction Générale est clairement motivé et correspond à l'intérêt général de l'entreprise. Le caractère approprié de la rémunération proposée doit être apprécié dans l'environnement du métier de la Société et par référence aux pratiques du marché français et aux pratiques internationales.
- (c) La rémunération des membres de la Direction Générale doit être déterminée avec équité et en cohérence avec celle des autres cadres dirigeants du Groupe, compte tenu notamment de leurs responsabilités, compétences et contribution personnelles respectives aux performances et au développement du Groupe.
- (d) Le Comité propose des critères de définition de la partie variable de la rémunération des membres de la Direction Générale, qui doivent être cohérents avec l'évaluation faite annuellement des performances des membres de la Direction Générale et avec la stratégie du Groupe. Les critères de performance utilisés pour déterminer la partie variable de la



rémunération des membres de la Direction Générale, qu'il s'agisse d'une rémunération par bonus ou attribution d'options de souscription ou d'achat d'actions ou d'actions de performance, doivent être simples à établir et à expliquer, traduire de façon satisfaisante l'objectif de performance et de développement économique du Groupe au moins à moyen terme, permettre la transparence à l'égard des actionnaires dans le rapport annuel et lors des assemblées générales et correspondre aux objectifs de l'entreprise ainsi qu'aux pratiques normales de la Société en matière de rémunération de ses dirigeants.

- (e) Le Comité suit l'évolution des parties fixe et variable de la rémunération des membres de la Direction Générale sur plusieurs années au regard des performances du Groupe.
- (f) S'il y a lieu, s'agissant spécialement des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions ou d'actions de performance, le Comité veille à ce que celles-ci soient motivées par un objectif de renforcement de la convergence dans la durée des intérêts des bénéficiaires et de la Société. Tout membre de la Direction Générale devra prendre l'engagement de ne pas recourir à des opérations de couverture de son risque au titre desdites options ou actions de performance.
- (g) La même méthodologie s'applique pour ce qui est de l'appréciation des rémunérations et avantages des cadres dirigeants du Groupe non membres de la Direction Générale de la Société et, plus généralement, des politiques mises en œuvre à cet égard.
- (h) Dans toutes les matières ci-dessus, le Comité peut formuler, d'initiative ou sur demande du Conseil d'administration ou de la Direction Générale, toute proposition ou recommandation.

- *Examen et proposition au Conseil d'administration concernant la méthode de répartition des jetons de présence*

Le Comité propose au Conseil d'administration une répartition des jetons de présence et les montants individuels des versements à effectuer à ce titre aux membres du Conseil d'administration, en tenant compte notamment de leur assiduité au Conseil et dans les Comités qui le composent, des responsabilités qu'ils encourent et du temps qu'ils doivent consacrer à leurs fonctions.

Le Comité formule également une proposition sur la rémunération allouée au Président et au Vice-Président du Conseil d'administration de la Société.

- *Missions exceptionnelles*

Le Comité est consulté pour recommandation au Conseil d'administration sur toutes rémunérations exceptionnelles afférentes à des missions exceptionnelles qui seraient confiées, le cas échéant, par le Conseil d'administration à certains de ses membres.

### 16.3.2.3 Fonctionnement (article 3 du règlement intérieur du comité des nominations et des rémunérations)

Le Comité des nominations et des rémunérations peut valablement délibérer soit en cours de réunion, soit par téléphone ou visioconférence, dans les mêmes conditions que le Conseil, sur convocation de son Président ou du secrétaire du Comité, à condition que la moitié au moins des membres participent à ses travaux. Les convocations doivent comporter un ordre du jour et peuvent être transmises verbalement ou par tout autre moyen.

Le Comité des nominations et des rémunérations prend ses décisions à la majorité des membres participant à la réunion, chaque membre étant titulaire d'une voix.

Le Comité des nominations et des rémunérations se réunit autant que de besoin et, en tout état de cause, au moins une fois par an, préalablement à la réunion du Conseil d'administration se prononçant sur la situation des membres du Conseil d'administration au regard des critères d'indépendance adoptés par la Société et, en tout état de cause, préalablement à toute réunion du Conseil d'administration se prononçant sur la fixation de la rémunération des membres de la Direction Générale ou sur la répartition des jetons de présence.

## 16.4 DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Depuis l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris le 12 novembre 2013, celle-ci se réfère et, sous réserve de ce qui est indiqué ci-après, se conforme au Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées publié par l'AFEP et le MEDEF en décembre 2008 et révisé en avril 2010 puis en juin 2013 (le « Code AFEP-MEDEF »).

Le Code AFEP-MEDEF peut être consulté sur les sites Internet de l'AFEP ([www.afep.com](http://www.afep.com)) et du MEDEF ([www.medef.com](http://www.medef.com)).

Recommandations écartées	Justification
<p>S'agissant des options de souscription d'actions attribuées au Président-Directeur général au cours de l'exercice 2013 :</p> <p><i>« Equilibre entre les éléments de la rémunération » (§ 23.1 du Code AFEP-MEDEF)</i></p> <p><i>« mesure : la détermination de la rémunération fixe, variable annuelle et le cas échéant pluriannuelle ainsi que les attributions d'options d'actions ou d'actions de performance, doivent réaliser un juste équilibre » (§ 23.1 du Code AFEP-MEDEF)</i></p> <p><i>« Veiller à ce que les options d'actions et les actions de performance valorisées aux normes IFRS ne représentent pas un pourcentage disproportionné de l'ensemble des rémunérations, options et actions attribuées à chaque dirigeant mandataire social » (§ 23.2.4 du Code AFEP-MEDEF)</i></p>	<p>La part de la rémunération du Président-Directeur général que représentent les options de souscription d'actions lui ayant été attribuées représente environ 91% de sa rémunération annuelle globale (y compris options) due au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, soit un pourcentage significativement plus élevé que la moyenne des sociétés se référant au Code AFEP-MEDEF (telle que ressortant du rapport annuel de l'AFEP-MEDEF relatif au gouvernement d'entreprise). Cette proportion s'explique par un montant de rémunération fixe et variable du Président-Directeur général très significativement inférieur tant à la moyenne des rémunérations dues aux Président-Directeurs généraux, directeurs généraux, présidents de direction et gérants d'un échantillon de 68 sociétés étudié par l'AMF dans son rapport 2013 sur le gouvernement d'entreprise et la rémunération des dirigeants (rémunération inférieure de 83% environ par rapport à la rémunération moyenne de l'échantillon en 2012) qu'à la moyenne de rémunération des Président-Directeurs généraux (non fondateurs) d'un échantillon de sociétés françaises du secteur de la téléphonie, de l'Internet ou de la télévision (rémunération inférieure de 75% environ par rapport à cette moyenne).</p>
<p><i>« Procéder à des attributions aux mêmes périodes calendaires, par exemple après la publication des comptes de l'exercice précédent, et sans doute chaque année, ce qui devrait limiter les effets d'aubaine » (§ 23.2.4 du Code AFEP-MEDEF)</i></p>	<p>Le non-respect de cette recommandation dans le cadre des attributions d'options de souscription d'actions effectuées en novembre 2013 et janvier 2014 s'explique par le fait que la Société, récemment constituée, était en phase de démarrage au moment où les options de souscription d'actions ont été attribuées. Ce non-respect n'a pas vocation à perdurer et il est prévu qu'à l'avenir, les attributions aient lieu aux mêmes périodes calendaires (après l'approbation des comptes semestriels) sauf cas exceptionnel.</p>

## 16.5 CONTROLE INTERNE

Le Conseil d'administration de la Société est responsable des systèmes de contrôle interne du Groupe et de l'examen de leur efficacité. Les procédures de gestion des risques et les systèmes de contrôle interne homogènes et harmonisés au sein du Groupe sont conçus pour limiter et non pour éliminer le risque de ne pas réaliser les objectifs stratégiques du Groupe. Ces systèmes ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable, et non absolue, contre les inexactitudes ou les pertes. L'évaluation des risques constitue une part

intégrante de la planification annuelle et de l'établissement du budget et ses résultats sont examinés par le comité de direction et le conseil d'administration de la Société. La Société a également mis en place un programme permanent de contrôles opérationnels et d'audits et d'auto-évaluation coordonnée des contrôles financiers. Les résultats de ces contrôles sont communiqués au département d'audit interne du Groupe actuellement en place, qui réalise, pour le compte du conseil d'administration du Groupe, une évaluation annuelle de l'efficacité des contrôles internes et de la gestion des risques au sein du Groupe.

Pour une information détaillée, voir également la Section 4.6.2 « Procédures de contrôle interne et de gestion des risques » du présent document de référence.

Le rapport du Président sur le gouvernement d'entreprise et sur le contrôle interne ainsi que le rapport des commissaires aux comptes sur le rapport du Président sur le gouvernement d'entreprise et sur le contrôle interne sont inclus aux sections VI et VII du rapport financier annuel 2013 ([http://www.numericable.com/images/investors/regulatory/equity-documentation/Rapport\\_Financier\\_Annuel\\_Numericable\\_Group\\_2013.pdf](http://www.numericable.com/images/investors/regulatory/equity-documentation/Rapport_Financier_Annuel_Numericable_Group_2013.pdf)).

## 17. SALARIES

### 17.1 PRESENTATION

#### 17.1.1 Nombre et répartition des salariés

Au 30 juin 2014, le Groupe employait un total de 2182 personnes soit le même total au 31 décembre 2013, 1 979 personnes au 31 décembre 2012, et 1 625 personnes au 31 décembre 2011, à périmètre constant entre 2012 et 2013. L'évolution entre le 31 décembre 2012 et le 31 décembre 2013 est essentiellement due à l'accroissement de l'effectif commercial de Numericable ainsi qu'à l'intégration des effectifs de la société LTI Télécom en octobre 2013.

Pour l'exercice 2013, la masse salariale<sup>4</sup> (non chargée) du Groupe ressortait à 95 850 754 euros<sup>5</sup> contre environ 90 millions d'euros pour l'exercice 2012 et environ 88,5 millions d'euros pour l'exercice 2011. Pour le premier semestre 2014, la masse salariale (non chargée) du Groupe ressortait à 53 710 326 euros contre 48 935 334 euros pour le premier semestre 2013.

Au 30 juin 2014 et au 31 décembre 2013, la totalité des effectifs du Groupe sont localisés en France métropolitaine.

Le tableau ci-dessous présente, par type d'activité, les effectifs du Groupe titulaires d'un contrat à durée indéterminée aux 31 décembre 2012 et 2013 et au 30 juin 2014 :

Type d'activité	Au 31 décembre		Au 30 juin
	2012	2013 <sup>(1)</sup>	2014
Administratif (siège) .....	16	18	24
Marché de gros ( <i>wholesale</i> ) .....	26	44	46
Ressources humaines, IT et logistique .....	138	138	141
Vente et marketing .....	877	925	958
Finance .....	133	134	150
Fonction technique .....	700	696	726
Secrétariat général, fonction réglementation et juridique .....	20	23	32
<b>TOTAL</b> .....	<b>1 910</b>	<b>1 978</b>	<b>2077</b>

<sup>(1)</sup> Hors LTI Télécom.

Le tableau ci-dessous présente, par catégories socioprofessionnelles, les effectifs du Groupe titulaires d'un contrat à durée indéterminée aux 31 décembre 2011, 2012 et 2013 (y compris LTI Télécom) et au 30 juin 2014 :

Catégories socioprofessionnelles	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2011	2014	2013 <sup>(1)</sup>	2014
Cadres (Managers) .....	816	1 015	1 096	1098
Techniciens supérieurs et agents de maîtrise (T.S.M.) .....	307	322	356	347
Ouvriers, employés, techniciens (O.E.T.) (Non Managers) .....	476	573	625	632
<b>TOTAL</b> .....	<b>1 599</b>	<b>1 910</b>	<b>2 077</b>	<b>2077</b>

<sup>(1)</sup> Données intégrant LTI Télécom.

<sup>4</sup> Masses salariales retraitées pour intégrer B3G et Altitude Télécom en 2011.

<sup>5</sup> Hors LTI Télécom et Valvision, sociétés acquises par le Groupe en octobre et juin 2013, respectivement.

Le tableau ci-dessous présente la part des femmes dans les effectifs inscrits du Groupe aux 31 décembre 2011, 2012 et 2013 et au 30 juin 2014 :

Part des femmes	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2011	2012	2013	2014
Part des femmes dans l'effectif .....	32 %	32 %	34 %	34 %
Part des femmes Managers (cadres).....	26 %	24 %	25 %	25 %

Le tableau ci-dessous présente la répartition de l'effectif par type de contrat aux 31 décembre 2011, 2012 et 2013 et au 30 juin 2014 :

Part des types de contrat	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2011	2012	2013	2014
Contrat à durée indéterminée .....	99 %	97 %	95 %	95 %
Autres.....	1 %	3 %	5 %	5 %
<i>dont intérimaires.....</i>	<i>0 %</i>	<i>1 %</i>	<i>1 %</i>	<i>1 %</i>

La hausse du recours au travail intérimaire et au contrat à durée déterminée sur la période s'explique principalement par la politique du Groupe de développement de l'accueil d'alternants, les contrats à durée déterminée ci-dessus intégrant les contrats en alternance (contrat d'apprentissage) qui, en droit, sont à durée déterminée. Par ailleurs, le Groupe utilise l'intérim comme un mode de pré-sélection en vue d'un recrutement définitif.

Le tableau ci-dessous présente la pyramide des âges pour les contrats à durée indéterminée aux 31 décembre 2011, 2012 et 2013 et au 30 juin 2014 :

Pyramide des âges	Au 31 décembre			Au 30 juin
	2011	2012	2013	2014
- de 25 ans	6 %	6 %	4 %	4 %
25 - 40 ans	60 %	63 %	58 %	58 %
41 - 55 ans	32 %	28 %	34 %	34 %
56 - 60 ans	2 %	2 %	4 %	4 %
> 60 ans	1 %	1 %	1 %	1 %

### 17.1.2 Emploi et conditions de travail

Le tableau suivant présente l'évolution de l'emploi au cours des trois derniers exercices et au cours du premier semestre 2014 :

Emploi	2011	2012	2013 <sup>(1)</sup>	1 <sup>er</sup> semestre 2014
Turnover en CDI <sup>(2)</sup> .....	14 %	13 %	10 %	6 %
Turnover volontaire en CDI.....	3 %	4 %	2 %	2 %
Taux d'embauche <sup>(3)</sup> .....	22 %	23 %	19 %	7,7 %
Taux d'embauche en CDI.....	18 %	19 %	14 %	5,9 %
Pourcentage handicapés / effectif inscrit.....	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,3 %

<sup>(1)</sup> Hors LTI Télécom.

<sup>(2)</sup> Hors mutations internes.

<sup>(3)</sup> Nombre d'embauches cumulé sur la période divisé par l'effectif total inscrit au 31 décembre de l'exercice concerné.

Le niveau global de turnover doit être apprécié en le distinguant selon les populations (métiers). Le turnover est naturellement plus fort pour les métiers commerciaux (domaine dans lequel le marché de l'emploi ne répond pas aux besoins des entreprises), par opposition aux populations techniques beaucoup plus stable. Ce turnover est également constitué pour une part importante, pour ces populations commerciales, de salariés n'allant pas au bout de la période d'essai, à leur initiative ou à celle du Groupe ce qui, au fond, relève plus du processus d'intégration que d'un *turnover*.

Le tableau suivant présente l'évolution de l'absentéisme au cours des trois derniers exercices et au cours du premier semestre 2014 :

<b>Conditions de travail</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>1<sup>er</sup> semestre 2014</b>
Taux d'absentéisme <sup>(1)</sup> .....	11 %	11 %	9 %	9 %
Heures supplémentaires .....	26 050	31 360	21 280	12 371

<sup>(1)</sup> Nombre de jours d'absence sur le total des jours de travail théoriques

Le tableau suivant présente l'évolution de la sécurité au travail au cours des trois derniers exercices et au cours du premier semestre 2014 :

<b>Sécurité au travail</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013<sup>(1)</sup></b>	<b>1<sup>er</sup> semestre 2014</b>
Nombre d'accidents mortels .....	0	0	0	0
Taux de fréquence <sup>(2)</sup> .....	15	11	11	10
Taux de gravité <sup>(3)</sup> .....	0,33	0,63	0,52	0,25
Nombre de grévistes	0	9	4	0
Nombre de jours de grève	0	8	44	0

<sup>(1)</sup> Hors LTI Télécom.

<sup>(2)</sup> En nombre d'accidents (ayant entraîné au moins un jour d'arrêt de travail) par million d'heures travaillées

<sup>(3)</sup> En nombre de jours perdus par millier d'heures travaillées

### ***Egalité professionnelle***

Un accord d'entreprise relatif à l'égalité professionnelle a été conclu en juin 2013 au niveau de l'unité économique et sociale (UES) Ypso, c'est-à-dire Ypso France SAS, Numericable, NC Numericable, et Est – Videocommunication et constituant la composante B2C du Groupe. La direction et les organisations syndicales signataires ont convenu que l'égalité professionnelle ne se limitait pas à la seule égalité entre les femmes et les hommes. Souhaitant s'engager dans une démarche élargie et volontariste, les parties se sont entendu pour intégrer dans le champ de l'égalité professionnelle, les notions d'accès et de maintien dans l'emploi, d'accès à la formation, de mise en œuvre de la promotion professionnelle, de la mobilité professionnelle, d'évolution salariale.

Cet accord, conclu pour une durée de trois années, définit les conditions d'établissement d'un diagnostic partagé concrétisé par des objectifs de progression dans cinq domaines :

- L'égalité professionnelle au sens d'égalité dans l'emploi ;
- L'égalité professionnelle au sens d'égalité homme-femme dans l'emploi ;
- Recrutement- Emploi : actions destinées à favoriser la mixité professionnelle ;
- Actions destinées à concilier parentalité et activité professionnelle ; et
- La formation.

### 17.1.3 Formation

Les dépenses de formation des collaborateurs du Groupe pour l'année 2013 ressortent à environ 2,6 millions d'euros, contre environ 2,6 millions d'euros en 2012 et environ 1 million d'euros en 2011. En 2013, le nombre total de personnes formées a été de 705 et le nombre d'heures de formation s'est élevé à 32 592,5. A périmètre constant, le nombre de personnes formées en 2013 a diminué de 13,6 % par rapport à 2012 et a diminué de 3,95 % par rapport à 2011. L'investissement du Groupe dans la formation traduit la volonté du Groupe initiée depuis 2011 de mettre en place des parcours de formation professionnalisant et des compétences sur le long terme.

Formation	2011	2012	2013	1 <sup>er</sup> semestre 2014
Dépenses totales de formation (en euros).....	1 912 427	2 592 900	2 565 769	1 551 940
Salariés ayant bénéficié de formation .....	734,0	816	705	424
Nombre total d'heures de formation .....	43 314	28 560	32 592,5	6 724

<sup>(1)</sup> Durée moyenne des actions de formation par rapport au nombre de salariés formés

L'importance du nombre d'heures de formation sur l'exercice 2011 s'explique par l'importance des investissements en formation cette année-là dans le cadre de la professionnalisation, notamment pour les équipes commerciales du segment B2C. Au cours de l'exercice 2013, un volume important d'heures de formation sont liées à la mise en place de cycles certifiant de formations pour les équipes techniques et la poursuite de la professionnalisation de la ligne managériale commerciale B2C initiée en 2012.

Depuis plusieurs années, grâce aux actions de formation menées au sein du Groupe, les différentes compétences commerciales des équipes ont été consolidées (vendeurs à domicile, conseillers boutiques, ingénieurs commerciaux).

Parallèlement, au travers de l'action de formation, les compétences managériales des équipes sont renforcées selon une dynamique commune au sein du Groupe. En adéquation avec le développement géographique de nos périmètres de vente, le Groupe investit dans le parcours d'intégration des collaborateurs qui rejoignent les équipes.

Le Groupe s'efforce également de poursuivre la formation des équipes techniques pour accompagner le déploiement et pérenniser sa capacité à maintenir l'évolution de ses produits et services associés.

La priorité du Groupe est désormais l'amélioration de la qualité des services fournis aux clients, dont une des conditions essentielles est le renforcement de la compétence-métier des équipes du service technique client, vente à distance (par internet et par téléphone), de l'administration des ventes, du service de livraison (*delivery*), du service client grand public, et de l'accueil des consommateurs sur les sites du Groupe.

### 17.1.4 Politique de rémunération

La politique du Groupe consiste à inclure une part de rémunération variable pour tous les salariés. L'importance évolue selon la fonction. Elle est proportionnellement plus importante pour les commerciaux (de l'ordre de 50 % de la rémunération totale) et en montant dans la hiérarchie. Pour les salariés autres que les commerciaux, la part variable représente de 10 % à 50 % de la rémunération fixe.

A l'exception des commerciaux dont la rémunération variable est indexée sur leur activité commerciale (vente et protection du parc client), les objectifs et les conditions de calcul de la rémunération variable sont déterminés à l'occasion d'un entretien annuel au cours duquel la performance de l'année antérieure est également appréciée.

La part variable est également conditionnée par l'atteinte par le Groupe, de résultats budgétés. Pour les membres du comité exécutif, 100 % de la part variable est conditionnée par l'atteinte de ces objectifs de Groupe. Pour les managers rapportant à un membre du comité exécutif, c'est le cas pour 50 % de la part variable, le reste de la part variable de la rémunération étant conditionné par l'atteinte d'objectifs individuels.

### 17.1.5 Relations sociales

L'Unité Economique et Sociale (UES) Ypso (qui couvre les sociétés Ypso France SAS, Numericable, NC Numericable et Est-Videocommunication), d'une part, et Completel, d'autre part, dispose :

- d'un comité d'entreprise ;
- d'un comité hygiène sécurité et conditions de travail ; et
- de délégués du personnel organisés en zone géographique.

Au 31 décembre 2013, le Groupe employait 2 182 personnes, dont certaines sont membres de syndicats. Le Groupe considère dans l'ensemble avoir des relations de travail satisfaisantes avec ses employés et n'a pas connu de conflits sociaux importants ou de grèves depuis début 2009, lorsque certains employés se sont mis en grève suite à la décision du Groupe de mettre fin à l'emploi de vendeurs porte-à-porte.

Le Groupe prévoit l'engagement de négociations avec les organisations syndicales représentatives des deux entités qui le constituent en vue de la création d'un comité de groupe, organe qui serait créé à partir des comités d'entreprise existants. Dans ce contexte, apparaîtrait au niveau du Groupe un niveau additionnel de négociation avec les organisations syndicales représentatives susceptibles d'aboutir, sur des sujets d'intérêt commun, à des accords de groupe ayant vocation à s'appliquer à l'intégralité des sociétés du Groupe. Un principe de subsidiarité s'appliquerait alors, les domaines non traités au niveau groupe demeurant du ressort de la négociation au niveau de chacune des entités Numericable et Completel.

## 17.2 PARTICIPATIONS ET OPTIONS DE SOUSCRIPTION OU D'ACHAT D' ACTIONS DETENUES PAR LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ET DE LA DIRECTION GENERALE ET PAR CERTAINS SALARIES DU GROUPE

### 17.2.1 Participations des membres du conseil d'administration et de la direction générale et de certains salariés du Groupe

#### 17.2.1.1 Participations de certains salariés du Groupe

##### *Participation indirecte au travers de Fiberman*

Fiberman S.C.A., est une entreprise de droit luxembourgeois qui regroupait historiquement l'investissement dans Ypso Holding Lux S.à.r.l et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. de 17 dirigeants (ne comprenant pas le Président-Directeur général) et salariés du Groupe (désignés collectivement, les « Actionnaires Fiberman »), contrôlée par Altice, Carlyle et Cinven. Dans le cadre de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Euronext Paris, le 7 novembre 2013, Fiberman a apporté à la Société l'intégralité des parts et autres valeurs mobilières des sociétés Ypso Holding Lux S.à.r.l et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l. qu'il détenait et est ainsi devenu actionnaire de la Société détenant, à la date du présent document de référence, environ 1 % de son capital social.

À la date du présent document de référence, le capital social de Fiberman S.C.A. est réparti comme indiqué dans le tableau ci-après, 47,15 % du capital étant détenu par les 17 Actionnaires Fiberman. Le Président-Directeur général et les administrateurs de la Société ne détiennent aucune action Fiberman.

	Nombre d'actions et de droit de vote Fiberman	% du capital et des droits de vote Fiberman
<b>Actionnaires de Fiberman S.C.A.</b>		



Altice .....	789 491	12,84 %
Carlyle .....	1 230 068	20,01 %
Cinven .....	1 230 068	20,01 %
<b>Salariés</b> .....	<b>2 899 100</b>	<b>47,15 %</b>
<b>TOTAL</b> .....	<b>6 148 727</b>	<b>100,00 %</b>

Dans le cadre du « plan d'investissement Fiberman », chacun des Actionnaires Fiberman a eu la possibilité d'investir au capital social de Fiberman pour un montant jusqu'à une fois son salaire annuel fixe devant être financé par les Actionnaires Fiberman. La participation au capital des Actionnaires Fiberman est assortie de mécanismes de liquidité.

Postérieurement à la période de conservation des actions de la Société mise à la charge de Fiberman aux termes du contrat de placement des actions de la Société conclu dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, il devrait être proposé aux actionnaires de la Société de se prononcer sur une fusion-absorption de la société Fiberman par la Société. Le moment venu, cette opération de fusion sera soumise à l'autorisation de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société. Les actions de la Société détenues par la société Fiberman au moment de cette fusion seront annulées et les actionnaires de la société Fiberman deviendront actionnaires directs de la Société.

### **Augmentation de capital réservée aux salariés réalisée en 2013**

Dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, la Société a réalisé une augmentation de capital réservée aux salariés et à certains ayants droit assimilés de certaines filiales françaises du Groupe adhérents d'un plan d'épargne d'entreprise ou de groupe, d'un montant de 1 034 417,92 euros (prime d'émission incluse) représentant 52 138 actions, soit environ 0,04% du capital social de la Société.

#### 17.2.1.2 Participations des membres du conseil d'administration et de la direction générale

##### **Administrateurs**

Le tableau ci-après indique la participation de chacun des administrateurs dans le capital social de la Société à la date d'enregistrement du document de référence :

<b>Administrateurs de la Société</b>	<b>Nombre d'actions et de droit de vote</b>
Eric Denoyer, Président-Directeur général .....	100
Dexter Goei .....	100 <sup>(1)</sup>
Jérémie Bonnin .....	100 <sup>(2)</sup>
Max Aaron .....	100
Jean-Michel Hégésippe .....	100
Luce Gendry .....	100
Bernard Attali .....	0
Yaffa Nilly Sikorsky .....	100
<b>TOTAL</b> .....	<b>701</b>

<sup>(1)</sup> Par ailleurs, Dexter Goei détient directement une participation très marginale dans Altice S.A.

<sup>(2)</sup> Par ailleurs, Jérémie Bonnin détient directement une participation très marginale dans Altice S.A.

##### **Direction générale**

A la date du présent document de référence, Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général de la Société, détient directement une action de la Société. Il ne détient aucune participation dans Fiberman SCA. Monsieur Eric Denoyer détient toutefois une participation indirecte au capital de la Société au titre de la

participation qu'il détient dans la société NYMB, entité elle-même associée d'Altice Six S.A., détenant des parts sociales sans droit de vote de cette dernière. A la date d'enregistrement du présent document de référence, Monsieur Eric Denoyer détient environ 3,7% du capital de la société NYMB ; elle-même détient, indirectement, environ 0,55% du capital de Numericable Group. NYMB a été constituée en 2008 par l'apport à cette dernière d'un ancien véhicule d'investissement au titre d'un ancien plan d'intéressement au capital en faveur des dirigeants du Groupe (dont certains salariés détiennent une participation résiduelle au capital). Cette participation dans NYMB a été acquise par Monsieur Eric Denoyer entre 2008 et 2010. Cette participation pourrait cependant être directement rachetée par Altice Six S.A..

Enfin, à l'exception des plans d'options de souscriptions d'actions décrits à la Section 17.2.2.1 « Options de souscription ou d'achat d'actions » du présent document de référence, aucun titre n'a été émis donnant accès au capital de la Société.

## **17.2.2 Options de souscription ou d'achat d'actions et attribution d'actions gratuites**

### **17.2.2.1 Options de souscription ou d'achat d'actions**

#### **17.2.2.1.1 Description des plans d'options de souscription d'actions mis en place par la Société**

La Société a procédé à la mise en place de trois plans d'options de souscription d'actions, le premier en novembre 2013, le deuxième en janvier 2014 et le troisième en mai 2014. Le premier plan était lié directement au succès de l'introduction en bourse de la société sur le marché réglementé d'Euronext Paris et le deuxième et le troisième étaient essentiellement liés à l'arrivée de nouveaux dirigeants au sein du Groupe.

Lors de sa réunion du 11 mars 2014, le conseil d'administration de la Société a décidé, sur proposition du comité des nominations et des rémunérations, de fixer le calendrier des attributions d'options de souscription d'actions en les limitant, sauf cas exceptionnel, à la période suivant l'annonce des résultats annuels en mars et à celle suivant l'annonce des résultats du premier semestre, en septembre.

#### ***Plan d'options de souscription d'actions du 7 novembre 2013***

Lors de sa réunion du 7 novembre 2013, le conseil d'administration a adopté un plan d'options de souscription d'actions. Ce plan (le « Premier Plan ») a été adopté sur le fondement de la délégation consentie au conseil d'administration par l'assemblée générale s'étant tenue le 25 octobre 2013 d'attribuer des options de souscription ou d'achat d'actions à des salariés et mandataires sociaux de la Société et de ses filiales éligibles, dans la limite de 3 % du capital social, sans pouvoir excéder le sous-plafond de 1 % du capital social s'agissant des attributions réalisées en faveur des mandataires sociaux.

Le Premier Plan porte sur les options donnant droit à la souscription d'actions représentant un pourcentage du capital social après réalisation des apports de 2,5 % pour l'ensemble des attributions (y compris mandataires sociaux), et s'agissant de Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général, de 1 % du capital social.

Les attributaires comprennent sept personnes, en plus du Président-Directeur général.

L'attribution des options aux bénéficiaires respectifs tient compte de la performance de ces derniers, notamment au regard de l'appréciation, au 30 septembre 2013, des critères de performance au titre de leur rémunération variable.

Les caractéristiques du Premier Plan sont résumées ci-après :

- Le prix d'exercice des options est égal au prix d'introduction en bourse, soit 24,80 euros, ce prix correspondant à la meilleure estimation de la valeur de l'entreprise à cette date en application des méthodes usuellement retenues en la matière ;
- Le Plan impose aux bénéficiaires des options une interdiction de recourir à des opérations de couverture de leur risque ; il est précisé que chacun des bénéficiaires (en ce compris le Président-

Directeur général) a pris l'engagement formel de ne pas recourir à des opérations de couverture de son risque.

- L'exercice des options est subordonné à plusieurs conditions cumulatives :
  - Des délais d'exercice :
    - 50 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 2<sup>ème</sup> anniversaire de leur attribution ;
    - 25 % des options, attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 3<sup>ème</sup> anniversaire de leur attribution ; et
    - le solde soit 25 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 4<sup>ème</sup> anniversaire de leur attribution.

- Des conditions de performance :

L'ouverture de chaque période d'exercice des options est conditionnée à l'appréciation, selon des modalités fixées par le conseil d'administration, des conditions de performance, notamment au titre de la rémunération variable des catégories de bénéficiaires concernés.

Il est toutefois précisé qu'en cas d'offre publique visant les actions de la Société, les bénéficiaires des attributions auront de plein droit la faculté d'exercer les options leur ayant été attribuées et étant devenues exerçables du seul fait de leur durée de détention (sans application des conditions de performance), et ce, à compter de la date d'ouverture de l'offre.

- Une condition de présence :

La présence du bénéficiaire au moment de l'exercice des options.

- Durée des options :

Les options sont exerçables pendant une période de huit ans à compter de la date de leur attribution.
- Enfin, Monsieur Eric Denoyer est tenu de conserver sous la forme nominative, au moins 50 % du nombre d'actions issues de la levée des options restantes, après cession de la quantité d'actions nécessaires au financement de la levée des options et au paiement de l'impôt, des prélèvements sociaux et des frais relatifs à la transaction, et ce jusqu'à la cessation de ses fonctions.

### ***Plan d'options de souscription d'actions du 10 janvier 2014***

Lors de sa réunion du 10 janvier 2014, le conseil d'administration a adopté un plan d'options de souscription d'actions. Ce plan (le « Deuxième Plan ») a été adopté sur le fondement de la délégation consentie au conseil d'administration par l'assemblée générale s'étant tenue le 25 octobre 2013 d'attribuer des options de souscription ou d'achat d'actions à des salariés et mandataires sociaux de la Société et de ses filiales éligibles, dans la limite de 3 % du capital social, sans pouvoir excéder le sous-plafond de 1 % du capital social s'agissant des attributions réalisées en faveur des mandataires sociaux.

Le Deuxième Plan porte sur les options donnant droit à la souscription d'actions représentant un pourcentage du capital social d'environ 0,23 % pour l'ensemble des attributions. Ce plan porte sur un nombre total de 287 618 options de souscription d'actions équivalent à 287 618 actions.

Les attributaires comprennent quatre personnes, dont aucun mandataire sociaux.

Les caractéristiques du Deuxième Plan sont résumées ci-après :

- Le prix d'exercice des options est égal à 27,62 euros ; ce prix correspond à 100 % de la moyenne pondérée des cours cotés de l'action de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris lors des vingt séances de bourse précédant le 10 janvier 2014, conformément aux dispositions de l'article L. 225-177 du Code de commerce.
- Le Plan impose aux bénéficiaires des options une interdiction de recourir à des opérations de couverture de leur risque ; il est précisé que chacun des bénéficiaires a pris l'engagement formel de ne pas recourir à des opérations de couverture de son risque.
- L'exercice des options est subordonné à plusieurs conditions cumulatives :
  - Des délais d'exercice :
    - 50 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 2<sup>ème</sup> anniversaire de leur attribution ;
    - 25 % des options, attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 3<sup>ème</sup> anniversaire de leur attribution ; et
    - le solde soit 25 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 4<sup>ème</sup> anniversaire de leur attribution.
  - Des conditions de performance :
 

L'ouverture de chaque période d'exercice des options est conditionnée à l'appréciation, selon des modalités fixées par le conseil d'administration, des conditions de performance, notamment au titre de la rémunération variable des catégories de bénéficiaires concernés.

Il est toutefois précisé qu'en cas d'offre publique visant les actions de la Société, les bénéficiaires des attributions auront de plein droit la faculté d'exercer les options leur ayant été attribuées et étant devenues exerçables du seul fait de leur durée de détention (sans application des conditions de performance), et ce, à compter de la date d'ouverture de l'offre.
  - Une condition de présence :
 

La présence du bénéficiaire au moment de l'exercice des options.
- Durée des options :
 

Les options sont exerçables pendant une période de huit ans à compter de la date de leur attribution.

#### ***Plan d'options de souscription d'actions du 28 mai 2014***

Lors de sa réunion du 28 mai 2014, le conseil d'administration a adopté un plan d'options de souscription d'actions. Ce plan (le « Troisième Plan ») a été adopté sur le fondement de la délégation consentie au conseil d'administration par l'assemblée générale s'étant tenue le 25 octobre 2013 d'attribuer des options de souscription ou d'achat d'actions à des salariés et mandataires sociaux de la Société et de ses filiales éligibles, dans la limite de 3 % du capital social, sans pouvoir excéder le sous-plafond de 1 % du capital social s'agissant des attributions réalisées en faveur des mandataires sociaux.

Le Troisième Plan porte sur les options donnant droit à la souscription d'actions représentant un pourcentage du capital social d'environ 0,04 % pour l'ensemble des attributions.

Le Troisième Plan bénéficie à un unique attributaire qui n'est pas mandataire social.

Les caractéristiques du Troisième Plan sont résumées ci-après :

- Le prix d'exercice des options est égal à 38,91 euros ; ce prix correspond à 100 % de la moyenne pondérée des cours cotés de l'action de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris lors des vingt séances de bourse précédant le 28 mai 2014, conformément aux dispositions de l'article L. 225-177 du Code de commerce.
- Le Plan impose aux bénéficiaires des options une interdiction de recourir à des opérations de couverture de leur risque ; il est précisé que chacun des bénéficiaires a pris l'engagement formel de ne pas recourir à des opérations de couverture de son risque.
- L'exercice des options est subordonné à plusieurs conditions cumulatives :
  - Des délais d'exercice :
    - 50 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 2<sup>ème</sup> anniversaire de leur attribution ;
    - 25 % des options, attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 3<sup>ème</sup> anniversaire de leur attribution ; et
    - le solde soit 25 % des options attribuées à chaque bénéficiaire deviennent exerçables à compter du 4<sup>ème</sup> anniversaire de leur attribution.
  - Des conditions de performance :

L'ouverture de chaque période d'exercice des options est conditionnée à l'appréciation, selon des modalités fixées par le conseil d'administration, des conditions de performance, notamment au titre de la rémunération variable des catégories de bénéficiaires concernés.

Il est toutefois précisé qu'en cas d'offre publique visant les actions de la Société, les bénéficiaires des attributions auront de plein droit la faculté d'exercer les options leur ayant été attribuées et étant devenues exerçables du seul fait de leur durée de détention (sans application des conditions de performance), et ce, à compter de la date d'ouverture de l'offre.

- Une condition de présence :  
La présence du bénéficiaire au moment de l'exercice des options.

- Durée des options :  
Les options sont exerçables pendant une période de huit ans à compter de la date de leur attribution.

#### 17.2.2.1.2 Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées aux mandataires sociaux

Les tableaux ci-dessous font apparaître les options et actions gratuites attribuées à Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général, au cours de l'exercice 2013 par la Société et par toute société du Groupe.

<b>Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées durant l'exercice 2013 à Monsieur Eric Denoyer par la Société et par toute société du Groupe (Tableau 4 de la Recommandation AMF)</b>							
<b>Nom du dirigeant mandataire social</b>	<b>N° et date du plan</b>	<b>Nature des options (achat ou souscription)</b>	<b>Valorisation des options selon la méthode retenue pour les comptes</b>	<b>Nombre d'options attribuées durant l'exercice 2013</b>	<b>Prix d'exercice</b>	<b>Période d'exercice</b>	<b>Conditions de performance</b>

			consolidés				
<b>Eric Denoyer</b>	Premier Plan, 7/11/2013	Souscription	3 880 894	1 138 092	24,80 €	Jusqu'au 7/11/2021 <sup>(1)</sup>	Voir Section 17.2.2.1 ci- dessus.

<sup>(1)</sup> Obligation de conservation de 50 % des actions jusqu'à la cessation des fonctions.

<b>Options de souscription ou d'achat d'actions levées durant l'exercice 2013 par Monsieur Eric Denoyer (Tableau 5 de la Recommandation AMF)</b>			
Nom du dirigeant mandataire social	N° et date du plan	Nombre d'options levées durant l'exercice 2013	Prix d'exercice
<b>Eric Denoyer</b>	Premier Plan, 7/11/2013	0	Non-applicable

Le tableau ci-dessous fait apparaître l'historique des attributions d'options de souscription d'actions par la Société et par toute société du Groupe.

<b>Historique des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions – Information sur les options de souscription ou d'achat (Tableau 8 de la Recommandation AMF)</b>	
	<b>Premier Plan, 7/11/2013</b>
Date d'assemblée	25/10/2013
Date du conseil d'administration	7/11/2013
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	2 845 229
Dont nombre total d'actions pouvant être souscrites par :	
Monsieur Eric Denoyer	1 138 092
Jonathan Zafrani	0
Nicolas Paulmier	0
Dexter Goei	0
Jérémy Bonnin	0
Max Aaron	0
Jean-Michel Hégésippe <sup>(1)</sup>	0
Luce Gendry	0
Oliver Huart	0
Yaffa Nilly Sikorsky	0
Point de départ d'exercice des options	1 <sup>ère</sup> période : 7/11/2015 à minuit 2 <sup>ème</sup> période : 7/11/2016 à minuit 3 <sup>ème</sup> période : 7/11/2017 à minuit
Date d'expiration	7/11/2021 à minuit
Prix de souscription	24,80 € <sup>(2)</sup>
Modalités d'exercice (lorsque le plan comporte plusieurs tranches)	Non-applicable
Nombre d'actions souscrites à la date du présent document de référence	0
Nombre cumulé d'options de souscription ou d'achat actions annulées ou caduques	0
Options de souscription ou d'achat d'actions restantes en fin d'exercice 2013	2 845 229

<sup>(1)</sup> Jean-Michel Hégésippe a été coopté par le conseil d'administration en tant qu'administrateur le 14 février 2014, en remplacement de Marco de Benedetti.

<sup>(2)</sup> Ce prix correspond, conformément à la loi française et la délibération de l'assemblée générale des actionnaires de la Société du 25 octobre 2013, au prix d'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché Euronext Paris, correspondant également à la valorisation de la Société conformément aux méthodes multicritères objectives retenues en matière d'évaluation d'actions, telle que décrite à la section de la note d'opération 5.3.1.2 incluse dans le prospectus d'introduction en bourse de la Société ayant reçu le visa n°13-572 de l'Autorité des marchés financiers en date du 25 octobre 2013, conformément aux dispositions de l'article L. 225-177 du Code de commerce.

17.2.2.1.3 Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées aux salariés non mandataires sociaux

<b>Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers (Tableau 9 de la Recommandation AMF)</b>				
	<b>Nombre total d'options attribuées / d'actions souscrites ou achetées</b>	<b>Prix moyen pondéré d'exercice</b>	<b>Date d'échéance</b>	<b>N° et date du plan</b>
Options consenties, durant l'exercice 2013, par la Société et toute société comprise dans le périmètre d'attribution des options, aux dix salariés de la Société et de toute société comprise dans ce périmètre, dont le nombre d'options ainsi consenties est le plus élevé	1 707 137	24,80 €	7/11/2021	Premier Plan, 7/11/2013
Options détenues sur la Société et les sociétés visées précédemment, levées, durant l'exercice 2013, par les dix salariés de la Société et de ces sociétés, dont le nombre d'options ainsi achetées ou souscrites est le plus élevé	0	Non-applicable	Non-applicable	Non-applicable

17.2.2.2 Attribution gratuite d'actions

**Actions de performance attribuées durant l'exercice 2013 aux mandataires sociaux par la Société et par toute société du Groupe (Tableau 6 de la Recommandation AMF)**

A la date d'enregistrement du présent document de référence, ni la Société ni aucune société du Groupe, n'a mis en place de plans d'attributions gratuite d'actions ; aucune action de performance n'a donc été attribuée par la Société ou par les sociétés du Groupe en 2013.

**Actions de performance devenues disponibles durant l'exercice 2013 pour chaque mandataire social (Tableau 7 de la Recommandation AMF)**

Aucune action de performance n'est disponible car aucune action de performance n'a été attribuée par la Société ou par les sociétés du Groupe.

**17.3 ACCORDS DE PARTICIPATION ET D'INTERESSEMENT**

**17.3.1 Accords de participation**

La mise en place d'un accord de participation est obligatoire dans les entreprises de 50 salariés dégageant un bénéfice fiscal supérieur à la rémunération de 5 % des capitaux propres en application de l'article L. 3322-2 du Code du travail. A ce titre, des accords de participation ont été conclus au niveau de Numericable et Completel.

Concernant Numericable, un accord à durée indéterminée a été conclu en 2009. Il peut être dénoncé avec un préavis de trois mois avant la fin de chacun des exercices.

Concernant Completel, l'accord est conclu pour une durée de trois ans couvrant les exercices 2011 à 2013. Cet accord est tacitement renouvelable, cette reconduction intervenant automatiquement à défaut de dénonciation formelle par l'une des parties signataires.

### **17.3.2 Accords d'intéressement**

L'intéressement est un dispositif facultatif dont l'objet est de permettre à l'entreprise d'associer plus étroitement, au moyen d'une formule de calcul, les salariés de manière collective à la marche de l'entreprise et plus particulièrement à ses résultats et performances par le versement de primes immédiatement disponibles en application de l'article L. 3312-1 du Code du travail. A ce titre, des accords d'intéressement ont été conclus au niveau de Numericable et Completel. Ces deux accords comportent des formules d'intéressement qui ont pour indicateur l'EBITDA budgété de l'entité concernée.

Concernant Numericable, l'accord est conclu pour une durée de 3 ans couvrant les exercices 2011 à 2013. L'accord a été renouvelé le 27 juin 2014 pour une durée de trois ans.

Concernant Completel, l'accord est conclu pour une durée de 3 ans couvrant les exercices 2012 à 2014. Les négociations conduisant à son renouvellement devront, selon les dispositions légales, aboutir à sa reconduction ou à un nouvel accord avant le 30 juin 2015.

### **17.3.3 Plans d'épargne d'entreprise et plans assimilés**

La mise en place d'un plan d'épargne est obligatoire dans les sociétés ayant mis en place un accord de participation en application de l'article L. 3332-3 du Code du travail. Un plan d'épargne d'entreprise ou de groupe est un système d'épargne collectif offrant aux salariés des entreprises adhérentes la faculté de se constituer, avec l'aide de leur employeur, un portefeuille de valeurs mobilières. Il peut notamment recevoir les sommes issues d'un accord de participation ou d'intéressement, ainsi que des versements volontaires. Les sommes investies dans un plan d'épargne d'entreprise sont indisponibles pendant cinq ans, sauf cas de déblocage anticipé prévu par la loi. Un plan d'épargne d'entreprise a été instauré au sein de chaque entité du Groupe à l'occasion de la conclusion du premier accord portant sur l'épargne salariale. Ces plans offrent aux salariés du Groupe selon les conditions propres à l'intéressement et à la participation la possibilité d'affecter immédiatement et en totalité les sommes qui leur sont versées à la souscription de parts de fonds communs de placement d'entreprises (FCPE) « ouverts » proposés par BNP Paribas.

Dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, la Société a réalisé une augmentation de capital réservée aux salariés et à certains ayants droit assimilés de certaines filiales françaises du Groupe adhérents d'un plan d'épargne d'entreprise ou de groupe, d'un montant de 1 034 417,92 euros (prime d'émission incluse) représentant 52 138 actions, soit environ 0,04% du capital social de la Société.



## 18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

### 18.1 ACTIONNARIAT

Le tableau ci-dessous présente l'actionnariat de la Société à la date d'enregistrement du présent document de référence. Cette description est faite à la connaissance de la Société, sur la base des informations dont elle dispose à la date d'enregistrement du présent document de référence sur la base des franchissements de seuils légaux et ne tient pas compte des éventuels franchissements de seuils statutaires.

Actionnaires	Nombre d'actions et de droit de vote	% du capital et des droits de vote
<b>Altice</b> .....	<b>92 446 476</b>	<b>74,59%</b>
The Capital Group Companies, Inc.....	6 278 778	5,07%
Fiberman S.C.A <sup>(1)</sup> .....	1 137 154	0,92%
Administrateurs.....	701	-
Public.....	24 078 903	19,43%
<b>TOTAL</b> .....	<b>123 942 012</b>	<b>100%</b>

<sup>(1)</sup> Fiberman est une société luxembourgeoise regroupant l'investissement dans Numericable Group de certains dirigeants et salariés du Groupe. Fiberman est contrôlé par Altice Carlyle et Cinven et 47,15 % de son capital est détenu par certains dirigeants et salariés du Groupe. Il est envisagé de proposer aux actionnaires une fusion-absorption de Fiberman par la Société fin 2014 ou au cours du premier semestre 2015. Le moment venu, cette fusion sera soumise à l'autorisation de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société. Les actions de la Société détenues par Fiberman à la date de cette fusion seront annulées et les actionnaires de Fiberman deviendront des actionnaires directs de la Société.

Cette répartition reflète notamment la réalisation des opérations suivantes :

- le 6 février 2014, l'acquisition par Altice d'actions Numericable Group supplémentaires auprès de Cinven et Carlyle (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 214C0226 en date du 11 février 2014). Le 24 décembre 2013, l'AMF a accordé à Altice une dérogation à l'obligation de déposer une offre publique d'achat obligatoire à raison de la réalisation de cette acquisition (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 213C2022 en date du 24 décembre 2013) ;
- le 6 juin 2014, l'exercice par Altice des options d'achat qu'elle détenait sur l'intégralité des actions de la Société détenues par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows, soit 3 247 612 actions de la Société représentant 2,63% du capital et des droits de vote de la Société. Le même jour, il a été mis fin au pacte d'actionnaires qui avait été conclu, le 7 novembre 2013, entre Altice, les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows (voir Décisions et Informations de l'AMF, numéro 214C1065 en date du 13 juin 2014) ;
- 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).

Par ailleurs, la société The Capital Group Companies, Inc. (agissant en qualité d'« *investment adviser* » pour le compte de fonds) a déclaré avoir franchi en hausse, le 10 janvier 2014, les seuils de 5% du capital et des droits de vote de la Société et détenir 6 278 778 actions de la Société représentant autant de droits de vote,

soit 5,07% du capital et des droits de vote de la Société (voir Décisions et Informations de l'Autorité des marchés financiers, numéro 214C0079 en date du 14 janvier 2014).

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun autre actionnaire détenant directement ou indirectement, seul ou de concert, plus de 5% du capital social ou des droits de vote.

## **18.2 DROIT DE VOTE DES ACTIONNAIRES**

L'assemblée générale des actionnaires de la Société du 25 octobre 2013 a décidé d'instituer un droit de vote double, avec effet à compter de la date de fixation du prix de l'introduction en bourse, soit à compter du 7 novembre 2013, et a adopté les statuts de la Société tels qu'en vigueur depuis l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris reflétant cette stipulation.

Chaque action donne droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, dans les conditions légales et statutaires.

Il est institué un droit de vote double au profit des actions entièrement libérées ayant fait l'objet d'une détention continue au nominatif par un même actionnaire pendant une durée minimale de deux (2) ans. Pour le calcul de cette durée de détention, il n'est pas tenu compte de la durée de détention des actions de la Société précédant le 7 novembre 2013, date de réalisation des apports à la Société de l'intégralité des titres émis par les sociétés de droit luxembourgeois Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l..

Conformément à l'article L. 225-123 al 2 du Code de Commerce, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfiques ou primes d'émission, le droit de vote double est accordé dès leur émission aux actions nouvelles attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie déjà de ce droit.

Ce droit de vote double peut s'exercer à l'occasion de toute assemblée d'actionnaires.

Le droit de vote double cesse de plein droit lorsque l'action est convertie au porteur ou transférée en propriété.

## **18.3 STRUCTURE DE CONTROLE**

Depuis le 24 juillet 2014, la Société est détenue à hauteur de 74,59 % du capital et des droits de vote de la Société par Altice.

Ce niveau de détention fait suite aux opérations suivantes : le 6 juin 2014, suite à l'exercice par Altice des options d'achat qu'elle détenait sur l'intégralité des actions de la Société détenues par les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows, il a été mis fin au pacte d'actionnaires qui avait été conclu, le 7 novembre 2013, entre Altice, les Fonds Pechel et les Fonds Five Arrows ; le 24 juillet 2014, suite à l'acquisition par Altice de l'intégralité des actions de la Société détenues par Carlyle et Cinven, il a été mis fin au pacte d'actionnaires qui avait été conclu, le 7 novembre 2013, entre Altice, Carlyle et Cinven.

A la date du présent document de référence, la Société dispose d'une gouvernance destinée à assurer que le contrôle de l'actionnaire majoritaire n'est pas exercé de manière abusive. A cet égard, la composition du Conseil d'administration, qui comporte un tiers d'administrateurs indépendants, est conforme aux recommandations du Code Afep-Medef pour les sociétés contrôlées. De plus, les comités du Conseil sont composés conformément aux recommandations dudit Code.

## **18.4 ACCORDS SUSCEPTIBLES D'ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE**

L'exercice du nantissement consenti par Altice au profit des banques en charge du financement de l'acquisition par Altice d'actions de la Société dans le cadre de l'introduction en bourse et portant sur l'intégralité des actions de la Société qu'Altice détenait au 12 novembre 2013 serait susceptible d'entraîner un changement dans l'actionnariat de contrôle.

En outre, la réalisation, en tout ou partie, dudit nantissement est susceptible de réduire le niveau de participation d'Altice au capital de la Société, qui pourrait ainsi cesser d'être un actionnaire de référence de la Société.

## **18.5 ELEMENTS SUSCEPTIBLES D'AVOIR UNE INCIDENCE EN CAS D'OFFRE PUBLIQUE**

Conformément aux dispositions de l'article L.225-100-3 du Code de commerce, sont présentés ci-après les éléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique.

### **18.5.1 La structure du capital de la Société**

Voir la Section 18.1 « Actionnariat » du présent document de référence.

### **18.5.2 Les restrictions statutaires à l'exercice des droits de vote et aux transferts d'actions et clauses des conventions portées à la connaissance de la Société en application de l'article L. 233-11 du Code de commerce**

Voir la Section 18.4 « Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle » du présent document de référence.

### **18.5.3 Les participations directes ou indirectes dans le capital de la Société dont elle a connaissance en vertu des articles L. 233-7 et L. 233-12 du Code de commerce**

Voir la Section 18.1 « Actionnariat » du présent document de référence.

Outre les franchissements de seuils reflétés dans le tableau d'actionnariat figurant ci-dessus, au 30 juin 2014, la Société a connaissance, en vertu des déclarations de franchissement de seuils statutaires reçues, des participations directes ou indirectes suivantes au capital de la Société :

<b>Actionnaires</b>	<b>% du capital</b>	<b>Nombre d'actions</b>
Threadneedle	1.643%	2,036,079
UBS AG	0.52%	644,530
Capital Group	5.0659%	6,278,778
UBS Wealth Management	1.43%	1,778,431
GLG Partners	0.91%	1,122,570
UBS AG	1.58%	1,954,925
Threadneedle	0.465%	576.639
BNP Paribas Investment S.C.	1.088%	1.347.910
BNP Paribas Investment Partners	0.999%	1.239.253
Financière de l'Echiquier	1.504%	1.864.088
Putman	0.8%	986.591
York Capital	0.48%	594.922
Jupiter	0.48%	589.199

### **18.5.4 Les accords entre actionnaires dont la société a connaissance et qui peuvent entraîner des restrictions au transfert d'actions et à l'exercice des droits de vote**

Non applicable.

### **18.5.5 Les règles applicables à la nomination et au remplacement des membres du conseil d'administration ainsi qu'à la modification des statuts de la Société**

Voir la Section 18.3 « Structure de contrôle » du présent document de référence.

### **18.5.6 Les accords conclus par la Société qui sont modifiés ou prennent fin en cas de changement de contrôle de la Société**

Les accords susceptibles d'être modifiés ou de prendre fin en cas de changement de contrôle sont les suivants :

(i) Le contrat conclu avec la société Bouygues Telecom (dit contrat Marque Blanche) en date du 14 mai 2009 prévoit qu'en cas de changement de contrôle (au sens de l'article L. 233-1 du Code de Commerce) au profit d'un concurrent direct de Bouygues Telecom (i.e., tout opérateur mobile disposant d'un réseau en propre sur le territoire français ou tout opérateur titulaire de décisions administratives l'autorisant à déployer et exploiter un réseau de téléphonie mobile sur le territoire métropolitain français), Bouygues Telecom dispose de la faculté de mettre un terme au contrat ;

(ii) Le contrat conclu avec la société Etablissements DARTY et FILS en date du 3 février 2006 (dit contrat Marque Blanche DSL) prévoit qu'en cas de changement de contrôle de Completel ou de la société qui la contrôle au profit d'un opérateur de communications électroniques ou d'un concurrent de la société Etablissements DARTY et FILS, la société Etablissements DARTY et FILS dispose de la faculté de mettre un terme au contrat ;

(iii) Les contrats conclus avec la société Bouygues Telecom pour la fourniture de services de téléphonie mobile (dit contrats MVNO) en date du 18 mars 2010 prévoient qu'en cas de changement de contrôle (au sens de l'article L. 233-1 du Code de Commerce) au profit d'un concurrent direct de Bouygues Telecom (i.e., tout opérateur mobile disposant d'un réseau en propre sur le territoire français ou tout opérateur titulaire de décisions administratives l'autorisant à déployer et exploiter un réseau de téléphonie mobile sur le territoire métropolitain français), Bouygues Telecom dispose de la faculté de mettre un terme au contrat ;

(iv) Le contrat conclu avec la société SFR pour la fourniture de services de téléphonie mobile (dit contrat MVNO) en date du 11 avril 2011 prévoit qu'en cas de changement de contrôle (au sens de l'article L.233-3 du Code de Commerce) de COMPLETEL ou de la société qui la contrôle au profit d'un opérateur autre que SFR et titulaire d'une autorisation d'utilisation des fréquences pour établir et exploiter un réseau radioélectrique ouvert au public en France Métropolitaine ;

(v) La convention de délégation de service public conclue avec le département des Hauts de Seine en date du 13 mars 2008 prévoit que le changement d'actionnaire ayant pour effet direct ou indirect d'attribuer à une société tierce la majorité du capital du délégataire est subordonné à l'accord préalable du département des Hauts de Seine. Par actionnaire, on désigne indifféremment les actionnaires de la société délégataire, et le cas échéant, de la société de participations détenant la société délégataire ;

(vi) L'occupation du domaine des collectivités locales est par sa nature strictement *intuitu personae*. En conséquence, certaines conventions, en cas de changement de contrôle, sont susceptibles de faire l'objet d'accord préalable ou de résiliation ; et

(vii) Certaines conventions conclues avec Orange (hors contrat de cession de réseaux), de par leur nature strictement *intuitu personae*, sont susceptibles de faire l'objet d'accord préalable ou de résiliation en cas de changement de contrôle.

### **18.5.7 Les accords prévoyant des indemnités pour les membres du conseil d'administration ou les salariés, s'ils démissionnent ou sont licenciés sans cause réelle et sérieuse ou si leur emploi prend fin en raison d'une offre publique**

Voir la Section 15.1.1 « Rémunération des membres non-dirigeants du conseil d'administration » du présent document de référence s'agissant des indemnités susceptibles d'être dues à Monsieur Eric Denoyer, Président-Directeur général.

## **19. OPERATIONS AVEC LES APPARENTES**

Le Groupe poursuit et/ou a conclu de nombreuses opérations avec ses principaux actionnaires et les sociétés qu'ils contrôlent (voir la Section 18.1 « Actionnariat » du présent document de référence). Le lecteur est également renvoyé à la Note 29 « Transactions avec les parties liées » des comptes consolidés du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence » et à la Note 22 aux comptes consolidés du Groupe figurant à la Section 20.5.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe » du présent document de référence.

Depuis l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, la Société se conforme aux recommandations du Code de gouvernement d'entreprise publié par l'Afep et le Medef et aux recommandations de l'AMF ; elle s'est notamment conformée au point 27 de la recommandation n°2012-05 du 2 juillet 2012.

### **19.1 FINANCEMENT DES ACTIONNAIRES**

Les actionnaires principaux du Groupe (voir la Section 18.1 « Actionnariat » du présent document de référence) avaient conclu un certain nombre de prêts d'actionnaires subordonnés qui ont été capitalisés dans le cadre de la réorganisation préalable à l'introduction en bourse. Les intérêts dus au titre de ces prêts d'actionnaires (au taux historique de 7,5% par an) et les frais d'extinction anticipée ont également été intégralement capitalisés.

### **19.2 COMMISSIONS DE GESTION**

Le 12 mars 2008, le Groupe a conclu des accords de gestion et d'administration avec Carlyle et Cinven, qui ont été résiliés avec effet rétroactif au 30 septembre 2013 dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société. Ces fonctions ont été internalisées au sein de la Société.

Aux termes de ces accords, Carlyle et Cinven fournissaient au Groupe les prestations de conseils décrites ci-après en contrepartie du versement d'une commission forfaitaire fixe globale de 1,2 million d'euros (hors taxe) par an (qui se décompose comme suit : 1 million d'euros versés par le Groupe Ypso (dont 500 000 euros à Cinven et 500 000 euros à Carlyle) et 200 000 euros versés par le Groupe Altice B2B (dont 100 000 euros à Cinven et 100 000 euros à Carlyle)), sous réserve des restrictions prévues aux Contrats de Crédit Senior. Les montants mentionnés ci-dessus ont été payés par le Groupe au titre de chacun des exercices clos les 31 décembre 2011 et 2012 et seront payés au *pro rata temporis* au titre de la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 2013 au 30 septembre 2013. Les commissions dues au titre de cette dernière période seront versées courant 2014.

Les prestations de services fournies au titre de ces contrats étaient les suivantes :

- conseil en matière de stratégie ;
- conseil en matière d'investissement et d'opérations de croissance externe ;
- conseil en matière de financement et de refinancement ;
- analyses du marché et des acteurs du secteur ;
- assistance en matière de gouvernance ;
- conseil en matière de méthodes comptables et de procédure d'audit.

Il a été mis fin à ces contrats dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société et ces fonctions ont été internalisées au sein de la Société.

## 19.3 RELATIONS AVEC ALTICE

### 19.3.1 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 (voir la Section 19.3.1.1 « Accords de services » et la Section 19.3.1.2 « Accord de licence de marque » ci-après pour une information détaillée sur ces contrats).

Au cours des exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012, les revenus provenant de Coditel Holding S.A. se sont élevés à environ 5,7 millions d'euros et environ 2 millions d'euros, respectivement.

Pour les six premiers mois de 2014, les revenus provenant de Coditel Holding S.A. se sont élevés à environ 440 000 euros.

#### 19.3.1.1 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.

#### 19.3.1.2 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.

### **19.3.2 Relations avec Le Câble, Outremer Télécom, Hot, Wananchi et Cabovisao**

Altice contrôle les opérateurs de télécommunications WSG et MTVC (soit « Le Câble ») qui exploitent 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.

#### 19.3.2.1 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.

Au cours des exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012, le Groupe a perçu de WSG et MTVC (Le Câble) et OMT Invest un montant total d'environ 2,8 millions d'euros et environ 1,5 million d'euros, respectivement, au titres des différents services rendus par le Groupe aux termes de ces contrats. Pour les six premiers mois de 2014, 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.

#### 19.3.2.2 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.

Au cours des exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012, le Groupe a perçu de ces opérateurs un montant total de 560 367 euros et 459 766 euros, respectivement, au titres des différents services rendus par le Groupe à ces différents opérateurs.

Pour les six premiers mois de 2014, 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.

#### 19.3.3 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.



### **19.3.4 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.

Au cours des exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012, le Groupe a versé à la société Auberimmo un montant total de loyer de respectivement 1 132 136 euros et 1 081 385 euros.

Pour les six premiers mois de 2014, le Groupe a versé à la société Auberimmo un montant total de loyer de 355 734 euros.

### **19.3.5 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 cinq années à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2013.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013, le Groupe a versé à MCS un montant de 4 197 471 euros de redevances au titre de ce contrat.

Pour les six premiers mois de 2014, le Groupe a versé à MCS un montant de 2 201 276 euros de redevances au titre de ce contrat.

## **19.4 RELATIONS AVEC CARLYLE**

### **19.4.1 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 exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012, le Groupe a versé à Sagemcom un montant total de 53,9 millions d'euros et 40,2 millions d'euros, respectivement. 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.

Jusqu'au 24 juillet 2014, M. Jonathan Zafrani représentait Carlyle au conseil d'administration de la Société. 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.

### **19.4.2 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 Economich (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.

## 20. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DU GROUPE

### 20.1 COMPTES ANNUELS

#### 20.1.1 Comptes consolidés du Groupe

Les comptes consolidés de la Société, établis en normes IFRS, pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 sont reproduits en Annexe II du présent document de référence. Les comptes combinés de la Société pour 2012, 2011 et 2010 et le rapport d'audit du commissaire aux comptes correspondant figurent en Annexe II et aux pages 247 et 248, respectivement, du document de base en date du 18 septembre 2013 enregistré par l'AMF sous le numéro I.13-043, et sont incorporés par référence au sein du présent document de référence.

#### 20.1.2 Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés du Groupe

Le rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de la Société, pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 est reproduit en Annexe III du présent document de référence.

### 20.2 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Les honoraires versés aux commissaires aux comptes au titres des exercices 2012 et 2013 sont présentés ci-après :

en k€	KPMG		DELOITTE		TOTAL	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
<b>Prestations d'audit</b>	<b>814</b>	<b>328</b>	<b>1 579</b>	<b>757</b>	<b>2 393</b>	<b>1 085</b>
- <i>Numericable Group SA</i>	534	--	1 012	--	1 546	--
- <i>Filiales</i>	280	328	567	757	847	1 085
<b>Prestations directement liées à la mission des Commissaires aux comptes</b>	<b>96</b>	<b>4</b>	<b>276</b>	<b>654</b>	<b>372</b>	<b>658</b>
- <i>Numericable Group SA</i>	55	--	239	--	294	--
- <i>Filiales</i>	41	4	37	654	78	658
<b>Consultations fiscales</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>884</b>	<b>328</b>	<b>884</b>	<b>328</b>
- <i>Numericable Group SA</i>	--	--	665	--	665	--
- <i>Filiales</i>	--	--	219	328	219	328
<b>Autres prestations</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>--</b>
- <i>Numericable Group SA</i>	--	--	--	--	--	--
- <i>Filiales</i>	--	--	--	--	--	--
<b>TOTAL</b>	<b>910</b>	<b>332</b>	<b>2 739</b>	<b>1 739</b>	<b>3 649</b>	<b>2 071</b>
<i>dont Numericable Group SA</i>	589	--	1 916	--	2 505	--
<i>Filiales</i>	321	332	823	1 739	1 144	2 071

## 20.3 INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA

### 20.3.1 Informations financières annuelles et semestrielles pro forma

L'information financière semestrielle pro forma consolidée condensée au 30 juin 2014, incluant également certaines informations pro forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, est reproduite en Annexe IV du présent document de référence.

### 20.3.2 Rapport des commissaires aux comptes sur les informations financières pro forma condensée consolidée au 30 juin 2014

Le rapport des commissaires aux comptes sur les informations financières pro forma condensée consolidée au 30 juin 2014 est reproduit en Annexe V du présent document de référence.

## 20.4 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES

Les dernières informations financières du Groupe ayant été vérifiées par l'un des commissaires aux comptes et figurant dans le présent document de référence sont les comptes consolidés intermédiaires condensés au 30 juin 2014.

## 20.5 INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES ET AUTRES

### 20.5.1 Comptes consolidés condensés du Groupe

Les comptes consolidés condensés du Groupe, établis en normes IFRS, pour le semestre clos le 30 juin 2014 sont reproduits en Annexe VII du présent document de référence.

### 20.5.2 Rapport d'examen limité des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés condensés du Groupe le semestre clos le 30 juin 2014

Le rapport d'examen limité des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés condensés du Groupe, pour le semestres clos le 30 juin 2014 est reproduit en Annexe VIII du présent document de référence.

## 20.6 RESULTATS DE LA SOCIETE AU COURS DES CINQ DERNIERS EXERCICES

La Société a été constituée le 2 août 2013. L'exercice clos le 31 décembre 2013 est donc son premier exercice social.

	<b>Exercice clos le 31 décembre 2013</b>
<b>Situation financière en fin d'exercice</b>	
Capital social	123 942 012
Nombre d'actions émises	123 942 012
Nombre d'obligations convertibles en actions	0
<b>Résultat global des opérations effectives</b>	
Chiffre d'affaires hors taxe	1 656 963
Résultat avant impôt, amortissements et provisions	(1 626 175)
Impôts sur les bénéfices	0
Résultat après impôts, amortissements et provisions	(1 626 175)
Montant des bénéfices distribués	0
<b>Résultat des opérations réduit à une seule action</b>	
Résultat après impôt, mais avant amortissements et provisions	(1 626 175)
Résultat après impôt, amortissements et provisions	(1 626 175)
Dividende versé à chaque action	0
<b>Personnel</b>	
Nombre de salariés	3
Montant de la masse salariale	173 472

Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux (sécurité sociale, oeuvres, etc.)	2 978 986
---	-----------

## 20.7 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

Le Groupe peut déclarer des dividendes sur la recommandation de son conseil d'administration et avec l'approbation de ses actionnaires en assemblée générale annuelle après avoir pris en compte, notamment, les résultats d'exploitation du Groupe de chaque année, sa situation financière, ses besoins en liquidité et le respect par le Groupe de ses engagements financiers et autres au titre de ses lignes de crédit.

La Société a été constituée le 2 août 2013. L'exercice clos le 31 décembre 2013 est donc son premier exercice social. L'assemblée générale des actionnaires qui s'est tenue le 20 mai 2014 n'a pas approuvé de distribution de dividendes au titre de l'exercice 2013.

La Société étant une société holding n'ayant pas d'activité propre, sa capacité à verser des dividendes dépendra de sa capacité à recevoir des distributions de la part de ses filiales.

La capacité de la Société de distribuer des dividendes est limitée par les termes et conditions des obligations qu'elle a émises et ceux des contrats de financement qu'elle a conclus. Un résumé de ces restrictions est présenté ci-dessous ; pour une description détaillée de ces obligations et contrats, voir la Section 10.2.2 « Passifs financiers » du présent document de référence.

Le Prêt à Terme et les Nouvelles Obligations Senior Garanties restreignent la distribution de dividendes par le Numericable Group et certaines de ses filiales (« *restricted subsidiaries* ») en faveur de tiers au groupe composé de Numericable Group et desdites filiales (« *restricted subsidiaries* »), tel que résumé ci-après :

De manière générale et sans autre restriction, toute distribution de dividendes qui n'entraîne pas une augmentation du Ratio de Levier Net Consolidé, pro forma de cette distribution, au-dessus de 4,0:1,0 est autorisée. Dans le cas où et tant qu'au moins 5% de ses actions sont cotées sur Euronext Paris, le Groupe Numericable peut verser un dividende s'il n'y a pas et pas eu de cas de défaut (ou qui pourrait en résulter), à condition que le montant du dividende pour tout exercice fiscal n'excède pas (A) le plus élevé de (a) 6% des produits nets en numéraire reçus par le Numericable Group dans le cadre d'une offre au public d'actions par Numericable Group (étant précisé que certaines émissions et certains apports en fonds propres sont exclus, et à l'exclusion de fonds levés dans le cadre de l'introduction en bourse) ou des montants apportés à titre de prêt subordonné d'actionnaire à Numericable Group, dans chaque cas après le 8 mai 2014 et (b) un montant égal au montant le plus élevé entre (i) 5% de la capitalisation boursière de la Société et (ii) 5% de la capitalisation boursière de la Société au moment de l'introduction en bourse (soit environ 3,07 milliards d'euros), moins (B) le montant de dividendes ou distributions versés conformément au paragraphe ci-après ; sous réserve qu'après prise en compte de ces prêts, avances, dividendes ou distributions, le Ratio de Levier Net Consolidé soit inférieur ou égal à 4,0:1,0. Les documents contiennent d'autres exceptions standard pour ce type de financement.

En outre, pour autant qu'il n'y ait pas de cas de défaut en cours, la Société peut verser des dividendes ou autres distributions à ses actionnaires pour un montant tel que la quote-part de ces dividendes ou autres distributions revenant à Altice France S.A. corresponde au montant des intérêts devenant exigibles au titre des obligations émises par Altice S.A en mai 2014 respectivement d'un montant en principal de 2.900 millions de dollars (obligations senior au taux de 7 ¾% à échéance 2022) et d'un montant en principal de 2.075 millions de dollars (obligations senior au taux de 7 ¼% à échéance 2022) et la facilité de crédit renouvelable conclue par Altice S.A., moins le montant des dividendes ou distributions versés au titre du paragraphe précédent pendant l'exercice au cours duquel la distribution visée au présent paragraphe intervient. Pour information, les intérêts sur les obligations émises par Altice sont dûs les 15 août et les 15 février de chaque année (60,6 millions de dollars américains et 40,5 millions d'euros le 15 août 2014 et 112,4 millions de dollars américains et 75,2 millions d'euros à partir du 15 février 2015 et pour les dates de paiement ultérieures).

Vivendi et Altice ont annoncé le 14 avril 2014 que le pacte d'actionnaire à intervenir entre Altice et Vivendi au moment de la réalisation de l'acquisition de SFR prévoira que les parties feront en sorte que chaque année après la Date de Réalisation un dividende minimum soit distribué.

## **20.8 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE**

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 de la Société ou de l'une de ses filiales 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.

A la date du présent document de référence, le Groupe n'a pas connaissance d'autres procédures gouvernementales, judiciaires ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont le Groupe a connaissance, qui est en suspens ou dont le Groupe est menacé) que celles mentionnées ci-dessous au présent paragraphe, susceptibles d'avoir ou ayant eu au cours des douze derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société ou du Groupe.

### **20.8.1 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 réduit de TVA à 5,5 %, qui a été porté à 7 % à compter du 1er janvier 2012 et à 10 % à compter du 1er janvier 2014, tandis que les services internet et de téléphonie sont soumis au taux normal de TVA de 19,6 %, porté à 20 % à compter du 1er janvier 2014. Lors de la commercialisation d'offres multi-play, le Groupe applique une réduction de prix par rapport au prix auquel il facturera 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, pour un montant total de 6,1 millions d'euros (hors pénalités de 40 %). Le Groupe a répondu le 21 août 2013 pour contester les rectifications proposées. L'administration a adressé des réponses aux observations du Groupe fin octobre 2013, aux termes desquelles elle maintient ses redressements. A ce jour, les années 2011 et suivantes ne font pas l'objet de contrôles en matière de TVA sur le périmètre Numericable.

L'administration a mis en recouvrement le rappel de l'année 2006 sur NC Numericable et les rappels des années 2007-2009 sur Numericable, NC Numericable et Est Videocommunication (soit au total environ 17,1 millions d'euros hors pénalités pour la période 2006-2009). Le Groupe a demandé un sursis de paiement et déposé des réclamations qui ont été rejetées par l'administration fiscale. Le Groupe a introduit une requête introductive d'instance pour chacun de ces rappels (en août 2013 pour le premier, en juillet et août 2014 pour les derniers).

Les règles de TVA applicables aux offres *multiplay* ont changé à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2011. Pour une description de la pratique et de la situation du Groupe depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, voir la Section 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 » du présent document de référence.

Courant 2013, l'administration a entamé une vérification fiscale sur les entités Altice B2B France et Completel concernant les années 2010 et 2011 s'achevant par la remise le 19 décembre 2013 de propositions de rectifications. Ces dernières portent essentiellement sur la remise en cause de charges de prestations de services dont ont bénéficié les sociétés en 2009, 2010 et 2011. La totalité des redressements envisagés (Impôt sur les sociétés, TVA, retenue à la source, amendes, majorations et intérêts de retard) est provisionnée au 31 décembre 2013 pour un total de 11,4 millions d'euros. De plus, la proposition de rectification se traduit par une réduction des déficits reportables pour 28,5 millions d'euros. Le Groupe a contesté l'ensemble des redressements envisagés le 17 février 2014.

Une nouvelle proposition de rectification concernant la société Altice B2B France a été reçue le 11 avril 2014 et s'est substituée à la proposition de rectification antérieure. 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 des redressements de Completel et d'Altice B2B France. Il en résulte une reprise de provision de 1,4 millions d'euros sur le premier 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'élève à 7,1 millions d'euros) au titre des rectifications notifiées portant sur les exercices 2006 à 2010 (soit 24,9 millions d'euros) et les risques liés à la remise en cause de charges de prestations de services au titre des rectifications notifiées portant sur les exercices 2009 à 2011 (soit 10 millions d'euros).

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 20.1.1 « Comptes consolidés condensés du Groupe » du présent document de référence.

## **20.8.2 Litiges civils et commerciaux**

### **20.8.2.1 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 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. 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 rénovée 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.

#### 20.8.2.2 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. Pour plus d'informations sur la construction de ces réseaux, voir la Section 6.6 « Le réseau du Groupe » et la Section 6.12.1.3 « Statut juridique des réseaux câblés » du présent document de référence. 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 condamné Numericable et NC Numericable à une amende de 5 millions d'euros pour non-respect de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010. L'ARCEP a donc restitué la somme de 5 millions d'euros à Numericable.

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. Numericable réclamait devant la Cour d'appel de Paris le même montant de dommages et intérêts que devant le tribunal de commerce de Paris. 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 s'est pourvu en cassation le 14 août 2014.

#### 20.8.2.3 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. La procédure est toujours en cours devant le tribunal de commerce de Paris. A l'issue des plaidoiries, le tribunal a sollicité un avis de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) concernant la réalité des allégations de Free au regard du droit de la publicité. La DGCCRF a rendu un avis dans lequel elle indique considérer que les points soulevés par Free ne constituent pas une publicité mensongère ou irrégulière non-conforme au droit de la publicité applicable. Toutefois, le 13 décembre 2013, le tribunal de commerce de Paris a condamné NC Numericable à payer à Free la somme de 6 391 000 euros. NC Numericable a interjeté appel de ce jugement. Le jugement étant exécutoire et la somme versée début 2014, le risque a été intégralement provisionné au 31 décembre 2013.

#### 20.8.2.4 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 12 000 000 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.

#### 20.8.2.5 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 dernier trimestre de l'année 2014.

#### 20.8.2.6 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.

### 20.8.3 Litiges prud'homaux

Le Groupe est impliqué dans un certain nombre d'instances prud'homales dont une part importante résulte de la dernière période de fusion importante 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 au 30 juin 2014 pour l'ensemble de ces contentieux actuellement en cours. L'essentiel de ces contentieux consiste en une contestation par le salarié des motifs et ou de la forme de son licenciement.

### 20.8.4 Autres

#### 20.8.4.1 Réclamation de Bouygues Télécom contre Numericable, Completel, et NC Numericable

Fin octobre 2013, les sociétés Numericable, Completel et NC Numericable ont 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. Numericable Group 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. Nonobstant cette réclamation qui n'a pas connu de suite judiciaire, les parties poursuivent leur collaboration quotidienne dans des conditions identiques à celles qui prévalaient avant octobre 2013. Ce contrat, qui court jusqu'en 2019, a généré 37,3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012, soit 49,6% du chiffre d'affaire total marque blanche B2C de 75,3 millions d'euros et 2,8% du chiffre d'affaires total du Groupe.

#### 20.8.4.2 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.

#### 20.8.4.3 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 oeuvre 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 oeuvre 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.

## 20.9 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE

### 20.9.1 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.

## **20.9.2 Projet d'acquisition de Virgin Mobile**

Le 27 juin 2014, la Société a annoncé avoir conclu un accord définitif avec les actionnaires d'Omer Telecom, holding du groupe opérant en France sous l'enseigne Virgin Mobile, en vue de l'acquisition par la Société de 100% du capital d'Omer Telecom, 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.

## 21. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

### 21.1 CAPITAL SOCIAL

#### 21.1.1 Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis

A la date d'enregistrement du présent document de référence, le capital s'élève à 123 942 012 euros, divisé en 123 942 012 actions d'un (1) euro de valeur nominale, entièrement souscrites et libérées et de même catégorie.

Le tableau ci-dessous présente les résolutions financières en vigueur à la date du présent document de référence qui ont été approuvées par l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 ou l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire des actionnaires de la Société du 25 octobre 2013 ou l'assemblée générale mixte annuelle du 20 mai 2014.

Objet de la résolution	Montant nominal maximal	Durée de l'autorisation	Utilisation de l'autorisation
Autorisation à l'effet d'opérer sur les actions de la Société	Voir Section 21.1.3	18 mois <sup>(1)</sup>	Aucune
Délégation donnée au Conseil de réduire le capital social par annulation des actions auto-détenues	Dans la limite de 10% du capital social par 24 mois	26 mois <sup>(1)</sup>	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil pour décider d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital avec maintien du droit préférentiel de souscription	4,8 milliards d'euros s'agissant des augmentations de capital <sup>(2)</sup> 300 millions d'euros s'agissant des titres de créance	26 mois <sup>(1)</sup>	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil pour décider d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital et/ou de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance par offre au public avec suppression du droit préférentiel de souscription	30 millions d'euros s'agissant des augmentations de capital <sup>(2)</sup> 300 millions d'euros s'agissant des titres de créance	26 mois <sup>(1)</sup>	Aucune
Autorisation donnée au Conseil d'émettre des actions ou des valeurs mobilières donnant accès au capital sans droit préférentiel de souscription en rémunération d'apports en nature portant sur titres de capital ou des valeurs mobilières donnant accès au capital	Dans la limite de 10% du capital social <sup>(2)</sup>	26 mois <sup>(1)</sup>	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil pour décider l'émission avec suppression du droit préférentiel de souscription d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital par placement privé visé à l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier	20 millions d'euros s'agissant des augmentations de capital <sup>(2)</sup> 300 millions d'euros s'agissant des titres de créance	26 mois <sup>(1)</sup>	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil à l'effet de décider l'augmentation du capital social par incorporation de primes, réserves, bénéfices ou autres	15 millions d'euros <sup>(2)</sup>	26 mois <sup>(1)</sup>	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil à l'effet d'augmenter le nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription	Limite prévue par la réglementation applicable (à ce jour, 15% de l'émission initiale) <sup>(2)</sup>	26 mois <sup>(1)</sup>	Aucune
Délégation de compétence donnée au Conseil pour décider l'émission d'actions et/ou de valeurs mobilières donnant accès au capital réservées aux adhérents de plans d'épargne entreprise avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de ces derniers	300 000 euros <sup>(2)</sup>	26 mois <sup>(1)</sup>	Aucune

Objet de la résolution	Montant nominal maximal	Durée de l'autorisation	Utilisation de l'autorisation
Délégation de compétence donnée au Conseil d'augmenter le capital en vue de consentir des options de souscription ou d'achat d'actions avec suppression du droit préférentiel de souscription	Dans la limite de 3% du capital social <sup>(2)(4)</sup>	26 mois <sup>(3)</sup>	Conseil d'administration du 7 novembre 2013 Attribution de 2 845 229 options de souscription (2,5% du capital) Conseil d'administration du 10 janvier 2014 Attribution de 287 618 options de souscription (environ 0,23% du capital) Conseil d'administration du 28 mai 2014 Attribution de 50 000 options de souscription
Délégation de compétence donnée au Conseil d'augmenter le capital en vue de procéder à des attributions gratuites d'actions existantes ou à émettre au profit des membres du personnel salarié et des mandataires sociaux du groupe ou de certains d'entre eux avec suppression du droit préférentiel de souscription	Dans la limite de 3% du capital social <sup>(2)(4)</sup>	26 mois <sup>(3)</sup>	Aucune

<sup>(1)</sup> A compter du 20 mai 2014.

<sup>(2)</sup> Le montant nominal maximum global des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation s'impute sur le montant du plafond global fixé à 50 millions d'euros s'agissant des augmentations de capital immédiate et/ou à terme.

<sup>(3)</sup> A compter du 25 octobre 2013.

<sup>(4)</sup> Etant précisé qu'un sous-plafond, fixé à 1% du capital social, s'applique aux attributions au Président-Directeur général.

Par ailleurs, l'intégralité des actions de la Société détenues par Altice France SA au jour de l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris (hors actions de la Société ayant fait l'objet des Options d'Achat (voir la Section 18.3 « Structure de contrôle » du document de référence)) ont été nanties en faveur des établissements du syndicat bancaire qui ont consenti à Altice France SA un emprunt visant à financer notamment l'acquisition par Altice France SA d'actions de la Société auprès de Cinven et Carlyle dans le cadre d'une opération de gré à gré qui a été réalisée le jour de l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris ainsi que l'opération qui a permis aux Fonds d'acquérir des actions de la Société au moment de son introduction en bourse.

### 21.1.2 Titres non représentatifs de capital

À la date d'enregistrement du présent document de référence, la Société n'a émis aucun titre non représentatif de capital.

### 21.1.3 Autocontrôle, auto-détention et acquisition par la Société de ses propres actions

L'assemblée générale ordinaire et extraordinaire des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013, a autorisé le Conseil, pour une durée de 18 mois à compter du 21 octobre 2013, à mettre en œuvre un programme de rachat des actions de la Société, dans le cadre des dispositions de l'article L.225-209 du Code de commerce, dans les conditions suivantes :

Opération concernée	Durée de l'autorisation	Montant nominal maximal	Nombre maximal d'actions
---------------------	-------------------------	-------------------------	--------------------------

Opération concernée	Durée de l'autorisation	Montant nominal maximal	Nombre maximal d'actions
Programme de rachat d'actions	18 mois <sup>(1)</sup>	6,5 millions d'euros	10 % du capital de la Société

<sup>(1)</sup> A compter du 21 octobre 2013.

Aux termes de la résolution adoptée par l'assemblée générale, l'acquisition de ces actions pourrait être effectuée à tout moment dans les limites autorisées par les dispositions légales ou réglementaires en vigueur, hors période d'offre publique, et par tous moyens, en vue de procéder notamment aux opérations suivantes :

- la mise en œuvre de tout plan d'options d'achat d'actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L.225-177 et suivants du Code de commerce ou de tout plan similaire ;
- l'attribution ou la cession d'actions aux salariés au titre de leur participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise ou de la mise en œuvre de tout plan d'épargne d'entreprise ou de groupe (ou plan assimilé) dans les conditions prévues par la loi, notamment les articles L.3332-1 et suivants du Code du travail ;
- l'attribution gratuite d'actions dans le cadre des dispositions des articles L.225-197-1 et suivants du Code de commerce ;
- de manière générale, honorer des obligations liées à des programmes d'options sur actions ou autres allocations d'actions aux salariés ou mandataires sociaux de la Société ou d'une entreprise associée ;
- la remise d'actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de toute autre manière ;
- l'annulation de tout ou partie des titres ainsi rachetés ;
- la remise d'actions (à titre d'échange, de paiement ou autre) dans le cadre d'opérations de croissance externe, de fusion, de scission ou d'apport ;
- l'animation du marché secondaire ou de la liquidité de l'action de la Société par un prestataire de services d'investissement dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie reconnue par l'AMF.

Ce programme est également destiné à permettre la mise en œuvre de toute pratique de marché qui viendrait à être admise par l'AMF, et plus généralement, la réalisation de toute autre opération conforme à la réglementation en vigueur. Dans une telle hypothèse, la Société informera ses actionnaires par voie de communiqué.

Le prix unitaire maximal d'achat est fixé à 200 % du prix des actions offertes au public dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, hors frais d'acquisition.

Sur le fondement de la délégation de l'assemblée générale décrite ci-dessus, le conseil d'administration de la Société réuni le 10 janvier 2014 a décidé la mise en œuvre d'un programme de rachat d'actions. Le descriptif de ce programme de rachat d'actions, établi en application de l'article 241-2 I du Règlement général de l'AMF et publié par la Société le 22 janvier 2014, est le suivant.

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.

## **Descriptif du programme de rachat d'actions**

### ***Date de l'assemblée générale ayant autorisé le programme de rachat***

21 octobre 2013

### ***Répartition par objectifs des titres de capital détenus par l'émetteur au 15 janvier 2014***

Numericable Group (la « Société ») ne détient aucune action propre au 21 janvier 2014.

### ***Objectifs poursuivis par Numericable Group***

L'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société réunie le 21 octobre 2013 a, dans sa vingt-troisième résolution, autorisé le conseil d'administration, avec faculté de subdélégation dans les conditions fixées par la loi, conformément aux dispositions des articles L. 225-209 et suivants du Code de commerce, à acheter ou à faire acheter des actions de la Société, en vue de procéder à certaines opérations.

Sur le fondement de cette délégation, le conseil d'administration de la Société réuni le 10 janvier 2014 a décidé la mise en œuvre d'un programme de rachat d'actions ayant pour finalité l'animation du marché secondaire ou de la liquidité de l'action de la Société par un prestataire de services d'investissement dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie reconnue par l'Autorité des marchés financiers.

### ***Part maximale du capital, nombre maximal, caractéristiques des titres que Numericable Group se propose d'acquérir et prix maximum d'achat***

Conformément à la réglementation, la Société ne pourra détenir, à quelque moment que ce soit, plus de 10 % des actions composant son capital social, soit, à titre indicatif, au 22 novembre 2013<sup>6</sup>, 12 394 201 actions.

Le prix unitaire maximum de rachat a été fixé par la vingt-troisième résolution adoptée par l'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société le 21 octobre 2013 à 200 % du prix des actions offertes au public dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché NYSE Euronext Paris, hors frais d'acquisition, soit un prix unitaire maximum de rachat de 49,6 euros hors frais d'acquisition.

Le montant maximal global autorisé pour la réalisation du programme de rachat d'actions a été fixé par la vingt-troisième résolution adoptée par l'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société le 21 octobre 2013 à 6,5 millions d'euros, frais et commissions inclus.

Les titres visés par le présent descriptif sont les actions Numericable Group cotées au compartiment A du marché NYSE Euronext Paris – Code ISIN FR0011594233.

### ***Durée du programme***

L'autorisation de rachat conférée par l'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société le 21 octobre 2013 a été consentie pour une période de dix-huit mois à compter de cette assemblée, soit jusqu'au 20 avril 2015.

### **Actions auto-détenues**

Au 31 décembre 2013, aucun programme de rachat d'actions n'avait été mis en œuvre par la Société. Celle-ci ne détenait aucune de ses actions et aucune action de la Société n'était détenue par l'une de ses filiales ou par un tiers pour son compte. Au 30 juin 2014, le nombre d'actions détenues par le Groupe était de 21 214 actions.

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Société qui s'est réunie le 20 mai 2014 a décidé d'autoriser le Conseil, pour une durée de 18 mois à compter du 20 mai 2014, à mettre en œuvre un

---

<sup>6</sup> Date de la plus récente constatation du capital.



programme de rachat des actions de la Société, dans le cadre des dispositions de l'article L.225-209 du Code de commerce, dans les conditions suivantes :

Opération concernée	Durée de l'autorisation	Montant nominal maximal	Nombre maximal d'actions
Programme de rachat d'actions	18 mois <sup>(1)</sup>	6,5 millions d'euros	10 % du capital de la Société

<sup>(1)</sup> A compter du 20 mai 2014.

Aux termes de la résolution adoptée par l'assemblée générale, l'acquisition de ces actions pourrait être effectuée à tout moment dans les limites autorisées par les dispositions légales ou réglementaires en vigueur, hors période d'offre publique, et par tous moyens, en vue de procéder notamment aux opérations suivantes :

- la mise en œuvre de tout plan d'options d'achat d'actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L.225-177 et suivants du Code de commerce ou de tout plan similaire ;
- l'attribution ou la cession d'actions aux salariés au titre de leur participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise ou de la mise en œuvre de tout plan d'épargne d'entreprise ou de groupe (ou plan assimilé) dans les conditions prévues par la loi, notamment les articles L.3332-1 et suivants du Code du travail ;
- l'attribution gratuite d'actions dans le cadre des dispositions des articles L.225-197-1 et suivants du Code de commerce ;
- de manière générale, honorer des obligations liées à des programmes d'options sur actions ou autres allocations d'actions aux salariés ou mandataires sociaux de la Société ou d'une entreprise associée ;
- la remise d'actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de toute autre manière ;
- l'annulation de tout ou partie des titres ainsi rachetés ;
- la remise d'actions (à titre d'échange, de paiement ou autre) dans le cadre d'opérations de croissance externe, de fusion, de scission ou d'apport ;
- l'animation du marché secondaire ou de la liquidité de l'action de la Société par un prestataire de services d'investissement dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie reconnue par l'AMF.

Ce programme est également destiné à permettre la mise en œuvre de toute pratique de marché qui viendrait à être admise par l'AMF, et plus généralement, la réalisation de toute autre opération conforme à la réglementation en vigueur. Dans une telle hypothèse, la Société informera ses actionnaires par voie de communiqué.

Le prix maximum d'achat des actions dans le cadre de la présente résolution sera de 50 euros par action (ou la contre-valeur de ce montant à la même date dans toute autre monnaie).

#### **21.1.4 Autres titres donnant accès au capital**

Le conseil d'administration en date du 7 novembre 2013 a adopté le Premier Plan d'options de souscription d'actions et a décidé d'attribuer les options objets du Premier Plan à huit bénéficiaires, le Président-Directeur général, Monsieur Eric Denoyer, faisant lui-même partie des bénéficiaires à hauteur de 1 138 092 options.

Le conseil d'administration en date du 10 janvier 2014, sur proposition du comité des rémunérations qui s'est réuni le même jour, a adopté le Second Plan d'options de souscription d'actions et a décidé d'attribuer les options à quatre nouveaux bénéficiaires, dont aucun mandataires sociaux.

Pour une information détaillée sur les plans d'options de souscription d'actions mis en place par la Société, voir la Section 17.2 « Participations et options de souscription ou d'achat d'actions détenues par les membres du conseil d'administration et de la direction générale et par certains salariés du groupe » du présent document de référence.

#### **21.1.5 Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attaché(e) au capital souscrit, mais non libéré**

Néant.

#### **21.1.6 Capital social de toute société du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord prévoyant de le placer sous option**

Néant.

#### **21.1.7 Historique du capital social**

La Société a été constituée le 2 août 2013 avec un capital de 37 000 euros.

Dans le cadre de la réalisation des opérations d'apports décrites aux Sections 5.1.5 et 7.2.1 du présent document de référence, le capital social de la Société a été augmenté le 7 novembre 2013. Ces apports ont été réalisés pour une valeur nette comptable totale s'élevant à 1 995 489 490,22 euros. Ils ont été rémunérés par l'émission de 113 772 229 actions nouvelles de la Société, se traduisant par une augmentation du capital de la Société de 113 772 229 euros, et par une prime d'apport de 1 881 717 261,22 euros.

Par ailleurs, dans le cadre de l'introduction en bourse de la Société, la Société a procédé le 12 novembre 2013 à une augmentation de capital de 249 999 996 euros par l'émission de 10 080 645 actions nouvelles d'un euro de valeur nominale, traduisant une augmentation de capital d'un montant nominal total de 10 080 645 euros et une prime d'émission d'un montant de 239 919 351 euros. La Société a également procédé le 26 novembre 2013 à une augmentation de capital réservée aux salariés du Groupe d'un montant de 1 034 417,92 euros par l'émission de 52 138 actions nouvelles d'un euro de valeur nominale, traduisant une augmentation de capital d'un montant nominal total de 52 138 euros et une prime d'émission de 982 279,92 euros.

A la date d'enregistrement du présent document de référence, le capital social de la Société s'élève à 123 942 012 euros, divisé en 123 942 012 actions d'un (1) euro de valeur nominale, entièrement souscrites et libérées et de même catégorie.

## **21.2 ACTES CONSTITUTIFS ET STATUTS**

### **21.2.1 Statuts**

Les statuts de la Société ont été élaborés conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables aux sociétés anonymes à conseil d'administration de droit français. Les principales stipulations décrites ci-dessous sont issues des statuts de la Société tels que modifiés par le conseil d'administration de la Société du 22 novembre 2013 sur autorisation de l'assemblée générale ordinaire et extraordinaire des actionnaires de la Société du 25 octobre 2013.

#### **21.2.1.1 Objet social**

L'article 2 des statuts de la Société prévoit qu'elle a pour objet, en France et à l'étranger l'activité de société holding détenant des participations financières sous quelque forme que ce soit (minoritaires ou majoritaires) dans des sociétés et entreprises françaises et étrangères (commerciales ou non commerciales, de prestation de

services, artisanales ou associatives), et/ou gérant des sociétés commerciales, de prestations de services ou associatives.

De plus, la société peut (i) acquérir et céder toutes autres sortes de valeurs mobilières, soit par souscription, achat, apport, fusion, échange, vente ou de toute autre manière, et (ii) accorder toute assistance, prêt, avance ou garantie aux sociétés dans lesquelles elle détient une participation directe ou indirecte ou à toutes sociétés faisant partie du même groupe de sociétés que la Société.

D'une manière générale, la société est autorisée à effectuer toute opération commerciale, industrielle et financière qui pourrait se rattacher directement ou indirectement, en totalité ou en partie, à l'objet ci-dessus ou à toutes activités connexes ou complémentaires ou susceptibles de contribuer à son extension ou à son développement.

#### 21.2.1.2 Exercice social

L'article 6 des statuts de la Société prévoit que l'exercice social a une durée de douze mois, commençant le 1er janvier et se terminant le 31 décembre de chaque année. Par exception, le premier exercice social a débuté à la date d'immatriculation de la Société au registre du commerce et des sociétés et s'est clos le 31 décembre 2013.

L'assemblée générale des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 a décidé que le premier exercice social de la Société sera clos le 31 décembre 2013, et a adopté, sous condition suspensive de l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, les statuts de la Société reflétant notamment cette stipulation.

#### 21.2.1.3 Organes d'administration, de direction, de surveillance et de direction générale

##### 21.2.1.3.1 Conseil d'administration

###### (a) Règlement intérieur du conseil d'administration

Le conseil d'administration est doté d'un règlement intérieur à l'effet de préciser les modalités de fonctionnement du conseil d'administration de la Société. Les principales stipulations décrites ci-dessous sont issues du règlement intérieur.

###### (b) Composition du conseil d'administration (article 16 des statuts et articles 1 et 2 du règlement intérieur du conseil)

La Société est administrée par un conseil d'administration de trois membres au moins et de dix-huit au plus, sous réserve des dérogations prévues par la loi.

En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur et les présents statuts.

La durée des fonctions d'administrateur est de trois ans. L'assemblée générale des actionnaires de la Société du 21 octobre 2013 a décidé, par exception que l'assemblée générale peut nommer certains administrateurs pour une durée inférieure à trois ans ou, selon le cas, réduire la durée des fonctions de l'un ou de plusieurs administrateurs, afin de permettre un renouvellement échelonné des mandats des membres du conseil d'administration, et a adopté, sous condition suspensive de l'admission définitive des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, les statuts de la Société reflétant notamment ces stipulations.

Le Conseil d'administration est renouvelé chaque année par roulement périodique.

Les administrateurs sont rééligibles. Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'assemblée générale ordinaire.

Les administrateurs ne doivent pas être âgés de plus de 75 ans et sont soumis aux dispositions législatives et réglementaires applicables en matière de cumul des mandats.

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Ces dernières doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était administrateur en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

Le mandat du représentant permanent lui est donné pour la durée de celui de la personne morale qu'il représente.

Chaque membre du Conseil d'administration doit être propriétaire d'au moins 100 actions pendant toute la durée de son mandat et en tout état de cause au plus tard dans les six (6) mois postérieurement à sa nomination.

- (c) Présidence du conseil d'administration (article 18 des statuts et article 1 du règlement intérieur du conseil)

Le Conseil d'administration élit, parmi ses membres personnes physiques, un Président et un Vice-Président, pour une durée ne pouvant excéder celle de leur mandat de membre du Conseil. Ils sont rééligibles et sont notamment chargés de convoquer le Conseil et d'en présider les débats.

Le président du conseil d'administration organise et dirige les travaux de celui-ci, dont il rend compte à l'assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure d'accomplir leur mission.

Sauf lorsqu'en raison de leur objet ou de leurs implications financières, elles ne sont significatives pour aucune des parties, le président reçoit communication des conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales. Le président communique la liste et l'objet desdites conventions aux membres du conseil et aux commissaires aux comptes.

- (d) Comités du conseil d'administration (article 17 des statuts et article 1 du règlement intérieur du conseil)

Le Conseil d'administration peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet à leur examen. La composition et les attributions de chacun de ces comités, lesquels exercent leur activité sous sa responsabilité, sont fixées par le Conseil d'administration par règlement intérieur.

A la date du présent document de référence, le conseil a décidé de constituer les comités permanents suivants : (i) un comité d'audit et (ii) un comité des nominations et des rémunérations. (Voir la Section 16.3 « Comités du conseil d'administration » du présent document de référence.)

(e) Fonctionnement du conseil d'administration (article 17 des statuts et article 5 du règlement intérieur du conseil)

Le conseil d'administration se réunit sur la convocation du président ou de l'un de ses membres aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, étant précisé la périodicité et la durée des séances du conseil d'administration doivent être telles qu'elles permettent un examen et une discussion approfondis des matières relevant de la compétence du conseil.

La réunion a lieu au siège social ou en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

La convocation est faite par tous moyens, même verbalement. Le Conseil d'administration peut valablement délibérer, même en l'absence de convocation, si tous ses membres sont présents ou représentés.

Le conseil ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres sont présents.

Les décisions sont prises à la majorité simple des membres présents ou représentés. Sont réputés présents, pour les calculs du quorum et de la majorité, les membres participant à celles-ci par des moyens de visioconférence ou de télécommunication permettant leur identification et garantissant leur participation effective, dans les conditions prévues par les dispositions légales et réglementaires applicables.

En cas de partage des voix, la voix du président de séance est prépondérante.

Tout administrateur peut donner mandat à un autre administrateur de le représenter à une réunion du Conseil d'administration, chaque administrateur ne pouvant disposer que d'une seule procuration par séance.

(f) Les missions du conseil (article 3 du règlement intérieur du conseil)

Le Conseil détermine et apprécie les orientations, objectifs et performances de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Le Conseil procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns et peut se faire communiquer les documents qu'il estime utiles à l'accomplissement de sa mission.

Le Conseil d'administration donne son approbation préalable à l'adoption des décisions stratégiques rappelées à la Section 21.2.2 « Règlement intérieur du conseil d'administration » du présent document de référence.

A ce titre, le Conseil s'assure notamment que toute opération stratégique et toute opération significative se situant en dehors de la stratégie annoncée du Groupe fait l'objet d'une information suffisante en vue de son approbation préalable par le Conseil.

Le Conseil d'administration veille à la bonne gouvernance d'entreprise de la Société et du Groupe, dans le respect des principes et pratiques de responsabilité sociétale du Groupe et de ses dirigeants et collaborateurs.

(g) Rémunérations des membres du conseil d'administration (article 16.5 des statuts et article 6 du règlement intérieur du conseil)

L'assemblée générale peut allouer aux administrateurs, à titre de jetons de présence, une somme fixe annuelle, dont le montant est maintenu jusqu'à décision nouvelle. Sur recommandation du Comité des nominations et des rémunérations, le Conseil d'administration :

- répartit librement entre ses membres les jetons de présence alloués au Conseil par

l'assemblée générale des actionnaires. Une quote-part fixée par le Conseil et prélevée sur le montant des jetons de présence alloué au Conseil est versée aux membres des Comités, en fonction notamment de la présence de ceux-ci aux réunions desdits Comités ;

- détermine le montant de la rémunération du Président et du Vice-Président ;
- peut, en outre, allouer à certains de ses membres des rémunérations exceptionnelles pour des missions ou mandats qui leur sont confiés.

Les administrateurs ne peuvent recevoir de la Société aucune rémunération, permanente ou non, autre que celles prévues par la loi.

#### 21.2.1.3.2 Direction générale

##### (a) Directeur général (article 19 des statuts)

###### *(i) Nomination du Directeur général*

La direction générale de la Société est assumée, sous sa responsabilité, soit par le président du conseil d'administration, soit par une autre personne physique, nommée par le conseil d'administration parmi ses membres ou en dehors de ceux-ci et portant le titre de directeur général.

Le conseil d'administration choisit entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale à tout moment et, au moins, à chaque expiration du mandat du directeur général ou du mandat du président du conseil d'administration lorsque celui-ci assume également la direction générale de la Société.

Les actionnaires et les tiers sont informés de ce choix dans les conditions réglementaires.

Lorsque la direction générale de la Société est assumée par le président du conseil d'administration, les dispositions ci-après relatives au directeur général lui sont applicables. Il prend alors le titre de Président-Directeur Général.

Le directeur général ne peut pas être âgé de plus de 65 ans.

La durée du mandat du directeur général est déterminée lors de la nomination, sans que cette durée puisse excéder, le cas échéant, celle de son mandat d'administrateur.

Le directeur général est révocable à tout moment par le conseil d'administration. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages-intérêts, sauf lorsque le directeur général assume les fonctions de président du conseil d'administration.

Le conseil d'administration détermine la rémunération du directeur général.

###### *(ii) Pouvoirs du Directeur général*

Le directeur général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au conseil d'administration.

Il représente la Société dans ses rapports avec les tiers. La Société est engagée même par les actes du directeur général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Les décisions du conseil d'administration limitant les pouvoirs du directeur général sont inopposables aux tiers.

En accord avec le directeur général, le conseil d'administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux directeurs généraux délégués. Les directeurs généraux délégués disposent, à l'égard des tiers, des mêmes pouvoirs que le directeur général.

Le directeur général ou les directeurs généraux délégués peuvent, dans les limites fixées par la législation en vigueur, déléguer les pouvoirs qu'ils jugent convenables, pour un ou plusieurs objets déterminés, à tous mandataires, même étrangers à la Société, pris individuellement ou réunis en comité ou commission, avec ou sans faculté de substitution, sous réserve des limitations prévues par la loi. Ces pouvoirs peuvent être permanents ou temporaires, et comporter ou non la faculté de substituer. Les délégations ainsi consenties conservent tous leurs effets malgré l'expiration des fonctions de celui qui les a conférées.

#### (b) Directeurs généraux délégués (article 19 des statuts)

Sur proposition du directeur général, le conseil d'administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques, chargées d'assister le directeur général, avec le titre de directeur général délégué.

Le nombre de directeurs généraux délégués ne peut excéder cinq.

Les directeurs généraux délégués ne peuvent pas être âgés de plus de 65 ans.

La durée du mandat des directeurs généraux délégués est déterminée lors de la nomination, sans que cette durée puisse excéder, le cas échéant, celle de son mandat d'administrateur.

Sur proposition du directeur général, les directeurs généraux délégués sont révocables à tout moment par le Conseil d'administration. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages-intérêts.

Lorsque le directeur général cesse ou est empêché d'exercer ses fonctions, les directeurs généraux délégués conservent, sauf décision contraire du conseil, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau directeur général.

Le conseil d'administration détermine la rémunération des directeurs généraux délégués.

#### 21.2.1.4 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions

##### 21.2.1.4.1 Forme des actions (article 11 des statuts)

Les actions entièrement libérées revêtent la forme nominative ou au porteur, au choix de l'actionnaire, dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

##### 21.2.1.4.2 Droits de vote (article 12 des statuts)

Chaque action donne droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, dans les conditions légales et statutaires.

Il est institué un droit de vote double au profit des actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative pendant une durée consécutive de deux (2) ans, depuis deux (2) ans au minimum, au nom d'un même actionnaire. Pour le calcul de cette durée de détention, il n'est pas tenu compte de la durée de détention des actions de la Société précédant la date de réalisation des apports à la Société de

l'intégralité des titres émis par les sociétés de droit luxembourgeois Ypso Holding S.à.r.l. et Altice B2B Lux Holding S.à.r.l..

Conformément à l'article L. 225-123 al 2 du Code de Commerce, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfices ou primes d'émission, le droit de vote double est accordé dès leur émission aux actions nouvelles attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie déjà de ce droit.

Ce droit de vote double peut s'exercer à l'occasion de toute assemblée d'actionnaires.

Le droit de vote double cesse de plein droit lorsque l'action est convertie au porteur ou transférée en propriété.

#### 21.2.1.4.3 Droit aux dividendes et profits (article 12 des statuts)

Chaque action donne droit, dans les bénéfices et l'actif social, à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

Les actionnaires ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

Les droits et obligations attachés à l'action suivent le titre dans quelque main qu'il passe. La propriété d'une action emporte de plein droit adhésion aux statuts et aux décisions de l'assemblée générale.

Chaque fois qu'il est nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, les actions isolées ou en nombre inférieur à celui requis ne donnent aucun droit à leurs propriétaires contre la Société, les actionnaires ayant à faire, dans ce cas, leur affaire personnelle du groupement du nombre d'actions nécessaires.

À moins d'une prohibition légale, il sera fait masse entre toutes les actions de toutes exonérations ou imputations fiscales, comme de toutes taxations susceptibles d'être prises en charge par la Société, avant de procéder à toute répartition ou à tout remboursement, au cours de l'existence de la Société ou à sa liquidation, de telle sorte que, compte tenu de leur valeur nominale et de leur jouissance respectives, toutes les actions de même catégorie reçoivent la même somme nette.

#### 21.2.1.4.4 Droit préférentiel de souscription

Les actions de la Société bénéficient d'un droit préférentiel de souscription aux augmentations de capital dans les conditions prévues par le Code de commerce.

#### 21.2.1.4.5 Limitation des droits de vote

Aucune clause statutaire ne restreint le droit de vote attaché aux actions.

#### 21.2.1.5 Modification des droits des actionnaires (article 20.7 des statuts)

Les droits des actionnaires tels que figurant dans les statuts de la Société ne peuvent être modifiés que par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société.



### 21.2.1.6 Assemblées générales (article 20 des statuts)

#### 21.2.1.6.1 Convocation des assemblées générales

Les assemblées générales sont convoquées dans les conditions, formes et délais prévus par la loi.

Elles sont réunies au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation.

#### 21.2.1.6.2 Accès et vote aux assemblées générales

Tout actionnaire a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations personnellement ou par mandataire.

Tout actionnaire peut participer, personnellement ou par mandataire, dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur, aux assemblées sur justification de son identité et de la propriété de ses titres sous la forme de l'enregistrement comptable de ses titres dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Sur décision du conseil d'administration publiée dans l'avis de réunion ou dans l'avis de convocation de recourir à de tels moyens de télécommunications, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité les actionnaires qui participent à l'assemblée par visioconférence ou par des moyens de télécommunication ou télétransmission, y compris internet, permettant leur identification dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

Tout actionnaire peut voter à distance ou donner procuration conformément à la réglementation en vigueur, au moyen d'un formulaire établi par la société et adressé à cette dernière dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur, y compris par voie électronique ou télétransmission, sur décision du Conseil d'administration. Ce formulaire doit être reçu par la société dans les conditions réglementaires pour qu'il en soit tenu compte.

Les procès-verbaux d'assemblée sont dressés et leurs copies sont certifiées et délivrées conformément à la réglementation en vigueur.

Les représentants légaux d'actionnaires juridiquement incapables et les personnes physiques représentant des personnes morales actionnaires prennent part aux assemblées, qu'ils soient ou non personnellement actionnaires.

#### 21.2.1.6.3 Tenue des assemblées générales

L'ordre du jour de l'assemblée figure sur les avis et lettres de convocation ; il est arrêté par l'auteur de la convocation.

L'assemblée ne peut délibérer que sur les questions figurant à son ordre du jour ; néanmoins, elle peut, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

Un ou plusieurs actionnaires représentant au moins la quotité du capital prévue par la loi, et agissant dans les conditions et délais légaux, ont la faculté de requérir l'inscription à l'ordre du jour de projets de résolutions.

À chaque assemblée est tenue une feuille de présence contenant les indications prescrites par la loi.

Les assemblées sont présidées par le président du conseil d'administration ou, en son absence, par un administrateur délégué à cet effet par le conseil. À défaut, l'assemblée élit elle-même son président.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux membres de l'assemblée, présents et acceptant ces fonctions, qui disposent par eux-mêmes ou comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau désigne le secrétaire, qui peut être choisi en dehors des actionnaires.

Les membres du bureau ont pour mission de vérifier, certifier et signer la feuille de présence, de veiller à la bonne tenue des débats, de régler les incidents de séance, de contrôler les votes émis, d'en assurer la régularité et de veiller à l'établissement du procès-verbal.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

#### 21.2.1.7 Clauses statutaires ou du règlement intérieur susceptibles d'avoir une incidence sur la survenance d'un changement de contrôle

Aucune stipulation des statuts ou du règlement intérieur qu'il est envisagé de mettre en place ne pourrait, à la connaissance de la Société, avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de contrôle de la Société.

#### 21.2.1.8 Franchissements de seuils et identification des actionnaires

##### 21.2.1.8.1 Franchissements de seuils (article 15 des statuts)

Pour autant que les actions de la Société soient admises aux négociations sur un marché réglementé, outre les déclarations de franchissement de seuils expressément prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur, toute personne physique ou morale qui vient à posséder :

- directement ou indirectement par l'intermédiaire de sociétés qu'elle contrôle au sens de l'article L. 233-3 du code de commerce,
  - seule ou de concert, au sens de l'article L. 233-10 du Code de commerce,
- une fraction du capital ou des droits de vote, calculée conformément aux dispositions des articles L. 233-7 et L. 233-9 du Code de commerce et aux dispositions du règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers, égale ou supérieure :

- à 0,5 % du capital social ou des droits de vote, ou
- à tout multiple de ce pourcentage,

doit informer la Société du nombre total :

- des actions et des droits de vote qu'elle possède, directement ou indirectement, seule ou de concert,
- des titres donnant accès à terme au capital de la Société qu'elle possède, directement ou indirectement, seule ou de concert et des droits de vote qui y sont potentiellement attachés, et
- des actions déjà émises que cette personne peut acquérir en vertu d'un accord ou d'un instrument financier mentionné à l'article L. 211-1 du code monétaire et financier,

par lettre recommandée avec demande d'avis de réception dans le délai de quatre jours de bourse à compter du franchissement de seuil concerné.

Les dispositions du paragraphe VI bis de l'article L. 233-7 du code de commerce et du Règlement général de l'Autorité des marchés financiers s'appliqueront *mutatis mutandis* aux seuils visés au paragraphe 14.1 des statuts.

L'obligation d'informer la Société s'applique également, dans les mêmes délais et selon les mêmes conditions, lorsque la participation de l'actionnaire en capital, ou en droits de vote, devient inférieure à l'un des seuils mentionnés au paragraphe ci-avant.

Les sanctions prévues par la loi en cas d'inobservation de l'obligation de déclaration de franchissement des seuils légaux ne s'appliqueront aux seuils statutaires que sur demande, consignée dans le procès-verbal de l'assemblée générale, d'un ou de plusieurs actionnaires détenant au moins 2 % du capital ou des droits de vote de la Société.

La Société se réserve la faculté de porter à la connaissance du public et des actionnaires soit les informations qui lui auront été notifiées, soit le non-respect de l'obligation susvisée par la personne concernée.

#### 21.2.1.8.2 Identification des actionnaires (article 11 des statuts)

Pour autant que les actions de la Société soient admises aux négociations sur un marché réglementé, la Société est en droit de demander l'identification des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses assemblées d'actionnaires, ainsi que les quantités de titres détenus, dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

#### 21.2.1.9 Clauses particulières régissant les modifications du capital social

Il n'existe aucune stipulation particulière dans les statuts de la Société régissant les modifications de son capital.

### **21.2.2 Règlement intérieur du conseil d'administration**

Le règlement intérieur du conseil d'administration prévoit que les décisions stratégiques listées ci-dessous ne pourront être prises et mises en œuvre que si elles ont été adoptées préalablement par le conseil d'administration de la Société votant à la majorité simple de ses membres présents ou représentés :

- adoption et modification éventuelle du budget annuel incluant notamment les investissements et les désinvestissements ainsi que le plan de financement y afférent ;
- adoption et modification éventuelle du plan d'affaires ;
- nomination, révocation et rémunération (et modification de la rémunération) du Président-Directeur Général et cooptation des membres du conseil d'administration dans le respect des dispositions décrites à la Section 18.3.1 « Composition du conseil d'administration de la Société » du document de référence ;
- embauche/nomination, révocation/licenciement et rémunération (et modification de la rémunération) du président et/ou de la (ou les) personne(s) assumant la direction générale des Filiales ;
- convocation et ajournement des assemblées générales d'actionnaires de la Société et adoption des projets de résolutions et des rapports à présenter auxdites assemblées ;
- arrêté des comptes annuels (sociaux et consolidés) et du rapport annuel de gestion de la Société et de ses Filiales, l'affectation des résultats et tout changement de méthodes comptables ne résultant pas directement d'une modification législative ou réglementaire ;
- octroi de cautions, avals ou garanties (au sens de l'article L. 225-35 du Code de commerce) par la Société ou une de ses Filiales, d'un montant unitaire supérieur à dix millions d'euros (en dehors des garanties et cautionnements autorisés dans le cadre du budget annuel), étant précisé que le conseil d'administration donnera chaque année au Président-Directeur Général tous pouvoirs relativement à l'octroi de cautions, avals ou garanties d'un montant unitaire inférieur à dix millions d'euros, conformément à l'article R.225-28 du Code de commerce, dans la limite d'un montant global de cinquante millions d'euros ;
- la conclusion de toute transaction ou ouverture et conduite d'une procédure judiciaire, administrative ou arbitrale à laquelle la Société ou une Filiale est partie si l'enjeu est supérieur à dix millions d'euros ;

- toute conclusion par la Société ou l'une de ses Filiales de cession, d'acquisition, d'investissement ou de désinvestissement (sous quelque forme que ce soit y compris notamment dans le cadre d'un échange, d'un apport, d'une prise de participation, d'une création et/ou dissolution de filiale, d'un partenariat, d'une joint venture, d'une transmission universelle du patrimoine, etc.) représentant un montant d'investissement ou de désinvestissement, selon le cas, supérieur à dix millions d'euros (ce test étant effectué en valeur d'entreprise en ce qui concerne les acquisitions et les cessions) ; modification des termes ou conditions substantiels de ce projet ;
- conclusion de tout contrat d'acquisition ou de cession d'*indefeasable rights of use* concernant des prises individuelles raccordées au réseau par de la fibre optique ou par un câble coaxial, conclu par la Société ou l'une de ses Filiales ;
- distribution de dividendes et toute opération assimilée (telle qu'une opération de rachat ou de remboursement d'actions propres ou plus généralement de Titres) ;
- autorisation de mise en œuvre des programmes de rachat d'actions par la Société ;
- conclusion de nouveaux emprunts ou émission d'instruments de dette, dès lors que le total des emprunts ou dettes financières contractés par la Société et ses Filiales depuis la date de signature du Pacte excède un seuil cumulé de quatre-vingt millions d'euros ;
- modification de la Documentation Bancaire affectant défavorablement la Société ;
- conclusion, modification et/ou renouvellement de tout contrat, toute décision d'investissement par la Société ou une de ses Filiales qui représentent une charge ou une dépense totale pour toute sa durée au moins égale à dix millions d'euros et dont le financement ne serait pas déjà spécifiquement prévu dans le cadre du budget ;
- toute décision par la Société ou l'une de ses Filiales de conclure, modifier, résilier ou renouveler une convention entre l'un des Associés ou l'une de ses Entités Apparentées, d'une part, et la Société et/ou l'une de ses Filiales d'autre part, et/ou toute autre convention visée par les articles L. 225-38 et suivants du Code de commerce, à l'exception des conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales (une « Décision Relative à une Convention Réglementée ») ;
- toute proposition de modification des statuts d'une des Filiales ;
- la mise en place de tout plan d'options de souscription ou d'achat d'actions, de tout plan d'actionnariat des salariés et mandataires sociaux, d'intéressement, de participation, de plan d'épargne d'entreprise, de plan d'épargne groupe et de toute modification significative de tels plans ou programmes, à l'exception de ce qui résulterait d'une obligation légale (et à moins que ladite opération n'ait été approuvée dans le cadre de l'approbation du budget annuel) ;
- toute opération de fusion, scission, ou apport partiel d'actifs (ou toute opération analogue) à laquelle serait partie la Société ou l'une de ses Filiales.

De plus, le règlement intérieur du conseil d'administration prévoit que les décisions stratégiques importantes suivantes devront être approuvées par le conseil d'administration de la Société à la majorité des deux tiers :

- toute conclusion par la Société, ou l'une de ses Filiales de cession, d'acquisition, d'investissement ou de désinvestissement (sous quelque forme que ce soit y compris notamment dans le cadre d'un échange, d'un apport, d'une prise de participation, d'une création et/ou dissolution de filiale, d'un partenariat, d'une joint-venture, d'une transmission universelle du patrimoine, etc.) représentant un montant d'investissement ou de désinvestissement, selon le cas, supérieur à deux cent millions d'euros (ce test étant effectué en valeur d'entreprise en ce qui concerne les acquisitions et les cessions) ;
- toute décision relative à une augmentation, réduction, ou amortissement du capital social ainsi que toute émission de valeurs mobilières donnant accès directement ou indirectement au capital de la Société ou de l'une de ses Filiales ;

- conclusion de nouveaux emprunts ou émission d'instruments de dette, dès lors que le total des emprunts ou dettes financières supplémentaires contractés par la Société et ses Filiales depuis la date de signature du Pacte excède un seuil cumulé de deux cent millions d'euros ;
- toute opération de fusion, de scission ou d'apport partiel d'actifs (ou toute opération analogue) concernant la Société et plus généralement toute opération de restructuration juridique de la Société et de ses Filiales, dès lors que le montant de l'opération envisagée excèdera deux cent millions d'euros (ce test étant effectué en valeur d'entreprise), à l'exception des opérations intra-groupe.

La Société est contrôlée comme décrit ci-dessus ; toutefois, la Société estime qu'il n'y a pas de risque que le contrôle soit exercé de manière abusive.

A cet égard, il est rappelé que depuis fin juillet 2014, le conseil d'administration de la Société est composé de huit membres, dont trois administrateurs indépendants, soit plus d'un tiers des administrateurs composant le conseil d'administration.

Par ailleurs, le Comité des rémunérations et le Comité d'audit sont majoritairement composés de membres indépendants (respectivement trois et deux) et sont chacun présidés par un membre indépendant.

## **22. CONTRATS IMPORTANTS**

Un résumé de certains contrats importants conclus par le Groupe est présenté ci-dessous.

### **22.1 ACCORDS TELECOMS**

#### **22.1.1 Interconnexion**

L'interconnexion est le moyen par lequel le Groupe est interconnecté avec le réseau d'opérateurs tiers permettant ainsi la fourniture de services de communications électroniques aux utilisateurs finaux. Pour qu'un abonné situé sur un réseau téléphonique puisse effectuer un appel téléphonique vers un utilisateur final situé sur un autre réseau téléphonique, le fournisseur de services du réseau de l'abonné doit se connecter au réseau de l'utilisateur final ou au réseau qui transfère l'appel sur le réseau de l'utilisateur final. En règle générale, l'opérateur du réseau transférant l'appel et celui du réseau de l'utilisateur final (s'il est différent de l'opérateur de réseau transférant l'appel) facturent au fournisseur de services de l'abonné des frais pour transférer de transit et/ou de terminaison d'appel, le montant de ces frais étant calculé en fonction des tarifs d'établissement des communications et de la durée des appels téléphoniques. Les tarifs et les frais d'interconnexion sont réglementés par l'ARCEP (voir la Section 6.12.1.2.1 « L'ARCEP » du présent document de référence).

Le Groupe a conclu un accord d'interconnexion à durée indéterminée avec Orange. Le contrat peut être résilié par le Groupe sous réserve d'un préavis de trois mois notifié par écrit. Le Groupe a également conclu des accords d'interconnexion avec SFR, Free et Bouygues Télécom.

#### **22.1.2 Dégroupage**

Le dégroupage consiste en la fourniture par Orange de paires de cuivre nues à un opérateur tiers, qui installe alors lui-même ses propres équipements de transmission sur ces paires, permettant ainsi à l'opérateur de gérer de bout en bout le réseau qui le relie à ses clients.

Le Groupe a conclu une convention d'accès à la boucle locale avec Orange.

### **22.2 ACCORDS SUR LES CONTENUS**

Le Groupe a conclu plusieurs contrats relatifs à la diffusion de chaînes de télévision numérique avec des éditeurs, notamment TF1, le Groupe M6 et Canal+. Ces contrats sont en général conclus pour une durée de trois ans et renouvelés par la suite. Différents modes de rémunération sont applicables, notamment le partage de revenus dans le cadre des offres TV délinéaires (différé et catch-up TV) principalement. La rémunération peut être déterminée sur la base d'un prix forfaitaire ou en fonction du nombre d'abonnés, la tendance du marché (et celle du Groupe) étant d'appliquer un mode de rémunération en fonction du nombre d'abonnés.

Le 26 septembre 2013, le Groupe a conclu un contrat avec le Groupe Canal+. En vertu de ce contrat, Multithématiques, société affiliée à Canal+ France, a concédé au Groupe les droits de diffusion et de commercialisation, à titre non exclusif, de certaines chaînes de télévision dénommées CINE+ en version SD et/ou HD, et en télévision de rattrapage, en cas de disponibilité. Le contrat arrive à échéance en juillet 2017, et ne prévoit pas de renouvellement par tacite reconduction. La faculté de résiliation anticipée peut être exercée avec un préavis de deux mois (i) par le Groupe en cas de refus par le Groupe des conditions financières correspondant aux années 2014 à 2017 et (ii) par Multithématiques en cas d'obtention par Canal+ de la levée de l'injonction prononcée par l'Autorité de la concurrence (décision n° 12-DCC-100) imposant au Groupe Canal+ de mettre à disposition de tous les distributeurs qui en feront la demande, sur une base non exclusive, toutes les chaînes cinéma que le Groupe Canal+ édite ou pourrait éditer (à l'exception des chaînes Canal+, Canal+ Sport, Canal+ Cinéma, Canal+ Décalé et Canal+ Family), et de maintenir la qualité des chaînes dégroupées.

Le 12 novembre 2013, le Groupe a conclu un contrat avec le Groupe Canal +. Ce contrat prend effet rétroactivement à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2012 pour une durée de deux ans jusqu'au 31 décembre 2014 et ne prévoit pas de renouvellement par tacite reconduction. En vertu de ce contrat, le Groupe s'engage à

distribuer sur son réseau les chaînes Canal+, les services Canal+ Séries, Canal+ La Chaîne, Canal+ week-end et les options Foot+ et Rugby+.

Pour une description des accords conclus par le Groupe avec les sociétés de gestion des droits d'auteur français (dont l'ANGOVA, la SDRM, l'ADAGP, la SCAM, la SACD et la SACEM), voir la Section 11.3.1 « Droits d'auteur des tiers » du présent document de référence.

## **22.3 ACCORDS D'INFRASTRUCTURE ET DE RESEAU**

### **22.3.1 Accords relatifs à l'installation et l'exploitation du réseau câblé**

Le réseau câblé du Groupe, constitué d'un ensemble de réseaux hérités des différents câblo-opérateurs français acquis, est exploité comme un réseau unique aux termes de plusieurs accords à long-terme relatifs à l'utilisation des infrastructures d'Orange et à l'occupation du domaine public, conclus respectivement avec Orange et certaines collectivités locales.

#### **22.3.1.1 Droits irrévocables d'usage (« IRU ») d'Orange**

Le Groupe a conclu des IRU non-exclusifs avec Orange le 6 mai 1999, le 18 mai 2001, le 2 juillet 2004 et le 21 décembre 2004, dans le cadre de l'acquisition de certaines entreprises exploitant les réseaux câblés installés par Orange. Pour plus d'informations sur la construction de ces réseaux, voir la Section 6.12.1.3 « Statut juridique des réseaux câblés » du présent document de référence. Ces réseaux câblés, qui ne sont accessibles que par les installations de génie civil d'Orange (principalement ses conduits), sont mis à la disposition du Groupe par Orange par le biais de ces IRU non-exclusifs. Chacun de ces IRU couvre une zone géographique donnée et a été conclu pour une durée de 20 ans. Les IRU ne contiennent pas de clause de résiliation anticipée ni de renouvellement automatique ou tacite. En vertu des IRU, le Groupe bénéficie d'un accès à certaines des installations de génie civil d'Orange pour entretenir et améliorer son réseau, à condition de respecter certaines procédures prédéfinies, mais n'est pas autorisé à étendre son réseau en utilisant ces installations de génie civil existantes. Par ailleurs, Orange demeure responsable de l'entretien de ses installations de génie civil.

En 2008, l'ARCEP a décidé qu'Orange devait donner accès à ses conduits à d'autres opérateurs de télécommunications pour leur permettre de déployer leurs propres réseaux de fibre optique. Les conditions de mise à disposition de ses conduits par Orange aux autres opérateurs sont moins favorables que les conditions dont le Groupe bénéficie en vertu des IRU. Le 4 novembre 2010, l'ARCEP a décidé que les procédures d'exploitation des IRU du Groupe devaient être modifiées et alignées sur celles accordées par Orange aux autres opérateurs. Le Groupe a conclu des avenants aux IRU avec Orange en décembre 2011 pour se conformer à la décision de l'ARCEP.

#### **22.3.1.2 Contrats conclus avec les collectivités locales dans le cadre du Plan Nouvelle Donne**

En 1986, le gouvernement a lancé le Plan Nouvelle Donne (loi 86-1067 du 30 septembre 1986 relative à la liberté de communication). Ce nouveau cadre réglementaire autorisait les collectivités publiques locales à installer leurs propres réseaux ou à les faire construire par des entreprises privées. Plusieurs entreprises privées (que le Groupe a par la suite acquises) ont ainsi mis en place de nouveaux réseaux et ont obtenu des droits d'occupation et d'exploitation de concessions de 20 à 30 ans pour exploiter ces réseaux. 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. 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 ses 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.

Le Groupe a signé près de 80 accords avec différentes collectivités locales et est toujours en cours de négociation de la mise en œuvre de la proposition qu'il a faite à certaines collectivités locales.

Voir la Section 4.4.2 « Le statut juridique du réseau du Groupe est complexe et, dans certains cas, est soumis à des renouvellements ou des défis » du présent document de référence pour une description des risques associés aux Réseaux Nouvelle Donne ainsi que la Section 6.12.1.3.2 « La mise en œuvre des réseaux dans le cadre du Plan Nouvelle Donne » du présent document de référence pour une description de la réglementation applicable.

#### 22.3.1.3 Autres contrats avec les collectivités locales

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 Articles L. 2122-2 and 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.

#### 22.3.1.4 Autres contrats relatifs aux infrastructures et au réseau

Le Groupe a conclu plusieurs contrats relatifs à l'entretien, l'extension et la modernisation de son réseau, en ce compris des contrats d'entretien, des contrats de location de fibre optique et des contrats d'utilisation de liens de fibre noire. La plupart des contrats d'entretien ont été conclus avec diverses sociétés françaises de construction et de commercialisation de réseaux en vertu d'accords de délégation de services publics conclus avec des collectivités locales, pour une durée d'un à trois ans et sont renouvelables pour des périodes d'un an ou pour une durée indéfinie. Completel a conclu avec SFR un IRU devant arriver à échéance en 2021. Les contrats de location de fibre optique et d'utilisation de liens de fibre noire ont été principalement mis en place avec d'autres propriétaires de réseaux en France, y compris Orange et SFR, et portent sur une durée de



trois ans ou plus. Certains de ces contrats doivent être renouvelés dans les années à venir. En outre, le Groupe a conclu des contrats avec divers fournisseurs pour la fourniture d'équipements et de logiciels afin de mettre à jour et de modifier son réseau câblé de façon continue.

Enfin, le Groupe loue plusieurs immeubles, pour une durée résiduelle comprise entre 11 mois et 9 ans, y compris le siège du Groupe à Paris-La Défense. Pour une description des propriétés immobilières du Groupe, voir le Chapitre 8 « Propriétés Immobilières, Usines et Equipements » du présent document de référence.

### **22.3.2 Contrats conclus dans le cadre du projet DSP 92**

Le Groupe exerce des activités de fourniture de services de gros d'infrastructure par le biais de sa filiale à 95%, Sequalum (SFR Collectivités, une filiale d'infrastructures de télécommunications de SFR détenant 5 % du capital et des droits de vote), constituée en 2008 afin d'assurer la conception, le financement, la commercialisation, le déploiement, et l'exploitation technique et commerciale d'un réseau de fibre optique à très haut débit FTTH dans le cadre d'un contrat de délégation de service public ou DSP dans un département proche de Paris (les Hauts-de-Seine). Pour plus d'informations, voir la section 6.5.3.2.3 « Services de gros d'infrastructure » du présent document de référence.

## **22.4 CONTRATS MARQUE BLANCHE**

Le Groupe est partie à des contrats conclus avec Darty Télécom (contrat marque blanche DSL et fibre), et Bouygues Télécom (contrat marque blanche fibre optique), en vertu desquels il fournit des services de télévision, d'accès à Internet très haut débit et/ou de téléphonie à chacune de ces parties, qui les commercialisent ensuite dans le cadre d'offres groupées double ou triple-play sur le réseau du Groupe sous leur propre marque et à leurs propres abonnés. Le Groupe continue d'explorer des possibilités de conclure de nouveaux contrats de marque blanche.

Conformément aux contrats de marque blanche, le Groupe s'est engagé à respecter certains standards de qualité et de performance et des pénalités peuvent lui être facturées par ses clients marque blanche si ces engagements ne sont pas respectés. Chacun des clients marque blanche du Groupe verse au Groupe des redevances mensuelles calculées en fonction du nombre d'utilisateurs finaux auxquels ils vendent des offres groupées du Groupe et, dans le cas de certains contrats de services voix, en fonction de la consommation. Des montants supplémentaires doivent être versés par les clients marque blanche du Groupe qui requièrent des services supplémentaires, tels que les services clients et le service de facturation. Les montants facturés incluent (i) une redevance par abonné, qui dépend du type de forfait souscrit, (ii) les coûts de téléphonie et (iii) les coûts de VOD. Par exception, certains services de télévision numérique fournis aux clients de Darty Télécom sont facturés par Darty Télécom pour le compte du Groupe et ces montants sont reversés directement par Darty Télécom au Groupe.

Le premier contrat marque blanche du Groupe a été conclu en février 2006 avec Darty Télécom. En vertu de ce contrat, le Groupe fournissait des services marque blanche à Darty Télécom. Par la suite, le Groupe a conclu deux autres contrats avec Darty Télécom: (i) en octobre 2008, pour la fourniture de services d'accès à Internet très haut débit et (ii) en novembre 2009, pour la distribution de services de télévision.

En outre, le Groupe a conclu un contrat marque blanche fibre optique avec Bouygues Télécom en mai 2009 pour la fourniture de services d'accès à Internet très haut débit. Les contrats conclus avec Darty et Bouygues Télécom arrivent respectivement à échéance en 2021 et en 2019.

Chacun des contrats conclus avec Darty prévoit qu'à la date d'expiration initiale, ledit contrat sera renouvelé automatiquement par périodes successives de cinq ans, sauf dénonciation par l'une des parties avec un préavis de 12 mois. Le contrat conclu avec Bouygues Télécom prévoit qu'à la date d'expiration initiale, le contrat sera automatiquement renouvelé pour une durée indéterminée, sauf décision contraire de (i) Bouygues Télécom notifiée avec un préavis de 24 mois ou du (ii) Groupe notifiée avec un préavis de 12 mois.

En mai 2012, Bouygues Telecom a acquis la société Darty Télécom qui est devenue une filiale à 100% de Bouygues Télécom. En conséquence, les contrats marque blanche existants avec Darty Télécom et Bouygues

Télécom ont été amendés, en dernier lieu en décembre 2012, pour refléter les nouvelles relations commerciales entre Darty Télécom et Bouygues Télécom.

Pour plus d'informations, voir la Section 6.5.3.2.4 « Marque blanche (« White Label ») (DSL) » du présent document de référence.

Le Groupe était, par le passé, partie à un contrat marque blanche conclu avec Auchan, un réseau de grande distribution, mais ce contrat a été résilié en mars 2013 lorsque le Groupe a acquis l'activité de services de télévision, d'accès à Internet très haut débit et de téléphonie fixe d'Auchan. L'acquisition a été conclue le 20 mars 2013 sous la forme d'une cession partielle des fonds de commerce d'Auchan à Numericable qui inclut une partie de la clientèle et les accessoires attachés à l'activité de services de communications électroniques et audiovisuels d'Auchan antérieurement fournis sur la base du contrat de marque blanche. Cette entreprise était entièrement intégrée au réseau du Groupe au 30 juin 2013.

Les chiffres d'affaires générés par les activités marque blanche très haut débit et DSL du Groupe se sont élevés à 75,3 millions d'euros et 49 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2012, et 90,7 millions d'euros et 44,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013, respectivement.

## **22.5 CONTRATS MVNO**

### **22.5.1 Contrat MVNO conclu avec Bouygues Télécom**

En 2007, le Groupe a conclu plusieurs contrats MVNO avec Bouygues Télécom pour des services de transmission de voix et de données. En 2010, ces contrats ont été remplacés par de nouveaux contrats, au titre desquels le Groupe a proposé son offre quadruple-play en 2011. Les contrats relatifs à la transmission de voix arrivent à échéance en 2017 et prévoient un renouvellement automatique, sauf dénonciation par l'une des parties six mois avant leur date d'expiration initiale. En cas de renouvellement, ils seront valables pour une durée indéterminée sauf résiliation par une des parties sous réserve d'un préavis de douze mois. Les contrats relatifs aux services de transmission de données ont été automatiquement renouvelés en 2012 pour une durée indéterminée. Ils peuvent être résiliés par chacune des parties sous réserve d'un préavis de douze mois.

Les conditions financières de ces contrats comprennent un montant forfaitaire qui correspond au niveaux minimums de consommation des clients finaux du Groupe et un montant basé sur le niveau réel de consommation (c'est à dire le nombre de clients finaux, le niveau de consommation des services de transmission voix et données). Bouygues Télécom a une obligation de moyens concernant le respect de ses obligations en vertu des contrats MVNO et dispose d'un droit unilatéral de modification de ces contrats, si elle se trouve dans l'impossibilité d'exécuter tout ou partie de ses obligations pour des raisons techniques ou réglementaires.

### **22.5.2 Contrat MVNO conclu avec SFR**

Le 11 avril 2011, LTI Télécom a conclu un contrat MVNO avec SFR pour des services de transmission de voix et de données (SMS, MMS, data) pour une durée de neuf années. A l'issue du terme initial du contrat, ce dernier se renouvellera par tacite reconduction pour une durée indéterminée sauf résiliation par l'une parties moyennant le respect d'un préavis de 6 à 12 mois. Toutefois le contrat peut être résilié au cours de la période initiale en cas de non atteinte par LTI Télécom d'un certain volume de minutes annuel.

Completel achète ses propres cartes SIM et utilisent ses propres numéros de téléphone attribués par l'ARCEP (MSISDN).

Par avenants en date du 22 novembre 2013, les parties ont convenu des modalités relatives à l'introduction et à la fourniture du service 4G. Suite à l'acquisition de LTI Télécom par le Groupe, Completel a été subrogé dans les droits et obligations de LTI Télécom au titre de ce contrat par un avenant signé en date du 30 novembre 2013.

Dans ce cadre, 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.

## **22.6 PROPRIETE INTELLECTUELLE**

Les contrats relatifs à la propriété intellectuelle sont décrits dans la Section 11.2 « Propriété intellectuelle » du présent document de référence.

## **22.7 CONTRATS LIES AU FINANCEMENT DE L'ACQUISITION DE SFR**

En mai 2014, le Groupe a émis des obligations et conclu des conventions de financement pour un montant global d'environ 11,5 milliards d'euros correspondant au montant qu'il envisageait de financer par endettement aux fins du paiement du prix d'acquisition de SFR et au montant du refinancement de sa dette existante. Les contrats liés au financement de l'Acquisition de SFR sont décrits à la Section 10.2.2 « Passifs Financiers » du présent document de référence.

### **23. INFORMATIONS PROVENANT DES TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS**

Certaines données de marché figurant à la Section 6.2 « Présentation du secteur et du marché » du présent document de référence proviennent de sources tierces. La Société atteste que ces informations ont été fidèlement reproduites et que, pour autant que la Société le sache à la lumière des données publiées ou fournies par ces sources, aucun fait n'a été omis qui rendrait les informations reproduites inexactes ou trompeuses.

## 24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Des exemplaires du présent document de référence sont disponibles sans frais au siège social de la Société. Le présent document peut également être consulté sur le site Internet de la Société ([www.numericable.com](http://www.numericable.com)) et sur le site internet de l'Autorité des marchés financiers ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)).

Pendant la durée de validité du présent document de référence, les documents suivants (ou une copie de ces documents) peuvent être consultés :

- les statuts de la Société,
- tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le présent document de référence, et
- les informations financières historiques incluses dans le présent document de référence.

L'ensemble des documents juridiques et financiers relatifs à la Société et devant être mis à la disposition des actionnaires conformément à la réglementation en vigueur peuvent être consultés au siège social de la Société.

L'information réglementée au sens des dispositions du règlement général de l'AMF est également disponible sur le site Internet de la Société.

## **25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS**

Les informations concernant les entreprises dans lesquelles la Société détient une fraction du capital susceptible d'avoir une incidence significative sur l'appréciation de son patrimoine, de sa situation financière ou de ses résultats figurent à la Section 7.2.2 « Filiales importantes » du présent document de référence et à la Note 1.4 « Liste des entités incluses dans la consolidation » aux comptes consolidés du Groupe figurant à la Section 20.1.1 « Comptes consolidés du Groupe » du présent document de référence.

## ANNEXE I - GLOSSAIRE

- « 3G/3G+ » ..... Voir UMTS (3G) et HSDPA (3G+).
- « 4G » ..... Norme de téléphonie mobile correspondant à la quatrième génération de téléphones mobiles, offrant un accès à Internet très haut débit.
- « Abonné collectif ou usager »... Abonnés au câble par un contrat collectif conclu entre un câblo-opérateur et un syndic de copropriété ou un gestionnaire d'immeuble (notamment les offices H.L.M.).
- « ADSL » (*Asymmetrical Digital Subscriber Line*) ..... ADSL est la plus commune des technologies DSL ; technologie de transmission simultanée de la voix et de données à haut débit sur le réseau téléphonique classique constitué d'une paire de cuivre. C'est une technologie asymétrique : le débit montant (données émises par l'utilisateur) est généralement trois à quatre fois plus faible que le débit descendant (données transmises à l'utilisateur).
- « Analogique » ..... En télécommunications, le signal transmis (voix, vidéo ou image) est "analogique" au signal original.
- « ARCEP » ..... Autorité de Régulation des Communications Electroniques et des Postes. Autorité chargée de la réglementation du secteur des télécommunications en France.
- « ARPU » (*Average Revenue Per User*)..... Indicateur de performance du segment B2C correspondant au chiffre d'affaires moyen réalisé par abonné et par mois, utilisé pour évaluer la rentabilité des abonnés numériques directs du Groupe. Indicateur calculé chaque année et chaque trimestre en divisant le chiffre d'affaires total du Groupe généré par les abonnements numériques directs, hors frais d'installation et de transport, pour la période concernée, par le nombre moyen d'abonnés numériques directs du Groupe sur cette même période.
- « Backbone » ..... Principales artères de transmission de données entre les réseaux interconnectés.
- « Bit » (*Binary DigiT*) ..... Unité élémentaire d'information codée de manière binaire (0 ou 1) utilisée par les systèmes numériques.
- « Bitstream » ..... Type d'offre de gros permettant aux opérateurs alternatifs de louer des accès haut débit qui ont été activés par un autre opérateur de réseau. Ils sont alors en mesure de proposer des services haut débit de détail dans les zones où ils ne sont pas présents au titre du dégroupage.
- « Boucle locale » ..... Section du réseau reliant le point de présence de l'opérateur aux locaux de l'abonné.
- « Haut débit » ..... Terme générique utilisé pour désigner les équipements ou systèmes à large bande. Les systèmes de communications à large bande permettent la fourniture de multiples chaînes et d'autres services.
- « Câble Coaxial » ..... Câble électrique composé d'une âme conductrice centrale, entourée d'une couche diélectrique isolant.
- « Centrex » ..... Une plateforme privée de commutation IP gérée par l'opérateur qui permet au client de s'affranchir d'un commutateur local traditionnel. L'opérateur de télécommunications détient et gère l'équipement de communications nécessaire pour mettre en œuvre le service Centrex et vend ces services aux abonnés.
- « Centrex IP » ..... Les serveurs IP sont situés dans les centres de données du Groupe et utilisés par les PME pour la VoIP.

- « *Churn* » (ou Attrition ou taux de résiliation) ..... Sur le segment B2C, résiliation volontaire ou involontaire des services à un abonné. Mesure en pourcentage du nombre d'abonnés dont le contrat est résilié (à la demande de l'abonné ou par résiliation de l'abonnement par le Groupe) au cours d'une période donnée divisé par le nombre d'abonnés au début de la période, hors transferts entre les produits du Groupe.
- « cloud computing » ..... Concept qui consiste à déporter sur des serveurs distants des stockages et des traitements informatiques traditionnellement localisés sur des serveurs locaux ou sur le poste de l'utilisateur
- « CPE » (*Customer Premises Equipment*) ..... Equipement mis en place chez le client permettant l'utilisation des services haut débit tels que la téléphonie, un bouquet TV, un accès à Internet, ou un service multimédia.
- « CRM » (*Customer Relationship Management*) ..... En français, gestion de la relation client.
- « Décodeur TV » ..... Boîtier électronique qui connecte un téléviseur au signal vidéo numérique entrant.
- « dégroupage » ..... Procédure consistant en la mise à disposition d'opérateurs tiers de la boucle locale (paire de cuivre) appartenant à l'opérateur historique, et permettant ainsi aux opérateurs tiers de fournir leurs propres services aux utilisateurs finaux. Pour ce faire, les opérateurs clients du service de dégroupage B2B doivent installer leur propre équipement aux répartiteurs d'entrée de l'opérateur historique (nœuds d'accès au réseau d'abonnés). Ces offres de gros sont régulées par l'ARCEP.
- « Double-play » ..... Offre de service composée de deux services.
- « DSL » (*Digital Subscriber Line*) ..... DSL désigne de façon générique la famille de technologies qui permettent de transmettre Internet et des signaux numériques depuis l'installation centrale de l'opérateur téléphonique jusqu'au site de l'abonné sur la paire de cuivre classique utilisée pour les services téléphonique (voix).
- « Ethernet » ..... Technologie de raccordement de réseau local, par laquelle les ordinateurs sont raccordés par une combinaison de cartes d'interface réseau installées sur chaque PC et par des câbles qui relient les stations de travail à un débit de 10 Mbps, 100 Mbps, 1 Gbps ou 10 Gbps. Sur un réseau Ethernet, chaque station peut, à tout moment, initier une transmission.
- « EuroDocsis 2.0 » ..... Norme internationale de télécommunications qui permet d'ajouter le transfert de données à haut débit à un système existant de télévision par câble. Les routeurs haut débit EuroDocsis 2.0 offrent une vitesse de téléchargement pouvant atteindre 30 Mbps en utilisant un seul port en débit descendant. Les routeurs haut débit EuroDocsis 2.0B (ou le « Docsis large bande ») offrent une vitesse de téléchargement pouvant atteindre 100 Mbps en utilisant trois ports en débit descendant.
- « EuroDocsis 3.0 » ..... Norme internationale de télécommunications qui permet d'ajouter le transfert de données à haut débit à un système existant de télévision par câble. Les routeurs haut débit EuroDocsis 3.0 offrent une vitesse de téléchargement pouvant atteindre 400 Mbps en utilisant huit ports en débit descendant.
- « Foyers connectés / desservis » ..... Un foyer est considéré comme « connecté » ou « desservi » s'il peut être connecté au système de transmission sans extension du réseau.
- « FTTB » (*Fiber-To-The-Building*) ..... Liaison par fibre optique jusqu'au point d'entrée d'un immeuble.



« FTTH » ( <i>Fiber-To-The-Home</i> ).....	Liaison par fibre optique directement chez l'abonné assurant de très hauts débits de transmission compatibles avec des offres triple-play.
« FTTO » ( <i>Fiber-To-The-Office</i> ) .....	Accès en fibre optique dédié aux bureaux (FttO).
« GHz » (gigahertz) .....	Un milliard de hertz (une unité de fréquence).
« Go » (giga octet).....	Giga-octet, Go en abrégé. Voir « Mo ».
« Gbps ».....	Milliards de bits (10 puissance 9) acheminés par seconde sur un réseau de transmission. Voir “—Bit”.
« HD » (Haute Définition).....	Technologie utilisée notamment en vidéo, télévision et photographie qui présente une résolution considérablement plus élevée que la définition « standard » (SD) et qui offre une image avec plus de détails, une meilleure qualité et un meilleur son.
« HSDPA » ( <i>High Speed Downlink Package Access</i> ).....	Evolution de la norme de téléphonie mobile de 3e génération (3G) UMTS aussi appelé 3,5G ou 3G+. Il offre, grâce à une évolution logicielle, des performances dix fois supérieures à la technologie 3G (UMTS). Il supporte des hauts débits en mode paquet dans le sens descendant.
« HFC » ( <i>Hybrid Fiber Coaxial</i> ) .....	Technologie développée par l'industrie de télévision par câble pour connecter le domicile de l'abonné à Internet haut débit par une combinaison de fibre optique et de câble coaxial traditionnel.
« HTML5 » ( <i>HyperText Markup Language 5</i> ).....	La cinquième et la plus récente révision du HTML, le langage de programmation standard pour structurer et présenter tout contenu sur Internet.
« illimité ».....	Concernant les offres quadruple-play, désigne l'offre d'appels illimités dans la limite d'un usage raisonnable, conformément aux pratiques observées sur le marché de la téléphonie mobile en France.
« Intergiciel ».....	Logiciel qui fournit des services aux applications logicielles qui vont au-delà de ceux fournis par le système d'exploitation.
« IP » (Protocole IP ou Protocole Internet) .....	Protocole utilisé pour la transmission de données sur les réseaux qui servent de support à Internet permettant de découper l'information à transmettre en paquets, d'adresser les différents paquets, de les transporter indépendamment les uns des autres et de recomposer le message initial à l'arrivée. Ce protocole utilise ainsi une technique dite de commutation de paquets.
« IPTV » ( <i>Internet Protocol Television</i> ).....	Transmission numérique de services à large bande (signaux de télévision et/ou de vidéo) <i>via</i> un réseau de télécommunications utilisant une connexion à haut débit sur le Protocole IP.
« IPVPN ».....	Voir VPN.
« IRU » ( <i>Indefeasible Right of Use</i> ).....	Traduit parfois en français par l'expression « droit d'usage irrévocable». Contrat long terme visant la mise à disposition, sur la durée du contrat, d'une partie des capacités de transmission d'un conduit, d'un câble ou d'une fibre.
« IT » ( <i>Information Technology</i> ) .....	Terme général désignant l'utilisation de plusieurs composants de logiciels et de matériels informatiques par une entreprise.
« LAN » ( <i>Local Area Network</i> )	Réseau reliant les ordinateurs dans une zone délimitée telle qu'un immeuble.
« LAN to LAN»	Service d'interconnexion entre sites en protocole Ethernet s'assimilant à une extension Lan sur de la longue distance.

« LTE » ( <i>Long Term Evolution</i> ) .....	Nom d'un projet qui vise à produire les spécifications techniques de la future norme de réseau mobile de quatrième génération (4G). Par extension, LTE désigne les systèmes mobiles dits de quatrième génération, issus de ce projet.
« Make-whole »	Frais de remboursement anticipé des emprunts obligataires.
« MAN » ( <i>Metropolitan Area Networks</i> ) .....	Réseau qui interconnecte des ordinateurs dans la même zone urbaine.
« marque blanche » ( <i>White Label</i> ) .....	Procédé par lequel une entreprise propose à ses clients, sous sa propre marque, un service assuré par un tiers sans que celui-ci apparaisse comme en étant le fournisseur.
« ME » ou « Entreprise moyenne » .....	Marché de l'informatique pour entreprises moyennes, i.e., les entreprises ayant un effectif compris entre 20 et 1 000 salariés.
« Mbps » .....	Megabits par seconde ; unité de taux de transmission de données correspondant à 1 000 000 bits par seconde. Les capacités des réseaux haut débit sont souvent mesurées en Mbps. Voir "—Bit".
« Mo » (mega octet) .....	Méga-octet, Mo en abrégé, est un multiple de l'unité octet pour le stockage ou la transmission d'information numérique. Un mégaoctet (Mo) est différent d'un mégabit (Mbit) : un octet est une unité d'information qui est définie comme un multiple d'un bit (un octet correspond à huit bits).
« MMS » ( <i>Multimedia Messaging Service</i> ) .....	Système qui permet aux téléphones portables d'envoyer et de recevoir des images et des enregistrements audios ainsi que des messages texte entre des appareils sans fil.
« Multi-play » .....	Offre d'accès de services multiples (Internet, télévision et VoIP) au travers d'un seul point d'accès haut débit.
« MVNO » ( <i>Mobile Virtual Network Operator</i> ) .....	En français, opérateur de réseau mobile virtuel. Opérateur de téléphonie mobile utilisant des infrastructures de réseau d'un tiers pour offrir ses propres services de téléphonie mobile.
« Nœuds d'accès au réseau d'abonnés » .....	Points à la limite du réseau d'accès qui font converger les lignes d'accès individuelles en un nombre plus réduit de câbles d'alimentation.
« Numérique » .....	Codage en système binaire d'une information. Des signaux analogiques, tels que voix ou musique, sont codés numériquement par un échantillonnage plusieurs fois par seconde, et l'attribution d'un numéro d'ordre à chaque échantillon. Le codage et la transmission d'information numériquement permet de reproduire les signaux numériques avec plus de précision de sorte que les transmissions numériques sont plus "nettes" que les transmissions analogiques et le circuit électronique nécessaire est moins coûteux et plus puissant. Il permet également d'utiliser des capacités de transmission moindres par rapport aux signaux analogiques.
« OTT » ou « over-the-top » .....	Diffusion haut débit de contenu vidéo et audio sans que le fournisseur d'accès à Internet ne soit impliqué dans le contrôle ou la distribution de tel contenu. Désigne le contenu reçu d'un tiers et livré à l'abonné, le fournisseur d'accès à Internet étant en charge uniquement du transport des paquets IP.
« PME » .....	Marché de l'informatique pour petites et moyennes entreprises, i.e., les entreprises ayant un effectif compris entre 2 et 200 salariés.
« Quadruple-play » .....	Combinaison d'une offre triple-play et d'une offre de téléphonie mobile.

- « Réglementation symétrique » .. Réglementation s’appliquant à tous les opérateurs fournissant le même type de services, par opposition à la réglementation asymétrique s’appliquant aux seuls opérateurs considérés par une autorité de régulation comme exerçant une influence significative.
- « Réseau backbone » ..... Réseau dorsal en fibre optique de transmission longue distance et à très grande capacité.
- « RGU » (*Revenue Generating Unit*) ..... Chaque abonné à une offre de télévision par câble, d’Internet haut débit, de téléphonie fixe ou de téléphonie mobile sur le réseau du Groupe. Ainsi, un abonné souscrivant à toutes les offres du Groupe serait comptabilisé comme quatre RGU.
- « Routeur haut débit » ..... Equipement d’interconnexion de réseaux permettant la connexion à Internet de plusieurs ordinateurs. Il est composé d’un commutateur réseau avec plusieurs ports Ethernet pour connecter des ordinateurs fixes et portables par câble. Le routeur sert également à traduire les adresses de réseaux, ce qui permet à plusieurs utilisateurs d’avoir accès à Internet avec une adresse IP publique attribuée par l’opérateur téléphonique ou le câblo-opérateur.
- « SAN » (*Storage Area Network*) ..... Réseau spécialisé haut débit permettant l’interconnexion d’équipements de stockage de données avec les serveurs de données associés.
- « SAN to SAN » ..... Service d’interconnexion à une extension SAN.
- « SD » (*Standard Definition*)..... En français, Définition Standard. Norme de télédiffusion et de vidéo offrant aux téléspectateurs une image avec une résolution de 720 pixels (en base) par 576 pixels (en hauteur).
- « SDH » (*Synchronous Digital Hierarchy*) ..... Technologie standard de transmission synchrone de données sur supports optiques.
- « Sites connectés » ..... Un site d’entreprise privées ou du secteur public est considéré comme « connecté » s’il est raccordé au réseau du Groupe.
- « Smart card » ..... Carte en format poche comprenant des circuits intégrés et qui, combinée à un récepteur numérique, permet aux abonnés du Groupe de décrypter et de recevoir l’offre de télévision numérique du Groupe.
- « SMS » (*Short Message Service*) ..... Système permettant aux utilisateurs de téléphones mobiles d’envoyer et de recevoir des messages écrits entre des appareils sans fil.
- « Télévision de rattrapage » (*Catch-Up Television*) ..... Service permettant d’accéder à la rediffusion de certains programmes après leur première diffusion.
- « Télévision gratuite » ..... Transmission de contenu gratuitement pour les téléspectateurs.
- « Télévision par câble » ..... Réseau haut débit utilisant la transmission de radio-fréquence par câble coaxial et/ou en fibre optique pour transmettre de multiples chaînes transportant images, son et données entre un site central et le téléviseur de l’abonné.
- « télévision payante premium » La télévision payante « premium » comprend les chaînes à forte valeur qui fournissent un contenu premium et correspond au contenu CanalSat et Canal+. Les autres chaînes fournies par la télévision payante sont des chaînes à basse valeur et bas prix.
- « Tête de réseau » ..... L’ensemble des équipements qui comprennent généralement un routeur backbone, des récepteurs de satellite, des modulateurs et des amplificateurs qui collectent, traitent et combinent des signaux afin de les transmettre sur le réseau câblé.

« TNT » ( <i>Télévision Numérique Terrestre</i> ).....	Mode de diffusion des chaînes de télévision en qualité numérique par ondes hertziennes. Les signaux vidéo et audio sont numérisés et organisés en un flux unique, puis modulés et diffusés par ondes hertziennes. La TNT offre une qualité d'image et de son supérieure par rapport à la télévision analogique, avec moins d'interférence. La TNT est une alternative à la réception des programmes télévisés par des câblo-opérateurs ou des opérateurs de satellite.
« TPE » .....	Marché de l'informatique pour les très petites entreprises (moins de 20 salariés).
« Triple-play » .....	Offre d'abonnement comprenant une offre de téléphonie fixe, un accès à Internet et la télévision par câble.
« TV-3D » .....	La télévision 3D ou en relief est une technologie permettant la représentation d'un programme télévisé en stéréoscopie révélant des effets de profondeurs.
« TVHD » ( <i>Télévision en Haute Définition</i> ) .....	Standard de diffusion d'images télévisées qui utilise la résolution HD. Doté de deux fois plus de lignes de balayage qu'un système de télévision en définition standard, d'une image plus précise, d'une meilleure reproduction du son et d'un format 16/9.
« UMTS » ( <i>Universal Mobile Telecommunications System</i> ) .....	Norme de téléphonie mobile de troisième génération (3G) permettant une communication haut débit (jusqu'à 2 Mbit/s en débit symétrique théorique) sur la bande de fréquences 1,9 à 2,2 GHz.
« VDSL » ( <i>Very-high-bit-rate Digital Subscriber Line</i> ) .....	Variante du standard xDSL ; une technologie d'accès à Internet qui permet la transmission de données à une vitesse plus rapide que par ADSL sur une paire de cuivre, la vitesse pouvant atteindre jusqu'à 52 Mbps en débit descendant et 16 Mbps en débit montant voire 100Mbps descendant dans sa déclinaison VDSL2 .
« VOD » ( <i>Video-On-Demand</i> ) ..	En français, vidéo à la demande. La VOD est un service qui permet de fournir aux abonnés des fonctionnalités de diffusion améliorées et leur donne accès à une large gamme de programmes à la demande.
« Voie de retour » .....	Voie de communication qui fait transiter des signaux depuis l'abonné vers l'opérateur.
« VoIP » ( <i>Voice over Internet Protocol</i> ) .....	En français, Voix sur IP. Communications vocales utilisant les technologies IP. Aussi appelé ToIP ( <i>Telephone over the Internet Protocol</i> ).
« VPN » ( <i>Virtual Private Network</i> ) .....	En français, Réseau Privé Virtuel. Extension des réseaux locaux privés sur une infrastructure publique.
« Wi-Fi ( <i>Wireless-Fidelity</i> ) » .....	Technologie permettant de relier sans fil plusieurs appareils électroniques par ondes hertziennes situées dans la bande des fréquences des 2,4 GHz, à un débit de 11 Mbps (802.11b standard), 54 Mbps (802.11g standard) ou 540 Mbps (802.11n standard). Le Wi-Fi permet aux professionnels et aux particuliers de connecter, sans fil, plusieurs ordinateurs ou appareils partagés au sein d'un réseau sur des distances pouvant atteindre plusieurs dizaines de mètres.
« xDSL » .....	Connexion DSL asymétrique où la liaison descendante (du réseau vers le client) a un débit supérieur à la liaison montante (du client vers le réseau).

## **ANNEXE II - COMPTES CONSOLIDÉS**

**Numericable Group**  
Comptes consolidés  
De l'exercice clos le 31 décembre 2013

**Numericable Group**  
Tour Ariane  
5, place de la Pyramide  
92088 Puteaux La Défense Cedex

**Numericable Group**  
**COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE**

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	<b>2013</b>	<b>2012</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	6	<b>1 314 242</b>	<b>1 302 425</b>
Achats externes	7	(611 016)	(602 121)
Charges de personnel	8	(154 631)	(141 475)
Impôts et taxes		(33 896)	(32 396)
Provisions		(20 466)	(6 219)
Autres produits opérationnels	9	86 321	89 229
Autres charges opérationnelles	10	(20 466)	(17 178)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>		<b>560 088</b>	<b>592 265</b>
Amortissements et dépréciations		(304 042)	(291 724)
<b>Résultat d'exploitation</b>		<b>256 046</b>	<b>300 541</b>
Produits financiers	11.1	9 704	4 326
Coût de l'endettement brut		(184 839)	(183 057)
Autres charges financières	11.2	(148 513)	(32 699)
<b>Résultat financier</b>	11	<b>(323 648)</b>	<b>(211 430)</b>
Charges (Produits) d'impôts sur les sociétés	12	132 792	(2 486)
Résultat des sociétés mises en équivalence	17	(484)	(199)
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>		<b>64 706</b>	<b>86 426</b>
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession		-	-
<b>Résultat net</b>		<b>64 706</b>	<b>86 426</b>
- Attribuable aux propriétaires de l'entité		64 550	86 377
- Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		156	49
<b>Résultat par action (en euros) attribuable aux propriétaires de l'entité</b>	22.3		
Résultat net			
- de base		0,56	0,76
- dilué		0,56	0,76

**Numericable Group**  
**ETAT CONSOLIDE DES AUTRES ELEMENTS DU RESULTAT GLOBAL**

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
<b>Résultat net attribuable aux propriétaires de l'entité</b>	<b>64 550</b>	<b>86 377</b>
<i>Éléments susceptibles d'être reclassés ultérieurement en résultat :</i>		
Réserves de conversion	-	-
Variation de juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente	-	-
Impôt sur éléments reconnus directement dans les autres éléments du résultat global	-	-
<i>Éléments qui ne seront pas reclassés ultérieurement en résultat :</i>		
Ecart actuariels (1)	(458)	(1 496)
Impôt sur éléments reconnus directement dans les autres éléments du résultat global	-	-
<b>Autres éléments du résultat global attribuable aux propriétaires de l'entité</b>	<b>64 092</b>	<b>84 881</b>

Dans la mesure où le Groupe exerce ses activités exclusivement en France, la devise fonctionnelle et de présentation de toutes les entités du Groupe est l'euro. Par conséquent, aucune réserve de conversion n'a été constatée aux 31 décembre 2013 et 2012.

Les actifs financiers disponibles à la vente sont composés d'investissements divers dans des entités non cotées et qui ne sont pas incluses dans la consolidation (voir note 17) et pour lesquels le groupe ne dispose d'aucun élément fiable pour déterminer une juste valeur différente de sa quote part des capitaux propres. Ces investissements n'étant pas significatifs, ils sont évalués au coût historique et, par conséquent, aucune variation de juste valeur n'est reflétée dans l'état consolidé du résultat global.

- (1) Comme indiqué en Note 2.1, le Groupe a appliqué la norme IAS 19R au 1<sup>er</sup> janvier 2013, en comptabilisant les écarts actuariels au poste « Autres éléments du résultat global ».

L'application d'IAS 19R a ainsi résulté en un changement de méthode comptable qui a été également reflété sur les comptes de 2012 (se référer également à la Note 1.3).

**Numericable Group**  
**BILAN CONSOLIDE**

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
<b>ACTIF</b>			
Ecarts d'acquisition	13	1 483 628	1 458 686
Autres immobilisations incorporelles	14	307 362	326 187
Immobilisations corporelles	15	1 464 763	1 389 932
Titres mis en équivalence	17	2 893	3 377
Autres actifs financiers non courants	18	7 263	6 831
Impôts différés actifs	12	132 662	-
<b>Total de l'actif non courant</b>		<b>3 398 571</b>	<b>3 185 013</b>
Stocks	19	49 568	45 609
Créances clients et autres créances	20	402 888	417 371
Autres actifs financiers courants	18	4 020	4 034
Créances d'impôts	12	3 410	6
Trésorerie et équivalents de trésorerie	21	101 365	7 996
Actifs destinés à être cédés		-	-
<b>Total de l'actif courant</b>		<b>561 251</b>	<b>475 016</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>3 959 822</b>	<b>3 660 029</b>

<i>(en milliers d'euros)</i>	Notes	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
<b>PASSIF ET CAPITAUX PROPRES</b>			
Capital social		123 942	-
Prime d'émission		2 108 037	-
Réserves		(1 978 611)	-
<b>Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère (a)</b>		<b>253 368</b>	<b>(287 364)</b>
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle		193	33
<b>Total des Capitaux propres</b>	22	<b>253 561</b>	<b>(287 331)</b>
Passifs financiers non courants	23	2 701 894	2 926 343
Provisions non courantes	24/25	73 633	63 973
Impôts différés passifs	12	-	-
Autres passifs non courants	26	102 585	111 266
<b>Total des passifs non courants</b>		<b>2 878 112</b>	<b>3 101 582</b>
Passifs financiers courants	23	64 249	114 732
Provisions courantes	24/25	6 411	2 409
Dettes fournisseurs et autres passifs courants	27	757 418	726 033
Dettes d'impôts sur les sociétés	12	71	2 604
Passifs destinés à être cédés		-	-
<b>Total des passifs courants</b>		<b>828 149</b>	<b>845 778</b>
<b>TOTAL PASSIF ET CAPITAUX PROPRES</b>		<b>3 959 822</b>	<b>3 660 029</b>

(a) Se référer au tableau de variation des capitaux propres consolidés pour obtenir le passage des capitaux propres combinés au 31 décembre 2012 (se référer à la Note 1.2) aux capitaux propres consolidés au 31 décembre 2013.



**Numericable Group**  
**TABLEAU DE VARIATION CONSOLIDÉ DES CAPITAUX PROPRES**

<i>(En milliers d'euros)</i>	<b>Capital</b>	<b>Primes</b>	<b>Réserves</b>	<b>Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère</b>	<b>Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle</b>	<b>Total des Capitaux propres</b>
<b>Capitaux propres combinés au 31 décembre 2011</b>	-	-	(372 233)	(372 233)	(57)	(372 290)
Dividendes payés						
Résultat global	-	-	84 881	84 881	49	84 930
Emissions d'actions	-	-	-	-	-	-
Acquisition de participations ne donnant pas le contrôle	-	-	(12)	(12)	41	29
<b>Capitaux propres combinés au 31 décembre 2012</b>	-	-	(287 364)	(287 364)	33	(287 331)
Dividendes payés	-	-	-	-	-	-
Résultat global	-	-	64 092	64 092	156	64 248
Apports de Ypso et Altice B2B (1)	113 772	1 881 717	(1 995 489)	-	-	-
Emissions d'actions nouvelles (2)	10 170	226 320	-	236 490	-	236 490
Plan de stock options (3)	-	-	640	640	-	640
Transactions avec les actionnaires (4)	-	-	239 508	239 508	-	239 508
Autres	-	-	2	2	4	6
<b>Capitaux propres consolidés au 31 décembre 2013</b>	<b>123 942</b>	<b>2 108 037</b>	<b>(1 978 611)</b>	<b>253 368</b>	<b>193</b>	<b>253 561</b>

- (1) Correspond aux apports d'Ypso Holding Sàrl et Altice B2B Luxembourg Sàrl à Numericable Group ayant résulté en une augmentation de capital de 1 995,5 millions d'euros (se référer à la note 4.1.1) ;
- (2) Correspond aux augmentations de capital réalisées dans le cadre de l'introduction en bourse de la société (offre au public pour 250 millions d'euros et offre réservée aux salariés pour 1 million d'euros) diminuées des frais engagés dans le cadre de l'IPO qui ont été imputés sur la prime d'émission pour 14,6 millions d'euros (ces frais ayant été comptabilisés sans effet d'impôt) (se référer à la note 4.1.2) ;
- (3) Correspond au coût du plan de stock options attribué en date du 7 novembre 2013 au profit de certains mandataires sociaux et salariés du Groupe (se référer à la note 4.1.3) ;
- (4) Correspond à l'extinction des dettes envers les actionnaires dans le cadre des apports à Numericable Group effectués préalablement à l'introduction en bourse (Super PECs), se référer également à la Note 4.1.1.

**Numericable Group**

**TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES**

<i>(en milliers d'euros)</i>	Note	31 décembre 2013	31 décembre 2012
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>		<b>64 706</b>	<b>86 426</b>
<i>Eléments non monétaires sans incidence sur la trésorerie</i>			
Résultat des sociétés mises en équivalence	17	484	199
Amortissements et dépréciations		316 920	286 993
Gains et pertes sur cessions d'actifs	9-10	9 688	3 565
Charge (produit) d'impôts sur les sociétés	12.1	(132 792)	2 486
Coût de l'endettement brut	11	184 839	183 516
Autres éléments non monétaires (1)		110 073	3 028
<i>Variation du besoin en fonds de roulement et autres décaissements</i>			
Variation du besoin en fonds de roulement		20 653	(31 911)
Impôts sur les sociétés décaissés		(4 292)	(3 342)
<b>Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles</b>		<b>570 279</b>	<b>530 960</b>
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles (2)	14-15	(330 090)	(299 890)
Produits de cession d'actifs corporels et incorporels	9	5 078	3 816
Diminution (augmentation) des prêts et autres actifs financiers		(568)	(3 440)
Investissements dans des entités comprises dans le périmètre de consolidation net de la trésorerie acquise (3)	4.1.4		(6)
Subventions reçues	4.1.5	(27 337)	
		10 260	14 303
<b>Flux net de trésorerie net affectés aux opérations d'investissements</b>		<b>(342 657)</b>	<b>(285 217)</b>
Augmentations de capital de la société mère (4)	4.1.2	236 490	-
Emissions d'emprunts (5)	4.1.6	797 223	830 975
Remboursements d'emprunts (6)	4.1.6	(987 420)	(957 189)
Intérêts décaissés		(180 546)	(152 113)
<b>Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement</b>		<b>(134 253)</b>	<b>(278 327)</b>
<b>Flux net de trésorerie des activités poursuivies</b>		<b>93 369</b>	<b>(32 584)</b>
Flux net de trésorerie des activités cédées ou en cours de cession		-	-
<b>Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie</b>		<b>93 369</b>	<b>(32 584)</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture</b>		<b>7 996</b>	<b>40 580</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture</b>		<b>101 365</b>	<b>7 996</b>

- (1) Au titre de l'exercice 2013, les autres éléments non monétaires correspondent principalement :
- aux frais d'extinction des dettes actionnaires (« premiums » relatifs à l'extinction des Super Pecs) pour 81,6 millions d'euros (se référer à la note 4.1.1);
  - à l'étalement des frais sur emprunt selon la méthode du coût amorti, sans effet sur la trésorerie, pour 20,0 millions d'euros.
- (2) Les investissements corporels et incorporels financés par location financement pour un montant de 39 millions d'euros (21 millions d'euros au 31 décembre 2012) sont sans effet sur le tableau des flux de trésorerie lors de l'acquisition.
- (3) Correspond principalement au prix payé dans le cadre des acquisitions de LTI (25,5 millions d'euros) et Valvision (3,3 millions d'euros) net de la trésorerie acquise (1,5 millions d'euros). Se référer également aux notes 4.1.4 et 4.1.5.
- (4) Correspond aux augmentations de capital réalisées dans le cadre de l'introduction en bourse de la société (offre au public pour 250 millions d'euros et offre réservée aux salariés pour 1 million d'euros) diminuées des frais engagés dans le cadre de l'IPO pour 14,6 millions d'euros (se référer à la note 4.1.2).
- (5) Correspond principalement à la mise en place de la nouvelle tranche D pour 800 millions d'euros nets des frais sur emprunts décaissés pour 10 millions d'euros (se référer également à la Note 4.1.6).
- (6) Ce montant correspond principalement aux dettes éteintes lors du refinancement de décembre 2013 (emprunts obligataires pour 480 millions d'euros, dette senior Altice B2B pour 451 millions d'euros (se référer également à la Note 4.1.6).

## NOTES AUX ETATS FINANCIERS CONSOLIDES

1	Bases de préparation des états financiers consolidés .....	9
2	Règles et méthodes comptables .....	13
3	Principes comptables significatifs et principales sources d'incertitude relatives aux estimations .....	26
4	Evénements significatifs.....	29
5	Informations sectorielles.....	34
6	Chiffre d'affaires .....	35
7	Achats externes.....	35
8	Charges de personnel.....	35
9	Autres produits opérationnels.....	36
10	Autres charges opérationnelles .....	36
11	Résultat financier .....	37
12	Impôts sur les sociétés .....	38
13	Ecarts d'acquisition.....	39
14	Autres immobilisations incorporelles .....	40
15	Immobilisations corporelles .....	41
16	Tests de dépréciation.....	43
17	Titres mis en équivalence.....	44
18	Autres actifs financiers courants et non courants .....	45
19	Stocks .....	45
20	Créances clients et autres créances.....	45
21	Trésorerie et équivalents de trésorerie.....	46
22	Capitaux propres.....	47
23	Passifs financiers .....	48
24	Provisions et passifs éventuels.....	51
24.1	Litiges fiscaux .....	51
24.2	Litiges civils et commerciaux .....	52
24.2.1	Enquête approfondie de la Commission européenne sur la cession par certaines collectivités d'infrastructures câblées.....	52
24.2.2	Litige avec Orange concernant certains IRUs .....	53
24.2.3	Litige avec Free concernant l'annonce d'une offre mobile.....	54
24.2.4	Litiges avec divers éditeurs de services à valeur ajoutée (SVA).....	54
24.2.5	Litige avec la Ligue de Football Professionnel.....	54
24.2.6	Action de Colt, Free et Orange devant le tribunal de l'Union européenne concernant le projet DSP 92.....	55
24.2.7	Réclamation de Bouygues Telecom.....	55
24.2.8	Enquête par la Chambre Régionale des Comptes d'Ile-de-France concernant la DSP 92 .....	55
24.2.9	Litiges prud'homaux.....	55
25	Avantages du personnel .....	56

25.1.1	Hypothèses employées pour les plans à prestations définis .....	56
25.1.2	Composantes de la charge .....	56
25.1.2.1	<i>Variation de l'engagement</i> .....	56
26	Autres passifs non courants.....	57
27	Dettes fournisseurs et autres dettes .....	58
28	Instruments financiers .....	58
29	Transactions avec les parties liées.....	61
30	Contrats de location .....	63
31	Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités cédées ou en cours de cession.....	65
32	Engagements et obligations contractuelles.....	65
33	Evénements postérieurs à la clôture .....	66

## 1 BASES DE PREPARATION DES ETATS FINANCIERS CONSOLIDES

### 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 passant au marché français résidentiel et des services de téléphonie fixe et mobile.

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

### 1.2 BASES DE PREPARATION DES COMPTES CONSOLIDES

Les Comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 qui se composent d'un bilan consolidé, d'un compte de résultat consolidé, d'un état consolidé du résultat global, d'un tableau des flux de trésorerie consolidé, d'un tableau de variation des capitaux propres consolidés et des notes annexes afférentes, ont été préparés conformément aux normes comptables internationales *International Financial Reporting Standards* (« **IFRS** ») telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (« **IASB** ») et adoptées dans l'Union Européenne au 31 décembre 2013. Ces normes internationales comprennent les normes IAS (*International Accounting Standards*), IFRS (*International Financial Reporting Standards*) et leurs interprétations (SIC et IFRIC).

Les Comptes consolidés ont été préparés sous la responsabilité du Conseil d'administration et arrêtés par le Conseil d'Administration de la Société en date du 1<sup>er</sup> avril 2014.

Conformément à la législation française, les états financiers consolidés seront considérés comme définitifs lorsqu'ils auront été approuvés par les actionnaires du Groupe lors de l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires devant se tenir en mai 2014.

Ypso Holding S.à.r.l. et Altice Lux Holding S.à.r.l. étant, avant d'être apportées à Numericable Group et après l'introduction en Bourse, des entités sous contrôle commun (contrôle assuré par les fonds d'investissement privés Carlyle, Cinven et Altice agissant de concert), les opérations d'apports ne constituent pas une acquisition au sens de la norme IFRS 3 « Regroupement d'entreprises ». Le Groupe a ainsi opté pour la comptabilisation de cette opération en valeurs comptables et les comptes consolidés sont établis comme si l'apport des titres de capital d'Ypso Holding S.à.r.l et Altice Lux Holding S.à.r.l. avait eu lieu avant le 1er janvier 2012, ouverture de la période comparative présentée. Les comptes consolidés au 31 décembre 2013 sont donc présentés pour une période de 12 mois.

### 1.3 INFORMATIONS COMPARATIVES

Les données comparatives présentées au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2012 correspondent , à l'exception de l'impact du retraitement retrospective de la norme IAS 19 révisée (exposé ci-dessous), aux comptes combinés des deux sous-groupes Ypso et Altice B2B (ci-après dénommés les « **Deux Groupes** »).

En effet, avant d'être apportés à Numericable Group le 7 novembre 2013, les Deux Groupes étaient des entités sous contrôle commun, le contrôle étant assuré par les fonds d'investissement privés Carlyle, Cinven et Altice.

En conséquence, les données présentées au titre de l'information comparative reflètent les actifs, passifs, revenus, charges et flux de trésorerie historiques qui étaient relatifs aux sous-groupes Ypso et Altice B2B, lesquels formaient au 31 décembre 2012 deux groupes distincts.

Par ailleurs, comme expliqué en Note 2.1, le Groupe a appliqué la norme IAS 19R au 1<sup>er</sup> janvier 2013, en comptabilisant les écarts actuariels au poste « Autres éléments du résultat global ». L'application d'IAS 19R a ainsi résulté en un changement de méthode comptable qui a été également reflété sur les comptes de 2012.

L'impact de cet ajustement sur les rubriques et principaux agrégats du compte de résultat 2012 est présenté dans le tableau suivant (tableau de passage entre les comptes combinés 2012 publiés et les comptes 2012 corrigés et présentés à titre de comparatif dans le présent document):

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>Comptes 2012 publiés</b>	<b>Ajustement IAS 19R</b>	<b>Comptes 2012 corrigés</b>
Provisions	(7 715)	1 496	(6 219)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>590 769</b>	<b>1 496</b>	<b>592 265</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>299 045</b>	<b>1 496</b>	<b>300 541</b>
<b>Résultat net</b>	<b>84 930</b>	<b>1 496</b>	<b>86 426</b>
<b>Autres éléments du résultat global</b>	<b>0</b>	<b>(1 496)</b>	<b>(1 496)</b>
<b>Résultat global</b>	<b>84 930</b>	<b>-</b>	<b>84 930</b>

### 1.4 LISTE DES ENTITES INCLUSES DANS LA CONSOLIDATION

#### Filiales

Les entités consolidées sont des sociétés contrôlées par le groupe (y compris les entités ad hoc), c'est-à-dire des entités dans lesquelles le Groupe a le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles pour tirer des avantages de leurs activités. Le contrôle est démontré quand le Groupe a le pouvoir, direct ou indirect, de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une entreprise afin de tirer des avantages de son activité. Les états financiers des filiales sont inclus dans les Comptes Consolidés à partir de la date où le contrôle est effectif, jusqu'à la date où l'exercice de ce contrôle cesse. Les participations ne donnant pas le contrôle sont reflétées séparément dans le tableau de variation des capitaux propres du Groupe.

#### Participations

Les participations sur lesquelles le Groupe exerce une influence notable, mais pas de contrôle ni de contrôle conjoint, sont comptabilisées suivant la méthode de la mise en équivalence. Ces participations sont comptabilisées en « Titres mis en équivalence ». Par influence notable, on entend le pouvoir de participer aux décisions financières et opérationnelles de la société dans laquelle des participations ont été prises, mais sans contrôle exclusif ni contrôle conjoint sur ces décisions. Initialement, ces titres mis en équivalence sont comptabilisés au coût historique. La quote-part de résultat de la période est présentée dans la ligne « Résultat des sociétés mises en équivalence » du compte de résultat consolidé, à partir de la date à laquelle l'influence notable débute jusqu'à celle où cette influence notable cesse.

Aux 31 décembre 2013 et 2012, les Comptes Consolidés incluent les entités suivantes :

Société et forme juridique de la constitution	Siège social	Méthode de consolidation au 31 décembre 2013	Pourcentage de contrôle		Pourcentage d'intérêt	
			2013	2012	2013	2012
<b>Numericable Group</b>	5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense	Société mère	100%	N/A	100%	N/A
<b>Ypso Holding S.à.r.l</b>	3 boulevard Royal L-2449 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>Ypso France SAS</b>	10, rue Albert Einstein – 77420 Champs-sur-Marne	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>NC Numericable SAS</b>	10, rue Albert Einstein – 77420 Champs-sur-Marne	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>Numericable SAS (1)</b>	10, rue Albert Einstein – 77420 Champs-sur-Marne	Consolidation par intégration globale	N/A (1)	100%	N/A (1)	100%
<b>Est Vidéocom munication SAS (1)</b>	14 rue des Mercuriales – 67450 Lampertheim	Consolidation par intégration globale	N/A (1)	100%	N/A (1)	100%
<b>ENO Belgium</b>	26, Rue des deux Eglises – 1000 Bruxelles	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>Numericable Finance &amp; Co. SCA</b>	13-15, avenue de la Liberté, L-1931 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>Numericable Finance S.à.r.l</b>	Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>Stichting Ypso 1</b>	Pays-Bas	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>Stichting Ypso 2</b>	Pays-Bas	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>ENO Holding</b>	26, Rue des deux Eglises – 1000 Bruxelles	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>TME France</b>	Fort de Tourneville – 55, rue du 329 <sup>ème</sup> – 76600 Le Havre	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>Coditel Debt</b>	121, avenue de la Faïencerie L-1511 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>Ypso Finance S.à.r.l</b>	121, avenue de la Faïencerie L-1511 Luxembourg	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
<b>Sequalum Participation SAS</b>	5, place de la pyramide – 92800 Puteaux	Consolidation par intégration globale	95%	95%	95%	95%
<b>Sequalum SAS</b>	5, place de la pyramide – 92800 Puteaux	Consolidation par intégration globale	95%	95%	95%	95%
<b>Alsace Connexia Participation</b>	40-42 Quai du point du jour - 92100 Boulogne	Mise en équivalence	38,15 %	38,15%	38,15%	38,15%
<b>Altice B2B</b>	102 Avenue des Champs	Consolidation par intégration	100%	100%	100%	100%

Société et forme juridique de la constitution	Siège social	Méthode de consolidation au 31 décembre 2013	Pourcentage de contrôle		Pourcentage d'intérêt	
			2013	2012	2013	2012
France	Elysées 75008 Paris	globale				
Completel SAS	5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%
LTI Telecom (2)	300 route Nationale, 6 Le Bois des Côtes – 69760 Limonest	Consolidation par intégration globale	100%	N/A	100%	N/A
Invescom (2)	300 route Nationale, 6 Le Bois des Côtes – 69760 Limonest	Consolidation par intégration globale	100%	N/A	100%	N/A
B3G NV	Pays-Bas	Consolidation par intégration globale	100%	100%	100%	100%

- (1) Les entités Numericable et Est Vidéocommunications ont été fusionnées en décembre 2013 dans NC Numericable.
- (2) Les entités Invescom et LTI Telecom ont été acquises en date du 31 octobre 2013 comme mentionné dans les faits marquants de l'exercice.

## 1.5 HYPOTHÈSE DE CONTINUITÉ D'EXPLOITATION

Le Groupe a été formé par une série d'acquisitions, essentiellement financées par des emprunts externes. De plus, la construction et la modernisation ultérieure du réseau ont requis des investissements substantiels. Ces deux facteurs expliquent la structure financière du Groupe et la proportion importante des passifs financiers par rapport au total des capitaux propres consolidés, ainsi que la charge financière significative liée au coût de l'endettement.

A l'heure actuelle, le Groupe assure le service de sa dette et finance ses investissements à travers les liquidités nettes générées par ses activités. En outre, les accords passés par le Groupe dans le cadre de ses contrats de crédit obligent le Groupe à se conformer à certains ratios de liquidité (se référer au paragraphe 23.1) et à maintenir certains niveaux de liquidité.

Par ailleurs, comme expliqué en note 4.1.6, le Groupe a procédé en 2013 à plusieurs opérations de refinancement de ses Dettes Senior ce qui a permis au Groupe de rééchelonner une grande partie de sa dette financière.

Dans ces conditions et sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, le conseil d'administration considère que le Groupe sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours de la période de douze mois à compter de l'arrêté des Comptes Consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période.

Par conséquent, les Comptes Consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 ont été préparés dans l'hypothèse de continuité d'exploitation.



## 2 RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

### 2.1 PRINCIPES DE PREPARATION DES COMPTES CONSOLIDES

#### Normes et interprétations appliquées par le Groupe au 31 décembre 2013

Les principes comptables de comptabilisation et d'évaluation appliqués pour préparer les Comptes Consolidés au 31 décembre 2013 sont les mêmes que ceux appliqués pour les états financiers combinés de Numericable Group, établis conformément aux normes IFRS.

Comme indiqué dans la note 1, les Comptes Consolidés sont établis en conformité avec les normes comptables internationales IFRS telles qu'adoptées par l'Union européenne (UE), dont l'application est obligatoire pour les exercices clos le 31 décembre 2013. Les principes de comptabilisation et d'évaluation définis dans les normes comptables internationales IFRS telles qu'adoptée par l'Union européenne ont été appliqués pour la préparation des Comptes Consolidés. Ils sont disponibles sur le site Web suivant :

[http://ec.europa.eu/internal\\_market/accounting/ias/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias/index_en.htm)

Les normes et interprétations adoptées par l'Union européenne dont l'application est obligatoire au 31 décembre 2013, sont similaires aux normes et interprétations publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »), à l'exception de la norme IAS 39 *Instruments financiers - Comptabilisation et évaluation* (« IAS 39 ») et les normes et interprétations ci-dessous, qui ont été adoptées par l'UE, mais dont l'application n'était pas obligatoire au 31 décembre 2013.

#### Textes d'application obligatoire pour l'exercice clos le 31 décembre 2013

- IAS 19R (révisée en 2011) *Avantages du personnel* (applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2013 au plus tard pour le Groupe) (« IAS 19R »)

Les principaux changements résultant de cette révision sont les suivants :

- comptabilisation des écarts actuariels au poste « Autres éléments du résultat global », ce qui entraîne un changement de méthode comptable car le Groupe comptabilisait auparavant les écarts actuariels directement au compte de résultat ;
- modification du mode de calcul de la composante financière, avec la suppression du rendement attendu des autres actifs de couverture, ce qui n'a pas d'impact sur les comptes du Groupe ;
- comptabilisation immédiate des coûts des services passés non acquis en résultat.

Conformément aux dispositions d'IAS19R, le Groupe a appliqué les nouvelles dispositions de manière rétrospective. L'effet des modifications est détaillé dans la note 1.3 ci-dessus.

Les autres amendements et interprétations d'application obligatoire au 31 décembre 2013 mais sans impact significatif pour le Groupe sont les suivants :

- Amendements d'IAS 1 *Présentation des autres éléments du résultat global et Etats financiers* individuels .

Cet amendement d'IAS 1 prévoit la modification de la présentation des autres éléments du résultat global dans l'état consolidé des autres éléments du résultat global, afin de présenter les éléments devant être reclassés dans le résultat net séparément des éléments qui ne le seront jamais. Les informations comparatives sont également présentées de la même manière ;

- IFRIC 20 *Frais de découverte engagés pendant la phase de production d'une mine à ciel ouvert* (« IFRIC 20 ») ;

- Amendements d'IFRS 7 *Informations à fournir – Compensation des actifs et passifs financiers*
- Amendements d'IAS 32 *Compensation des actifs et passifs financiers* ;
- Amendements d'IAS 12 *Impôts différés : recouvrement des actifs sous-jacents* ;
- Amendements d'IFRS 1 *Hyperinflation grave et suppression des dates d'application fermes pour les nouveaux adoptants* ;
- IFRS 13 *Evaluation de la juste valeur* (« **IFRS 13** »)

IFRS 13 constitue une norme transverse aux autres normes IFRS lorsque celles-ci recourent à la notion de juste valeur en terme d'évaluation et d'information à fournir. Elle définit la juste valeur, présente un cadre pour les évaluations à la juste valeur et précise l'information à fournir sur les modalités d'évaluation à la juste valeur, comprenant notamment la hiérarchie des évaluations à la juste valeur actuellement incluse dans IFRS 7 Instruments financiers : Informations à fournir.

Conformément aux dispositions transitoires d'IFRS 13, le Groupe a appliqué les nouvelles dispositions sur l'évaluation à la juste valeur de manière prospective.

### **Textes d'application obligatoire postérieurement au 31 décembre 2013 et non appliqués par anticipation**

Les normes et interprétations suivantes ont été publiées par l'IASB et l'IFRS Interpretations Committee, et adoptées par l'UE à la date d'établissement des Comptes Consolidés, mais elles ne sont pas encore obligatoires. Le Groupe a donc décidé de ne pas les appliquer de façon anticipée.

- IAS 27 (révisée en 2011) *Etats financiers individuels* (applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2014 au plus tard pour le Groupe ) (« **IAS 27 révisée** »)

Cette norme définit les dispositions relatives à la comptabilisation et aux informations à fournir des états financiers individuels, qui sont des états financiers préparés par une société mère, ou un investisseur d'une coentreprise ou d'une entreprise associée, lorsque ces investissements sont comptabilisés à leur coût d'acquisition ou en conformité avec IAS 39. La norme établit également le traitement comptable des dividendes, ainsi que d'autres obligations d'information à publier.

- IAS 28 (révisée en 2011) *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises* (applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2014 au plus tard pour le Groupe ) (« **IAS 28 révisée** »)

Cette norme est relative à la comptabilisation selon la méthode de la mise en équivalence des entités sous influence notable et sous contrôle conjoint (*joint ventures*).

Certaines clarifications ont été apportées pour la comptabilisation des variations des pourcentages d'intérêts (sans prise ou perte de contrôle des filiales). Les informations à fournir sont désormais couvertes par IFRS 12 *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*.

- IFRS 10 *Etats financiers consolidés* (applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2014 au plus tard pour le Groupe ) (« **IFRS 10** »)

IFRS 10 remplace SIC 12 *Consolidation – Entités ad hoc* et IAS 27 pour la partie relative aux états financiers consolidés. Cette norme traite de la consolidation d'entités qu'elles soient des filiales ou des entités ad hoc, pour lesquelles elle redéfinit la notion de contrôle, base de la consolidation.

- IFRS 11 : *Partenariats* (applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2014 au plus tard pour le Groupe) (« **IFRS 11** »)

IFRS 11 remplace IAS 31 *Participation dans des coentreprises* et l'interprétation SIC 13 *Entités contrôlées conjointement – Apports non monétaires par des coentrepreneurs*.

Cette norme traite de la comptabilisation des accords conjoints. La définition du contrôle conjoint repose sur l'existence d'un accord contractuel et le consentement unanime des parties partageant le contrôle.

Les accords conjoints sont classés en deux catégories (i) les *joint ventures* : chaque partie a un droit dans l'actif net de l'entité, à comptabiliser selon la méthode de la mise en équivalence, méthode déjà appliquée par le Groupe et (ii) les *joint operations* : chaque partie a des droits directs dans les actifs et des obligations directes sur les passifs de l'entité, à comptabiliser conformément à l'accord contractuel.

- IFRS 12 *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* (applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2014 au plus tard pour le Groupe) (« **IFRS 12** »)

IFRS 12 remplace les dispositions relatives aux informations à fournir auparavant incluses dans IAS 27, IAS 28 et IAS 31.

Cette norme regroupe et développe les informations à fournir au titres des entités contrôlées, contrôlées conjointement ou sous influence notable et des entités ad hoc non consolidées.

- Amendement à la norme IAS 32 « Présentation - Compensation des actifs et des passifs financiers » (applicable de manière obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2014).

La Direction évalue actuellement l'impact potentiel de l'application de ces normes, interprétations et amendements sur le compte de résultat, l'état de la situation financière, le tableau des flux de trésorerie et le contenu des notes annexes des Comptes mais à ce stade, n'anticipe pas d'impact significatif lié à l'application de ces normes, interprétations et amendements.

Les Comptes sont établis selon la convention du coût historique, à l'exception de certaines catégories d'actifs et passifs recensés ci-dessous :

- instruments financiers dérivés comptabilisés à leur juste valeur ;
- actifs financiers à la juste valeur par le biais du compte de résultat;
- actifs financiers disponibles à la vente comptabilisés à leur juste valeur.

## **2.2 MÉTHODE DE CONVERSION**

Les Comptes Consolidés sont présentés en euros – monnaie fonctionnelle du Groupe. Toutes les données financières sont arrondies au millier d'euros le plus proche.

Les opérations en devises sont initialement comptabilisées dans la monnaie fonctionnelle au taux de change en vigueur à la date de l'opération. A la date de clôture, les actifs et passifs monétaires libellés dans une devise sont convertis dans la monnaie fonctionnelle au taux de change en vigueur à la date en question. Tous les écarts de change sont enregistrés. Les actifs et passifs non monétaires évalués d'après leur coût historique dans une devise sont convertis aux taux de change en vigueur aux dates des opérations initiales. Les différences de change correspondantes sont comptabilisées dans le compte de résultat.

## **2.3 CHIFFRE D'AFFAIRES**

Le chiffre d'affaires du Groupe est constitué des principaux éléments suivants :

- Abonnements TV, Internet haut débit, services de câble de base, téléphonie et frais d'installation facturés aux particuliers et aux clients professionnels.
- Services de transmission de données, Internet à très haut débit, services de télécommunications, solutions de convergence et de mobilité facturés aux clients professionnels.

- Services de mise à disposition de l'infrastructure réseau, dont des contrats de droit d'usage irrévocable (*indefeasible right of use* ou IRU) ou bande passante sur le réseau, à d'autres opérateurs de télécommunications et services d'entretien associés.

Le chiffre d'affaires comprend la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir pour la vente de biens et services dans le cadre des activités ordinaires du Groupe. Les produits sont présentés après déduction de la taxe sur la valeur ajoutée, et des remises, rabais et ristournes, et élimination des ventes intragroupes entre entités comprises dans le périmètre de consolidation.

Les produits sont comptabilisés et présentés comme suit, conformément à IAS 18 *Produits des activités ordinaires* (IAS 18) :

- Les produits des abonnements aux services de câble de base, de télévision numérique à péage, d'Internet et de téléphonie sont comptabilisés de manière linéaire sur la durée d'abonnement, tandis que les produits des appels téléphoniques hors forfait sont comptabilisés lorsque le service est rendu.
- Lorsqu'un client bénéficie d'une promotion sur un abonnement (par exemple, au moyen d'une remise sur le tarif d'abonnement ou d'une période d'abonnement gratuit) sans rapport avec sa consommation et ses achats passés, le total des produits à facturer fait l'objet d'une comptabilisation linéaire pendant la durée de validité d'un éventuel contrat de fourniture de biens et services après la période promotionnelle. Si la promotion n'est pas conditionnée à la souscription d'un contrat comportant une durée d'engagement, le groupe comptabilise les produits pendant la période promotionnelle à hauteur de la contrepartie reçue ou à recevoir, car la prorogation du contrat n'est pas garantie.
- Les frais d'installation et de configuration (y compris le raccordement au réseau) des particuliers sont comptabilisés en chiffre d'affaires lorsque le service est rendu.
- Les frais d'accès aux services des clients professionnels facturés lors du raccordement du client avec un équipement ou un service sont comptabilisés en produits constatés d'avance, puis le produit constaté d'avance correspondant est repris en résultat sur la durée de vie estimée du client, sur base de données statistiques. Il est généralement étalé sur la période d'engagement contractuel.
- Le produit associé aux capacités de transmission par câble terrestre mises à disposition dans le cadre de contrats d'IRU fait l'objet d'une comptabilisation linéaire sur la durée du contrat.

## **2.4 PRODUITS CONSTATÉS D'AVANCE**

Pour certains contrats avec des clients professionnels, le Groupe perçoit des paiements d'avance (contrats d'IRU et frais de raccordement au réseau). Le produit est alors généralement comptabilisé de manière linéaire sur la durée du contrat. A la clôture de l'exercice, le produit constaté d'avance correspond au produit de la location du réseau non encore comptabilisé en chiffre d'affaires.

## **2.5 RESULTAT D'EXPLOITATION AVANT AMORTISSEMENTS ET DEPRECIATIONS**

Le sous-total « Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations » ou « EBITDA » est présenté dans le compte de résultat consolidé car la Direction a considéré pertinent de présenter, au compte de résultat, un sous-total au sein du résultat d'exploitation pour mieux comprendre la performance financière du Groupe et qui exclut les principaux éléments sans effet sur la trésorerie, tels que les amortissements et les dépréciations, accroissant ainsi la valeur prédictive des états financiers.

Par ailleurs, l'EBITDA est un indicateur utilisé par la Direction en interne pour mesurer la performance opérationnelle et financière, prendre des décisions d'investissement et d'allocation des ressources et évaluer les performances de l'équipe dirigeante.

Le sous-total EBITDA n'est pas nécessairement comparable à des indicateurs à l'appellation similaire présentés par d'autres entreprises. Il ne saurait se substituer au résultat d'exploitation, car les effets des amortissements et des dépréciations qui en sont exclus pèsent sur le résultat d'exploitation, qui est également présenté au compte de résultat consolidé conformément à IAS 1.

## 2.6 CHARGES ET PRODUITS FINANCIERS

Les charges et produits financiers sont principalement constitués des éléments suivants :

- charges d'intérêts et autres frais liés à des activités de financement comptabilisées selon la méthode du coût amorti ainsi que, le cas échéant, les variations de juste valeur des instruments dérivés de taux d'intérêt qui ne peuvent pas être qualifiés comme des instruments de couverture au sens de la norme IAS 39 *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (« IAS 39 ») et qui figurent au poste « Coût de l'endettement brut » dans le compte de résultat consolidé ;
- produits d'intérêts liés à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie.

## 2.7 INFORMATIONS SECTORIELLES

Selon IFRS 8 *Secteurs opérationnels*, les informations sectorielles doivent être présentées sur la même base que celle utilisée pour le reporting interne. Le Groupe a identifié les trois secteurs opérationnels suivants :

- Activités B2C
- Activités B2B
- Services de vente en gros ou *Wholesale*

### *Activités B2C*

Le Groupe propose aux particuliers et aux clients professionnels des abonnements TV, l'accès à Internet haut débit, des services de câble de base, de la téléphonie et des services d'installation payants.

### *Activités B2B*

Le Groupe propose aux clients professionnels une palette complète de services : transmission de données, Internet très haut débit, services de télécommunications, solutions de convergence et de mobilité, en raccordant directement leurs installations à des réseaux fibre et DSL.

### *Services de vente en gros ou Wholesale*

Le Groupe commercialise des services de mise à disposition de l'infrastructure réseau, notamment des contrats d'IRU ou de la bande passante sur son réseau, à d'autres opérateurs de télécommunications, ainsi que les services d'entretien associés.

## 2.8 IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

La charge d'impôt sur les sociétés comprend l'impôt exigible et les impôts différés. La charge d'impôt est constatée au compte de résultat consolidé, sauf si elle est liée à des éléments constatés en capitaux propres, auquel cas elle est comptabilisée en capitaux propres (se référer également à la Note 4.1.7).

La dette d'impôt sur les sociétés correspond à l'impôt à payer au titre de l'exercice, d'après les taux adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et aux régularisations d'impôts au titre des exercices précédents.

Les différences existant entre la valeur fiscale des actifs et passifs et leur valeur comptable constituent des différences temporaires donnant lieu à la comptabilisation d'un impôt différé. En revanche, les différences temporaires suivantes n'entraînent pas la comptabilisation d'un impôt différé : (i) la comptabilisation initiale de l'écart d'acquisition, (ii) la comptabilisation initiale des actifs ou des passifs dans le cadre d'une opération

autre qu'un regroupement d'entreprises sans effet sur le bénéfice comptable et imposable, et (iii) des participations dans des filiales, co-entreprises et entreprises associées dès lors que le Groupe contrôle la date à laquelle les différences temporelles s'inverseront et qu'il est probable que ces différences ne s'inverseront pas dans un avenir prévisible.

Les entreprises comprises dans la consolidation comptabilisent, le cas échéant, un passif d'impôt différé sur les dividendes que lesdites entreprises ont prévu de distribuer.

L'impôt différé est calculé au taux qui devrait être applicable aux différences temporaires lors de leur reversement, conformément aux règles en vigueur à la date de clôture.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont compensés s'il existe un droit légal de compenser les actifs et passifs d'impôts exigibles, et s'ils sont liés à des impôts sur les sociétés prélevés par la même administration fiscale sur la même entité imposable, ou sur différentes entités imposables, lorsque le contribuable a l'intention de régler le montant net de ses actifs et passifs d'impôt exigible ou que lesdits actifs et passifs seront liquidés simultanément.

Les impôts différés sont revus à chaque clôture pour tenir compte notamment des changements de législation fiscale et des perspectives de recouvrement des différences temporelles déductibles et des déficits fiscaux. Un actif d'impôt différé n'est comptabilisé que dans la mesure où il est probable que le Groupe disposera de bénéfices futurs imposables sur lesquels cet actif pourra être imputé dans un horizon prévisible ou, au-delà, d'impôts différés passifs de même maturité.

## **2.9 SUBVENTIONS PUBLIQUES ET SUBVENTIONS D'INVESTISSEMENT**

Les entités du Groupe peuvent recevoir des subventions publiques et des subventions d'investissement sous forme de financement direct ou indirect de projets d'investissement, assuré dans la plupart des cas par les collectivités territoriales. Ces subventions sont déduites du coût des actifs concernés et sont comptabilisées dans le compte de résultat consolidé en fonction du rythme de consommation des avantages économiques futurs attendus.

## **2.10 ECARTS D'ACQUISITION ET REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES**

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés en fonction de la méthode de l'acquisition. Les actifs, passifs et passifs éventuels de l'entreprise acquise, qui répondent aux critères d'IFRS 3R, sont comptabilisés à leur juste valeur à la date d'acquisition, à l'exception des actifs non courants (ou des groupes destinés à être cédés) classés comme détenus en vue de la vente selon la norme IFRS 5 *Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées*, qui doivent être comptabilisés à la valeur la plus faible entre leur valeur comptable et leur juste valeur diminuée des coûts de la vente.

La contrepartie versée correspond à la juste valeur, à la date d'acquisition, des actifs cédés, des engagements souscrits ou des passifs repris, et des instruments de capitaux propres émis par le Groupe en échange du contrôle de l'entreprise acquise. L'écart d'acquisition généré par le regroupement d'entreprises est égal à la différence entre :

- la somme de la contrepartie versée, la valeur de toute participation ne donnant pas le contrôle encore détenue par un tiers après le regroupement, et, le cas échéant, la juste valeur à la date d'acquisition de la participation détenue précédemment par l'acquéreur dans la cible,
- et l'écart entre les actifs identifiables acquis et les passifs repris à la date d'acquisition.

Cet écart d'acquisition apparaît à l'actif du bilan consolidé. Lorsqu'il en résulte une différence négative, elle est immédiatement comptabilisée en résultat.

Les coûts annexes directement attribuables à une acquisition donnant le contrôle sont comptabilisés en charges pour les périodes au cours desquelles les coûts sont engagés, à l'exception des coûts d'émission des titres d'emprunt ou de capitaux propres qui doivent être comptabilisés selon les normes IAS 32 *Instruments financiers : Présentation* (« IAS 32 ») et IAS 39.

Lorsque l'écart d'acquisition est calculé de façon provisoire à la clôture de l'exercice pendant lequel l'acquisition a été effectuée, toute régularisation de cette valeur provisoire effectuée dans les douze mois qui suivent l'acquisition est comptabilisée en contrepartie de l'écart d'acquisition.

Dans le cas de prises de participation ne donnant pas le contrôle (autrement dit, des participations ne donnant pas le contrôle dans une filiale qui fait déjà l'objet d'un regroupement), le Groupe affecte l'intégralité de la différence entre le prix payé et la quote-part dans les actifs nets acquise aux capitaux propres conformément à la norme IAS 27, sans réévaluation des actifs et passifs repris.

Les écarts d'acquisition provenant de l'acquisition de filiales ou de co-entreprises sont présentés séparément dans le bilan consolidé. Les pertes de valeur relatives à ces écarts d'acquisition sont présentées sur la ligne « Amortissements et dépréciations » du compte de résultat consolidé.

Les écarts d'acquisition provenant de l'acquisition d'entreprises associées sont inclus dans la valeur comptable de la participation. Les pertes de valeur relatives à ces écarts d'acquisition sont enregistrées dans la ligne « Résultat des sociétés mises en équivalence ».

Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis mais font l'objet d'un test de dépréciation dès l'apparition d'indices de pertes de valeur et au minimum une fois par an selon les modalités et hypothèses décrites en note 16.

Après leur comptabilisation initiale, les écarts d'acquisition sont inscrits à leur coût diminué des pertes de valeur constatées.

## **2.11 IMMOBILISATIONS INCORPORELLES**

### **Principes de comptabilisation et d'évaluation**

La valeur des immobilisations incorporelles est égale à leur coût moins les amortissements et dépréciations cumulées. Le coût correspond à tous les coûts directement imputables et nécessaires à l'achat, à la création, à la fabrication et à la mise en service de l'actif. Les immobilisations incorporelles sont principalement constituées des IRU, des brevets, des logiciels achetés et des applications développées en interne.

Les IRU correspondent au droit d'utilisation d'une partie des capacités d'un câble de transmission terrestre ou sous-marin octroyé pour une durée déterminée. Les IRU sont comptabilisés comme des actifs lorsque le Groupe possède un droit spécifique d'une partie identifiée de l'actif sous-jacent (généralement, de la fibre optique ou une bande de fréquences exclusive), et que la durée de ce droit correspond à la majeure partie de la durée d'utilité de l'actif sous-jacent. Ils sont amortis sur la durée la plus courte entre la durée d'utilisation attendue et la durée du contrat (entre 3 et 20 ans).

Les brevets font l'objet d'un amortissement linéaire pendant la période d'utilisation prévue (en règle générale, moins de 10 ans).

Les logiciels font l'objet d'un amortissement linéaire pendant la durée d'utilité attendue (en règle générale, moins de 3 ans).

Le coût d'acquisition d'une immobilisation incorporelle développée en interne correspond aux frais de personnel supportés dès lors que l'immobilisation incorporelle répond aux critères de la norme IAS 38. Une immobilisation incorporelle issue du développement d'un projet interne est comptabilisée si le Groupe peut démontrer que toutes les conditions suivantes sont remplies :

- La faisabilité technique permettant l'achèvement de l'immobilisation incorporelle de sorte qu'il soit possible de l'utiliser ou de la vendre.
- Son intention d'achever l'immobilisation incorporelle et de l'utiliser ou de la vendre.
- Sa capacité à utiliser ou à vendre l'immobilisation incorporelle.
- La capacité de l'immobilisation incorporelle à apporter des avantages économiques futurs probables. Le groupe peut notamment démontrer l'existence d'un marché pour la production de l'immobilisation incorporelle ou l'immobilisation incorporelle elle-même ou, si elle va être utilisée en interne, son utilité.
- La disponibilité des ressources techniques, financières et autres pour achever la conception de l'immobilisation incorporelle, puis pour l'utiliser ou la vendre.
- Sa capacité à mesurer avec exactitude les charges imputables à l'immobilisation incorporelle pendant sa conception.

L'incorporation dans le coût de l'actif cesse lorsque le projet est terminé et que l'actif est prêt à être utilisé.

Le coût d'une immobilisation incorporelle générée en interne issue de la phase de développement d'un projet informatique interne fait l'objet d'un amortissement linéaire pendant la durée d'utilité attendue (en règle générale, moins de 3 ans).

#### **Accords conclus avec les collectivités locales**

Pour mettre en place et gérer son réseau, les sociétés du Groupe ont historiquement (et souvent avant leur entrée dans le groupe) conclu des accords avec des collectivités locales et des organismes représentatifs dans le cadre de différents cadres juridiques (Plan Câble, loi relative à la liberté de communication de 1986, etc.). Plusieurs de ces accords octroient des droits exclusifs à l'opérateur et définissent des obligations en matière de fourniture, de programmation, de politique de prix et de redevance à verser pour les services de télévision locaux. Certains constituent des concessions de service public avec des clauses de « retour des biens », en vertu de laquelle la propriété des installations techniques et des ouvrages de génie civil est restituée aux collectivités locales à la fin de la concession.

Les directives sur les télécoms de l'UE (2002), appelées « Paquet Télécom », établissent le principe de la libre concurrence entre les opérateurs du marché des télécommunications, obligeant les organismes de réglementation nationaux à garantir des conditions de concurrence équitables, sans accorder de droits exclusifs ou spéciaux pour l'installation et l'exploitation de réseau. La loi française du 9 juillet 2004, qui transpose le Paquet Télécom, exigeait la mise en conformité des contrats existants d'ici à fin juillet 2007 au plus tard, afin de supprimer les clauses accordant des droits exclusifs et de garantir une utilisation partagée des ouvrages de génie civil.

Seule une minorité des accords noués avec les collectivités locales est susceptible d'appartenir à la catégorie des concessions de service public lorsque ces accords ont été conclus. Par conséquent, IFRIC 12 *Accords de concession de services* n'est appliqué qu'au contrat de délégation du service public signé avec le département des Hauts-de-Seine (*Délégation de Service Public 92*).

#### *Contrat de concession de service public noué avec le département des Hauts-de-Seine*

Sequalum, entité comprise dans le Groupe, a été sélectionnée en 2007 par le Conseil Général des Hauts-de-Seine afin de planifier, déployer et exploiter un réseau de fibre à très haut débit *Fiber To The Home* (FTTH) dans l'ensemble du département dans le cadre d'une Délégation de Service Public (DSP) appelée DSP 92. Une DSP est une forme de partenariat public-privé de droit français en vertu duquel une collectivité confie à des entités privées l'exploitation d'un service public moyennant une redevance proportionnelle aux recettes générées par l'exploitation du service en question.

Conformément au contrat de prestation de service signé entre Sequalum et le Conseil Général des Hauts-de-Seine, Sequalum doit construire le réseau (la construction devrait être achevée d'ici 2015), puis assurer l'entretien et l'exploitation du réseau en respectant une norme spécifique pendant 25 ans. A la fin de la 25<sup>e</sup> année, l'accord prendra fin.



Sequalum prend en charge la construction pour le compte du département des Hauts-de-Seine en échange d'une immobilisation incorporelle (c'est-à-dire le droit de collecter des recettes auprès des utilisateurs du réseau). Conformément à IAS 38 et IFRIC 12, Sequalum comptabilise l'immobilisation incorporelle au coût (net de la subvention reçue, ce qui correspond à la juste valeur de la contrepartie versée pour acquérir l'actif), soit la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir pour les prestations de services de construction.

Principales caractéristiques de l'accord :

Tarifs réglementés	Origine du chiffre d'affaires	Subvention octroyée par le concédant	Valeur résiduelle	Fin du contrat	Classification comptable
Les tarifs sont fixés dans le contrat de services	Utilisateurs	Subvention de 59 millions d'euros pour financer la construction	Le réseau sera restitué au concédant sans indemnité, à l'exception de certains actifs (actifs de reprise)	Le contrat prend fin après 25 ans	Immobilisations incorporelles

## 2.12 IMMOBILISATIONS CORPORELLES

La valeur des immobilisations corporelles est égale à leur coût d'acquisition diminué des amortissements et dépréciations cumulés.

Les terrains ne font pas l'objet d'amortissements. Les bâtiments et les locaux font l'objet d'un amortissement linéaire sur 20 ans.

Les composants significatifs des immobilisations corporelles et dont la durée d'utilité est différente font l'objet d'une comptabilisation et d'un amortissement séparés. Concernant le réseau et le matériel technique, les amortissements et les dépréciations sont calculés linéairement et les principales durées sont les suivantes :

<i>Réseau et équipements techniques</i>	<i>Méthode</i>	<i>Durée</i>
Nœuds du réseau	Linéaire	10 à 15 ans
Câbles optiques	Linéaire	15 à 30 ans
Installations d'ingénierie	Linéaire	20 à 40 ans
Liaisons	Linéaire	5 ans
Terminaux numériques	Linéaire	3 à 5 ans
Mobilier	Linéaire	5 à 10 ans
Agencements	Linéaire	8 à 10 ans
Équipements de transport	Linéaire	2 à 5 ans
Équipements de bureau	Linéaire	3 à 5 ans
Équipements informatiques	Linéaire	3 à 5 ans

La plus-value ou moins-value lors de la cession d'une immobilisation corporelle, qui correspond à l'écart entre le produit constaté au titre de la cession et la valeur comptable de l'immobilisation, est comptabilisée parmi les « Autres produits ou charges opérationnels » au compte de résultat consolidé.

## 2.13 CONTRATS DE LOCATION

Tout contrat de location transférant au locataire la quasi-totalité des avantages et risques inhérents à la propriété d'un actif est comptabilisé comme un contrat de location-financement. Dans tous les autres cas, il s'agit de contrats de location simple.

### Lorsque le Groupe est le bailleur

Les montants dus par les locataires dans le cadre des contrats de location-financement sont comptabilisés comme des créances pour le montant de l'investissement net du Groupe dans les contrats de location. Le

produit des contrats de location-financement est affecté aux périodes comptables afin d'obtenir un taux de rendement périodique constant sur l'investissement net du Groupe restant dû pour les contrats de location.

Le produit des contrats de location simple est comptabilisé de façon linéaire sur la durée du contrat correspondant. Les coûts directs initiaux supportés lors de la négociation et de la signature du contrat de location simple sont ajoutés à la valeur comptable de l'actif loué et comptabilisé en linéaire sur la durée du contrat de location.

### **Lorsque le Groupe est le locataire**

Les actifs détenus dans le cadre de contrats de location-financement sont initialement comptabilisés comme des actifs du Groupe à leur juste valeur au début du contrat ou, à la valeur actuelle des paiements minimum au titre du contrat, si elle est inférieure. La dette correspondante vis-à-vis du bailleur figure dans le bilan en tant qu'obligation liée au contrat de location-financement. Les paiements liés au contrat de location sont répartis entre les charges financières et la réduction de l'obligation liée au contrat de manière à obtenir un taux d'intérêt constant sur le solde restant dû de la dette. Les charges financières sont immédiatement comptabilisées en résultat. Les loyers conditionnels sont comptabilisés comme des charges pour les périodes concernées.

Les paiements liés à un contrat de location simple sont comptabilisés linéairement en charges pendant la durée du contrat, sauf si une autre base systématique est plus représentative de la consommation dans le temps des avantages économiques de l'actif loué. Les loyers conditionnels en rapport avec des contrats de location simple sont comptabilisés en charges pour les périodes concernées. Si des incitations à la location sont versées pour la signature de contrats de location simple, ils figurent en dettes. L'avantage cumulé des incitations est comptabilisé linéairement sous forme de réduction des charges de location, sauf si une autre base systématique est plus représentative de la consommation dans le temps des avantages économiques de l'actif loué.

## **2.14 DÉPRÉCIATION D'ACTIFS**

A chaque fois que des événements ou des évolutions de l'environnement économique font peser un risque de dépréciation sur les écarts d'acquisition, ou sur d'autres immobilisations incorporelles, corporelles ou bien sur des immobilisations en cours, le Groupe réexamine leur valeur. En outre, l'écart d'acquisition, les autres immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée et les immobilisations incorporelles en cours sont soumis à un test de dépréciation annuel au cours du deuxième semestre de chaque exercice.

L'objet du test de dépréciation est de comparer la valeur recouvrable d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») à sa valeur comptable.

La valeur nette de réalisation d'un actif ou d'une UGT correspond à la valeur la plus élevée entre sa valeur d'utilité et sa juste valeur après déduction des coûts de vente. Elle est calculée pour chaque actif, à moins que l'actif en question ne génère pas d'entrées de trésorerie largement indépendantes de celles relatives aux autres actifs ou groupes d'actifs. Dans ce cas, elle est calculée pour l'unité génératrice de flux trésorerie à laquelle est rattaché l'actif.

Une unité génératrice de trésorerie correspond au plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie dans une large mesure indépendantes de celles d'autres actifs ou groupes d'actifs. Les UGT sont, pour le Groupe ; « Activités B2C », « Activités B2B » et « Wholesale ».

La valeur d'utilité de chaque actif ou groupe d'actifs correspond à la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs (méthode des flux de trésorerie actualisés) qui est calculée en utilisant un taux d'actualisation après impôt pour chaque actif ou groupe d'actifs.

La juste valeur moins les frais de vente correspond au montant que l'on peut obtenir de la vente de l'actif ou du groupe d'actifs lors d'une transaction de gré à gré entre des parties bien informées et consentantes, moins les frais de vente.

Une dépréciation est enregistrée au poste « Amortissements et dépréciations » du compte de résultat si la valeur comptable d'un actif excède sa valeur nette de réalisation. Seules les dépréciations d'actifs autres que l'écart d'acquisition, telles que celles relatives aux immobilisations incorporelles, aux immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée et aux immobilisations corporelles, peuvent être reprises.

## **2.15 ACTIFS FINANCIERS**

Le Groupe classe les actifs financiers selon quatre catégories : actifs disponibles à la vente, prêts et créances, titres détenus jusqu'à l'échéance et actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net. Ils sont répartis entre actifs courants et actifs non courants conformément à IAS 1.

L'achat et la vente de tous les actifs financiers sont comptabilisés à la date de règlement.

### **Actifs financiers disponibles à la vente**

Les actifs financiers disponibles à la vente sont initialement comptabilisés à la juste valeur augmentée des frais de transaction directement imputables à l'acquisition ou à la sortie de l'actif financier. Par la suite, ils sont comptabilisés à la juste valeur. Les profits et pertes liés aux variations de la juste valeur sont directement imputés en capitaux propres jusqu'à cession ou dépréciation des titres. Les produits ou pertes cumulés sont recyclés dans le résultat de la période considérée.

Les actifs financiers disponibles à la vente sont principalement composés des actions d'entreprises qui ne font pas partie du Groupe. La juste valeur correspond au cours des titres cotés ou, dans le cas de titres non cotés, au coût historique, déduction faite de toute dépréciation, lorsque la juste valeur ne peut être évaluée de manière fiable au moyen des techniques habituelles, en l'absence d'un marché actif.

En présence d'indices objectifs d'une dépréciation des actifs disponibles à la vente, la dépréciation cumulée comptabilisée en capitaux propres est recyclée en résultat. Ces indices sont notamment une baisse des flux de trésorerie attendus de ces actifs (par exemple, si l'émetteur rencontre de graves difficultés), une baisse considérable de la rentabilité attendue ou une baisse prolongée de la juste valeur du titre. Les dépréciations d'instruments de capitaux propres classés parmi les actifs disponibles à la vente qui sont recyclées dans le résultat ne sont jamais reprises.

Les actifs financiers disponibles à la vente figurent dans l'actif non courant, à moins qu'il soit prévu de les céder dans les 12 mois qui suivent l'établissement du bilan.

### **Prêts et créances**

Les prêts et créances sont initialement comptabilisés à la juste valeur augmentée des frais de transaction directement imputables à l'acquisition. Après la comptabilisation initiale, ils sont évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

Cette catégorie est principalement composée des créances clients et autres créances

En présence d'indices objectifs d'une dépréciation, celle-ci est calculée et correspond à l'écart entre la valeur comptable des actifs financiers et leur valeur nette de réalisation et la différence est comptabilisée en résultat. Les dépréciations peuvent être reprises en cas de hausse ultérieure de la valeur nette de réalisation de l'actif.

### **Actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance**

Les actifs financiers détenus jusqu'à l'échéance présentent des paiements fixes ou déterminables et une échéance fixe et le Groupe a l'intention et la capacité de les conserver jusqu'à échéance. Ils sont évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

On apprécie s'il existe un indice quelconque montrant qu'un actif a subi une dépréciation.

Aucun actif financier n'est classé dans cette catégorie.

### **Actifs financiers comptabilisés à la juste valeur par résultat**

Ces actifs financiers sont évalués à leur juste valeur et les variations sont comptabilisées au compte de résultat.

Cette catégorie est essentiellement composée des éléments suivants :

- actifs détenus à des fins de transaction qui seront vendus dans un futur proche (principalement des titres négociables) ;
- actifs volontairement classés dans cette catégorie dès l'origine ;
- instruments dérivés actifs.

## **2.16 STOCKS**

Les stocks, principalement composés de décodeurs et de matériel technique, sont valorisés à leur coût d'acquisition ou à leur valeur nette de réalisation, si celle-ci est inférieure. Le coût d'acquisition est calculé selon la méthode du coût moyen pondéré. Il comprend les frais d'acquisition des matériels.

La valeur nette de réalisation correspond au prix de vente estimé dans un contexte d'activité normale, après déduction des coûts nécessaires à la réalisation de la vente.

## **2.17 TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE**

La trésorerie correspond aux espèces détenues sur des comptes bancaires et sous forme de dépôts.

Les équivalents de trésorerie sont constitués de placements très liquides dont la valeur est peu susceptible de changer et dont l'échéance initiale se situe généralement à moins de trois mois de la date d'achat.

## **2.18 PASSIFS FINANCIERS ET INSTRUMENTS DE CAPITAUX PROPRES**

### **Classement en dettes ou en capitaux propres**

Les dettes et les instruments de capitaux propres sont classés soit en dettes financières soit en capitaux propres selon la substance de l'arrangement contractuel.

### **Instruments de capitaux propres**

Un instrument de capitaux propres est tout contrat mettant en évidence un intérêt résiduel dans les actifs d'une entité après déduction de tous ses passifs. Les instruments de capitaux propres émis par le Groupe sont comptabilisés pour la valeur des ressources perçues, nette des coûts directs d'émission.

### **Passifs financiers**

Les passifs financiers autres que les instruments dérivés comprennent les emprunts dans le cadre de la dette senior du *Senior Facility Agreement*, les dettes liées aux contrats de location-financement, les dépôts de garantie, les avances reçues et les découverts bancaires.

Ils sont évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif, conformément à IAS 39. Le taux d'intérêt effectif correspond au taux de rendement interne utilisé pour l'actualisation exacte des flux de trésorerie futurs pendant la durée du passif financier. Les commissions et les frais liés à l'émission d'obligations sont inclus dans le calcul du taux d'intérêt effectif tout au long de la durée de vie attendue de l'instrument. Les intérêts cumulés figurent au poste passifs financiers courants dans le bilan.

## **2.19 INSTRUMENTS DÉRIVÉS**

Les instruments dérivés sont initialement comptabilisés à la juste valeur à la date où le contrat correspondant est conclu, puis réévalués à la juste valeur.

Des swaps de taux d'intérêt et des caps permettent de gérer l'exposition aux taux d'intérêt. L'objectif est de convertir des instruments financiers à taux d'intérêt variable en instruments à taux fixe. Ces contrats ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture telle que définie par IAS 39, car il n'existe aucune appellation ou documentation sur une quelconque relation de couverture lorsqu'ils sont conclus. Les variations de la juste valeur de ces instruments dérivés sont comptabilisées immédiatement en résultat parmi les produits ou les charges financières.

## **2.20 AVANTAGES DU PERSONNEL, PROVISIONS ET PASSIFS EVENTUELS**

Des provisions sont constituées lorsque le Groupe a une obligation légale (en vertu de la législation, de la réglementation ou d'un contrat) ou implicite résultant d'événements passés, et qu'il est probable qu'une sortie de ressources générant des avantages économiques sera nécessaire pour répondre à l'obligation (dont le montant peut être estimé de manière fiable). Les provisions sont réévaluées à la fin de chaque période comptable et font l'objet d'une régularisation afin de correspondre à la meilleure estimation.

Un passif éventuel est une obligation potentielle résultant d'événements passés et dont l'existence ne sera confirmée que par la survenance (ou non) d'un ou plusieurs événements futurs incertains qui ne sont pas totalement sous le contrôle de l'entité ou une obligation actuelle résultant d'événements passés, mais qui n'est pas comptabilisée, car il n'est pas probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation ou car le montant de l'obligation ne peut être évalué avec une fiabilité suffisante. Le montant de l'obligation est, dans ce cas, mentionnée en annexe, mais n'est pas comptabilisé.

### **Avantages du personnel**

Le Groupe participe à des régimes d'avantages du personnel à cotisations définies et à prestations définies. Les coûts relatifs à un régime de retraite à cotisations définies sont présentés en charges de personnel au compte de résultat consolidé, et comptabilisés lorsqu'il sont supportés.

Les obligations du Groupe relatives aux indemnités de départ à la retraite et aux prestations de fin de contrat sont estimées annuellement, conformément aux dispositions de l'IAS 19 révisé *Avantages du personnel* (« **IAS 19R** ») avec l'aide d'actuaire indépendants, en utilisant la méthode des unités de crédit projetées et en tenant compte des hypothèses actuarielles, notamment la rotation probable des bénéficiaires, les hausses de salaire, l'espérance de vie prévue et la durée d'emploi probable des salariés, et d'un taux d'actualisation adéquat mis à jour annuellement.

Les résultats actuariels découlant des variations des hypothèses actuarielles sont comptabilisés en autres éléments du résultat global.

### **Litiges**

Le montant des provisions pour litiges se fonde sur l'évaluation du niveau de risque et du bien-fondé des demandes.

## **Restructuration**

Les provisions relatives aux coûts de restructuration sont comptabilisées lorsque la version finale du plan de restructuration est approuvée par la Direction et lorsque le Groupe a créé, chez les personnes concernées, une attente fondée qu'il mettra en œuvre la restructuration, soit en commençant à exécuter le plan, soit en leur annonçant ses principales caractéristiques. Ces provisions ne comprennent que les charges directement liées à la restructuration, notamment les indemnités de licenciement, les coûts des départs en préretraite, les coûts des préavis non effectués et les autres coûts directement liés à la fermeture des installations.

### **2.21 PAIEMENT SUR LA BASE D' ACTIONS**

Le Groupe a accordé des options qui seront réglées en instruments de capitaux propres. En application d'IFRS 2, l'avantage accordé aux salariés au titre des plans de stock-options, évalué au moment de l'attribution de l'option, constitue un complément de rémunération.

Les plans d'attributions d'actions dénoués en instruments de capitaux propres sont évalués à la date d'attribution sur la base de la juste valeur des instruments de capitaux propres accordés. Ils sont comptabilisés comme des charges de personnel, linéairement sur la durée d'acquisition des droits, en prenant en compte l'estimation du Groupe du nombre d'options qui seront acquises à la fin de la période d'acquisition. De plus, pour les plans basés sur des conditions de performance hors marché, la probabilité de réaliser la performance est estimée chaque année et la charge est ajustée en conséquence.

La juste valeur des options attribuées est déterminée en utilisant le modèle d'évaluation Black & Scholes, qui prend en compte une réestimation annuelle du nombre attendu d'options exerçables. La charge comptabilisée est ajustée en conséquence.

### **2.22 COÛTS D'EMPRUNT**

Les coûts d'emprunt liés à l'acquisition, à la construction ou à la production d'actifs éligibles sont comptabilisés comme faisant partie du coût de l'actif en question. Il est précisé que le délai de mise en service est relativement court en raison du déploiement progressif du réseau. L'application de la norme IAS 23 *Coûts d'emprunt* n'a donc pas d'impact sur les Comptes Consolidés.

### **2.23 RÉSULTAT PAR ACTION**

Le résultat de base par action est calculé en divisant le résultat attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la société mère par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période, en excluant le cas échéant les actions propres détenues par le Groupe.

Le résultat dilué par action est calculé en divisant le résultat attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la société mère par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période, en prenant pour hypothèses que tous les instruments potentiellement dilutifs sont convertis et que le produit supposé de la conversion de ces instruments a été utilisé pour acquérir des actions du Groupe au cours moyen de marché de la période durant laquelle ces instruments étaient en circulation.

Les instruments potentiellement dilutifs comprennent notamment les options de souscription d'actions attribuées, si elles sont dilutives.

## **3 PRINCIPES COMPTABLES SIGNIFICATIFS ET PRINCIPALES SOURCES D'INCERTITUDE RELATIVES AUX ESTIMATIONS**

L'établissement des Comptes Consolidés préparés conformément aux normes comptables internationales IFRS implique que le Groupe procède à un certain nombre d'estimations et retienne certaines hypothèses, jugées réalistes et raisonnables.

Ainsi, l'application de principes comptables pour la préparation des Comptes Consolidés décrits dans la note 2 implique des décisions, des estimations et des hypothèses qui ont une influence sur les montants des actifs et des passifs, mais aussi des produits et des charges.

Ces estimations sont préparées sur la base du principe de continuité d'exploitation, d'après les informations disponibles, en tenant compte de l'environnement économique du moment. Dans le contexte économique actuel, certains faits et circonstances pourraient donc conduire à des changements de ces estimations ou hypothèses, ce qui affecterait la situation financière, le compte de résultat et les flux de trésorerie du Groupe Consolidés.

La valorisation de certains actifs et passifs lors de la préparation de ces Comptes Consolidés se fonde notamment sur certaines hypothèses, en particulier pour les éléments suivants :

- Reconnaissance du chiffre d'affaires : comme indiqué dans la note 2.3, le chiffre d'affaires est comptabilisé à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir lorsque des risques et avantages significatifs liés à la propriété d'un produit ont été transférés à l'acheteur ou lorsque la prestation de service a été rendue. En ce qui concerne les contrats avec des particuliers qui incluent des frais d'installation, de raccordement au réseau et de configuration, l'appréciation des critères de comptabilisation d'IAS 18 nécessite d'avoir recours au jugement notamment pour déterminer si l'installation, la configuration et le raccordement au réseau constituent un service à comptabiliser de manière séparée. En ce qui concerne les frais d'accès au service pour les clients professionnels, le produit est comptabilisé linéairement sur la durée du contrat. En fonction des décisions prises et des estimations, le rythme et les montants des produits comptabilisés pourraient différer sensiblement.
- Capitalisation des coûts de développement : les critères de capitalisation des coûts de développement sont exposés dans la note 2.11. Une fois capitalisés, ils sont ensuite amortis sur la durée d'utilité estimée des produits concernés (généralement 3 ans). Le Groupe doit donc évaluer la faisabilité commerciale et technique des programmes de développement et estimer la durée d'utilité des actifs ainsi conçus. Si ces hypothèses sont ensuite invalidées, il est parfois nécessaire de déprécier ou décomptabiliser certains des coûts de développement capitalisés et incorporés au coût de l'actif. La note 14 présente le montant des coûts capitalisés et incorporés au coût de l'actif dans le bilan consolidé.
- Juste valeur des instruments financiers (voir la note 28.3) : la juste valeur est calculée d'après le cours publié à la clôture de la période. Lorsqu'il n'existe aucune cotation sur un marché actif (par exemple, pour les swaps de taux d'intérêt utilisés actuellement afin de couvrir le risque de taux d'intérêt), la juste valeur est calculée selon des modèles reposant sur des données observables des marchés ou différentes techniques d'évaluation, telles que la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs.
- Comptabilisation des actifs d'impôt différé sur déficits reportables (voir les notes 2.8, 4.1.7 et 12) : les actifs d'impôt différé concernent principalement des déficits fiscaux reportables. Les actifs relatifs aux reports de pertes fiscales sont comptabilisés s'il est probable que le Groupe enregistre ultérieurement des bénéfices imposables sur lequel ces déficits fiscaux pourront être imputés. Un examen approfondi est nécessaire pour évaluer la capacité du Groupe à utiliser les déficits fiscaux reportables. Les événements passés, ainsi que les éléments positifs et négatifs de certains facteurs économiques qui peuvent peser sur l'activité du Groupe dans un avenir proche sont analysés afin d'estimer la probabilité d'utilisation future des déficits fiscaux reportables. Au 31 décembre 2013, le Groupe a reconnu un actif d'impôt différé d'un montant total de 132,7 millions d'euros au titre des déficits reportables dont l'utilisation future a été jugée probable sur l'horizon retenu de 5 ans.
- Tests de dépréciation (voir les notes 2.10 et 16) : le calcul des valeurs recouvrables des unités génératrices de trésorerie lors du test de dépréciation annuel implique d'estimer leur juste valeur après déduction des coûts de vente et leur valeur d'utilité. Pour évaluer la valeur d'utilité, la

Direction s'appuie sur des hypothèses relatives aux flux de trésorerie de l'exploitation des unités génératrices de trésorerie, ainsi que les taux d'actualisation.

Le calcul de la valeur d'utilité se fonde sur des hypothèses telles que le taux d'actualisation et le taux de croissance à l'infini au-delà de la période de projection. Ces hypothèses peuvent évoluer et se traduire par une baisse de la valeur comptable en-deçà de la valeur recouvrable, ce qui entraînerait la constatation d'une dépréciation.

Au 31 décembre 2013 et 2012, les hypothèses utilisées pour calculer la valeur d'utilité des unités génératrices de trésorerie auxquelles l'écart d'acquisition a été affecté étaient les suivantes :

<b>CGU « Opérations B2C »</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Durée de la période de projection	5 ans	8 ans
Taux d'actualisation	7,30%	7,56%
Taux de croissance hors période de projection pour la valeur finale	2,00%	1,75%
<b>CGU « Opérations B2B » et « Wholesale »</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Durée de la période de projection	5 ans	6 ans
Taux d'actualisation	7,14%	9,42%
Taux de croissance à l'infini hors période de projection pour la valeur finale	2,00%	1,00%

Le calcul de la valeur d'utilité repose sur des projections des flux de trésorerie d'après les budgets financiers approuvés par la Direction et dont la période a été ramenée à 5 ans en 2013 conformément aux préconisations d'IAS 36. Les projections relatives au nombre d'abonnés, au chiffre d'affaires, aux coûts et aux investissements sont fondées sur des hypothèses raisonnables et acceptables déterminées par la Direction. Les hypothèses principales comprennent les prévisions de nombre d'abonnés, le revenu moyen par abonné et le niveau d'investissement d'amélioration des infrastructures de réseaux. Les projections sont fondées aussi bien sur l'expérience passée que sur le taux de pénétration anticipé pour les différents produits.



## **4 EVÉNEMENTS SIGNIFICATIFS**

### **4.1 EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2013**

#### **4.1.1 CONSTITUTION DE NUMERICABLE GROUP**

Numericable Group a été créée en juillet 2013 et constituée par voie d'apports en numéraire d'un montant initial de 37 milliers d'euros.

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

Les apports d'Ypso et Altice B2B a Numericable Group ont résulté en une augmentation de capital de la société d'un montant total de 1 995 489 milliers d'euros répartis en 113 772 milliers d'euros d'augmentation de capital social et 1 881 717 milliers d'euros de primes d'émission.

Suite aux apports, le capital de la société s'élevait ainsi à 113 809 milliers d'euros et la prime d'émission à 1 881 717 milliers d'euros.

Par ailleurs, lors de la restructuration de la dette du Groupe qui a eu lieu en 2009 et au cours de laquelle les actionnaires du Groupe avaient acquis certains prêts au titre du SFA Ypso France, Ypso Holding Sarl avait procédé à l'émission de titres financiers, souscrits par les actionnaires, et notamment 132.664.023 certificats d'actions à intérêts prioritaires subordonnés (subordinated interest preferred equity certificates) (les « Super PEC »), d'une valeur nominale d'un euro et dont les intérêts étaient capitalisables.

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

#### **4.1.2 INTRODUCTION EN BOURSE ET AUGMENTATIONS DE CAPITAL**

Le 25 octobre 2013, le conseil d'administration de Numericable Group a décidé du principe de lancement de l'introduction en bourse de la société sur le marché NYSE Euronext Paris.

Le 7 novembre 2013, le conseil d'administration a :

- fixé le prix d'introduction en bourse à 24,80 euros par actions ;
- décidé d'augmenter le capital d'un montant total de 250 000 milliers d'euros par offre au public (dont 10 081 milliers d'euros d'augmentation du capital social par création d'actions nouvelles et 239 919 milliers d'euros de primes d'émission) ;
- proposé une augmentation de capital réservée aux salariés qui a finalement été réalisée pour un montant de 1 034 milliers d'euros (dont 52 milliers d'euros d'augmentation du capital social par création d'actions nouvelles et 982 milliers d'euros de primes d'émission).

La première cotation a eu lieu le 8 novembre 2013.

Les frais engendrés dans le cadre de l'introduction en bourse ont été intégralement imputés sur la prime d'émission pour un montant total de 14 582 milliers d'euros. Ces frais, intégralement supportés par Numericable Group, ont été comptabilisés sans effet d'impôt.

Suite aux opérations d'introduction en bourse, le capital social de Numericable Group s'élevait ainsi à 123 942 milliers d'euros et la prime d'émission à 2 108 037 milliers d'euros.

Se référer également à la note 22.1 pour l'historique de la constitution du capital social de Numericable Group.

#### **4.1.3 ATTRIBUTION D'UN PLAN D'OPTIONS DE SOUSCRIPTION D'ACTIONS**

Le conseil d'administration du 7 novembre 2013 a par ailleurs adopté un plan d'attribution d'options de souscription d'actions au profit de certains mandataires sociaux de Numericable Group et salariés du Groupe.

Ce plan porte sur un nombre total de 2 845 229 options de souscription d'actions équivalent à 2 845 229 actions.

Au 31 décembre 2013, la juste valeur des options attribuées a été évaluée à 9 702 milliers d'euros. La charge reconnue en 2013 au titre du plan s'est élevée à 640 milliers d'euros.

Se référer à la Note 25.2 pour davantage de détails sur ce plan d'options de souscription d'actions.

#### **4.1.4 ACQUISITION DE VALVISION**

Le 27 juin 2013, le Groupe a procédé au rachat de 100% des actions de la société Valvision, câblo-opérateur présent dans l'est de la France.

La différence entre le prix de l'acquisition (3 340 milliers d'euros) et la quote-part de capitaux propres acquise (219 milliers d'euros), représentatif de la clientèle acquise, soit 3 121 milliers d'euros a été intégralement affecté au poste « Autres immobilisations incorporelles » et fait l'objet d'un amortissement sur une durée de 3 ans.

Aucun complément de prix n'est prévu dans le cadre du contrat d'acquisition.

#### **4.1.5 ACQUISITION DE LTI TELECOM**

Le 31 octobre 2013, le Groupe a procédé au rachat de 100% des actions de la holding Invescom qui détient 100% de l'opérateur B2B LTI Telecom.

Le prix de l'acquisition s'élève à 25 550 milliers d'euros pour une quote-part de capitaux propres acquise de 609 milliers d'euros. Aucun complément de prix n'est prévu dans le cadre du contrat d'acquisition.

Compte tenu de la date d'acquisition, l'exercice d'allocation du prix d'acquisition aux actifs identifiables et aux passifs assumés n'a pas encore été finalisé au 31 décembre 2013, la société ayant jusqu'au 30 septembre 2014 pour finaliser cet exercice.

Par conséquent, la différence de 24 941 milliers d'euros entre le prix d'acquisition et la quote part de capitaux propres tels qu'ils ressortent des comptes locaux du sous ensemble acquis, a été comptabilisée au 31 décembre 2013 en écart d'acquisition (se référer à la Note 13).

#### **4.1.6 REFINANCEMENTS DE LA DETTE SENIOR**

##### ***Amendements opérés en juillet / août 2013***

En juillet et en août 2013, le Groupe a amendé ses Dettes Senior ce qui a permis au Groupe de rééchelonner une grande partie de sa dette financière. Cette renégociation a également entraîné une évolution de certaines conditions contractuelles, dont le taux de marge applicable à la dette Senior d'Altice B2B.

Cette renégociation des Dettes Senior a été analysée en une simple modification de la dette existante et par conséquent les frais liés à la renégociation des dettes (soit 6.2 millions d'euros) ont fait l'objet d'une comptabilisation au coût amorti par la méthode du taux d'intérêt effectif conformément à IAS 39.

##### ***Refinancement opéré en décembre 2013***

En décembre 2013, le Groupe a levé une nouvelle tranche de Dette Senior d'un montant total de 800 millions d'euros (Tranche D). Cette tranche est remboursable au 31 décembre 2018 et est rémunérée au taux Euribor plus une marge de 3,75%.

Le Groupe a utilisé les produits de cette émission (800 millions d'euros) ainsi que les produits issus de l'augmentation de capital réalisée dans le cadre de l'offre réservée au public (250 millions d'euros) pour procéder au remboursement de certaines de ses dettes existantes à savoir:

- la totalité de la Dette Senior souscrite à l'origine par Altice B2B France pour 451 millions d'euros ;
- l'intégralité de l'emprunt obligataire de 275 millions d'euros (Tranche C-Two B) souscrit en octobre 2012 ;
- une partie de l'emprunt obligataire de 225 millions d'euros (tranche C-Two A) souscrit en octobre 2012 (remboursement de 78,8 millions d'euros) ;
- une partie de l'emprunt obligataire de 360 millions d'euros (tranche C-One) souscrit en février 2012 (remboursement de 126,1 millions d'euros).

Cette renégociation des Dettes Senior a été analysée comme une extinction de la dette existante et en conséquence :

- les frais d'extinction des emprunts obligataires (« Premium ») supportés par le Groupe ont été comptabilisés en autres charges financières pour 28,0 millions d'euros ;
- les frais relatifs à la mise en place des dettes éteintes en décembre 2013, qui avaient initialement été comptabilisés au coût amorti, ont été comptabilisés en autres charges financières pour 15,2 millions d'euros ;
- les frais liés à la mise en place de la nouvelle tranche D (7,25 millions d'euros) ont fait l'objet d'une comptabilisation au coût amorti par la méthode du taux d'intérêt effectif conformément à IAS 39.

Suite aux refinancements opérés en 2013, l'échéancier des Dettes Senior se présente comme suit au 31 décembre 2013 (valeurs comptables):

<b>Maturité</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Total</b>
<i>En millions d'euros</i>	42.6	63.4	102.1	821.0	1 223.2	380.0	2 632.4

#### **4.1.7 IMPÔTS DIFFÉRÉS ACTIVÉS**

Au cours de l'exercice, le Groupe a reconnu un actif d'impôt différé d'un montant total de 132,7 millions d'euros au titre des déficits reportables dont l'utilisation future a été jugée probable sur l'horizon retenu de 5 ans.

Compte tenu du montant important de déficits non reconnus restant au 31 décembre 2013 (cf. note 12.4), l'intégralité du produit d'impôt différé reconnu en 2013 a été comptabilisé au compte de résultat et aucun impôt différé actif n'a pas été comptabilisé sur les écarts actuariels présentés en autres éléments du résultat global ni sur les frais d'augmentation de capital imputés sur la prime d'émission.

#### **4.1.8 ENQUETE APPROFONDIE DE LA COMMISSION EUROPEENNE SUR LA CESSION PAR CERTAINES COLLECTIVITES D'INFRASTRUCTURES CABLEES**

Le 17 juillet 2013, la Commission européenne a indiqué avoir décidé d'ouvrir une enquête approfondie afin de déterminer si la cession d'infrastructures câblées publiques opérée entre 2003 et 2006 par plusieurs collectivités territoriales françaises à Numericable était conforme aux règles de l'Union Européenne en matière d'aides d'Etat. La Commission européenne a exprimé à ce stade des doutes sur la compatibilité de l'aide que représenterait l'avantage économique conféré selon elle à Numericable, en raison des conditions de cette cession.

Cette position étant contestée par le Groupe et le risque éventuel en lien avec cette enquête ne pouvant être évalué de façon fiable, aucune provision n'a été constatée dans les comptes au 31 décembre 2013.

#### **4.1.9 CESSION-BAIL DE MODEMS**

En mai 2013 et en juin 2013, le Groupe a conclu deux contrats de cession-bail (*leaseback*) avec Lease Expansion, pour respectivement 12,7 millions d'euros et 5,9 millions d'euros, concernant les nouveaux modems dénommés "La Box".

La durée de location est de trois ans pour chacun des contrats.

#### **4.1.10 CONTRÔLES FISCAUX**

Courant 2013, l'administration a entamé une vérification fiscale sur les entités Altice B2B France et Completel concernant les années 2010 et 2011 s'achevant par la remise le 19 décembre 2013 de propositions de rectifications. Ces dernières portent exclusivement sur le rejet de la déductibilité de la charge de certaines prestations de services d'actionnaires réalisées en 2009, 2010 et 2011. Une provision comptabilisée pour risques et charges d'un montant total de 11,4 millions d'euros a été comptabilisée au 31 décembre 2013 afin de couvrir la totalité des redressements envisagés (Impôt sur les sociétés, TVA, retenue à la source, amendes, majorations et intérêts de retard).

#### **4.1.11 INDEMNITÉS LEHMAN BROTHER**

Le Groupe a reçu deux nouveaux versements de 4,5 millions d'euros et 2,6 millions d'euros en juin 2013 et en décembre 2013 respectivement dans le cadre de sa demande d'indemnisation suite à la faillite de Lehman Brothers en septembre 2008 (se référer à la Note 28.4).

#### **4.1.12 ANNULATION DE L'AMENDE DE 5 MILLIONS D'EUROS INFLIGEE PAR L'ARCEP**

En juillet 2013, le Conseil constitutionnel a estimé que le pouvoir de sanction de l'ARCEP (Autorité de régulation des communications électroniques et des postes) ne répondait pas aux principes d'indépendance et d'impartialité imposés par la Constitution.

Le 21 octobre 2013, le Groupe a obtenu l'annulation par le Conseil d'Etat de la décision de sanction de l'ARCEP du 20 décembre 2011 qui avait condamné Numericable et NC Numericable à une amende de 5 millions d'euros pour non-respect de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010.

Le Groupe a constaté le produit relatif à l'annulation de cette amende dans les comptes au 31 décembre 2013 dans la rubrique « Autres produits opérationnels » (se référer à la Note 9).

#### **4.1.13 LITIGE FREE**

Le 13 décembre 2013, le tribunal de commerce de Paris a condamné le Groupe à payer à Free la somme de 6 411 milliers d'euros dans le cadre d'un litige portant sur une campagne publicitaire menée par Numericable qui aurait selon Free porté atteinte à sa marque et son image (se référer à la Note 24.2 pour plus de détails sur la procédure). Le Groupe a interjeté appel de ce jugement.

Le Groupe a provisionné l'intégralité de cette condamnation dans les comptes consolidés clos le 31 décembre 2013. Cette condamnation ayant fait l'objet d'une exécution début janvier 2014, la provision a été classifiée dans la rubrique « Provisions courantes » du bilan consolidé au 31 décembre 2013.

### **4.2 EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2012**

#### **4.2.1 EMISSIONS OBLIGATAIRES**

En 2012, le Groupe a procédé à plusieurs émissions obligataires afin de refinancer une partie de sa dette financière.

En février 2012, le Groupe a émis des obligations à hauteur de 360 millions d'euros. L'émetteur était Numericable Finance & Co. S.C.A. (société de titrisation non réglementée constituée sous forme de société en commandite par actions de droit luxembourgeois). Les produits de cette émission ont permis à Numericable Finance & Co. de financer le rachat de l'intégralité de la part de la banque prêteuse (JP Morgan) dans un prêt (le prêt « C-One ») dont le seul prêteur était la banque elle-même dans le cadre du Senior Facility Agreement, au profit du Groupe, qui a ainsi été en mesure de rembourser certains prêts du Senior Facility Agreement à hauteur de 350 millions d'euros.

L'échéance des obligations se situe le 15 février 2019 et elles portent intérêt à 12,375%. Les coupons sont payés semestriellement le 15 février et le 15 août de chaque année.

En février 2012, le Groupe a également obtenu une nouvelle ligne de crédit revolving (dénommée *Revolving Credit Facility*) dans le cadre de du *Senior Facility Agreement*; elle met à disposition du groupe Ypso un montant maximum de 65 millions d'euros. Son échéance se situe en mars 2016. La part utilisée de cette ligne porte intérêt au taux Euribor plus une marge de 4,5%. La part non utilisée, soit 65 millions d'euros (au 31 décembre 2013), porte un intérêt égal à une commission d'engagement de 2,25%.

Aux termes de la modification et du retraitement du *Senior Facility Agreement* de septembre 2011, l'échéance des engagements de certains prêteurs a été reportée de deux ans (soit 50% de la tranche A et des Capex Facilities et 2/3 des tranches B et C). En outre, le niveau de marge pour les tranches ayant fait l'objet de la prorogation a été modifié et de nouveaux « covenants » financiers ont été mis en place. Le *Senior Facility Amendment and Restatement* de septembre 2011 est entré en vigueur le 15 février 2012.

En octobre 2012, le Groupe a procédé à deux autres émissions obligataires de 225 et 275 millions d'euros respectivement par le biais du même émetteur, Numericable Finance & Co. Les produits de cette émission ont permis à Numericable Finance & Co. de financer le rachat de l'intégralité de la part de la banque prêteuse (JP Morgan) dans deux nouveaux prêts (le prêt « C-Two A » et le prêt « C-Two B ») dont le seul prêteur était la banque prêteuse elle-même dans le cadre du *Senior Facility Agreement*, au profit du Groupe, qui a ainsi été en mesure de rembourser certains prêts de la Dette Senior à hauteur de 490 millions d'euros.

Le prêt « C-Two A » porte sur un montant de 225 millions d'euros. Son échéance se situe le 15 février 2019 et il porte un intérêt annuel de 8,75%. Les coupons sont payés semestriellement le 15 février et le 15 août de chaque année, à partir du 15 février 2013.

Le prêt « C-Two B » porte sur un montant de 275 millions d'euros. Son échéance se situe en octobre 2018 et il porte un intérêt variable égal au taux Euribor plus 7,85% par an. Les coupons sont payés trimestriellement le 15 janvier, le 15 avril, le 15 juillet et le 15 octobre de chaque année, à partir du 15 janvier 2013.

Le Groupe a payé 55 millions d'euros de frais pour la mise en place de ces prêts (C-One, C-Two A et C-Two B) et les modifications correspondantes du *Senior Facility Agreement*. Ce montant comprend :

- les coûts des émissions obligataires d'un montant de 30,2 millions d'euros qui sont amortis sur la durée des obligations en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif ;
- les pénalités d'abandon de crédit (*waiver fees*) pour un montant de 17,4 millions d'euros enregistrées au poste « Autres charges financières » du compte de résultat consolidé pour la période close le 31 décembre 2012 ;
- les commissions et honoraires de conseil pour un montant de 7,4 millions d'euros enregistrées au poste « Autres charges financières » du compte de résultat consolidé pour la période close le 31 décembre 2012.

#### **4.2.2 RACHAT DU RÉSEAU DE NICE**

En avril 2012, le Groupe a signé un accord avec la municipalité de Nice en vue du rachat du réseau câblé de la ville pour une valeur de 20 millions d'euros.

Le paiement du prix d'achat est effectué comme suit :

- 2,5 millions d'euros en juillet 2012 et 2,5 millions d'euros en janvier 2013 ;
- le solde de 15 millions d'euros est payable sur 20 ans (0,75 million d'euros chaque année de 2013 à 2032) avec un intérêt annuel de 4%.

#### **4.2.3 CONTRÔLES FISCAUX**

Au cours du troisième trimestre 2012, les contrôles fiscaux mentionnés à la note 12.5 ont été étendus à l'exercice 2010. Les redressements relatifs aux exercices 2005 à 2009 ont été réduits.

Au 31 décembre 2012, le montant de la provision comptabilisée en rapport avec ces contrôles fiscaux n'avait pas été réévalué car le risque financier lié aux redressements pour l'exercice 2010 était équivalent aux réductions consenties par l'administration pour les redressements portant sur les exercices 2005 à 2009.

## 5 INFORMATIONS SECTORIELLES

Comme expliqué dans la note 2.7, le Groupe a recensé trois secteurs opérationnels :

- Activités B2B
- Activités B2C
- Wholesale

### 5.1 COMPTE DE RÉSULTAT

Les tableaux suivants présentent, pour chaque période, la contribution de chaque secteur aux postes du compte de résultat consolidé (de la rubrique Chiffre d'affaires jusqu'à la rubrique Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations).

Les ventes intrasectorielles ont été éliminées sous la colonne « Eliminations ».

<i>Exercice 2013 (en milliers d'euros)</i>	<b>B2C</b>	<b>B2B</b>	<b>Wholesale</b>	<b>Eliminations</b>	<b>Total 2013</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>869 448</b>	<b>312 640</b>	<b>200 794</b>	<b>(68 640)</b>	<b>1 314 242</b>
Achats externes	(415 127)	(180 195)	(84 333)	68 640	(611 016)
Charges de personnel	(87 144)	(60 504)	(6 982)	-	(154 631)
Impôts et taxes	(20 469)	(8 073)	(5 355)	-	(33 896)
Provisions	(8 616)	(11 567)	(283)	-	(20 466)
Autres produits opérationnels	65 499	20 763	59	-	86 321
Autres charges opérationnelles	(18 588)	(1 878)	-	-	(20 466)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>385 003</b>	<b>71 186</b>	<b>103 900</b>	<b>-</b>	<b>560 088</b>

<i>Exercice 2012 (en milliers d'euros)</i>	<b>B2C</b>	<b>B2B</b>	<b>Wholesale</b>	<b>Eliminations</b>	<b>Total 2012</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>832 568</b>	<b>324 506</b>	<b>211 476</b>	<b>(66 125)</b>	<b>1 302 425</b>
Achats externes	(386 060)	(178 420)	(103 766)	66 125	(602 121)
Charges de personnel	(77 592)	(57 186)	(6 697)	-	(141 475)
Impôts et taxes	(19 901)	(7 569)	(4 926)	-	(32 396)
Provisions	(4 516)	(1 323)	(380)	-	(6 219)
Autres produits opérationnels	68 095	21 108	26	-	89 229
Autres charges opérationnelles	(16 030)	(1 148)	-	-	(17 178)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>396 564</b>	<b>99 968</b>	<b>95 733</b>	<b>-</b>	<b>592 265</b>

### 5.2 ECART D'ACQUISITION

Les écarts d'acquisition se ventilent par secteur de la façon suivante aux 31 décembre 2013 et 2012 :

<i>Valeur nette comptable (en milliers d'euros)</i>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
B2C	984 583	984 583
B2B	499 045	474 103
Wholesale	-	-
<b>Total</b>	<b>1 483 628</b>	<b>1 458 686</b>

### 5.3 INVESTISSEMENTS

Les investissements corporels et incorporels (net des subventions d'investissement reçues) sont ventilés par secteur de la façon suivante aux 31 décembre 2013 :

<i>Chiffres exprimés en milliers d'euros</i>	<b>31 décembre 2013</b>
B2C	165 473
B2B	73 904
Wholesale	80 452
<b>Total</b>	<b>319 829</b>

## 6 CHIFFRE D'AFFAIRES

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

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Chiffres d'affaires B2C	864 589	826 171
Chiffres d'affaires B2B	309 646	323 201
Chiffre d'affaires Wholesale	140 007	153 053
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b><u>1 314 242</u></b>	<b><u>1 302 425</u></b>

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

## 7 ACHATS EXTERNES

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

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Coûts du contenu télévisuel, de l'Internet et de la téléphonie	(315 318)	(332 853)
Sous-traitance et achats de services	(98 082)	(90 752)
Marketing	(38 834)	(30 120)
Honoraires	(35 991)	(31 936)
Redevances et licences versées	(12 183)	(12 089)
Droits de passage versés	(14 936)	(15 316)
Loyers et charges locatives	(27 023)	(25 790)
Energie	(25 846)	(23 938)
Créances douteuses	(8 000)	(9 173)
Frais postaux	(4 389)	(4 378)
Frais de transport	(4 654)	(4 286)
Frais de réparation et de maintenance	(11 830)	(11 911)
Charges opérationnelles diverses	(13 930)	(9 579)
<b>Achats externes</b>	<b><u>(611 016)</u></b>	<b><u>(602 121)</u></b>

## 8 CHARGES DE PERSONNEL

Les charges de personnel se décomposent de la manière suivante :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Traitements et salaires	(99 947)	(91 343)
Charges sociales	(45 923)	(43 889)
Participation des salariés	(5 210)	(6 243)
Coûts relatifs au plan de stock options (a)	(3 551)	-
<b>Charges de personnel</b>	<b><u>(154 631)</u></b>	<b><u>(141 475)</u></b>

(a) Dont 2,9 millions au titre des contributions patronales dues lors de l'attribution des actions et 0,6 millions d'euros correspondant au coût du plan reconnu en 2013 (se référer à la Note 4.1.3).

Au 31 décembre 2013, le Groupe employait un total de 2 182 personnes (dont 2 077 contrats à durée indéterminée) contre 1 979 personnes au 31 décembre 2012 (dont 1 910 contrats à durée indéterminée)

Le tableau suivant ventile les effectifs titulaires d'un contrat à durée indéterminée par catégories socioprofessionnelles aux 31 décembre 2013 et 2012 :

<b>Catégories socioprofessionnelles</b>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
Cadres (Managers)	1 096	1 015
Techniciens supérieurs et agents de maîtrise (T.S.M.)	356	322
Ouvriers, employés, techniciens (O.E.T.) (Non Managers)	625	573
<b>TOTAL</b>	<b>2 077</b>	<b>1 910</b>

## 9 AUTRES PRODUITS OPÉRATIONNELS

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

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
Production immobilisée <sup>(a)</sup>	75 853	82 217
Produits de cessions d'actifs	5 078	3 817
Autres <sup>(b)</sup>	5 390	3 195
<b>Autres produits opérationnels</b>	<b>86 321</b>	<b>89 229</b>

(a) La production immobilisée concerne des travaux sur le réseau effectués par des employés du Groupe en vue de l'accroissement des activités de modernisation du réseau câblé.

(b) En 2013, ce poste inclut le remboursement de l'amende de 5 millions d'euros infligée par l'ARCEP en 2012. En 2012, ce poste incluait principalement divers transferts de charges pour 2,7 millions d'euros.

## 10 AUTRES CHARGES OPÉRATIONNELLES

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

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
Valeur nette comptable des actifs cédés	(14 741)	(7 382)
Honoraires payés dans le cadre des opérations de refinancement	(4 619)	(7 372)
Frais de gestion payés à nos actionnaires (a)	(1 106)	(2 424)
Charges opérationnelles diverses	-	-
<b>Autres charges opérationnelles</b>	<b>(20 466)</b>	<b>(17 178)</b>

(a) jusqu'à la date d'introduction en bourse, à partir de laquelle les conventions ont été résiliées.



## 11 RÉSULTAT FINANCIER

Les résultats financiers aux 31 décembre 2013 et 2012 peuvent être analysés comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Note	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Produits d'intérêt reçus sur trésorerie et équivalents de trésorerie		111	106
Autres produits financiers	<b>11.1</b>	9 593	4 220
<b>Produits financiers</b>		<b>9 704</b>	<b>4 326</b>
Variation de la juste valeur des instruments dérivés		-	-
Charges d'intérêt sur la dette financière, hors impact du taux d'intérêt effectif		(184 839)	(183 057)
<b>Intérêts financiers relatifs à la dette financière brute</b>		<b>(184 839)</b>	<b>(183 057)</b>
Autres charges financières	<b>11.2</b>	(148 513)	(32 699)
<b>Résultat financier</b>		<b>(323 648)</b>	<b>(211 430)</b>

### 11.1 AUTRES PRODUITS FINANCIERS

Au 31 décembre 2013, les autres produits d'intérêts sont principalement composés :

- Les paiements reçus dans le cadre de l'indemnisation demandée après la faillite de Lehman Brothers en septembre 2008 (voir la note 28.4) pour 7,1 millions d'euros (contre 2,8 millions d'euros en 2012) ;
- De reprises de provisions pour risques et charges financiers pour 1,9 millions d'euros.

### 11.2 AUTRES CHARGES D'INTÉRÊT

Au 31 décembre 2013, les autres charges financières sont principalement composées :

- des frais d'extinction des emprunts obligataires (« Premium ») supportés par le Groupe pour 28 millions d'euros dans le cadre du refinancement de la dette Senior exposé dans la note 4.1.6 ci-dessus ;
- des frais d'extinction des SuperPECs pour 81 millions d'euros (sans impact sur la trésorerie du groupe dans la mesure où, comme exposé dans la note 4.1.1 ci-dessus, cette dette a été éteinte par émission d'actions dans le cadre de l'introduction en bourse) ;
- de la part non amortie des frais relatifs aux dettes éteintes en décembre 2013 (initialement comptabilisés au coût amorti) pour 15,2 millions d'euros ;
- l'amortissement des frais payés pour la mise en place des financements toujours en place fin 2013 pour 8,3 millions d'euros ;
- de pénalités de retard de déploiement clients pour 4 millions d'euros.

Au 31 décembre 2012, les autres charges financières incluaient principalement :

- des pénalités de remboursement anticipés payées dans le cadre des refinancements de la dette pour 17,4 millions d'euros ;
- l'amortissement des frais payés pour la mise en place des financements pour 6,2 millions d'euros évalués selon la méthode du taux d'intérêt effectif ;
- de pénalités de retard pour 5,6 millions d'euros.

## 12 IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS

### 12.1 CHARGE D'IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS

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

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Charge / Produits d'impôts courants	130	(2 486)
Charge / Produits d'impôts différés	132 662	-
<b>Charge (Produits) d'impôts</b>	<b><u>132 792</u></b>	<b><u>(2 486)</u></b>

### 12.2 RECONCILIATION ENTRE LE TAUX EFFECTIF D'IMPOT ET LE TAUX THEORIQUE D'IMPOT

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Résultat net avant impôt	(68 086)	88 912
A déduire : Résultat des sociétés mises en équivalence	484	199
	<u>(67 602)</u>	<u>89 111</u>
Taux d'impôt sur les sociétés en France	38%	34,43%
Charge d'impôts calculée au taux de 38%	<b><u>25 689</u></b>	<b><u>(30 681)</u></b>

#### *Réconciliation des charges d'impôts*

Impôts différés activés	132 662	-
Effet des revenus exonérés d'impôt et effet des dépenses non déductibles sur le bénéfice avant impôt (1)	(26 231)	(13 315)
Effet des déficits fiscaux non reconnus comme impôt différé actif	-	41 083
Crédits d'impôts	673	420
Effet des autres différences	-	8
<b>Charges d'impôts comptabilisées en résultat</b>	<b><u>132 792</u></b>	<b><u>(2 486)</u></b>
Taux effectif d'impôt (2)	<u>(196,43)%</u>	<u>2,79%</u>

(1) correspond principalement aux charges d'intérêts non déductibles selon les règles de capitalisation restreinte (15,2 millions d'euros au 31 décembre 2013 contre 9,9 millions d'euros au 31 décembre 2012).

(2) Le taux effectif d'impôt est négatif en 2013 compte tenu des impôts différés activés au cours de l'exercice.

Compte tenu du montant important de déficits non reconnus restant au 31 décembre 2013 (cf. note 12.4), l'intégralité du produit d'impôt différé reconnu en 2013 au titre des déficits reportables dont l'utilisation future a été jugée probable sur l'horizon retenu de 5 ans a été comptabilisé au compte de résultat et aucun impôt différé actif n'a pas été comptabilisé sur les écarts actuariels présentés en autres éléments du résultat global ni sur les frais d'augmentation de capital imputés sur la prime d'émission.

### 12.3 ACTIFS ET PASSIFS D'IMPÔT COURANTS

Les actifs d'impôt exigibles au 31 décembre 2013 s'élèvent à 3,4 millions d'euros et correspondent à des acomptes d'IS et à des Crédits Impot Compétitivité Emploi (CICE) dont le Groupe doit demander le remboursement.

L'impôt sur les sociétés exigible, qui figure au poste « Passifs d'impôt courants », s'élève respectivement pour les exercices clos les 31 décembre 2013 et 2012 à 71 milliers d'euros et 2 604 milliers d'euros.

### 12.4 IMPÔTS DIFFÉRÉS ACTIFS NON RECONNUS

Au 31 décembre 2013, les déficits fiscaux reportables cumulés s'élevaient à 2 316 millions d'euros, ce qui représentait un actif d'impôt théorique de 876 millions d'euros. Un impôt différé actif de 132,7 millions d'euros a été reconnu au 31 décembre 2013.

Le total des déficits fiscaux reportables peut être ventilé comme suit :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
Ypso France et ses filiales (1)	1 857 400	1 852 028
Altice B2B France et ses filiales	413 401	402 544
Ypso Holding Lux	45 561	256 173
<b>Total des déficits fiscaux reportables</b>	<b>2 316 362</b>	<b>2 510 745</b>
<b>Impôt différé actif calculé au taux normal</b>	<b>876 217</b>	<b>851 103</b>
<i>Dont impôt différé actif reconnu</i>	<i>132 662</i>	<i>-</i>
<i>Dont impôt différé actif non reconnu</i>	<i>743 555</i>	<i>851 103</i>

(1) inclut des pertes contestées par l'administration fiscale (56 millions d'euros au 31 décembre 2013).

## 12.5 CONTRÔLES FISCAUX

Certaines filiales du Groupe, Ypso France, NC Numericable (y compris Numericable et Est Videocommunication fusionnées en 2013) font l'objet d'un contrôle fiscal par l'administration fiscale française pour les exercices clos du 31 décembre 2007 au 31 décembre 2010. Une provision pour risque fiscal d'un montant total de 24,9 millions d'euros est comptabilisée au 31 décembre 2013 (contre 25,1 millions d'euros au 31 décembre 2012) pour couvrir les risques relatifs à ces contrôles.

Au cours de l'année 2013, l'administration a entamé une vérification fiscale sur les entités Altice B2B France et Completel concernant les années 2010 et 2011 s'achevant par la remise le 19 décembre 2013 de propositions de rectifications. Ces dernières portent exclusivement sur le rejet de la charge de prestations de certains services d'actionnaires réalisées en 2009, 2010 et 2011. Une provision pour risques d'un montant total de 11,4 millions d'euros a été comptabilisée au 31 décembre 2013 afin de couvrir la totalité des redressements envisagés (Impôt sur les sociétés, TVA, retenue à la source, amendes, majorations et intérêts de retard).

Le montant total des provisions pour risques fiscaux s'élève ainsi à 36,3 millions d'euros au 31 décembre 2013, contre 25,1 millions d'euros au 31 décembre 2012.

## 13 ECARTS D'ACQUISITION

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
<b>Montant comptabilisé, net</b>		
Solde au début de l'exercice	1 458 686	1 458 638
Ecarts d'acquisition reconnus au cours de la période (1)	24 942	48
<b>Solde à la clôture de l'exercice (2)</b>	<b>1 483 628</b>	<b>1 458 686</b>

(1) Au 31 décembre 2013, l'écart d'acquisition supplémentaire de 24,9 millions d'euros s'explique par l'acquisition de LTI Telecom (comme indiqué dans la note 4.1.5). L'allocation du prix d'acquisition est provisoire et sera finalisée dans le délai de 12 mois suivant la date d'acquisition. Cet écart d'acquisition a été alloué à l'UGT Activités B2B.

(2) L'écart d'acquisition peut être ventilé comme suit :

<i>Valeur nette comptable (en milliers d'euros)</i>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
Activités B2C	984 583	984 583
Activités B2B	499 045	474 103
<b>Total</b>	<b>1 483 628</b>	<b>1 458 686</b>

## 14 AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

(en milliers d'euros)

	Coûts de développement capitalisés	Droits d'usage, brevets et licences (a)	Droits commerciaux	Autres immobilisations incorporelles (b)	Total
<b>Valeur brute</b>					
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2013	5 848	720 735	42 030	39 847	<b>808 462</b>
Acquisitions	1 271	62 776	757	4 084	68 888
Reclassements	-	-	-	-	-
Regroupement d'entreprises	-	786	996	3 154	4 936
Solde au 31 décembre 2013	7 119	784 297	43 783	47 085	<b>882 284</b>
<b>Amortissements et dépréciations cumulés</b>					
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2013	(3 242)	(413 473)	(34 690)	(30 871)	<b>(482 275)</b>
Amortissements	(1 571)	(82 897)	(1 257)	(5 433)	(91 158)
Reclassements	-	-	-	-	-
Regroupement d'entreprises	-	(464)	(993)	(31)	(1 488)
Solde au 31 décembre 2013	(4 813)	(496 834)	(36 940)	(36 335)	<b>(574 922)</b>
<b>Valeur comptable nette</b>					
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2013	2 606	307 262	7 340	8 976	<b>326 187</b>
Solde au 31 décembre 2013	2 306	287 463	6 843	10 750	<b>307 362</b>

(en milliers d'euros)

	Coûts de développement capitalisés	Droits d'usage, brevets et licences (a)	Droits commerciaux	Autres immobilisations incorporelles (b)	Total
<b>Valeur brute</b>					
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2012	5 384	649 724	35 949	39 392	<b>730 449</b>
Acquisitions	464	53 749	2 219	4 384	60 817
Reclassements	-	66	3 862	(3 929)	-
Application d'IFRIC 12*	-	17 195	-	-	17 195
Solde au 31 décembre 2012	5 848	720 735	42 030	39 847	<b>808 462</b>
<b>Amortissements et dépréciations cumulés</b>					
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2012	(2 043)	(322 439)	(34 690)	(25 222)	<b>(384 393)</b>
Amortissements	(1 199)	(78 726)	-	(6 190)	(86 115)
Reclassements	-	(12 299)	-	541	(11 758)
Application d'IFRIC 12*	-	(9)	-	-	(9)
Solde au 31 décembre 2012	(3 242)	(413 473)	(34 690)	(30 871)	<b>(482 275)</b>
<b>Valeur comptable nette</b>					
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2012	3 341	327 285	1 259	14 170	<b>346 056</b>
Solde au 31 décembre 2012	2 606	307 262	7 340	8 976	<b>326 187</b>

(a) La rubrique « Droits d'usage, brevets et licences » est principalement constituée de droits d'usage. Ceux-ci correspondent principalement aux droits d'utilisation de l'infrastructure et des installations de génie civil construites par l'opérateur historique France Telecom ainsi qu'aux investissements réalisés au travers des DSP.

(b) Les autres immobilisations incorporelles intègrent principalement les fichiers clients (dont la clientèle Valvision acquise courant 2013, se référer à la Note 4.1.4) ainsi que la production immobilisée au titre des projets informatiques concernant le réseau.

(\*) Comme expliqué dans la note 2.11, le Groupe applique l'interprétation de la norme IFRIC 12 en ce qui concerne le contrat de délégation du service public signé avec le département des Hauts-de-Seine (« DSP 92 »).

L'application de cette interprétation a eu les incidences suivantes sur le bilan consolidé 2012:

- Reclassement de la valeur nette comptable à fin 2011 en « Autres immobilisations incorporelles » pour 17,2 millions d'euros (26,6 millions d'euros d'investissements moins 9,5 millions d'euros de subventions reçues au 31 décembre 2011)
- Comptabilisation de 26,4 millions d'euros d'investissements en 2012 dans la rubrique « Droits d'usage, brevets et licences » (38,0 millions d'euros d'investissements moins 11,5 millions d'euros de subventions reçues en 2012)

Ces investissements d'un montant de 26,4 millions d'euros au titre de 2012 réalisés dans le cadre du contrat de délégation du service public signé avec le département des Hauts-de-Seine (Délégation de Service Public 92) sont classés parmi les activités d'investissement dans le tableau des flux de trésorerie consolidé.

A fin 2013, le montant total des investissements (nets des subventions) réalisés dans le cadre de la DSP 92 et classifié en immobilisations incorporelles s'élève à 71,8 millions d'euros.

## 15 IMMOBILISATIONS CORPORELLES

<i>(en milliers d'euros)</i>	Terrains	Bâtiments	Réseau et équipements techniques	Immobilisations en cours	Autres	Total
<b>Valeur brute</b>						
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2013	1 322	142 176	2 601 954	81 022	105 275	<b>2 931 749</b>
Acquisitions	-	2 118	194 501	95 834	6 547	299 000
Cessions	(1)	(195)	(55 522)	-	(2 967)	(58 685)
Reclassements	-	(211)	68 204	(67 994)	1	-
Regroupements d'entreprises	-	-	18 740	-	792	19 532
Solde au 31 décembre 2013	1 321	143 888	2 827 877	108 862	109 648	<b>3 191 596</b>
<b>Amortissements et dépréciations cumulés</b>						
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2013	(2)	(113 499)	(1 331 752)	(4 688)	(91 876)	<b>(1 541 817)</b>
Amortissements	-	(4 250)	(197 668)	-	(7 209)	(209 127)
Dépréciations (dotations)	-	-	-	(3 698)	-	(3 698)
Cessions	-	26	40 073	-	2 953	43 052
Reclassements	-	214	(142)	(73)	1	-
Regroupements d'entreprises	-	-	(14 830)	-	(413)	(15 243)
Solde au 31 décembre 2013	(2)	(117 509)	(1 504 319)	(8 459)	(96 544)	<b>(1 726 833)</b>
<b>Valeur comptable nette</b>						
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2013	1 320	28 677	1 270 202	76 334	13 399	<b>1 389 932</b>
Solde au 31 décembre 2013	1 319	26 379	1 323 558	100 403	13 104	<b>1 464 763</b>

<i>(en milliers d'euros)</i>	Terrains	Bâtiments	Réseau et équipements techniques	Immobilisations en cours	Autres	Total
<b>Valeur brute</b>						
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2012	1 321	70 154	2 459 782	91 739	99 488	<b>2 722 484</b>
Acquisitions	1	4 083	244 244	2 470	8 934	259 732
Regroupements d'entreprises	-	-	-	-	-	-
Cessions	-	(1 496)	(31 058)	-	(625)	(33 179)
Reclassements	-	69 435	(62 919)	(4 087)	(2 522)	(93)
Application d'IFRIC 12	-	-	(8 095)	(9 100)	-	(17 195)
Solde au 31 décembre 2012	1 322	142 176	2 601 954	81 022	105 275	<b>2 931 749</b>
<b>Amortissements et dépréciations cumulés</b>						
Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2012	0	(41 206)	(1 241 599)	(1 333)	(89 782)	<b>(1 373 920)</b>
Amortissements	(2)	(5 194)	(191 812)	-	(5 247)	(202 255)
Dépréciations (dotations)	-	-	-	(3 355)	-	(3 355)
Cessions	-	1 295	24 028	-	618	25 941
Reclassements	-	(68 394)	77 622	-	2 535	11 763
Application d'IFRIC 12	-	-	9	-	-	9
Solde au 31 décembre 2012	(2)	(113 499)	(1 331 752)	(4 688)	(91 876)	<b>(1 541 817)</b>

---

**Valeur comptable nette**

Solde au 1 <sup>er</sup> janvier 2012	1 321	28 948	1 218 183	90 406	9 706	<b>1 348 564</b>
Solde au 31 décembre 2012	1 320	28 677	1 270 202	76 334	13 399	<b>1 389 932</b>

La valeur nette comptable des actifs détenus par le biais de contrats de location financement se décompose de la manière suivante :

*(en milliers d'euros)*

	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Terrains	1 029	1 029
Bâtiments	6 558	6 868
Réseau et équipements techniques	53 048	31 632
Autres	79	160
	<u>60 714</u>	<u>39 689</u>

## 16 TESTS DE DÉPRÉCIATION

### 16.1 ALLOCATION DE L'ECART D'ACQUISITION ENTRE LES UNITES GENERATRICES DE TRESORERIE (« UGT »)

Conformément à la norme IAS 36 *Dépréciations d'actifs* (« IAS 36 »), l'écart d'acquisition a été réparti entre deux UGT, « Activités B2C » (essentiellement NC Numericable) et « Activités B2B » (principalement Completel SAS et LTI Telecom).

### 16.2 PRINCIPALES HYPOTHESES RETENUES POUR DETERMINER LA VALEUR RECOUVRABLE DES UGT

Le test de dépréciation de l'écart d'acquisition a été réalisé sur la base des unités génératrices de trésorerie définies ci-dessus. Conformément à la norme IAS 36 relative à la dépréciation des actifs, le test de dépréciation est réalisé en comparant la valeur comptable et la valeur recouvrable. La valeur recouvrable est déterminée à partir de la valeur d'utilité calculée selon la méthode des flux de trésorerie actualisés.

La valeur d'utilité est déterminée en utilisant des projections de trésorerie fondées sur des budgets financiers validés par la Direction et portant sur des périodes de 5 ans.

Les projections en matière de nombre d'abonnés, de chiffre d'affaires, de coûts et d'investissements sont fondées sur des hypothèses raisonnables et correspondent aux meilleures estimations de la direction. Les principales hypothèses sont relatives au nombre d'abonnés et au niveau de dépenses d'amélioration des infrastructures du réseau. Les projections sont fondées aussi bien sur l'expérience passée que sur le taux de pénétration anticipé pour les différents produits.

Comme indiqué dans la note 3, l'établissement de la valeur d'utilité dépend d'hypothèses en matière de taux d'actualisation et de taux de croissance à l'infini. Ces hypothèses peuvent évoluer, ce qui pourrait se traduire par une baisse de la valeur recouvrable en-deçà de la valeur comptable, ce qui entraînerait la constatation d'une dépréciation.

Aucune dépréciation n'a été constatée au 31 décembre 2013 et 2012.

La valeur d'utilité est déterminée à partir des estimations suivantes aux 31 décembre 2013 et 2012:

<b>CGU « Opérations B2C »</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Durée de la période de projection	5 ans	8 ans
Taux d'actualisation appliqué aux projections des flux de trésorerie	7,30%	7,56%
Taux de croissance à l'infini (« GTP ») utilisé pour le calcul de la valeur terminale	2,00%	1,75%

En termes de sensibilité des montants recouvrables, une variation à la hausse ou à la baisse de 0,25% du taux d'actualisation se traduirait par une diminution / augmentation de la valeur recouvrable d'environ 143 millions d'euros. De même, une variation à la hausse ou à la baisse de 0,25% du taux de croissance à l'infini se traduirait par une augmentation / diminution de la valeur recouvrable d'environ 116 millions d'euros.

Au 31 décembre 2013, la valeur recouvrable serait égale à la valeur comptable si les principales hypothèses évoluaient comme suit :

- augmentation du taux d'actualisation de 7,30% à 8,73% ;
- diminution du taux de croissance à l'infini de 2,00% à 0,12% ;
- Baisse de la marge brute (calculée à partir de reportings internes) de 50,7% du chiffre d'affaires en moyenne à 46,0% en moyenne sur l'horizon de 5 ans.

<b>CGU « Opérations B2B »</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Durée de la période de projection	5 ans	6 ans
Taux d'actualisation appliqué aux projections des flux de trésorerie	7,14%	9,42%
Taux de croissance à l'infini (« GTP ») utilisés pour le calcul de la valeur terminale	2,00%	1,00%

En termes de sensibilité des montants recouvrables, une variation à la hausse ou à la baisse de 0,25% du taux d'actualisation se traduirait par une diminution / augmentation de la valeur recouvrable d'environ 74 millions d'euros. De même, une variation à la hausse ou à la baisse de 0,25% du taux de croissance à l'infini se traduirait par une augmentation / une diminution de la valeur recouvrable d'environ 56 millions d'euros.

Au 31 décembre 2013, la valeur recouvrable serait égale à la valeur comptable si les hypothèses principales évoluaient comme suit:

- augmentation du taux d'actualisation de 7,14% à 10,62%;
- diminution du taux de croissance à l'infini de 2,00% à -3,70% ;
- baisse de la marge brute (calculée à partir de reportings internes) de 38,3% en moyenne à 32,1% en moyenne (sur l'horizon de 5 ans).

## 17 TITRES MIS EN ÉQUIVALENCE

Le Groupe exerce une influence notable sur Alsace Connexia Participation, une filiale intégrée selon la méthode de la mise en équivalence. Alsace Connexia Participation était à l'origine détenue à 38,14% par Ypso France, à 38,15% par LD Collectivités et à 23,71% par Sogetrel Réseaux. En 2009, LD Collectivités a acquis la participation de Sogetrel Réseaux, et détient désormais une participation majoritaire (61,86%) dans Alsace Connexia Participation.

Alsace Connexia Participation possède une participation de 70% dans Alsace Connexia. Cette dernière est titulaire d'un contrat de délégation de service public qui lui a été attribué par la Région Alsace, pour la conception, la réalisation, le financement, l'exploitation et la commercialisation d'une infrastructure de télécommunications sur la région pour une période de 15 ans. Le contrat de concession est entré en vigueur le 3 février 2005.

Le tableau ci-après détaille les actifs nets et les résultats opérationnels d'Alsace Connexia Participation :

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Actif net (1)	<u>7 614</u>	<u>8 888</u>
Quote-part de l'actif net	<u>2 893</u>	<u>3 378</u>

<i>(en milliers d'euros)</i>	2013	2012
Chiffre d'affaires (Alsace Connexia)	<u>14 463</u>	<u>13 050</u>
Résultat net	<u>(1 274)</u>	<u>(524)</u>
Quote-part de résultat	<u>(484)</u>	<u>(199)</u>

(1) Il est précisé qu'aucun écart d'acquisition n'a été reconnu dans l'actif net.



## 18 AUTRES ACTIFS FINANCIERS COURANTS ET NON COURANTS

(en milliers d'euros)

	Courants		Non courants	
	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Instruments dérivés (1)	-	-	-	5
Participations dans des entités qui ne sont pas consolidées (2)	-	-	35	35
Autres actifs financiers (3)	4 020	4 034	7 228	6 791
<b>Total des actifs financiers</b>	<b>4 020</b>	<b>4 034</b>	<b>7 263</b>	<b>6 831</b>

- (1) Comme indiqué dans la note 28.4, le Groupe disposait jusqu'à fin 2012 de contrats de cap de taux qui lui permettaient de limiter son exposition aux taux d'intérêts mais ces instruments n'étaient pas considérés comme des instruments de couverture au sens de la norme IAS 39. En conséquence, les variations de juste valeur de ces instruments dérivés étaient constatées immédiatement dans le compte de résultat en résultat financier car ces instruments sont directement liés à l'application de la politique de gestion des risques de taux d'intérêt du Groupe, même s'ils ne sont pas considérés comme des instruments de couverture au sens de la norme IAS 39.

Ces instruments dérivés sont classés dans les actifs financiers non courants car ils ne sont pas détenus dans le but principal de les revendre, mais détenus à des fins de couverture du risque de taux.

- (2) Les participations dans des entités qui ne sont pas consolidées et classées comme actifs disponibles à la vente incluent notamment Câble Toulousain de Videocom, Médiamétrie Expansion, Rennes Cité Média et TV7 Bordeaux. Ces sociétés ne sont pas comprises dans le périmètre de consolidation car le Groupe n'a pas de contrôle ou d'influence notable sur celles-ci.
- (3) Au 31 décembre 2013 et 2012, les autres actifs financiers incluent un gage de 4 millions d'euros accordé dans le cadre de la DSP 92 (classifié en courant, voir également la note 2.11). Le solde correspond à des dépôts de garantie versés par le Groupe notamment dans le cadre des locations de bâtiments.

## 19 STOCKS

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Valeur brute	50 858	46 808
Provision pour dépréciation	(1 290)	(1 199)
<b>Valeur nette comptable</b>	<b>49 568</b>	<b>45 609</b>

Les stocks sont principalement composés de modems et décodeurs qui seront utilisés par les clients pour la réception des programmes. Le montant des dépréciations constatées pour ramener les stocks à leur valeur recouvrable est non significatif pour les exercices 2013 et 2012.

## 20 CREANCES CLIENTS ET AUTRES CREANCES

(en milliers d'euros)

	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Créances clients	309 998	272 864
Provision pour dépréciation	(33 371)	(27 167)
<b>Créances clients, nettes</b>	<b>276 627</b>	<b>245 697</b>
Avances et acomptes	2 181	2 211
Créances fiscales et sociales	84 826	141 806
Charges constatées d'avance	32 256	18 025
Autres créances	6 998	9 632
<b>Créances clients et autres créances, nettes</b>	<b>402 888</b>	<b>417 371</b>

Les créances clients présentées ci-dessus sont évaluées au coût amorti. Les créances clients ayant une échéance courte, leur juste valeur et leur coût amorti sont équivalents à leur valeur nominale.

Les créances clients sont principalement liées aux clients individuels (B2C), qui constituent un très grand nombre de clients répartis dans un grand nombre de zones géographiques.

### Clients B2C

Le délai moyen de règlement des clients individuels est de 5 jours. Aucun intérêt de retard n'est appliqué aux créances impayées. Au 31 décembre 2013, hors quelques cas spécifiques, le Groupe a provisionné les créances individuelles échues depuis plus de 90 jours à hauteur de 81% sur la base du taux de recouvrement historiquement observé sur ces créances qui s'élève à 19%. Les créances clients individuelles échues entre 0 et 90 jours sont également provisionnées au cas par cas sur la base de l'historique de recouvrement et d'une analyse de la situation financière du client.

### Clients B2B

Au 31 décembre 2013, le Groupe a provisionné les créances clients B2B échues depuis plus de 90 jours à hauteur de 60% sur la base du taux de recouvrement historiquement observé sur ces créances qui s'élève à 40%.

Les créances clients présentées dans le tableau ci-dessus incluent des créances impayées à la clôture de l'exercice (se référer également à l'échéancier des créances clients ci-dessous), qui n'ont pas été provisionnées en l'absence de variation significative du risque de crédit et dans la mesure où les sommes sont toujours considérées comme recouvrables. Le Groupe ne dispose pas d'assurance crédit sur ces créances et ne peut légalement pas compenser ces créances avec les montants que le Groupe doit à la contrepartie.

#### Echéances des créances clients

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Non exigible	92 610	121 232
0-90 jours	67 888	62 825
> 90 jours	149 508	88 808
<b>Total</b>	<b><u>309 998</u></b>	<b><u>272 864</u></b>

La concentration du risque de crédit est limitée étant donné que la base de clients est vaste et disparate. Aucun client ne représente plus de 5% du total des créances clients.

La variation de la provision pour dépréciation des créances clients est comme suit:

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
<b>Solde au début de l'exercice</b>	<b><u>(27 167)</u></b>	<b><u>(26 770)</u></b>
Dotations de l'exercice	(12 961)	(9 322)
Pertes sur créances irrécouvrables	8 000	8 925
Reprise de provision pour dépréciation	-	-
Créances classées dans les actifs destinés à être cédés	-	-
Regroupements d'entreprises	(1 243)	-
<b>Solde à la clôture de l'exercice</b>	<b><u>(33 371)</u></b>	<b><u>(27 167)</u></b>

## **21 TRESORERIE ET EQUIVALENTS DE TRESORERIE**

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>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
Disponibilités	101 365	7 996
Equivalents de trésorerie	-	-
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le bilan consolidé</b>	<b>101 365</b>	<b>7 996</b>
Trésorerie des activités cédées ou en cours de cession	-	-
Découverts bancaires comptabilisés en dettes financières dans le bilan consolidé	-	-
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie présentés dans le tableau des flux de trésorerie consolidé</b>	<b>101 365</b>	<b>7 996</b>

Aux 31 décembre 2013 et 2012, aucun équivalent de trésorerie n'était détenu par le Groupe.

## 22 CAPITAUX PROPRES

Au 31 décembre 2013, le capital social de Numericable Group s'élève, sur la base du nombre d'actions émises à cette date, à 123 942 012 euros, divisé en 123 942 012 actions ordinaires d'un montant nominal de 1 euro.

### 22.1 EVOLUTION DU CAPITAL

Le capital social a été constitué de la manière suivante au cours de l'exercice 2013 :

Date	Opération	Actions émises
Août 2013	Constitution par voie d'apports en numéraire	37 000
Novembre 2013	Apports en nature des actionnaires	113 772 229
Novembre 2013	Augmentation de capital par offre au public	10 080 645
Novembre 2013	Augmentation de capital par offre aux salariés	52 138
<b>Total au 31 décembre 2013</b>		<b>123 942 012</b>

### 22.2 ACTIONS PROPRES

Le Groupe n'a pas mis en œuvre de programme de rachat d'actions au cours des exercices 2013 et 2012. De fait, il ne détenait aucune action propre au 31 décembre 2013 et au 31 décembre 2012.

### 22.3 RESULTAT PAR ACTION

<i>(en milliers d'euros)</i>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
<b>Résultat net utilisé pour le calcul du résultat par action - de base</b>	<b>64 550</b>	<b>86 377</b>
<i>Impact des instruments dilutifs :</i>		
Plan d'options de souscription d'actions (2)	-	-
<b>Résultat net utilisé pour le calcul du résultat par action - dilué</b>	<b>64 550</b>	<b>86 377</b>

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 :

<i>(nombre d'actions)</i>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (1)</b>	<b>115 271 326</b>	<b>113 772 229</b>
<i>Effet des instruments dilutifs:</i>		
Plan d'options de souscription d'actions (2)	-	-
<b>Nombre moyen pondéré d'actions en circulation et dilutives</b>	<b>115 271 326</b>	<b>113 772 229</b>

- (1) Le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires retenu dans le calcul du résultat par action correspond, jusqu'à la date d'introduction en bourse, au nombre d'actions émises en rémunération des apports (se référer à la note 22.1 Evolution du capital). Les actions émises dans le cadre de l'offre au public et de l'offre aux salariés ont été retenues prorata temporis.
- (2) L'ensemble des options de souscriptions d'actions accordées en 2013 (2 845 229 options) est non dilutif compte tenu du cours moyen de l'action entre la date d'attribution et la date de clôture de l'exercice et de la valorisation du plan.

## 22.4 DIVIDENDES

Le Groupe n'a pas distribué de dividendes à ses actionnaires au cours des exercices 2013 et 2012.

## 23 PASSIFS FINANCIERS

Les passifs financiers se décomposent de la manière suivante :

(en milliers d'euros)	Note	Courants		Non courants		Total	
		31/12/2013	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2012	31/12/2013	31/12/2012
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	23.1	42 575	93 187	2 589 784	2 707 498	2 632 359	2 800 685
Titres subordonnés à durée indéterminée	23.2	-	-	37 695	35 208	37 695	35 208
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	30.2	20 578	19 432	20 915	7 886	41 493	27 318
Autres passifs financiers	23.4	1 096	2 113	1 568	131 234	2 664	133 347
<b>Total des prêts et passifs financiers</b>		<b>64 249</b>	<b>114 732</b>	<b>2 649 962</b>	<b>2 881 826</b>	<b>2 714 211</b>	<b>2 996 558</b>
Instruments dérivés		-	-	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients	23.3	-	-	51 932	44 517	51 932	44 517
Découverts bancaires		-	-	-	-	-	-
<b>Total des passifs financiers</b>		<b>64 249</b>	<b>114 732</b>	<b>2 701 894</b>	<b>2 926 343</b>	<b>2 766 143</b>	<b>3 041 075</b>

### 23.1 PASSIFS FINANCIERS DANS LE CADRE DU SENIOR FACILITY AGREEMENT

#### Senior Facility Agreement accordé à Ypso

Le Groupe a conclu un contrat dit *Senior Facility Agreement* (« SFA ») en date du 6 juin 2006 (notamment amendé le 2 mars 2007, le 9 décembre 2009, le 8 septembre 2011, le 31 juillet 2013 et le 22 novembre 2013) auprès de BNP Paribas, CALYON, Lehman Brothers Bankhaus AG, London Branch et Morgan Stanley Bank International Limited, en tant que chefs de file, BNP Paribas en tant qu'agent et *security agent* et d'autres prêteurs. Certaines filiales du Groupe se sont portées garantes dans le cadre du SFA, chacune assumant, dans certaines limites, les obligations des autres emprunteurs et garants dans le cadre du SFA.

Des engagements financiers (*covenants*) sont attachés au SFA et pourraient avoir un impact sur les taux d'intérêt supportés par le Groupe ainsi que sur les marges applicables au SFA (voir détails ci-dessous).

En 2012, le Groupe a émis trois emprunts obligataires pour refinancer une partie de sa Dette Senior à court terme dans le cadre des SFA. L'émetteur des obligations est Numericable Finance & Co. S.C.A. (société de droit luxembourgeois). Le produit de ces émissions obligataires a été utilisé par Numericable Finance & Co. pour financer trois nouveaux emprunts auprès de la banque prêteuse (JP Morgan) dans le cadre du *Senior Facility Agreement* à destination du Groupe :

- une tranche « C-One » de 360 millions d'euros ;
- une tranche « C-Two A » de 225 millions d'euros ;
- une tranche « C-Two B » de 275 millions d'euros.

En décembre 2013, le Groupe a levé une nouvelle tranche de Dette Senior d'un montant total de 800 millions d'euros (Tranche D). Cette tranche est remboursable au 31 décembre 2018 et est rémunérée au taux Euribor plus une marge de 3,75%.

Le Groupe a utilisé les produits de cette émission (800 millions d'euros) ainsi que le produit issu de l'augmentation de capital réalisée dans le cadre de l'offre réservée au public (250 millions d'euros) pour procéder au remboursement de certaines de ses dettes existantes à savoir:

- la totalité de la Dette Senior souscrite à l'origine par Altice B2B France pour 451 millions d'euros ;
- l'intégralité de l'emprunt obligataire de 275 millions d'euros (Tranche C-Two B) souscrit en octobre 2012 ;
- une partie de l'emprunt obligataire de 225 millions d'euros (tranche C-Two A) souscrit en octobre 2012 (remboursement de 78,8 millions d'euros) – le solde de cet emprunt s'élève ainsi à 146,3 millions d'euros au 31 décembre 2013 ;

- une partie de l'emprunt obligataire de 360 millions d'euros (tranche C-One) souscrit en février 2012 (remboursement de 126,1 millions d'euros) – le solde de cet emprunt s'élève ainsi à 234,1 millions d'euros au 31 décembre 2013.

Le tableau ci-dessous récapitule les différentes tranches en place dans le cadre du contrat de Dette Senior à fin décembre 2013, leur maturité, le taux de marge applicable ainsi que le montant restant à rembourser au 31 décembre 2013:

<b>Tranche</b>	<b>Maturité</b>	<b>Marge / Coupon (1)</b>	<b>Nominal décembre 2013 (2)</b>
A2 et capex 2	Juin 2015	E + 3,875%	51,9
B1	Juin 2014	E + 3,50%	11,2
B2	Juin 2016	E + 4,75%	106,5
B3	Decembre 2017	E + 4,75%	672,1
C1	Decembre 2015	E + 4,00%	36,0
C2	Decembre 2017	E + 5,25%	42,3
C3	Decembre 2017	E + 4,75%	110,9
C4	Decembre 2018	E + 5,00%	426,8
D	Decembre 2018	E + 3,75%	800,0
C-ONE (Obligataire)	Février 2019	12,375%	234,1
C-TWOA (Obligataire)	Février 2019	8,750%	146,3

- (1) Euribor ("E") + taux de marge applicable à la tranche ;  
(2) Nominal exprimé en millions d'euros au 31 décembre 2013, hors intérêts courus et hors impact du taux d'intérêt effectif.

#### **Garanties et caution**

Les tranches sont garanties sans condition et de façon irrévocable, conjointement et individuellement par chacun des garants (Ypsos France SAS et ses filiales) dans le cadre du *Senior Facility Agreement*, sous réserve de certaines limites légales.

Les tranches sont garanties par des sûretés réelles, notamment un nantissement des actions d'Ypsos France SAS et ses filiales.

#### **Covenants**

La mise à disposition des tranches senior mentionnées à la Note 23.1 ne dépend pas des notes de crédit du Groupe, mais de son respect des *covenants* financiers liés à la capacité du Groupe à générer suffisamment de trésorerie pour rembourser sa dette nette. En conséquence, le *Senior Facility Agreement* comprend des engagements opérationnels et financiers, avec des exceptions particulières, notamment des engagements limitant la capacité du groupe à :

- s'associer, fusionner ou intégrer toute autre société, faire l'objet d'une refonte ou modifier de manière significative la nature de l'activité du groupe dans son ensemble ;
- céder, transférer, louer, prêter ou renoncer à tout ou partie de ses actifs, ou signer un accord à ces fins ;
- entreprendre des transactions importantes non liées aux conditions commerciales normales et ce pour la totalité de la valeur marchande ;
- réaliser des acquisitions ou des investissements ;
- ouvrir ou conserver tout compte auprès d'une banque ou d'une institution financière proposant des services autres que ceux d'une banque ou institution de crédit autorisée à entreprendre des transactions bancaires en France, en Belgique ou au Luxembourg ;
- allouer ou émettre des actions ou des titres ;
- modifier la date de clôture de l'exercice.

Le *Senior Facility Agreement* oblige également le Groupe à se conformer aux engagements financiers suivants :

- un ratio maximum de dette nette consolidée rapporté à l'excédent brut d'exploitation (EBITDA) annualisé ;

- • un ratio minimum de trésorerie consolidée rapporté au service de la dette;
- • un ratio minimum d'EBITDA annualisé rapporté à la charge d'intérêts consolidée et
- • un niveau maximum d'investissements annuel.

Le respect des engagements est vérifié tous les trimestres et un audit annuel au 31 décembre est réalisé lors de la préparation des comptes consolidés d'Ypso France établis conformément aux principes comptables français. Depuis la mise en œuvre du SFA, le groupe a toujours respecté les engagements financiers prévus par celui-ci.

Comme prévu dans le cadre du SFA, les covenants sont calculés sur la base d'agrégats financiers déterminés à partir des comptes consolidés établis par Ypso France conformément aux principes comptables français, et non pas aux normes IFRS. En conséquence, l'EBITDA utilisé pour le calcul des covenants est différent de celui présenté dans le compte de résultat consolidé du Groupe.

### **23.2 TITRES SUBORDONNES A DUREE INDETERMINEE**

En 2006, un montant de 23,7 millions d'euros a été émis sous la forme de Titres Subordonnés à Durée Indéterminée (« TSDI ») par NC Numericable, une filiale du Groupe, à destination d'un seul souscripteur, GDF Suez Groupe (Vilorex)(intérêts capitalisés exclus). Les fonds issus de cet emprunt sont destinés à financer la construction de prises des villes comprises dans la plaque sud du SIPPEREC (*Syndicat Intercommunal de la Périphérie de Paris pour l'Electricité et les Réseaux de Communication*), un regroupement de villes situées dans l'agglomération parisienne. L'emprunt est rémunéré à un taux d'intérêt annuel de 7% appliqué sur le montant non amorti des TSDI. Les intérêts des titres sont capitalisés. Le remboursement est soumis à conditions. Le montant total des intérêts courus sur les TSDI s'élevait respectivement à 14,0 millions d'euros et 11,6 millions d'euros aux 31 décembre 2013 et 2012 et ont été classés dans les passifs financiers non courants dans le tableau figurant en note 23.

L'instrument contient une obligation contractuelle de remboursement en numéraire (intérêts inclus) dans le cas où les cash flows générés par l'activité permettraient au Groupe de rembourser le prêt. En vertu des stipulations du contrat, le paiement des intérêts et le remboursement de la dette dépendent du niveau de trésorerie généré mais le Groupe ne dispose pas de droit inconditionnel qui lui permettrait d'éviter le remboursement. En conséquence, l'instrument est considéré comme un passif financier évalué au coût amorti conformément à la norme IAS 32.

### **23.3 DEPOTS DE GARANTIE REÇUS DE CLIENTS**

Les dépôts de garantie reçus de clients représentent respectivement 51,9 millions d'euros et 44,5 millions d'euros aux 31 décembre 2013 et 2012. Ces dépôts sont versés par les clients lorsqu'ils reçoivent les équipements fournis par le Groupe. Ce dépôt leur est remboursé à la fin de la période contractuelle si les factures sont acquittées et le matériel restitué.

### **23.4 AUTRES PASSIFS FINANCIERS**

Au 31 décembre 2013, les autres passifs financiers incluent divers emprunts bancaires souscrits par Numericable à l'égard de plusieurs banques (principalement envers la *Caisse d'Épargne d'Alsace-Lorraine*) pour 1 648 milliers d'euros et par Completel auprès de divers établissements bancaires pour 609 milliers d'euros.

Au 31 décembre 2012, les autres passifs financiers incluaient également la dette d'Ypso Holding Lux S.à.r.l. à l'égard des actionnaires pour un montant de 128 962 milliers d'euros qui a été éteinte courant 2013 dans le cadre des apports effectués à Numericable Group.

## 24 PROVISIONS ET PASSIFS ÉVENTUELS

La décomposition et l'évolution des provisions pour les exercices clos au 31 décembre 2013 et 2012 sont comme suit:

<i>(en milliers d'euros)</i>	1 <sup>er</sup> janvier 2013	Mouvement périmètre	Dotation	Utilisation	Reprise	Reclass	31 décembre 2013
Provisions pour retraites	8 455	157	1 556	-	-	-	10 168
Provisions pour litiges prudhommaux	4 068	40	1 309	(1 409)	(29)	-	3 979
Provisions pour litiges commerciaux	18 043	-	6 646	(5 245)	(2 071)	-	17 373
Provisions pour risques fiscaux	25 096	38	18 250	(7 087)	-	-	36 297
Autres (1)	10 720	76	1 876	(96)	(349)	-	12 227
<b>Total</b>	<b>66 382</b>	<b>311</b>	<b>29 637</b>	<b>(13 837)</b>	<b>(2 449)</b>	<b>-</b>	<b>80 044</b>
Part courante	2 409	-	6 161	(2 409)	-	250	6 411
Part non courante	63 973	311	23 476	(11 428)	(2 449)	(250)	73 633

<i>(en milliers d'euros)</i>	1 <sup>er</sup> janvier 2012	Dotation	Utilisation	Reprise	Reclass	31 décembre 2012
Provisions pour retraites	6 101	2 357	-	(3)	-	8 455
Provisions pour litiges prudhommaux	3 604	1 183	(719)	-	-	4 068
Provisions pour litiges commerciaux	21 935	6 252	(8 829)	(1 315)	-	18 043
Provisions pour risques fiscaux	26 977	212	(2 093)	-	-	25 096
Autres	13 227	1 395	(3 902)	-	-	10 720
<b>Total</b>	<b>71 845</b>	<b>11 399</b>	<b>(15 543)</b>	<b>(1 318)</b>	<b>-</b>	<b>66 382</b>
Part courante	8 998	-	(8 998)	-	2 409	2 409
Part non courante	62 847	11 399	(6 545)	(1 318)	(2 409)	63 973

(1) Correspond principalement aux provisions pour risques relatives aux frais de non restitution de matériel.

Le Groupe est impliqué dans des procédures judiciaires, administratives ou réglementaires dans le cours normal de son activité.

Une provision est enregistrée par le Groupe dès lors qu'il est jugé probable que de tels litiges entraînent des coûts à la charge du Groupe et que le montant de ces coûts peut être raisonnablement estimé. Certaines sociétés du Groupe sont parties à un certain nombre de contentieux liés aux activités ordinaires du Groupe. Seuls les procédures et litiges les plus significatifs auxquels le Groupe est partie sont décrits ci-après.

Le Groupe n'a pas connaissance d'autres procédures gouvernementales, judiciaires ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont le Groupe a connaissance, qui est en suspens ou dont le Groupe est menacé) que celles mentionnées ci-dessous au présent paragraphe, susceptibles d'avoir ou ayant eu au cours des douze derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société ou du Groupe.

### 24.1 LITIGES FISCAUX

L'administration fiscale française a procédé à des vérifications sur diverses sociétés du Groupe depuis 2005 en ce qui concerne les taux de TVA applicables aux offres multi-play du Groupe. En droit fiscal français, les services de télévision sont assujettis à un taux de TVA à 5,5%, qui a été porté à 7% à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2012, tandis que les services internet et de téléphonie sont soumis à un taux de TVA de 19,6%. Lors de la commercialisation d'offres multi-play, le Groupe applique une réduction de prix par rapport au prix auquel il facturerait ces services sur une base individuelle. Le Groupe impute cette réduction de prix principalement sur la part du prix de ses offres multi-play correspondant aux services internet et de téléphonie, parce que ces services ont été plus récemment inclus dans le

catalogue d'offres du Groupe . Par conséquent, la TVA facturée aux abonnés multi-play du Groupe est inférieure à celle qui leur serait facturée si la réduction de prix devait s'imputer principalement sur la part du prix de ses offres multi-play correspondant aux services de télévision ou au prorata sur l'ensemble des services.

L'administration fiscale française considère que ces réductions de prix auraient dû être imputées au prorata sur le prix individuel de chacun des services (télévision, internet haut débit, téléphonie fixe et/ou mobile) inclus dans les offres multi-play du Groupe et a adressé des propositions de rectification en ce sens pour les exercices 2006 à 2010.

Le Groupe a formellement contesté les redressements fiscaux relatifs aux exercices 2006 à 2009. Le Groupe a par ailleurs saisi le Ministère des Finances en décembre 2011 et a sollicité un règlement d'ensemble des rectifications opérées par l'administration concernant les différentes sociétés du Groupe pour la période 2006 à 2009. Suite à ces demandes, l'administration a revu à la baisse les montants des redressements pour les années 2008 et 2009 en incluant dans son calcul une limitation basée sur la règle du 50/50 applicable sur la TVA composite qui était en vigueur de 2008 à 2010. Les nouveaux montants des redressements s'élevant à 17,1 millions d'euros (hors pénalités de 40%) pour la période 2006 - 2009 ont été communiqués au Groupe fin août 2012.

En parallèle, en 2012, l'administration fiscale a initié une procédure de vérification du Groupe pour l'exercice 2010, dans les mêmes conditions et pour les mêmes raisons que les vérifications décrites ci-dessus dont le Groupe a fait l'objet dans le passé. Ces procédures ont donné lieu à l'établissement de propositions de rectifications fin juin 2013, calculées à l'identique de 2007 à 2009, pour un montant total de 6,1 millions d'euros (hors pénalités de 40%). Le Groupe a répondu le 21 août 2013 pour contester les rectifications proposées. L'administration a adressé des réponses aux observations du Groupe fin octobre 2013, aux termes desquelles elle maintient ses redressements. A ce jour, les années 2011 et suivantes ne font pas l'objet de contrôles en matière de TVA sur le périmètre Numericable. L'administration a également mis en recouvrement le rappel de l'année 2006 sur NC Numericable (soit environ 2 millions d'euros sur les 17,1 millions d'euros mentionné ci-dessus pour la période 2006-2009). Le Groupe a demandé un sursis de paiement et déposé une réclamation en septembre 2012 qui a été rejetée par l'administration fiscale le 27 juin 2013. Le Groupe a introduit une requête introductive d'instance en date du 20 août 2013.

Les règles de TVA applicables aux offres multiplay ont changé à compter du 1er janvier 2011.

Au 31 décembre 2013, une provision fiscale pour un montant total de 24,9 millions d'euros (contre 25,1 millions d'euros au 31 décembre 2012) est comptabilisée couvrant essentiellement la totalité des risques TVA (hors pénalités de 40% dont le montant s'élèverait à 7,1 millions d'euros) au titre des rectifications notifiées portant sur les exercices 2006 à 2010 (soit 23,5 millions d'euros). Le Groupe a répondu le 21 août 2013 pour contester les rectifications proposées).

Enfin, courant 2013, l'administration a entamé une vérification fiscale sur les entités Altice B2B France et Completel concernant les années 2010 et 2011 s'achevant par la remise le 19 décembre 2013 de propositions de rectifications. Ces dernières portent essentiellement sur la remise en cause de charges de prestations de services dont ont bénéficié les sociétés en 2009, 2010 et 2011. La totalité des redressements envisagés (Impôt sur les sociétés, TVA, retenue à la source, amendes, majorations et intérêts de retard) est provisionnée au 31 décembre 2013 pour un total de 11,4 millions d'euros. De plus, la proposition de rectification se traduit par une réduction des déficits reportables pour 28,5 millions d'euros. Le Groupe a contesté l'ensemble des redressements envisagés le 17 février 2014.

Au 31 décembre 2013, une provision fiscale pour un montant total de 36,3 millions d'euros a été comptabilisée couvrant essentiellement la totalité des risques TVA (hors pénalités de 40% dont le montant s'élève à 7,1 millions d'euros) au titre des rectifications notifiées portant sur les exercices 2006 à 2010 (soit 24,9 millions d'euros) et les risques liés à la remise en cause de charges de prestations de services au titre des rectifications notifiées portant sur les exercices 2009 à 2011 (soit 11,4 millions d'euros).

## **24.2 LITIGES CIVILS ET COMMERCIAUX**

### **24.2.1 ENQUETE APPROFONDIE DE LA COMMISSION EUROPEENNE SUR LA CESSION PAR CERTAINES COLLECTIVITES D'INFRASTRUCTURES CABLEES.**

Le 17 juillet 2013, la Commission européenne a indiqué avoir décidé d'ouvrir une enquête approfondie afin de déterminer si la cession d'infrastructures câblées publiques opérée entre 2003 et 2006 par plusieurs collectivités territoriales françaises à Numericable était conforme aux règles de l'Union Européenne en matière d'aides d'Etat. Dans le cadre de l'annonce de l'ouverture de cette enquête approfondie, la



Commission européenne a indiqué qu'elle estime que la cession de biens publics à une entreprise privée sans compensation appropriée confère à celle-ci un avantage économique dont ne bénéficient pas ses concurrents et constitue par conséquent une aide d'Etat au sens des règles de l'Union Européenne et que la cession à titre gracieux de réseaux câblés et de fourreaux opérés par 33 municipalités françaises, selon ses estimations, au profit de Numericable confère un avantage de ce type et comporte par conséquent une aide d'Etat. La Commission européenne a exprimé des doutes sur le fait que cette aide alléguée puisse être jugée compatible avec les règles de l'Union Européenne.

Le Groupe conteste fermement l'existence d'une quelconque aide d'Etat. En outre, cette décision d'ouverture d'enquête concerne un nombre relativement faible de prises réseaux (environ 200 000), dont la majorité n'a pas été rénové en EuroDocsis 3.0 et permet d'accéder seulement à un nombre limité des services de télévision du Groupe. La décision de la Commission européenne du 17 juillet 2013 a été publiée au journal officiel de l'Union européenne le 17 septembre 2013. Depuis lors, les échanges se poursuivent dans le cadre de cette procédure tant au titre des observations de tiers que de celles des parties à la procédure quant à l'allégation de l'existence d'une aide et de son étendue, le Groupe contestant pour sa part fermement l'existence d'une quelconque aide d'Etat.

#### **24.2.2 LITIGE AVEC ORANGE CONCERNANT CERTAINS IRUS**

Le Groupe a conclu quatre IRUs non-exclusifs avec Orange, les 6 mai 1999, 18 mai 2001, 2 juillet 2004 et 21 décembre 2004, dans le cadre de l'acquisition par le Groupe de certaines entreprises exploitant des réseaux câblés construits par Orange. Ces réseaux câblés sont accessibles uniquement grâce aux installations de génie civil d'Orange (principalement ses conduits) qui sont mises à la disposition du Groupe par Orange aux termes de ces IRUs non-exclusifs. Chacun de ces IRUs couvre une zone géographique différente et a été conclu pour une durée de 20 ans.

En application de la décision de l'ARCEP numéro 2008-0835 du 24 juillet 2008, Orange a publié, le 15 septembre 2008, une offre technique et tarifaire d'accès aux infrastructures de génie civil constitutives de la boucle locale filaire à destination des opérateurs de télécommunications permettant aux opérateurs de déployer leurs propres réseaux de fibre optique dans les conduits d'Orange. Les termes de cette offre technique et tarifaire obligatoire sont plus restrictifs que ceux dont le Groupe bénéficiait aux termes des IRUs qu'il a conclus avec Orange. Orange a ensuite demandé à Numericable de suivre les procédures générales d'accès aux installations de génie civil d'Orange, pour le maintien et l'amélioration de son réseau. Cette affaire a été portée devant l'ARCEP (le 4 novembre 2010) et la Cour d'appel de Paris (le 23 juin 2011) qui ont chacune statué en faveur d'Orange. Numericable a formé un pourvoi en cassation et, le 25 septembre 2012, la Cour de cassation, pour l'essentiel, a confirmé la décision de la Cour d'appel de Paris.

Par ailleurs, le 21 octobre 2011, l'ARCEP engagé une procédure de sanction à l'encontre de Numericable en raison du non-respect par Numericable de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010. Par conséquent, en décembre 2011, Numericable a conclu des avenants aux IRUs avec Orange afin de se conformer à la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010 et d'aligner les procédures d'exploitation prévues au titre des IRUs avec les procédures définies dans l'offre technique et tarifaire générale publiée par Orange.

La conclusion des avenants aux IRUs n'a toutefois pas suspendu la procédure de sanction initiée par l'ARCEP et, le 20 décembre 2011, Numericable a été condamné à payer une amende de 5,0 millions d'euros pour non-respect de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010. Cette amende a été intégralement payée au cours de l'exercice 2012. Numericable a déposé un recours devant le Conseil d'Etat à l'encontre de cette décision. Dans le cadre de ce recours, Numericable a soulevé une question préjudicielle de constitutionnalité, renvoyée devant le Conseil constitutionnel, sur la conformité à la constitution de l'Article L. 36-11 du CPCE qui prévoit les pouvoirs de sanction de l'ARCEP. Le 5 juillet 2013, le Conseil constitutionnel a fait droit à la demande de Numericable et a invalidé les alinéas 1 à 12 de l'Article L. 36-11 du CPCE sur le fondement desquels la décision de sanction de l'ARCEP du 20 décembre 2011 mentionnée ci-dessus a été rendue. Numericable a demandé au Conseil d'Etat de tirer les conséquences de cette décision et d'annuler, en conséquence, la décision de l'ARCEP du 20 décembre 2011. Le 21 octobre 2013, le Conseil d'Etat a annulé la décision de sanction de l'ARCEP du 20 décembre 2011 qui avait condamnée Numericable et NC Numericable à une amende de 5 millions d'euros pour non-respect de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010.

En parallèle, Numericable a assigné Orange devant le tribunal de commerce de Paris le 7 octobre 2010 et demande sa condamnation au paiement de la somme de 2,7 milliards d'euros à titre de dommages et intérêts pour le préjudice résultant de la violation et la modification des IRUs par Orange. Le 23 avril 2012, le tribunal de commerce de Paris s'est prononcé en faveur d'Orange et a rejeté les demandes en dommages et intérêts de Numericable, estimant qu'il n'y

avait pas de différences significatives entre les procédures d'exploitation d'origine et les nouvelles procédures d'exploitation imposées à Numericable par Orange aux termes de son offre technique et tarifaire générale publiée le 15 septembre 2008. Numericable a interjeté appel de cette décision devant la Cour d'appel de Paris et demande le même montant de dommages et intérêts. Orange, de son côté, soutient que cette procédure a affecté de manière significative sa marque et son image et demande la condamnation de Numericable au paiement de la somme de 50 millions d'euros à titre de dommages et intérêts. La Cour d'Appel de Paris devrait rendre sa décision pendant le second trimestre de l'année 2014.

#### **24.2.3 LITIGE AVEC FREE CONCERNANT L'ANNONCE D'UNE OFFRE MOBILE**

Une action a été intentée le 3 août 2011 à l'encontre de Numericable et NC Numericable devant le tribunal de commerce de Paris par l'opérateur de télécommunications Free concernant le lancement de l'offre mobile de Numericable au printemps 2011 au travers d'un événement annoncé comme « La révolution du mobile continue ».

Free, qui a utilisé le terme « révolution » pour désigner ses services de téléphonie mobile et dont la dernière offre porte le nom de « Freebox Révolution », affirme, entre autres, que la campagne de Numericable a créé de la confusion chez les consommateurs et a porté atteinte à sa marque et à son image. Par deux assignations, Free demande la condamnation de Numericable et NC Numericable au paiement d'une somme globale s'élevant à 10 millions d'euros à titre de dommages et intérêts. A l'issue des plaidoiries, le tribunal a sollicité un avis de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) concernant la réalité des allégations de Free au regard du droit de la publicité. La DGCCRF a rendu un avis dans lequel elle indique considérer que les points soulevés par Free ne constituent pas une publicité mensongère ou irrégulière non-conforme au droit de la publicité applicable. Toutefois, le 13 décembre 2013, le tribunal de commerce de Paris a condamné NC Numericable à payer à Free la somme de 6 391 000 euros. NC Numericable a interjeté appel de ce jugement. Le jugement étant exécutoire et la somme versée début 2014, le risque a été intégralement provisionné au 31 décembre 2013.

#### **24.2.4 LITIGES AVEC DIVERS EDITEURS DE SERVICES A VALEUR AJOUTEE (SVA)**

Par assignations groupées en date du 19 février 2013, cinq sociétés éditrices de services téléphoniques à valeur ajoutée qui proposent leurs services au public au moyen de numéros surtaxés (0899) de Completel, ont assigné Completel devant le tribunal de commerce de Nanterre et demandé sa condamnation au paiement de la somme globale de 350 000 euros à titre de remboursement de sommes correspondant à des retenues prélevées par Completel sur les sommes perçues pour leur compte. Completel a procédé à ces retenues en réponse aux pratiques de ces sociétés qu'elle estime contraires aux contrats conclus entre ces sociétés et Completel ainsi qu'aux règles déontologiques du secteur. Elles sollicitent en outre le versement de dommages et intérêts d'un montant global de 12 millions d'euros en réparation du préjudice prétendument subi à raison de la rétention des sommes par Completel.

Par ailleurs, Completel ayant décidé en novembre 2012 de mettre un terme à cette activité, elle a suspendu certains reversements et appliqué diverses pénalités contractuelles à des sociétés commercialisant ce type de services téléphoniques à valeur ajoutée. Certaines de ces sociétés ont assigné Completel devant divers tribunaux de commerce et demandé sa condamnation au paiement des sommes retenues par Completel ou la suppression des pénalités appliquées par Completel. Le montant global réclamé s'élève à environ 400 000 euros, représentant essentiellement des sommes perçues pour le compte des éditeurs.

#### **24.2.5 LITIGE AVEC LA LIGUE DE FOOTBALL PROFESSIONNEL**

Par assignation du 26 avril 2013, la Ligue Professionnelle de Football (la « LFP ») demande au tribunal de commerce de Nanterre de constater que la société Numericable aurait abusé de sa position dominante et manqué à ses obligations de non-discrimination à l'égard de la LFP lorsque cette dernière éditait la chaîne CFoot. La LFP demande 4,1 millions d'Euros de dommages et intérêts en réparation de son préjudice à ce titre. Plus particulièrement la LFP reproche à Numericable le faible niveau de rémunération perçue pour la commercialisation de sa chaîne CFoot par comparaison avec les rémunérations de certaines chaînes de sport commercialisées au sein de bouquets de chaînes. L'audience de plaidoirie devrait intervenir durant l'année 2014.

#### **24.2.6 ACTION DE COLT, FREE ET ORANGE DEVANT LE TRIBUNAL DE L'UNION EUROPEENNE CONCERNANT LE PROJET DSP 92**

Les sociétés Colt, Free, et Orange, par trois actes distincts d'introduction d'instance à l'encontre de la Commission européenne, ont saisi le tribunal de l'Union européenne aux fins d'annulation de la décision finale de la Commission européenne en date du 30 septembre 2009 (décision No. C (2009) 7426) qui a considéré que la compensation de charges de service public de 59 millions d'euros accordée pour l'établissement et l'exploitation d'un réseau de communications électroniques à très haut débit dans le département des Hauts de Seine ne constitue pas une aide d'Etat au sens des règles de l'Union Européenne. Le Groupe n'est pas partie à cette instance, la filiale du Groupe Sequalum agissant en qualité d'intervenant, de même que l'Etat français et le département des Hauts de Seine. Par trois arrêts en date du 16 septembre 2013, le tribunal de l'Union européenne a rejeté les recours des trois requérants et confirmé la décision de la Commission européenne mentionnée ci-dessus. Free et Orange ont formé un pourvoi devant la Cour de justice de l'Union européenne.

#### **24.2.7 RÉCLAMATION DE BOUYGUES TÉLECOM**

Fin octobre 2013, le Groupe a reçu une réclamation de la société Bouygues Télécom relative au contrat « marque blanche » conclu le 14 mai 2009, initialement pour cinq ans et prolongé une fois pour cinq ans de plus, entre ces sociétés pour la fourniture à Bouygues Télécom d'offres double- et triple-play très haut débit. Dans ce courrier, Bouygues Télécom réclame des dommages-intérêts d'un montant total de 53 millions d'euros à raison de ce contrat. Ainsi, Bouygues Télécom allègue un préjudice qui justifierait, selon Bouygues Télécom, des dommages-intérêts incluant (i) un montant de 17,3 millions d'euros à raison d'un dol pré-contractuel (communication d'informations erronées préalablement à la conclusion du contrat), (ii) un montant de 33,3 millions d'euros à raison de défaillances par les sociétés du Groupe dans l'exécution du contrat et (iii) un montant de 2,4 millions d'euros à raison d'un préjudice d'image subi par Bouygues Télécom. Le Groupe considère ces réclamations infondées, tant sur le plan des faits que sur le plan contractuel, et conteste tant les allégations de Bouygues Télécom que le montant des préjudices invoqués. Il entend néanmoins poursuivre les discussions opérationnelles se déroulant régulièrement entre les parties concernant le suivi de ce contrat, pour lequel Bouygues Télécom demande des aménagements contractuels dans le cadre de sa réclamation. Nonobstant cette réclamation qui n'a pas connu de suite judiciaire, les parties poursuivent leur collaboration quotidienne dans des conditions identiques à celles qui prévalaient avant octobre 2013. Ce contrat, qui court jusqu'en 2019, a généré 37,3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012, soit 49,6% du chiffre d'affaire total marque blanche B2C de 75,3 millions d'euros et 2,8% du chiffre d'affaires total du Groupe.

#### **24.2.8 ENQUETE PAR LA CHAMBRE REGIONALE DES COMPTES D'ILE-DE-FRANCE CONCERNANT LA DSP 92**

Mi-novembre 2013, un certain nombre d'articles de presse ont rapporté que la Chambre Régionale des Comptes d'Ile-de-France aurait ouvert une enquête sur la gestion du département des Hauts-de-Seine entre 2004 et 2007. Les articles de presse rapportaient que cette enquête se concentrerait principalement sur l'attribution du projet DSP 92 à Numericable et en particulier sur l'octroi de 59 millions d'euros à titre de compensation de charges de service public pour l'établissement et l'exploitation d'un réseau de communications électroniques à très haut débit dans le département des Hauts de Seine. Le Groupe ne dispose d'aucune information concernant l'objet ou le calendrier de cette enquête et donc quant à sa nature exacte ou ses effets potentiels sur le Groupe. Néanmoins, le Groupe note, comme indiqué ci-dessus, que la DSP 92 a été validée par les juridictions administratives françaises, la Commission européenne et le tribunal de l'Union européenne devant lesquelles la DSP 92 était attaquée et qu'en outre, la Cour des Comptes n'a aucun pouvoir d'action à l'encontre d'une entité non-gouvernementale.

#### **24.2.9 LITIGES PRUD'HOMAX**

Le Groupe est impliqué dans un certain nombre de litiges prud'homaux dont une part importante résulte de la dernière période de fusion survenue en 2006-2007, avec UPC-NOOS, qui a donné lieu, jusqu'en 2009, à des ajustements et harmonisations des pratiques sociales qui ont pu être conflictuels. Le Groupe encourt un risque global de condamnation d'environ 4 millions d'euros pour l'ensemble de ces contentieux. L'essentiel de ces contentieux consiste en une contestation par le salarié des motifs et ou de la forme de son licenciement.

## 25 AVANTAGES DU PERSONNEL

### 25.1 PROVISIONS POUR RETRAITES

En France, les salariés du Groupe bénéficient d'un régime général de retraite. Le Groupe reverse ainsi à l'état les cotisations sociales dues dans le cadre de ces régimes généraux. Ce régime est considéré comme un régime à contribution définie tel que défini par la norme IAS 19 R. Les salariés du Groupe sont rattachés à la Convention Collective Nationale des Télécommunications, qui est utilisée pour calculer le montant de l'indemnité de retraite due lors du départ en retraite du salarié.

Les indemnités de départ à la retraite ont été évalués individuellement, sur la base de plusieurs paramètres et hypothèses, notamment l'âge, le poste occupé, l'ancienneté et le salaire, conformément à leur contrat de travail.

#### 25.1.1 HYPOTHESES EMPLOYEES POUR LES PLANS A PRESTATIONS DEFINIS

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Taux d'actualisation	3,0%	3,0%
Taux de croissance des salaires	3,0%	3,0%
Taux d'inflation	2,0%	2,0%
Taux de rotation des cadres (moyenne)	9,0%	7,0%
Taux de rotation des autres employés (moyenne)	18,0%	15,0%

Le taux de rotation peut fortement varier en fonction de l'ancienneté.

#### 25.1.2 COMPOSANTES DE LA CHARGE

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
Coût des services rendus	881	713
Charge d'intérêt	253	287
Rendement attendu des actifs du plan	-	-
Reconnaissance des écarts actuariels	458	1 496
Coût des services passés	-	-
Regroupements d'entreprise	157	-
Réductions/Paiements	(36)	(57)
<b>Charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi</b>	<b>1 714</b>	<b>2 439</b>
Dont pertes (gains) actuariels comptabilisés en autres éléments du résultat global	458	1 496
Exprimé en pourcentage de la valeur actuelle des engagements de retraites	4,5%	17,7%

Les gains et pertes actuariels découlant des variations des hypothèses actuarielles sont comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global.

##### 25.1.2.1 VARIATION DE L'ENGAGEMENT

<i>(en milliers d'euros)</i>	<u>31 décembre 2013</u>	<u>31 décembre 2012</u>
<b>Engagement au titre des régimes à prestations définies à l'ouverture de l'exercice</b>	<b>8,455</b>	<b>6,101</b>
Coût des services rendus	881	713
Charge d'intérêt	253	287
Apports versés	-	-
Ecarts actuariels	458	1 496
Prestations versées	(36)	(87)
Coût des services passés	-	-
Regroupement d'entreprises	157	-

Réductions/Paiements	-	(57)
<b>Engagement au titre des régimes à prestations définies à la clôture de l'exercice</b>	<b>10,168</b>	<b>8,455</b>

## 25.2 PLAN D'OPTIONS DE SOUSCRIPTION D'ACTIONS

Le conseil d'administration du 7 novembre 2013 a adopté un plan d'attribution d'options de souscription d'actions au profit de certains mandataires sociaux de Numericable Group et salariés du Groupe.

Ce plan porte sur un nombre total de 2 845 229 options de souscription d'actions équivalent à 2 845 229 actions. Le prix d'exercice de l'option est de 24,80 euros par action (soit le prix fixé lors de l'introduction en bourse de la société).

Le plan a une durée de huit ans à compter du 7 novembre 2013 et ce jusqu'au 7 novembre 2021.

L'exercice des options est soumis à des conditions de présence et de performance (basée sur les indicateurs chiffre d'affaires et EBITDA - capex du Groupe).

L'acquisition des options se fait en trois périodes :

- 50% en novembre 2015 ;
- 25% en novembre 2016 ;
- 25% en novembre 2017.

Au 31 décembre 2013, la juste valeur des options a été évaluée à 9 702 milliers d'euros. La charge reconnue en 2013 au titre du plan s'est élevée à 640 milliers d'euros.

Les principales hypothèses retenues pour la valorisation du plan sont reprises dans le tableau ci-dessus :

	Options de souscriptions - Novembre 2013
Juste valeur unitaire en date d'attribution	3,41
Prix de l'action en date d'attribution	24,80
Prix d'exercice de l'option	24,80
Volatilité attendue (moyenne pondérée)	25%
Date d'expiration (maturité)	Novembre 2021
Dividendes attendus	4%
Taux d'intérêt sans risque (basé sur les obligations d'État)	0,75%

## 26 AUTRES PASSIFS NON COURANTS

(en milliers d'euros)

	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
Produits constatés d'avance (à plus d'un an)	97 429	105 791
Dettes fournisseurs non courantes	4 874	5 175
Dettes fiscales et sociales non courantes	282	300
<b>Autres passifs non courants</b>	<b>102 585</b>	<b>111 266</b>

A la clôture de l'exercice, les produits constatés d'avance sont principalement constitués du chiffre d'affaires non reconnu provenant de la location du réseau.

Dans le cadre de certains contrats conclus avec des clients B2B, le Groupe reçoit des paiements d'avance relatifs à des contrats d'IRU et des frais d'accès aux services. Le chiffre d'affaires relatif à ces contrats est généralement étalé sur la durée du contrat.

La part non courante des produits constatés d'avance présentés dans le tableau ci-dessus correspond au chiffre d'affaires qui sera reconnu dans plus d'un an à compter de la date clôture.

La part courante des produits constatés d'avance (c'est-à-dire qui sera constatée dans les douze mois suivants la clôture de l'exercice) est classée dans la rubrique « Dettes fournisseurs et autres dettes » comme indiqué en note 27.

## 27 DETTES FOURNISSEURS ET AUTRES DETTES

(en milliers d'euros)

	<b>31 décembre 2013</b>	<b>31 décembre 2012</b>
Dettes fournisseurs courantes	513 979	416 183
Dettes fournisseurs d'immobilisation	78 494	87 145
Avances et acomptes reçus	20 464	19 884
Comptes courants	49	21 219
Dettes fiscales	24 987	87 358
Dettes sociales	54 412	45 871
Produits constatés d'avance (à moins d'un an)	57 441	45 319
Autres dettes	7 592	3 054
<b>Dettes fournisseurs et autres dettes</b>	<b>757 418</b>	<b>726 033</b>

## 28 INSTRUMENTS FINANCIERS

Les principales règles et méthodes comptables adoptées (critères de reconnaissance, méthodes d'évaluation et méthodes de reconnaissance des produits et charges) pour chaque classe d'actifs financiers, de passifs financiers et d'instruments de capitaux propres sont détaillées dans les notes 2.15 et 2.19.

### 28.1 JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

#### Méthodes d'évaluation et hypothèses appliquées afin de déterminer la juste valeur des instruments dérivés

La juste valeur des instruments dérivés est calculée à l'aide de prix de marchés. Lorsque de tels cours ne sont pas disponibles, une analyse des flux de trésorerie actualisés est menée, en utilisant la courbe d'intérêt applicable pour la durée des instruments dans le cas de produits dérivés sans option, et des modèles d'évaluation des options dans le cas d'instruments dérivés optionnels. La juste valeur des swaps de taux d'intérêt est mesurée à la valeur actuelle des flux futurs de trésorerie estimés et actualisée selon les courbes de taux applicables dérivées des taux d'intérêts de marché.

Conformément aux amendements apportés à la norme IFRS 7, le Groupe classe ses instruments financiers évalués à la juste valeur selon trois niveaux (la hiérarchie de la juste valeur).

- Niveau 1 : l'évaluation de la juste valeur est dérivée de prix de marché (non ajustés) issus de marchés actifs pour des actifs ou passifs identiques.
- Niveau 2 : l'évaluation de la juste valeur est dérivée de données autres que les prix de niveau 1, qui sont observables pour l'actif ou le passif, soit directement (par exemple des prix), soit indirectement (par exemple, des éléments dérivant du prix).
- Niveau 3 : l'évaluation de la juste valeur est dérivée de techniques d'évaluation incluant des données sur l'actif ou le passif qui ne sont pas fondées sur des données observables sur le marché (informations non observables).

Les niveaux de juste valeur sont présentés dans les tableaux ci-dessous.

#### Evaluation de la valeur des autres actifs financiers

Compte tenu de leur courte échéance, la juste valeur de la trésorerie et des équivalents de trésoreries, des créances commerciales et autres actifs courants, des dettes commerciales et autres passifs courants est très proche de leur valeur nette comptable.

Les participations dans des entités non incluses dans le Groupe sont des titres non cotés. De ce fait, leur juste valeur ne peut pas être mesurée de manière fiable et ils sont donc évalués à leur coût d'acquisition.

## Garanties financières

Dans le cadre du *Senior Facility Agreement*, les actifs du Groupe ont été donnés en garantie aux banques prêteuses.

### 28.2 ACTIFS FINANCIERS

		31 décembre 2013 – Actifs financiers				
(en milliers d'euros) – montants nets	Niveau de juste valeur	Disponibles à la vente	Prêts et créances	Évalués à la juste valeur par le compte de résultat	Détenus jusqu'à échéance	Total des actifs financiers
Créances clients et autres créances	2	-	402 888	-	-	402 888
Titres mis en équivalence	3	2 893	-	-	-	2 893
Actifs financiers non courants	2	35	7 228	-	-	7 263
Actifs financiers courants	2	-	4 020	-	-	4 020
Instruments dérivés		-	-	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1	-	-	101 365	-	101 365
<b>Actifs financiers</b>		<b>2 928</b>	<b>414 136</b>	<b>101 365</b>	<b>-</b>	<b>518 429</b>

		31 décembre 2012 – Actifs financiers				
(en milliers d'euros) – montants nets	Niveau de juste valeur	Disponibles à la vente	Prêts et créances	Évalués à la juste valeur par le compte de résultat	Détenu jusqu'à échéance	Total des actifs financiers
Créances clients et autres créances	2	-	417 371	-	-	417 371
Titres mis en équivalence	3	3 377	-	-	-	3 377
Actifs financiers non courants	2	35	6 791	-	5	6 831
Actifs financiers courants	2	-	4 034	-	-	4 034
Instruments dérivés		-	-	-	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	1	-	-	7 996	-	7 996
<b>Actifs financiers</b>		<b>3 412</b>	<b>428 196</b>	<b>7 996</b>	<b>5</b>	<b>439 609</b>

### 28.3 PASSIFS FINANCIERS

A l'exception des instruments dérivés, les passifs financiers sont évalués à leur coût amorti, qui correspond à la valeur estimée du passif financier au moment de sa comptabilisation initiale, minorée des remboursements en principal, et minorée ou majorée de l'amortissement cumulé, déterminé selon la méthode du taux d'intérêt effectif, provenant de tout écart entre ce montant initial et le montant à la date de maturité, et déduction faite de toute provision pour dépréciation ou irrécouvrabilité.

Les instruments dérivés détenus jusqu'à échéance sont évalués à la juste valeur par le compte de résultat.

Les emprunts obligataires sont cotés sur l'Irish Stock Exchange, leur cours au 31 décembre 2013 sont les suivants :

- Tranche CONE, coupon 12.375%, échéance février 2019 : 122,83 ;
- Tranche CTWOA, coupon 8.75%, échéance février 2019 : 113,94.

### 28.4 OBJECTIFS DE GESTION DES RISQUES FINANCIERS

#### Objectif de la fonction de trésorerie du Groupe

Le service trésorerie du Groupe fournit des services, coordonne l'accès aux marchés financiers nationaux et internationaux, évalue et gère les risques financiers liés aux activités du Groupe par le biais de rapports internes, qui analysent l'exposition aux différents risques financiers. Ces risques comprennent les risques de marché (principalement les risques de taux d'intérêt, puisque les activités du Groupe ne l'exposent pas aux risques de change), les risques de crédit et les risques de liquidité. L'objectif du Groupe est de limiter ces risques au maximum en utilisant des

instruments financiers dérivés pour couvrir les risques d'exposition. Le Groupe ne dispose d'aucun instrument financier, dérivés incorporés, ni n'opère de transaction sur ceux-ci, à des fins spéculatives.

### **Gestion des risques liés au taux d'intérêt**

Le Groupe est exposé aux risques liés au taux d'intérêt car il emprunte des fonds, la plupart du temps à un taux d'intérêt variable. Le Groupe limite ces risques en concluant, lorsqu'il le juge approprié, des contrats de swap de taux d'intérêt et des contrats de cap de taux. Bien que le Groupe n'applique pas les dispositions de la norme IAS 39 en matière de comptabilité de couverture, la stratégie de couverture est régulièrement revue de manière à l'adapter à l'évolution prévisible des taux d'intérêt, de manière à garantir une stratégie de couverture la plus efficace possible, conformément aux exigences du SFA.

L'exposition du Groupe aux taux d'intérêt sur les actifs et passifs financiers est détaillée dans le paragraphe intitulé « Gestion du risque de liquidité » de la présente note.

### **Analyse de la sensibilité au taux d'intérêt**

L'analyse de sensibilité présentée ci-après a été réalisée sur la base de l'exposition aux taux d'intérêt des instruments dérivés et non dérivés à la clôture de l'exercice. Pour les dettes à taux variables, l'analyse a été réalisée en estimant que le solde à rembourser à la clôture de l'exercice était constant sur l'ensemble de l'exercice. Une hausse ou une baisse de 50 points de base est utilisée pour la présentation interne du risque de taux d'intérêt à la direction. Il s'agit de l'estimation de la Direction en matière d'évolution possible des taux d'intérêt.

Si les taux d'intérêt avaient varié à la baisse (ou à la hausse) de l'ordre de 50 points de base, toutes choses égales par ailleurs, le résultat net du Groupe au 31 décembre 2013 aurait été majoré (ou minoré) de 12 millions d'euros. Cette variation découle principalement de l'exposition du Groupe aux taux d'intérêt sur la partie de ses emprunts à taux variable.

### **Contrats de swap de taux d'intérêt**

Dans le cadre des contrats de swap de taux d'intérêt, le Groupe échange un taux d'intérêt variable contre un taux fixe pour un montant notionnel donné. Ces contrats permettent au Groupe de limiter le risque d'évolution du taux d'intérêt sur la juste valeur de la dette à taux fixe et l'exposition au risque sur flux de trésorerie relatifs aux dettes à taux variable. A la clôture de l'exercice, la juste valeur des swaps de taux est déterminée en actualisant les flux de trésorerie futurs avec les courbes d'intérêts à la clôture de l'exercice et le risque de crédit inhérent au contrat.

Il est précisé que le Groupe ne détenait aucun contrat de Swap au cours des exercices clos le 31 décembre 2013 et 2012.

### **Gestion du risque de crédit**

Le risque de crédit désigne le risque que la contrepartie ne respecte pas ses obligations contractuelles, ce qui se traduirait par une perte financière pour le Groupe.

Les instruments financiers qui pourraient augmenter le risque de crédit sont principalement les créances clients, la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les investissements et les instruments financiers dérivés. L'exposition maximale du Groupe au risque de crédit correspond à la valeur comptable des actifs financiers comptabilisés dans le bilan consolidé, nets des dépréciations comptabilisées.

Comme indiqué dans la note 20, le Groupe estime qu'il a une exposition extrêmement limitée à la concentration du risque de crédit pour ce qui concerne les créances clients en raison à la fois du nombre et de la diversité des clients (clients individuels et institutions publiques) qui opèrent de surcroît dans des secteurs d'activité variés et sont localisés partout en France. Le risque maximal de crédit sur ces actifs financiers équivaut à leur valeur nette comptable. L'analyse du risque de crédit sur les créances clients nettes échues est mentionnée en note 20.

Le Groupe est attaché à investir sa trésorerie, ses équivalents de trésorerie ainsi que ses titres négociables dans des institutions financières ou des groupes industriels disposant d'une note de crédit « A-/A3 » au minimum.

Pourtant, en septembre 2008, la banque Lehman Brothers a fait faillite. Une partie des passifs financiers du Groupe étaient couverts par des contrats de swap de taux d'intérêt conclus avec Lehman Brothers. A la suite de sa faillite, Lehman Brothers a fait défaut sur ces swaps. Le Groupe a formulé une demande de remboursement auprès de Lehman



Brothers pour un montant total d'environ 11,2 millions d'euros. En 2012, le Groupe avait reçu une première tranche de 2,8 millions d'euros dans le cadre de cette demande. En 2013, le Groupe a reçu deux nouveaux versements pour un montant total de 7,1 millions d'euros. Le solde non reçu à ce jour, soit environ 1,3 millions d'euros représente un gain potentiel pour le Groupe mais n'a pas été constaté dans les comptes clos au 31 décembre 2013.

### Gestion du risque de liquidité

La gestion du risque de liquidité relève en premier lieu de la responsabilité de la Direction, qui a établi un cadre approprié de gestion du risque de liquidité pour faire face aux besoins en financements à court, moyen et long terme du Groupe. Le Groupe gère ses liquidités en maintenant un niveau adéquat de liquidités, de facilités de crédit, en supervisant en permanence les prévisions de flux de trésorerie et les flux réels de trésorerie, et en adaptant les profils de maturités des actifs et passifs financiers.

Les tableaux ci-après présentent les maturités contractuelles auxquelles les passifs financiers du Groupe devront faire l'objet de remboursements (hors coût amorti et intérêts futurs). Les tableaux ont été construits à partir des flux de trésorerie non actualisés pour les passifs financiers sur la base de la date d'exigibilité de remboursement. La date de maturité contractuelle correspond à la date la plus proche à laquelle le Groupe pourrait être contraint à rembourser le passif.

(en milliers d'euros)	31 décembre 2013			
	Moins de un an	1-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	47 341	2 226 717	380 380	2 654 438
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	37 695	37 695
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	20 578	19 799	1 116	41 493
Autres passifs financiers	1 096	1 568	-	2 664
<b>Total obligations et prêts</b>	<b>69 015</b>	<b>2 248 084</b>	<b>419 191</b>	<b>2 736 290</b>
Instruments dérivés	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients	-	51 932	-	51 932
Découverts bancaires	-	-	-	-
<b>Total des passifs financiers</b>	<b>69 015</b>	<b>2 300 016</b>	<b>419 191</b>	<b>2 788 222</b>

(en milliers d'euros)	31 décembre 2012			
	Moins de un an	1-5 ans	Plus de 5 ans	Total
Passifs financiers dans le cadre du <i>Senior Facility Agreement</i>	98 545	1 869 210	860 199	2 827 955
Titres subordonnés à durée indéterminée	-	-	35 208	35 208
Passifs financiers dans le cadre de contrats de location-financement	19 432	6 359	1 527	27 318
Autres passifs financiers	2 113	2 012	129 222	133 347
<b>Total obligations et prêts</b>	<b>120 090</b>	<b>1 877 581</b>	<b>1 026 156</b>	<b>3 023 828</b>
Instruments dérivés	-	-	-	-
Dépôts de garantie reçus de clients	-	44 517	-	44 517
Découverts bancaires	-	-	-	-
<b>Total des passifs financiers</b>	<b>120 090</b>	<b>1 922 098</b>	<b>1 026 156</b>	<b>3 068 344</b>

Le Groupe considère que sa trésorerie disponible et la trésorerie opérationnelle anticipée qui sera générée par l'activité opérationnelle sont suffisants pour couvrir ses dépenses, ses investissements et les engagements financiers liés à sa dette pour les douze prochains mois.

## 29 TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIEES

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

Les soldes bilanciaux et flux réciproques entre les entités du Groupe ont été éliminés lors de la préparation des Comptes Consolidés. Les détails des transactions entre le Groupe et les autres parties liées sont présentés ci-dessous.

## 29.1 OPERATIONS DE FINANCEMENT ET PRESTATIONS DE SERVICES

Au cours de l'exercice, les entités du Groupe ont conclu les transactions suivantes avec des parties liées qui ne font pas partie du périmètre de consolidation :

<i>(en milliers d'euros)</i>	<i>Prestations de services</i>		<i>Montants dus par les parties liées</i>		<i>Montants dus aux parties liées</i>	
	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
<u><i>Actionnaires</i></u>						
Cinven	474	610	-	-	639	-
Altice	181	1 214	-	-	-	-
Carlyle	450	600	-	-	900	450
<u><i>Sociétés affiliées</i></u>						
Alsace Connexia Participation SAS	-	-	2 280	2 235	-	-

Des management fees ont été versés aux actionnaires (Cinven, Altice and Carlyle) en lien avec certains services de gestion, de financement et de conseils fournis (pour respectivement 1 106 milliers d'euros, et 2 424 milliers d'euros en 2013 et 2012). Ces contrats ont pris fin au 30 septembre 2013 dans le contexte de l'IPO.

Par ailleurs, comme évoqué en Note 4.1.1, lors de la restructuration de la dette du Groupe qui a eu lieu en 2009 et au cours de laquelle les actionnaires du Groupe avaient acquis certains prêts au titre du SFA Ypso France, Ypso Holding Sàrl avait procédé à l'émission de titres financiers, souscrits par les actionnaires, et notamment 132.664.023 certificats d'actions à intérêts prioritaires subordonnés (subordinated interest preferred equity certificates) (les « Super PEC »), d'une valeur nominale d'un euro et dont les intérêts étaient capitalisables.

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

## 29.2 RELATIONS AVEC LES PARTIES LIEES

### (1) Relations avec les actionnaires du Groupe

#### *Relations avec Altice*

Altice détient des réseaux câblés dans les Antilles françaises et le Groupe reverse des frais de terminaisons d'appel à ces réseaux pour les appels émis par les abonnés de son réseau à destination des abonnés des réseaux Antillais. Le Groupe perçoit à l'inverse des frais de terminaison d'appel pour les appels émis par les abonnés de ces réseaux à destination des abonnés du Groupe.

Enfin, Altice détient la société Auberimmo qui loue des infrastructures au Groupe. Auberimmo a pour seul client Completel SAS, membre du Groupe. Les loyers refacturés au titre de 2013 ont représenté 1 132 milliers d'euros TTC contre 1 081 milliers d'euros TTC en 2012.

#### *Relations avec Carlyle*

Sagemcom, l'un de nos principaux fournisseurs de décodeurs, a été acheté par des fonds gérés par Carlyle le 17 août 2011.

Completel et NC Numericable ont par ailleurs conclu le 31 décembre 2013 un contrat de prestation de services avec les sociétés B&B Hôtels et Econonich (ensemble, le « Groupe B&B Hôtels »), groupe acquis par Carlyle en 2010. Ce contrat a été conclu pour une durée de cinq années, au terme de laquelle les parties se rencontreront pour une éventuelle prolongation de contrat. Aux termes de ce contrat, Completel et NC Numericable se sont engagés à fournir les services suivants :

- fourniture d'accès à internet haut débit ;
- création d'un réseau IP regroupant tous les sites concernés ;

- services de sécurité;
- services de téléphonie fixe ;
- services de télévision ; et
- prestations transverses liées aux autres services fournis.

## **(2) Relations avec Coditel, entité détenue par Altice ainsi que par d'autres parties non liées au Groupe**

Dans le cadre de la cession de Coditel Belgium et de Coditel Luxembourg en juin 2011, le Groupe a conclu un accord de service et un accord de licence de marque avec Coditel Holding S.A. afin de garantir la poursuite de l'activité de ces sociétés.

### ***Accord de service***

Le 30 juin 2011, Numericable a conclu un accord de service avec Coditel ("Coditel Services Agreement"). Selon les termes de l'accord, le Groupe continue de fournir à Coditel tous les services qu'il fournissait avant sa cession, incluant:

- services de plateforme de vidéo à la demande et services de contenu de vidéo à la demande ;
- services d'ingénierie de voix, d'IP et télévisuels ;
- assistance technique pour l'achat de matériel et appareils nécessaire à son activité, notamment décodeurs, logiciels, modems, routeurs et combinés de téléphonie mobile, ainsi que contenus de télévision et de vidéo à la demande ;
- livraison de signaux de chaînes de télévision et de flux de données existants le réseau du Groupe;
- mise à jour du logiciel de facturation de Coditel ; et
- poursuite de l'assistance aux systèmes Coditel actuellement situés dans les locaux du Groupe ou actuellement assistés par les systèmes du Groupe.

En contrepartie des services fournis, Coditel a accepté de verser au Groupe un montant total de 100.000 euros par an. En outre, Coditel doit reverser au Groupe 10% de son chiffre d'affaires mensuel généré par les vidéos à la demande.

### ***Accord de licence de marque***

Le 30 juin 2011, Coditel et Numericable ont également conclu un accord de licence de marque ("Trade Mark Agreement"). Selon les termes de l'Accord de licence de marque, le Groupe fournit une licence à Coditel pour l'utilisation de la marque « Numericable », enregistré sous Ma14502, exclusivement en Belgique et au Luxembourg en lien avec l'offre, la promotion et la commercialisation de produits et services de téléphonie, d'Internet et télévisuels. Les frais de licence sont inclus dans les 100.000 euros annuels de l'Accord de service. L'Accord de licence prend fin de manière automatique au 30 juin 2017, à la fin de tous les services couverts par l'Accord de service ou à l'échéance de l'Accord de services.

## **29.3 RÉMUNÉRATION DE LA DIRECTION**

La rémunération des membres du Comité exécutif s'est élevée respectivement à 2 226 milliers d'euros et 2 100 milliers d'euros au cours des exercices 2013 et 2012 respectivement. Ce montant ne comprend que les avantages à court terme comme les salaires, traitements et bonus.

Le Groupe a par ailleurs provisionné 303 milliers d'euros au 31 décembre 2013, pour les indemnités de départ à la retraite (régime général) des membres du comité exécutif.

Enfin, la charge relative au plan de stock options (contribution patronale + charge IFRS 2) représente 3 409 milliers d'euros pour les membres du comité exécutif au titre de l'exercice 2013 (néant en 2012).

## **30 CONTRATS DE LOCATION**

### **30.1 LORSQUE LE GROUPE EST BAILLEUR**

#### **Location financement**

Le Groupe n'a pas conclu de contrat de location financement en tant que bailleur.

## Location simple

La location simple se rapporte principalement aux infrastructures du réseau détenues par le Groupe et louées à d'autres sociétés du secteur des télécommunications, sur des durées comprises entre 15 et 30 ans. Tous les contrats de location contiennent des clauses de révision de marché dans le cas où le preneur exercerait son option de renouvellement. Le preneur ne dispose d'aucune option d'achat à l'issue du bail.

Les revenus futurs relatifs à ces contrats de location simple (comptabilisés en produits constatés d'avance) sont ventilés comme suit:

<i>(en milliers d'euros)</i>	Montant futur minimum des loyers	
	31 décembre 2013	31 décembre 2012
A un an au plus	53 930	45 318
Plus d'un an et moins de 5 ans	42 224	40 930
Plus de 5 ans	54 997	64 545
<b>Total</b>	<b>151 151</b>	<b>150 793</b>

## 30.2 LORSQUE LE GROUPE EST LOCATAIRE

### Location financement

Le Groupe a conclu divers accords de location financement liés à des biens immobiliers, pour lesquels le bail est généralement d'une durée de 20 à 30 ans et liés à des équipements de bureau pour lesquels le bail est généralement d'une durée de 4 ans.

Les principaux contrats de location financement se rapportent à des équipements de réseau achetés à Cisco et à la location de l'immeuble occupé par le Groupe à Champs-sur-Marne pour lequel le Groupe dispose d'une option d'achat à l'issue du bail, à un prix qui devrait être suffisamment inférieur à la juste valeur à la date où l'option pourra être exercée.

Tous les contrats sont libellés en euros. Certains contrats de location financement immobilière spécifient qu'au début du bail, les paiements annuels seront fixés à un montant donné, mais qu'au cours des années suivantes, ce montant sera augmenté à un taux d'inflation (soit un pourcentage d'augmentation).

<i>(en milliers d'euros)</i>	Versements locatifs minimum		Valeur actuelle des versements locatifs minimum	
	31 décembre 2013	31 décembre 2012	31 décembre 2013	31 décembre 2012
Un an au plus tard	22 100	11 685	21 257	11 302
Plus d'un an et moins de 5 ans	21 069	13 883	19 246	12 830
Plus de 5 ans	1 342	721	989	595
	<b>44 510</b>	<b>26 288</b>	<b>41 492</b>	<b>24 728</b>
Dont charges financières futures	(3 018)	(1 560)	-	-
Valeur actuelle des versements locatifs minimum	41 492	24 728	41 492	24 728
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement - part courante			21 257	11 302
Passifs financiers liés aux contrats de location-financement – part non courante			20 235	13 426

Le taux d'intérêt implicite du contrat de location est fixé à la date de signature du contrat et ce pour l'ensemble de la durée du contrat. Le taux d'intérêt effectif annuel moyen s'élève à environ 3,96% et 3,24% respectivement pour 2013 et 2012.

## Location simple

Le Groupe a également des engagements de location simple concernant des véhicules et biens immobiliers. La durée pour ces contrats de location simple est généralement de 3, 6 ou 9 ans, soit une durée standard de bail immobilier commercial en France. Le contrat de location pour les véhicules est d'une durée de 3 ans.

Les contrats de location d'IRU (droits irrévocables d'utilisation de boucle ou de réseau) d'équipement et de réseaux ou les autres contrats de location (droits de passage) pour lesquels le Groupe est preneur sont considérés comme non significatif.

Dans le cadre de ses activités de divertissement, le Groupe a également conclu des accords de location et d'achat de programmes télévisés.

Au 31 décembre 2013, les engagements de location simple non résiliables s'élevaient à :

(en milliers d'euros)

	<u>31 décembre 2013</u>
Un an au plus tard	10 381
Plus d'un an et moins de 5 ans	34 798
Plus de 5 ans	<u>12 978</u>
	<b>58 156</b>

## **31 ACTIFS NON COURANTS DETENUS EN VUE DE LA VENTE ET ACTIVITES CEDEES OU EN COURS DE CESSION**

Néant.

## **32 ENGAGEMENTS ET OBLIGATIONS CONTRACTUELLES**

### **32.1 ENGAGEMENTS CONTRACTÉS**

#### *Garanties liées au Senior Facility Agreement*

Dans le cadre du *Senior Facility Agreement* conclu par les filiales du Groupe, les engagements suivants ont été donnés aux banques prêteuses :

- o Respect des engagements financiers ;
- o Maintien d'un périmètre d'intégration fiscale stable ;
- o Respect des conditions concernant l'acquisition, la cession, l'utilisation et le contrôle des actifs.

Tous les actifs des filiales du Groupe ont été nantis auprès des banques.

#### *Engagements liés à l'activité opérationnelle*

Le Groupe s'est engagé à construire 75.000 prises pour un montant total de 4,5 millions d'euros pour la ville du Havre.

Pour opérer des réseaux de télécommunication, le Groupe a besoin de licences, d'autorisations ou de droits d'usage des infrastructures du domaine public ou privé. Le Groupe paie donc généralement des droits à l'administration publique responsable de la gestion des infrastructures ou au propriétaire privé. Dans le cadre de ses activités commerciales normales, le Groupe a par ailleurs conclu des accords de sous-traitance, en particulier pour certains services de maintenance de réseau.

#### *Engagements de location liés aux activités opérationnelles*

Comme indiqué en note 30, le Groupe a conclu divers accords de location simple.

### Obligations contractuelles

Le tableau suivant récapitule les engagement financiers par maturité au titre des dettes financières et contrats de location simple contractés par le Groupe (se référer également aux notes correspondantes) :

<i>(en milliers d'euros)</i>	Note	Maturité			Total 31 décembre 2013
		< 1 an	1 – 5 ans	> 5 ans	
Prêts et engagements financiers	<b>23</b>	64 249	2 283 075	418 818	2 766 142
Contrats de location opérationnelle	<b>30</b>	10 381	34 798	12 978	58 157
<b>Total</b>		<b>74 630</b>	<b>2 317 873</b>	<b>431 796</b>	<b>2 824 299</b>

## 32.2 ENGAGEMENTS REÇUS

Le Groupe a reçu un engagement d'un montant total de 25 millions d'euros de GDF Suez pour la souscription à des obligations à taux variable à durée indéterminée (TSDI), qui financeront la construction du réseau Sipperec. Au 31 décembre 2013, le Groupe a déjà perçu 23,8 millions d'euros en principal de GDF Suez.

## 33 EVENEMENTS POSTERIEURS A LA CLOTURE

### 33.1 CONTRAT DE LIQUIDITE CONCLU AVEC EXANE BNP PARIBAS

Début 2014, le Groupe a conclu un Contrat de liquidité avec Exane BNP Paribas en vue de favoriser la liquidité de ses titres et la régularité de leurs cotations sur le marché NYSE Euronext Paris. Un compte de liquidité d'un montant de 3 millions d'euros a ainsi été ouvert pour permettre à Exane BNP Paribas de réaliser leur interventions prévues par le contrat de liquidité.

### 33.2 ATTRIBUTION D'UN NOUVEAU PLAN D'OPTIONS DE SOUSCRIPTION D'ACTIONS

Le conseil d'administration du 10 janvier 2014 a adopté un nouveau plan d'attribution d'options de souscription d'actions au profit de certains mandataires sociaux de Numericable Group et salariés du Groupe.

Ce plan porte sur un nombre total de 287 618 options de souscription d'actions équivalent à 287 618 actions.

Le prix d'exercice est de 27,62€par action.

### 33.3 NEGOCIATIONS EXCLUSIVES AVEC VIVENDI EN VUE DU RACHAT DE SFR

LE 14 MARS 2014, LE CONSEIL DE SURVEILLANCE DU GROUPE VIVENDI A ANNONCE QU'IL AVAIT DECIDE D'ENTRER EN NEGOCIATIONS EXCLUSIVES AVEC ALTICE, ACTIONNAIRE MAJORITAIRE DE NUMERICABLE GROUP, POUR UNE PERIODE DE TROIS SEMAINES, EN VUE D'UN RACHAT EVENTUEL DE SA FILIALE SFR.

## **ANNEXE III - RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS ANNUELS**

### **Numericable Group S.A.**

Siège social : Tour Ariane – 5 Place de la Pyramide – 92088 Paris La Défense Cedex

Capital social : €123 942 012

### **Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés**

Exercice clos le 31 décembre 2013

Mesdames, Messieurs, les actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos statuts et votre Assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2013, sur :

- le contrôle des comptes consolidés de la société Numericable Group S.A., tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

### **1 OPINION SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS**

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur les points suivants exposés dans les notes de l'annexe aux comptes consolidés :

- Les notes 1.2 « Bases de préparation des comptes consolidés » et 1.3 « Informations comparatives » exposent respectivement le traitement comptable des opérations d'apports constitutives du groupe ainsi que leur incidence sur la préparation et la présentation des comptes consolidés et leurs données comparatives ;
- les notes 4.1.2 « Introduction en bourse et augmentations de capital » et 4.1.6 « Refinancements de la dette senior » exposent les opérations d'introduction en bourse et de refinancement intervenues en fin d'année 2013 et leur incidence sur les hypothèses retenues pour l'application du principe de continuité d'exploitation du groupe tel que décrit dans la note 1.5 « Hypothèse de continuité d'exploitation » ;
- les notes 1.3 « Informations comparatives » et 2.1 « Principes de préparation des comptes consolidés » exposent le changement de méthode comptable résultant de la première application de la norme IAS 19 révisée « Avantages du personnel ».

## **2 JUSTIFICATION DES APPRÉCIATIONS**

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

La note 3 « Principes comptables significatifs et principales sources d'incertitude relatives aux estimations » de l'annexe aux comptes consolidés expose les principes comptables significatifs et principales sources d'incertitudes relatives aux estimations. Cette note précise également que les circonstances et les résultats futurs pourraient conduire à des changements d'estimations ou d'hypothèses susceptibles d'affecter la situation financière, le compte de résultat et les flux de trésorerie futurs du Groupe. Parmi ces estimations significatives, figurent notamment les écarts d'acquisition et les actifs d'impôts différés :

- La société procède systématiquement, à chaque clôture, à des tests de perte de valeur des écarts d'acquisition selon les modalités décrites dans les notes 2.14 « Dépréciation d'actifs » et 3 « Principes comptables significatifs et principales sources d'incertitude relatives aux estimations » de l'annexe aux comptes consolidés.

Nous avons examiné les modalités de mise en œuvre de ces tests de pertes de valeur ainsi que les prévisions de flux de trésorerie et hypothèses utilisées et nous avons vérifié que la note 16 « Tests de dépréciation » de l'annexe aux comptes consolidés donne une information appropriée.

- Le Groupe présente à l'actif de son bilan des impôts différés actifs pour un montant de 132,7 millions d'euros au 31 décembre 2013 tel qu'exposé dans la note 4.1.7 « Impôts différés activés » de l'annexe aux comptes consolidés.

Nous avons apprécié les données et les hypothèses sur lesquelles se fondent les prévisions d'utilisation des déficits fiscaux reportables, revu les calculs effectués par la société et vérifié que les notes 3, 4.1.7 et 12 donnent une information appropriée.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.



### 3 VÉRIFICATION SPÉCIFIQUE

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par la loi des informations relatives au groupe données dans le rapport de gestion.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 2 avril 2014

KPMG Audit

Grégoire Menou  
*Associé*

Neuilly-sur-Seine, le 2 avril 2014

Deloitte & Associés

Christophe Saubiez  
*Associé*

## ANNEXE IV - INFORMATION FINANCIÈRE SEMESTRIELLE PROFORMA CONSOLIDÉE CONDENSÉE

Glossaire :

- Groupe SFR : SIG 50, SFR et leurs filiales
- Groupe Virgin Mobile : Omer Telecom Limited et ses filiales
- Acquisition de SFR : acquisition du Groupe SFR (y compris Telindus, acquis par le Groupe SFR en date du 30 avril 2014)
- Acquisition de Virgin : acquisition du Groupe Virgin Mobile
- Acquisitions : les acquisitions des Groupes SFR et Virgin Mobile
- Opérations : les Acquisitions, le financement des Acquisitions et les opérations de refinancement liées aux acquisitions
- Groupe Combiné : Groupe issu des Opérations

L'information financière proforma condensée consolidée ci-après, qui inclut un bilan proforma condensé consolidé et un compte de résultat proforma condensé pour la période de 6 mois close le 30 juin 2014, vise à présenter l'impact des Opérations comme si elles étaient intervenues à une date antérieure à leur survenance réelle.

Le bilan proforma consolidé condensé est établi en date du 30 juin 2014 et reflète les Opérations comme si elles avaient été réalisées en date du 30 juin 2014.

Le compte de résultat consolidé condensé proforma est établi pour la période close le 30 juin 2014 et reflète les Opérations comme si elles étaient intervenues au 1<sup>er</sup> janvier 2014.

L'information financière proforma est établie en millions d'euros.

En application de l'instruction 2005-11 de l'AMF, les Acquisitions ayant conduit à une variation de taille supérieure à 25% des principaux agrégats de l'émetteur, une information financière pro forma doit être présentée. Ces informations financières pro forma ont donc été établies conformément aux dispositions de l'annexe II du règlement européen sur le prospectus, des recommandations émises par l'ESMA (ex CESR) en février 2005, des questions-réponses de l'ESMA de janvier 2014 ainsi qu'à la recommandation n° 2013-08 de l'AMF relative à l'information financière proforma.

L'information financière proforma condensée consolidée a été préparée conformément aux bases de préparation décrites dans les « Notes à l'information financière proforma condensée consolidée ». Les ajustements proforma sont basés sur les informations disponibles et sur certaines hypothèses que le management de Numericable Group juge raisonnables.

L'information financière proforma condensée consolidée est uniquement présentée à titre indicatif et ne reflète ni les opérations, ni la situation financière que Numericable Group aurait atteinte si les Opérations s'étaient produites au 1<sup>er</sup> janvier 2014 en ce qui concerne le compte de résultat proforma condensé consolidé et au 30 juin 2014 en ce qui concerne le bilan proforma condensé consolidé. L'information financière proforma condensée consolidée ne reflète pas non plus ni les résultats opérationnels futurs ni la situation financière future de Numericable Group. L'information financière proforma condensée consolidée ne reflète aucune économie de coûts réalisable ni synergies qui résulteraient des acquisitions. Elle ne reflète aucune provision liée aux dispositions contractuelles de changement de contrôle. Elle n'intègre pas de coûts de restructuration et/ou d'intégration, qui pourraient être engagés suite aux Acquisitions, qui ne peuvent pas être identifiées à ce stade et qui ne devraient pas avoir d'incidence prolongée sur le Groupe.

L'information financière proforma n'inclut pas de produits/charges d'impôt qui résulteraient d'une restructuration fiscale du Groupe Combiné.

L'information financière proforma condensée consolidée n'a pas été préparée selon les exigences de la réglementation S-X de la *U.S Securities Act*.

En outre, les conséquences financières liées aux éventuelles synergies ou à de possibles cessions d'actifs qui pourraient être requises par les autorités réglementaires, ne peuvent être déterminées de façon fiable et ne sont donc pas transposées dans l'information financière proforma condensée consolidée.

L'information financière proforma condensée consolidée a été préparée à partir (i) des comptes consolidés intermédiaires condensés de Numericable Group au 30 juin 2014 qui ont fait l'objet d'un examen limité par les commissaires aux comptes qui ont émis une conclusion sans réserve en date du 8 août 2014, (ii) des états financiers combinés condensés du Groupe SFR au 30 juin 2014 qui ont fait l'objet d'un examen limité par ses commissaires aux comptes qui ont émis une conclusion sans réserve en date du 24 septembre 2014 et (iii) des états financiers condensés consolidés du Groupe Virgin au 30 juin 2014 qui n'ont pas fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes, et doit donc être lue conjointement à ces documents.

L'information financière proforma condensée consolidée repose sur des estimations et des hypothèses préliminaires que Numericable Group juge raisonnables. En particulier, dans le bilan proforma condensé consolidé, toute différence entre (a) la contrepartie transférée, évaluée conformément à la norme IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » (« **IFRS 3** »), et (b) le montant des actifs identifiables à la date d'acquisition diminué des passifs repris, a été allouée en écart d'acquisition. Les allocations définitives seront réalisées sur la base de certaines évaluations et autres études réalisées par des spécialistes externes après la finalisation des Acquisitions. En conséquence, le montant de l'écart d'acquisition est provisoire et a été déterminé uniquement dans le but de préparer l'information financière proforma condensée consolidée et fera l'objet d'une révision sur la base de l'évaluation finale de la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris après la finalisation des Acquisitions. La détermination de la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris se traduira par la comptabilisation de certains actifs identifiables acquis tels que des licences, des marques et de la clientèle qui auront une durée de vie limitée et qui seront amortis. Par conséquent, les résultats opérationnels futurs du Groupe Combiné pourraient être affectés de manière significative par les charges d'amortissements liés à ces actifs identifiables acquis.

**COMPTE DE RESULTAT PROFORMA CONDENSE CONSOLIDE POUR LA PERIODE DE SIX MOIS CLOSE AU 30 JUIN 2014**

	Jun 2014	Jun 2014	Jun 2014	Ajustements		Jun 2014
	Numericable			SFR	Virgin	
Group Etats financiers consolidés historiques	Group Etats financiers consolidés historiques	Group Etats financiers consolidés historiques	Group Etats financiers consolidés historiques	Montant	Note	Group Informations financières Proforma
Chiffre d'affaires	664	4 909	201	(52)	<b>3.a</b>	5 722
Charges d'exploitation	(521)	(4 549)	(198)	19	<b>3.b</b>	(5 250)
Résultat d'exploitation	142	360	3	(33)		473
Résultat financier	(280)	(123)	(1)	(67)	<b>3.c</b>	(470)
(Charges) Produits d'impôts sur les sociétés	54	(105)	(1)	(8)	<b>3.d</b>	(61)
Résultat des sociétés mises en équivalence	-	(4)	-	-		(4)
Résultat net	(83)	129	1	(108)		(62)
- <i>Attribuable aux propriétaires de l'entité</i>	(83)	124	1	(108)	<b>3.e</b>	(66)
- <i>Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle</i>	-	4	-	-	<b>3.e</b>	4

## BILAN PROFORMA CONDENSE CONSOLIDE AU 30 JUIN 2014

	Jun 2014			Ajustements		Jun 2014
	Numericable Group Etats financiers consolidés historiques	Jun 2014 SFR	Jun 2014 Virgin	Proforma Montant	Note	Numericable Group Informations financières Proforma
<b>ACTIF</b>						
Ecarts d'acquisition	1 485	5 266	53	5 582	<b>3.f</b>	12 386
Autres immobilisations incorporelles	299	3 795	28	-		4 122
Immobilisations corporelles	1 505	4 437	9	5	<b>3.g</b>	5 956
Titres mis en équivalence	3	158	-	-		160
Autres actifs financiers non courants	11	171	-	-		183
Impôts différés actifs	241	119	25	-		386
<b>Total de l'actif non courant</b>	<b>3 544</b>	<b>13 945</b>	<b>116</b>	<b>5 587</b>		<b>23 192</b>
Stocks	48	260	7	-		314
Créances clients et autres créances	424	2 663	67	(75)	<b>3.g</b>	3 079
Autres actifs financiers courants	-	3	-	-		3
Créances d'impôts	4	7	-	-		11
Quasi disponibilité	8 959	-	-	(8 959)	<b>3.h</b>	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	41	157	-	(164)		34
Actifs destinés à être cédés	-	-	-	-		-
<b>Total de l'actif courant</b>	<b>9 476</b>	<b>3 089</b>	<b>74</b>	<b>(9 198)</b>		<b>3 441</b>
<b>Total Actif</b>	<b>13 020</b>	<b>17 034</b>	<b>190</b>	<b>(3 611)</b>		<b>26 633</b>

	Jun 2014			Ajustements		Jun 2014
	Numericable Group Etats financiers consolidés historiques	Jun 2014 SFR	Jun 2014 Virgin	Proforma Montant	Note	Numericable Group Informations financières Proforma
<b>PASSIF ET CAPITAUX PROPRES</b>						
<b>Total des Capitaux propres</b>	<b>83</b>	<b>6 384</b>	<b>(15)</b>	<b>841</b>	<b>3.i</b>	<b>7 293</b>
Passifs financiers non courants	11 915	39	16	(78)	<b>3.j</b>	11 893
Provisions non courantes	72	173	-	-		245
Impôts différés passifs	-	4	-	-		4
Autres passifs non courants	105	523	-	750	<b>3.k</b>	1 377
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>12 092</b>	<b>739</b>	<b>16</b>	<b>672</b>		<b>13 519</b>
Passifs financiers courants	104	5 044	45	(5 089)	<b>3.j</b>	104
Provisions courantes	-	256	8	-		264
Dettes fournisseurs et autres passifs courants	741	4 605	136	(34)	<b>3.l</b>	5 447
Dettes d'impôts sur les sociétés	-	6	-	-		6
Passifs destinés à être cédés	-	-	-	-		-
<b>Total des passifs courants</b>	<b>845</b>	<b>9 911</b>	<b>189</b>	<b>(5 124)</b>		<b>5 821</b>
<b>Total Passif et capitaux propres</b>	<b>13 020</b>	<b>17 034</b>	<b>190</b>	<b>(3 611)</b>		<b>26 633</b>

**NOTES RELATIVES A L'INFORMATION FINANCIERE PROFORMA CONDENSEE  
CONSOLIDEE**

**AU 30 JUIN 2014**

**NOTE 1. INFORMATIONS GENERALES ET DESCRIPTION DES ACQUISITIONS**

**AQUISITION DE SFR**

Le 5 avril 2014, le Conseil de surveillance de Vivendi a décidé, à l'unanimité, de retenir l'offre d'Altice/Numericable pour la cession de SFR. Le 20 juin 2014, après achèvement des procédures d'information et de consultation des instances représentatives du personnel concernées au sein du groupe Vivendi et du groupe Numericable, Vivendi et Altice/Numericable ont signé l'accord définitif de rapprochement entre SFR et Numericable. La réalisation de cet accord est soumise à certaines conditions, notamment l'obtention des approbations des autorités réglementaires compétentes. Se référer à la note 2.1.a pour les détails relatifs à l'acquisition de SFR.

**AQUISITION DE VIRGIN MOBILE**

Le 27 juin 2014, Numericable Group a 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 pour un prix correspondant à une valeur d'entreprise de 325 millions d'euros. L'opération reste soumise à l'obtention des approbations des autorités réglementaires compétentes. Vivendi s'est engagé à financer à hauteur de 200 millions d'euros cette acquisition (via une diminution du prix de cession de SFR) et restera tenu par cet engagement après la cession de SFR si l'opération de rachat de Virgin Mobile n'a pas encore eu lieu.

Les hypothèses et les estimations sous-jacentes aux ajustements proforma sont décrites dans les notes ci-après, qui doivent être lues conjointement à l'information financière proforma.

Les ajustements proforma se basent sur les informations disponibles et sur certaines hypothèses jugées raisonnables. Les ajustements qui suivent traduisent les effets des événements qui sont (i) directement attribuables aux Opérations précédemment mentionnées et (ii) étayés par des faits. Ces ajustements sont décrits dans les notes qui suivent.

## NOTE 2. BASE DE PREPARATION

L'information financière proforma condensée consolidée a été préparée pour traduire les effets des Opérations comme si elles avaient eu lieu au 1<sup>er</sup> janvier 2014 pour les besoins du compte de résultat proforma condensé consolidé. Les ajustements proforma liés au bilan proforma condensé consolidé ont été déterminés en supposant que les Opérations ont été réalisées au 30 juin 2014.

Les ajustements proforma étant tous directement attribuables aux Opérations, l'information financière proforma condensée consolidée ne reflète aucune charge de restructuration qui pourrait être engagée en lien avec les Acquisitions (se référer également à la Note 4 qui traite de certains autres éléments directement attribuables aux Opérations et qui ont été exclus des ajustements proforma).

Seuls les ajustements qui peuvent être documentés et estimés de manière fiable à la date de préparation de l'information financière proforma condensée consolidée sont pris en compte. Par exemple, l'information financière proforma condensée consolidée ne reflète pas d'économies de coûts ou de synergies potentielles.

La variation de juste valeur des instruments financiers dérivés dans l'information pro forma a été calculée sur la base des conditions de marché et de couverture existant en mai 2014 lors du financement des Acquisitions, ce qui conduit à ne pas constater d'ajustement pro forma à ce titre.

L'information financière proforma condensée consolidée ne reflète aucun élément spécifique tel que les provisions liées aux dispositions contractuelles de changement de contrôle ni aucun coût d'intégration qui pourrait être engagé suite aux Acquisitions. Les éléments non récurrents qui sont directement attribuables aux Opérations et qui peuvent être documentés et estimés de manière fiable sont inclus dans les ajustements proforma.

Il existe des différences dans la manière dont Numericable Group et le Groupe SFR présentent certaines informations dans leur bilan et compte de résultat respectifs. Certaines données issues des comptes historiques du Groupe SFR ont ainsi été reclassées dans l'information financière proforma condensée consolidée afin de respecter la présentation de Numericable Group (se référer à la Note 6). D'autres reclassements complémentaires pourraient survenir une fois les Acquisitions achevées.

A l'issue des Acquisitions, toute opération réalisée entre Numericable Group, le Groupe SFR et le Groupe Virgin Mobile sera considérée comme une opération intragroupe. Les soldes et les opérations entre Numericable Group, le Groupe SFR et le Groupe Virgin Mobile pour la période de six mois close le 30 juin 2014 ont donc été éliminés comme précisé ci-après.

### **2.1 Traitement comptable des Acquisitions**

En raison de l'introduction en bourse de Numericable Group sur Euronext Paris et conformément au Règlement CE n° 1606/2002 du 19 juillet 2002, les états financiers consolidés de Numericable Group et de ses filiales, sont préparés conformément aux normes comptables internationales *International Financial Reporting Standards* (« IFRS ») telles qu'adoptées dans l'Union Européenne.

Conformément à la norme IFRS 3 les Acquisitions seront comptabilisées comme des regroupements d'entreprises, les actifs identifiables acquis ainsi que les passifs repris seront évalués à leur juste valeur en date d'acquisition. Les acquisitions devraient être finalisées au cours du 4<sup>ème</sup> trimestre 2014 si bien que la comptabilisation initiale des Acquisitions ne sera pas finalisée d'ici la fin de l'année 2014. Les états financiers consolidés au 31 décembre 2014 seront préparés sur la base de montants provisoires pour certains actifs acquis et passifs repris pour lesquels l'exercice de PPA (« Purchase Price Accounting ») ne sera pas finalisé. Pendant la période d'évaluation (jusqu'à un an après la date de finalisation des Acquisitions, conformément à la norme IFRS 3), les montants provisoires constatés à la date d'acquisition pourraient faire l'objet d'ajustements.

Sur la base de l'analyse de l'ensemble des facteurs énoncés dans la norme IFRS 3, aux paragraphes B13-B18, et des faits connus à ce jour, le management de Numericable Group considère que Numericable Group est l'acquéreur, et que SFR et Virgin sont les sociétés acquises selon les normes IFRS. En particulier, il est prévu qu'Altice, qui contrôle actuellement Numericable Group, sera représentée de manière majoritaire au Conseil d'Administration après l'achèvement des Acquisitions.

***a. Description de l'Acquisition de SFR et du financement de l'acquisition de SFR***

L'Acquisition de SFR et son financement s'articulent autour des dispositions et des étapes suivantes :

- L'acquisition prévue de 100% des actions de SFR par Numericable Group S.A. (à l'exception de dix titres appartenant à un tiers).
- Un paiement en numéraire de 13 500 millions d'euros à Vivendi, qui couvrira le remboursement par SFR de ses emprunts intragroupes envers Vivendi de 5 000 millions d'euros. Ce paiement de 13 500 millions d'euros sera réalisé sous réserve de la clause d'ajustement du prix de cession en vertu de laquelle le prix de cession dépend notamment de la variation exceptionnelle du besoin en fonds de roulement, du montant de la dette nette de SFR, ainsi que de certains retraitements tels que contractuellement définis entre les parties, à la date de réalisation de la cession. Les ajustements éventuels susmentionnés sont susceptibles de faire varier à la hausse ou à la baisse le paiement en numéraire, en fonction des données réelles à la date de réalisation.

Le montant de l'ajustement du prix de cession ne pouvant être déterminé manière fiable à la date de préparation de la présente l'information financière proforma, cette dernière n'inclut aucun élément d'ajustement de prix.

- L'apport en nature par Vivendi de titres SFR de telle sorte que Vivendi détienne 20% de Numericable Group à l'issue des Opérations.
- Le versement d'un complément de prix potentiel de 750 millions d'euros à Vivendi si l'agrégat (EBITDA - Capex), tel que défini entre les parties, du Groupe Combiné est au moins égal à 2 milliards d'euros au cours d'un exercice clos au plus tard le 31 décembre 2024.
- Comme mentionné plus haut, étant donné le calendrier de l'acquisition, les actifs acquis et les passifs repris du Groupe SFR sont reflétés dans le bilan proforma condensé consolidé au 30 juin 2014 à leur valeur comptable historique, telle que présentée dans les états financiers condensés combinés de SFR au 30 juin 2014, et n'ont pas été ajustés. La détermination du montant de l'écart d'acquisition est provisoire. Elle a uniquement été réalisée pour les besoins de la préparation de l'information financière proforma condensée consolidée et fera l'objet d'une révision sur la base de l'estimation finale des justes valeurs après la finalisation de l'Acquisition. Conformément aux normes IFRS, l'écart d'acquisition n'est pas amorti mais fera l'objet d'un test de dépréciation au moins une fois par an. Par conséquent, le compte de résultat proforma condensé consolidé n'inclut aucun amortissement relatif aux actifs identifiables acquis. Lors de la détermination finale du montant de l'écart d'acquisition, certains actifs identifiables acquis, tels que les licences, les marques et les bases de données auront une durée de vie limitée et seront amortis. Par conséquent, les résultats opérationnels futurs du Groupe Combiné pourront être impactés de manière significative par les charges d'amortissement relatives à ces actifs identifiables acquis.

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. Numericable Group a utilisé une partie du produit de ses émissions pour rembourser son ancienne dette senior et a placé un montant équivalent à 8 894 millions d'euros sur des comptes séquestres, dont 8 768 millions d'euros serviront à assurer une partie du paiement en numéraire à Vivendi à la date de réalisation de l'acquisition.



Le solde du montant total à verser en numéraire à Vivendi le jour de la finalisation de l'acquisition (soit 4,7 milliards d'euros, pour atteindre les 13,5 milliards d'euros hors ajustement de prix à la date de closing et 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.

L'information financière proforma condensée consolidée a ainsi été préparée sur la base d'hypothèses concernant les mouvements de trésorerie liés à la partie de l'acquisition payée en trésorerie et à son financement à la date de closing, qui sont présentés dans le tableau ci-dessous.

<b>Origine des ressources</b>		<b>Emploi des ressources</b>	
	(en millions d'euros)		(en millions d'euros)
Trésorerie déposée sur les comptes séquestre .....	8 768	Paiement en numéraire à Vivendi.....	13 500
Emission d'actions.....	4 732		
souscrites par Altice S.A (74,6%) .....	3 530		
souscrites par le public (25,4%) .....	1 202		
<b>Total ressources.....</b>	<b>13 500</b>	<b>Total emplois.....</b>	<b>13 500</b>

Altice S.A., l'actionnaire majoritaire de Numericable Group, s'est engagé à souscrire à l'émission d'actions à hauteur de 75%. Les 25% restant sont garantis par les banques.

#### **b. Description de l'Acquisition de Virgin Mobile et de son financement**

L'Acquisition de Virgin Mobile peut être illustrée à travers les étapes suivantes :

- L'acquisition prévue de l'intégralité du capital d'Omer Telecom Limited par Numericable Group pour un prix correspondant à une valeur d'entreprise de 325 millions d'euros, incluant le remboursement de prêts d'actionnaires existants pour 45 millions d'euros.
- L'engagement de Vivendi de financer à hauteur de 200 millions d'euros cette acquisition (via une diminution du prix de cession de SFR).

Pour les besoins de l'établissement de l'information financière proforma consolidée condensée au 30 juin 2014, il a été considéré que le besoin de financement de la part de Numericable Group, soit 125 millions d'euros, serait assuré au travers d'un tirage du Revolving Credit Facility (RCF) disponible au niveau de Numericable Group. La charge d'intérêt correspondante a ainsi été reflétée dans le compte de résultat proforma consolidé condensé.

#### **c. Description de l'Acquisition de Telindus par SFR**

Le 30 avril 2014, SFR a finalisé l'acquisition du Groupe Telindus. Les comptes combinés condensés du Groupe SFR au 30 juin 2014 incluent ainsi le résultat des activités de Telindus pour la période de deux mois comprise entre le 1<sup>er</sup> mai 2014 et le 30 juin 2014.

L'information financière proforma consolidée condensée au 30 juin 2014 a été retraitée afin d'inclure le résultat des activités du Groupe Telindus pour la période de quatre mois comprise entre le 1<sup>er</sup> janvier 2014 et le 30 avril 2014.

### **2.2 Informations financières historiques**

L'information financière proforma condensée consolidée doit être lue conjointement avec les Notes de ce document et (i) avec les états financiers consolidés historiques de Numericable Group, préparés

conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées dans l'Union Européenne, et (ii) avec les états financiers combinés historiques de SFR, préparés conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées dans l'Union Européenne et (iii) l'information financière de Virgin Mobile :

- Les états financiers consolidés condensés de Numericable Group au 30 juin 2014, préparés conformément à la norme IAS 34, ont fait l'objet d'un examen limité par les commissaires aux comptes Deloitte & Associés et KPMG Audit, département de KPMG S.A.
- Les états financiers condensés combinés de SFR S.A., SI 50 S.A. et de leurs filiales pour la période de six mois close au 30 juin 2014, préparés conformément à la norme IAS 34, ont fait l'objet d'un examen limité par les commissaires aux comptes par KPMG Audit, département de KPMG S.A., et Ernst & Young et Autres.

Certains éléments du bilan issus des états financiers historiques du Groupe SFR ont été reclassés afin de présenter l'information financière du Groupe SFR selon les mêmes règles de présentation que celles adoptées par Numericable Group dans ses états financiers consolidés condensés au 30 juin 2014. D'autres reclassements complémentaires pourraient être réalisés une fois l'Acquisition achevée.

- L'information financière consolidée de Virgin Mobile pour la période de six mois close au 30 juin 2014, préparée conformément à la norme IAS 34 telles qu'adoptées dans l'Union Européenne a été communiquée par la direction financière de Virgin Mobile et n'a pas fait l'objet d'un examen limité par les commissaires aux comptes.

Virgin Mobile clôturant son exercice comptable en date du 31 mars 2014, l'information financière au titre de la période de six mois close au 30 juin 2014 a été reconstituée à partir des états financiers consolidés au 31 mars 2014 et de l'information financière consolidée au titre respectivement de la période de neuf mois close au 31 décembre 2013 et du trimestre clos au 30 juin 2014.

### ***2.3 Opérations intragroupes***

Les opérations intragroupes entre les entités incluses dans l'information financière proforma condensée consolidée ont été éliminées de l'information financière proforma condensée consolidée, sur la base des données disponibles au niveau de Numericable Group, de SFR et de Virgin Mobile.

### NOTE 3. AJUSTEMENTS PRO FORMA

Sauf indication contraire, les ajustements proforma sont déterminés avant effet d'impôt.

- (a) Les ajustements proforma effectués sur le chiffre d'affaires concernent (i) l'élimination du chiffre d'affaires intragroupe réalisé entre Numericable Group, SFR, Virgin Mobile et Telindus pour un montant total de 127 millions d'euros et l'inclusion du chiffre d'affaires du Groupe Telindus pour la période de quatre mois comprise entre le 1<sup>er</sup> janvier 2014 et le 30 avril 2014 pour 75 millions d'euros.
- (b) Les ajustements proforma effectués sur les charges d'exploitation incluent (i) l'élimination des opérations intragroupes entre Numericable Group, SFR, Virgin Mobile et Telindus pour 121 millions d'euros, (ii) l'inclusion des charges d'exploitation du Groupe Telindus pour la période de quatre mois comprise entre le 1<sup>er</sup> janvier 2014 et le 30 avril 2014 pour 77 millions d'euros et (iii) les frais d'Acquisition restant à supporter par le Groupe pour 25 millions d'euros, ces coûts ne sont pas supposés avoir une incidence prolongée sur le Groupe Combiné.
- (c) Les ajustements proforma effectués sur les charges financières (charge additionnelle de 67 millions d'euros) incluent principalement:
- Le complément d'intérêts, pour la période allant de janvier à mai 2014, sur les Nouveaux Financements levés par Numericable Group en mai 2014 dans le cadre des Acquisitions, pour un montant total de 232 millions d'euros (incluant l'amortissement des coûts d'émission des nouveaux emprunts sur leur durée de vie). L'ajustement proforma a été calculé sur la base des conditions d'emprunt obtenues en mai 2014 lors du financement des acquisitions ;
  - L'annulation des intérêts relatifs à la Dette Senior de Numericable Group qui a été refinancée et remboursée de manière anticipée en mai 2014. Ces intérêts représentaient 55 millions d'euros au titre de la période de 6 mois close le 30 juin 2014 ;
  - L'annulation des intérêts financiers relatifs aux dettes financières de SFR et Virgin envers leurs anciens actionnaires et devant être remboursées lors de la finalisation des Opérations. Ces charges financières représentaient 110 millions d'euros au titre de la période de 6 mois close le 30 juin 2014.
- (d) Une charge d'impôt de 8 millions d'euros a été reflétée dans le compte de résultat proforma condensé consolidé en lien avec les ajustements proforma impactant le résultat avant impôt de SFR.
- Compte tenu du montant des déficits reportables de Numericable Group, dont la reconnaissance en Impôts différés actifs a été déterminée dans les comptes historiques sur la base des prévisions de résultats fiscaux futurs, il n'a pas été jugé nécessaire de faire apparaître un impôt sur les sociétés dans les ajustements proforma impactant le périmètre historique de Numericable Group (en particulier dans les ajustements proforma affectant les charges financières mentionnées en dans le paragraphe (c) plus haut).
- (e) Aucun de ces ajustements n'est considéré comme ayant un impact sur les intérêts minoritaires.
- (f) Cet ajustement correspond aux écarts d'acquisition additionnels déterminés en lien avec les Acquisitions, à hauteur (i) de 5 287 millions en ce qui concerne l'acquisition de SFR et (ii) de 295 millions d'euros en ce qui concerne l'acquisition de Virgin Mobile.

Ajustement de l'écart d'acquisition lié à l'acquisition de SFR (augmentation de 5 287 millions d'euros) :

Son calcul prend en compte (i) l'extinction de l'écart d'acquisition historique constaté chez SFR pour 5 266 millions d'euros et (ii) le montant provisoire de l'écart d'acquisition déterminé en lien avec l'acquisition du Groupe SFR (10 553 millions d'euros) représentant la différence entre :

- La contrepartie transférée de 16 580 millions d'euros, qui inclut :
  - i. La valeur des actions de Numericable Group qui seront transférées à Vivendi en contrepartie de l'apport en nature par Vivendi des actions du Groupe SFR pour un montant estimé à 2 530 millions d'euros (correspondant à une participation de 20% de Vivendi dans Numericable Group à l'issue des Opérations. La valeur de Numericable Group a été estimée à partir de la capitalisation boursière de Numericable Group au 30 juin 2014, sur la base d'un prix par action de 43,50 euros et augmentée du montant des deux augmentations de capital décrites ci-après). Conformément aux normes IFRS, la contrepartie transférée devra être estimée à la juste valeur des titres en date d'émission des actions, ce qui pourrait impacter de manière significative le montant estimé et donc impacter de manière significative le montant de l'écart d'acquisition. Pour exemple, une augmentation/diminution d'un euro du prix de l'action de Numericable Group aurait pour effet d'augmenter/diminuer l'écart d'acquisition d'environ 30 millions d'euros ;
  - ii. La part payée en cash par Numericable Group à Vivendi pour 13 500 millions d'euros, hors clause d'ajustement de prix ;
  - iii. Un complément de prix potentiel estimé à 750 millions d'euros, ce montant étant conditionné à la réalisation de certains événements. Conformément à IFRS 3, ce complément de prix conditionné doit être estimé à sa juste valeur en date de l'Acquisition, qui peut différer de manière significative du montant estimé et ainsi affecter de manière significative le montant de l'écart d'acquisition et du résultat net.
  - iv. Une réduction du prix de l'acquisition de SFR de 200 millions d'euros lié à l'engagement donné par Vivendi de financer le prix d'acquisition de Virgin Mobile à hauteur de 200 millions d'euros.
- L'actif net du Groupe SFR évalué à son coût historique comme si l'acquisition avait eu lieu au 30 juin 2014. La valeur des capitaux propres acquis, soit 6 027 millions d'euros, a été calculée comme l'agrégation (i) des capitaux propres combinés du Groupe SFR au 30 juin 2014 pour 6 377 millions d'euros moins (ii) l'effet de l'élimination du solde de l'écart d'acquisition historique pour 5 266 millions d'euros plus (iii) le montant du passif financier du Groupe SFR remboursé avant le closing ou au moment du closing pour un montant estimé de 5 000 millions d'euros moins (iv) le montant de la trésorerie nette du Groupe SFR au 30 juin 2014 qui sera remboursé à Vivendi pour 84 millions d'euros au closing (voir (h)).

Il est à noter que les montants historiques des actifs incorporels comptabilisés chez SFR, incluant les licences, marques déposées ou bases de clientèle, mais pas uniquement, ont été maintenus à leur valeur historique pour déterminer le montant provisoire de l'écart d'acquisition. Ces montants devront être déterminés à leur juste valeur en date d'acquisition, ce qui pourrait impacter significativement les montants historiques et par conséquent le montant de l'écart d'acquisition pourrait être significativement différent.

Ajustement de l'écart d'acquisition lié à l'acquisition de Virgin Mobile (augmentation de 295 millions d'euros)

Son calcul prend en compte (i) l'extinction de l'écart d'acquisition historique constaté chez Virgin Mobile pour 53 millions d'euros et (ii) le montant provisoire de l'écart d'acquisition déterminé en lien avec l'acquisition du Groupe SFR (348 millions d'euros) représentant la différence entre :

- La contrepartie transférée correspondant à une valeur d'entreprise de 325 millions d'euros et qui fera l'objet d'un paiement en numéraire de la part de Numericable Group, et ;
- L'actif net du Groupe Virgin Mobile évalué à son coût historique comme si l'acquisition avait eu lieu au 30 juin 2014. La valeur des capitaux propres acquis (Valeur négative de 23 millions d'euros) a été calculée comme l'agrégation (i) des capitaux propres combinés du Groupe Virgin Mobile au 30 juin 2014 correspondant à une valeur négative de 15 millions d'euros moins (ii) l'effet de l'élimination du solde de l'écart d'acquisition historique pour 53 millions d'euros plus (iii) le montant de la dette d'actionnaire du Groupe Virgin qui sera remboursé au moment du closing pour un montant estimé de 45 millions d'euros.

(g) Ces ajustements proforma correspondent principalement à l'élimination des positions intragroupes.

(h) Les quasi-disponibilités, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ont été ajustés de la manière suivante :

- Prise en compte des ressources et de l'utilisation des ressources nécessaires pour accomplir les Opérations et plus particulièrement l'utilisation de 8 768 millions d'euros issues des sommes déposées sur les comptes séquestre (et classifiées dans la rubrique « Quasi disponibilités » du bilan consolidé de Numericable Group au 30 juin 2014) afin de financer l'acquisition de SFR. Se référer au tableau présenté dans les bases de préparation.
- La position de trésorerie de SFR au 30 juin 2014 (157 millions d'euros) a été éliminée, SFR devant être vendu à Numericable Group sans trésorerie.
- La position de trésorerie de Numericable Group a également été en partie réduite car la trésorerie disponible au 30 juin 2014 doit être partiellement utilisée pour payer (i) les frais liés aux augmentations de capital - telles que décrites ci-après - estimés à 35 millions d'euros, et (ii) les frais relatifs aux dettes levées en mai 2014 mais non encore utilisées pour un montant total de 164 millions d'euros (sur un montant total de 173 millions d'euros tel qu'expliqué en (j), 9 millions d'euros ayant déjà été décaissés en date du 30 juin 2014).

(i) Les ajustements proforma des capitaux propres sont principalement expliqués par les ajustements suivants :

- Elimination des situations nettes historique de SFR (baisse de 6 377 millions d'euros) et de Virgin Mobile (hausse de 15 millions d'euros) ;
- Augmentation de capital en numéraire de 4 732 millions d'euros (dont 1 202 millions d'euros offerts au public et 3 530 millions d'euros qui seront souscrits par Altice S.A., l'actionnaire majoritaire de Numericable Group) diminuée des honoraires relatifs à cette augmentation de capital pour un montant estimé de 35 millions d'euros. Cette augmentation de capital est soumise à l'approbation de l'assemblée générale de Numericable Group, étant précisé qu'Altice S.A. a conclu un engagement irrévocable afin d'exercer tous les droits de souscription préférentiels devant lui être attribués conformément à l'émission d'actions qui s'élève à 3 530 millions d'euros, et que certaines institutions financières ont accepté de garantir, sous certaines conditions, le montant restant de 1 202 millions d'euros qui devra être levé lors de l'augmentation de capital réservée au public;

- Augmentation de capital en rémunération de l'apport en nature par Vivendi des actions du Groupe SFR au profit de Numericable Group, pour un montant estimé à 2 530 millions d'euros tel qu'expliqué en (f). Cette augmentation de capital est également soumise à l'approbation de l'assemblée générale de Numericable Group.
- (j) Les ajustements pro forma relatifs aux passifs financiers (diminution de 5 167 millions d'euros) correspondent aux éléments suivants :
- Remboursement des emprunts du Groupe SFR à l'exception des leasings (diminution de 5 074 millions d'euros) ;
  - Remboursement des prêts d'actionnaires du Groupe Virgin (diminution de 45 millions d'euros) ;
  - Tirage du RCF afin de financer l'acquisition de Virgin Mobile (augmentation de 125 millions d'euros) ;
  - Les coûts d'emprunt directement rattachés aux émissions de dettes décrites plus haut ont été soustraits du passif financier proforma pour 173 millions d'euros au 30 juin 2014 (selon la méthode du Taux d'Intérêt Effectif) ;
- (k) L'ajustement reflété sur le poste "Autres passifs non courants" correspond au complément de prix potentiel lié à l'Acquisition de SFR, estimé à 750 millions d'euros, ce montant étant conditionné à la réalisation de certains événements, comme expliqué en (f).
- (l) L'ajustement reflété sur le poste "Dettes fournisseurs et autres passifs courants" correspond principalement (i) à l'élimination des opérations intragroupes pour 60 millions d'euros et (ii) à l'inclusion des honoraires de conseil (frais d'avocats etc...) directement liés à l'acquisition de SFR restant à supporter par le Groupe pour 25 millions d'euros, ces coûts ne sont pas supposés avoir une incidence prolongée sur le Groupe Combiné.

#### **NOTE 4. ELEMENTS DIRECTEMENT ATTRIBUABLES AUX ACQUISITIONS ET EXCLUS DES AJUSTEMENTS PROFORMA**

L'information financière proforma condensée consolidée ne reflète aucune économie de coûts ou autres synergies qui pourraient résulter des Acquisitions ni l'incidence de potentielles cessions d'actifs qui pourraient être requises par les autorités réglementaires.

L'information financière proforma condensée consolidée ne reflète aucun élément spécifique tel que des provisions liées aux dispositions contractuelles de changement de contrôle (relatif au plan de stock-options de Vivendi accordé aux employés SFR par exemple), qui ne peuvent pas être estimées de façon fiable à ce stade et qui ne devraient pas avoir d'incidence prolongée sur le groupe.

Une partie des obligations et de la dette à terme contractée par Numericable est libellée en dollars et couverte par des instruments de swap de devises (« Cross Currency Swap »). La variation de juste valeur de ces instruments financiers dérivés dans l'information pro forma a été calculée sur la base des conditions de marché et de couverture existant en mai 2014 lors du financement des acquisitions, ce qui conduit à ne pas constater d'ajustement pro forma à ce titre.

L'information financière proforma condensée consolidée n'inclut aucun impôt différé actif relatif à des déficits reportables chez Numericable Group et chez SFR non constatés dans leurs états financiers historiques respectifs, puisqu'il n'est pas possible d'estimer de manière fiable l'utilisation de tels déficits reportables dans le futur. Dans ses états financiers historiques clos au 30 juin 2014, Numericable Group a comptabilisé un produit d'impôt sur les sociétés de 54 millions d'euros. Pour la préparation de l'information financière proforma condensée consolidée, le produit d'impôt sur les sociétés n'a pas été éliminé pour déterminer le résultat net proforma, car un éventuel ajustement n'aurait pas été directement attribuable aux acquisitions.

En outre, l'information financière proforma condensée consolidée ne reflète pas d'ajustement ou d'effet d'impôt qui aurait résulté de la sortie de SFR du groupe d'intégration fiscale de Vivendi.

Enfin, le paiement en numéraire à effectuer à Vivendi dans le cadre de l'acquisition de SFR sera réalisé sous réserve de la clause d'ajustement du prix de cession. Le montant de cet ajustement de prix ne pouvant être déterminé de manière fiable à la date de préparation de la présente l'information financière proforma, cette dernière n'inclut aucun élément d'ajustement de prix.

## NOTE 5. PASSAGE DU RESULTAT D'EXPLOITATION A L'EBITDA AJUSTE

Le tableau qui suit présente le passage entre le résultat d'exploitation proforma tel que publié dans le compte de résultat proforma condensé consolidé et l'EBITDA ajusté proforma.

	Jun 2014 Numericable Group	Jun 2014 SFR	Jun 2014 Virgin	Ajustements Proforma	Jun 2014 Numericable Group Proforma
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>142</b>	<b>360</b>	<b>3</b>	<b>(32)</b>	<b>473</b>
Amortissement et dépréciations.....	152	795 (c)	8	-	955
Coûts de restructuration.....	8 (a)	8 (d)	-	25 (a)	41
Autres coûts non récurrents .....	1 (b)	112 (e)	3	-	116
Coûts relatifs au plan de stock-options .....	2	3 (f)	-	-	5
CVAE.....	6	29 (g)	-	-	35
Autres produits / charges .....	(1)	15	-	-	14
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>310</b>	<b>1 322</b>	<b>14</b>	<b>(8)</b>	<b>1 639</b>

- (a) Coûts de restructuration liés aux acquisitions de SFR et LTI Telecom (incluant 30,5 millions d'honoraires liés à l'acquisition de SFR, dont 5,7 millions déjà supportés par Numericable Group au 30 juin 2014 et 24,7 millions restant à supporter).
- (b) Composés de frais d'honoraires de conseil liés aux opérations de refinancement réalisées par Numericable Group.
- (c) Amortissements et dépréciations pour 364 millions d'euros d'immobilisations incorporelles (cf. Note 6.1 des états comptes combinés condensés de SFR au 30 juin 2014) et pour 431 millions d'euros d'immobilisations corporelles (cf. Note 6.2 des comptes combinés condensés de SFR au 30 juin 2014).
- (d) Ces coûts de restructuration incluent les indemnités transactionnelles et autres coûts liés à la GPEC (Gestion Prévisionnelle de l'Emploi et des Compétences).
- (e) Coûts liés aux litiges non récurrents supportés par SFR pour la période de six mois close au 30 juin 2014.
- (f) Charges relatives à la norme IFRS 2 comme mentionné dans la Note 10 des comptes combinés condensés de SFR au 30 juin 2014.
- (g) Le montant de la CVAE de SFR n'est pas présenté dans les comptes combinés condensés de SFR au 30 juin 2014.

L'EBITDA ajusté est un indicateur financier non défini par les normes IFRS qui exclut certains éléments que Numericable Group ne considère pas comme appartenant à son activité opérationnelle récurrente ou sont non cash. Cet indicateur n'existe pas dans l'information financière disponible de SFR et Virgin. Numericable Group a donc essayé d'identifier des ajustements similaires chez SFR et Virgin en s'appuyant sur les informations présentées (i) dans les états financiers combinés de SFR au 30 juin 2014 et (ii) dans l'information financière du Groupe Virgin Mobile au 30 juin 2014. Partant de ce constat, les ajustements effectués au résultat d'exploitation de SFR et de Virgin pour arriver à un EBITDA ajusté peuvent ne pas être tout à fait comparables aux ajustements effectués au résultat d'exploitation de Numericable Group et peuvent ne pas être exhaustifs.



**NOTE 6. RESUME DES RECLASSEMENTS REALISES DANS L'INFORMATION FINANCIERE DE SFR**

Il existe des différences dans la manière dont Numericable Group et le groupe SFR présentent certaines informations dans leurs bilans et compte de résultats respectifs. En conséquence, certaines données ont été reclassées dans l'information financière proforma condensée consolidée afin de respecter la méthode de présentation de Numericable Group, comme illustré dans le tableau suivant:

	<b>Jun 2014 SFR Etats financiers combinés</b>	<b>Reclass- ements</b>	<b>Jun 2014 SFR Présentation dans les informations financières proforma</b>
Créances clients et autres créances	2 670	(7)	2 663
Créances d'impôts	-	7	7
<b>ACTIF</b>	<b>2 670</b>	<b>-</b>	<b>2 670</b>
Dettes fournisseurs et autres passifs courants	4 585	20	4 605
Dettes d'impôts sur les sociétés	-	6	6
Autres passifs financiers courants	26	(26)	-
<b>PASSIF</b>	<b>4 610</b>	<b>-</b>	<b>4 610</b>

## NOTE 7. INFORMATION FINANCIERE PROFORMA CONDENSEE CONSOLIDEE AU 31 DECEMBRE 2013

Le compte de résultat consolidé condensé de l'exercice clos au 31 décembre 2013 présenté ci-après vise à présenter l'impact de l'acquisition en cours du Groupe SFR et les opérations de financement et de refinancement, à l'exception de l'acquisition de Virgin Mobile, transaction qui n'est pas individuellement significative au sens du règlement européen prospectus, comme si ces opérations étaient intervenues au 1<sup>er</sup> janvier 2013. Elle a été préparée selon les mêmes hypothèses que celles présentées dans la base de préparation présentée en Note 2, à l'exception des ajustements non significatifs liés à l'acquisition de Virgin Mobile, qui n'ont pas été reflétés dans l'information financière proforma au 31 décembre 2013.

### 7.1 COMPTE DE RESULTAT PROFORMA CONDENSE CONSOLIDE POUR LA PERIODE DE DOUZE MOIS CLOSE AU 31 DECEMBRE 2013

	2013 Numericable Group Etats financiers consolidés historiques	2013 SFR	Ajustements Proforma	2013 Numericable Group Informations financières Proforma
Chiffre d'affaires	1 314	10 199	(42)	11 472
Charges d'exploitation	(1 058)	(9 194)	39	(10 214)
Résultat d'exploitation	256	1 005	(3)	1 258
Résultat financier	(324)	(251)	(334)	(908)
(Charges) Produits d'impôts sur les sociétés	133	(315)	7	(175)
Résultat des sociétés mises en équivalence	-	(12)	-	(12)
Résultat net	65	426	(330)	161
- Attribuable aux propriétaires de l'entité	65	420	(330)	155
- Attribuable aux participations ne donnant	-	6	-	6

### 7.2 PASSAGE DU RESULTAT D'EXPLOITATION A L'EBITDA AJUSTE

Le tableau qui suit présente le passage entre le résultat d'exploitation proforma tel que publié dans le compte de résultat proforma condensé consolidé et l'EBITDA ajusté proforma.

	2013 Numericable Group	2013 SFR	Ajustements Proforma	2013 Numericable Group Proforma
Résultat opérationnel .....	256	1 005	(3)	1 258
Amortissements et dépréciations .....	304	1 661 (c)	-	1 965
Coûts de restructuration .....	1 (a)	93 (d)	-	94
Autres coûts non récurrents .....	38 (b)	-	-	38
Coûts relatifs au plan de stock options .....	4	27 (e)	-	31
CVAE .....	13	53 (f)	-	65
Autres produits/charges .....	-	7 (g)	-	7
<b>EBITDA ajusté .....</b>	<b>616</b>	<b>2 846</b>	<b>(3)</b>	<b>3 459</b>

(a) Coûts de restructuration supportés dans le cadre de l'acquisition d'Altitude Telecom par Numericable Group ;

(b) Composés de frais d'honoraires de conseil liés aux opérations de refinancement réalisées par Numericable Group (4,9 millions d'euros) ; de provisions/coûts relatifs aux contrôles fiscaux et sociaux (11,3 millions d'euros) ; d'une charge exceptionnelle constatée pour 1,1 millions d'euros relative aux frais juridiques payés dans le cadre du litige contre France Telecom devant la Chambre Internationale de Commerce ; d'une charge exceptionnelle constatée pour

6,1 millions d'euros correspondant à des pénalités au regard du procès avec Free (cf. Note 20.7.2. des états financiers consolidés au 31 décembre 2013) : et d'une perte – non cash – de 14,7 millions d'euros résultant de (i) l'accélération des dépréciations des décodeurs et des routeurs qui ont été retournés abimés ou qui n'ont simplement pas été rendus par les abonnés et (ii) de la valeur nette comptable d'actifs transférés aux collectivités locales suite à la sortie du contrat de DSP.

- (c) Amortissements et dépréciations pour 729 millions d'euros d'immobilisations incorporelles (cf. Note 9.2 des états financiers combinés de SFR au 31 décembre 2013) et pour 932 millions d'euros d'immobilisations corporelles (cf. Note 10.2 des états financiers combinés de SFR au 31 décembre 2013).
- (d) Coûts de restructuration relatifs au plan de départs volontaires proposé par SFR et lancé en 2012 (cf. Note 4.2 des états financiers combinés de SFR au 31 décembre 2013).
- (e) Charges relatives à la norme IFRS 2 comme mentionné dans la Note 17.2 des états financiers combinés de SFR au 31 décembre 2013.
- (f) Le montant de la CVAE de SFR n'est pas présenté dans les états financiers combinés de SFR au 31 décembre 2013.
- (g) Inclus 2 millions d'euros d'autres produits opérationnels et 10 millions d'euros d'autres charges opérationnelles comme décrit dans la Note 4.2 des états financiers combinés de SFR au 31 décembre 2013.

## **ANNEXE V - RAPPORTS DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR L'INFORMATION FINANCIÈRE PRO FORMA**

### **Rapport des commissaires aux comptes sur l'information financière pro forma condensée consolidée au 30 juin 2014**

Au Président-Directeur Général,

En notre qualité de commissaires aux comptes et en application du règlement (CE) n°809/2004, nous avons établi le présent rapport sur l'information financière pro forma condensée consolidée de la société Numericable Group S.A. relative à la période du 1<sup>er</sup> janvier 2014 au 30 juin 2014 incluse dans l'annexe IV du document de référence 2013.

Cette information financière pro forma condensée consolidée a été préparée aux seules fins d'illustrer l'effet que les opérations d'acquisition en cours des groupes SFR et Virgin Mobile, ainsi que les opérations de financement et de refinancement liées à ces acquisitions (les « Opérations ») auraient pu avoir sur le bilan consolidé de la société Numericable Group S.A. au 30 juin 2014 et le compte de résultat semestriel consolidé de la société Numericable Group S.A. si les Opérations avaient pris effet au 1<sup>er</sup> janvier 2014. De par leur nature même, elle décrit une situation hypothétique et n'est pas nécessairement représentative de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si les Opérations étaient survenues à une date antérieure à celle de leur survenance envisagée.

Cette information financière pro forma condensée consolidée a été établie sous votre responsabilité en application des dispositions du règlement (CE) n°809/2004 et des recommandations ESMA relatives aux informations pro forma.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe II point 7 du règlement (CE) N° 809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement de l'information financière pro forma condensée consolidée.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences, qui ne comportent pas d'examen des informations financières sous-jacentes à l'établissement de l'information financière pro forma condensée consolidée, ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles cette information financière pro forma condensée consolidée a été établie concordent avec les documents sources tels que décrits dans les notes annexes aux informations pro forma, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la Direction de la société Numericable Group S.A. pour collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires.

A notre avis :

- l'information financière pro forma condensée consolidée a été adéquatement établie sur la base indiquée ;
- cette base est conforme aux méthodes comptables de l'émetteur.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'enregistrement du document de référence 2013 auprès de l'AMF et, le cas échéant, de l'offre au public et/ou de l'admission de titres financiers aux négociations sur un marché réglementé en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels un prospectus, comprenant le document de référence, visé par l'AMF, serait notifié, et ne peut être utilisé dans un autre contexte.

Paris La Défense et Neuilly-sur-Seine, le 10 octobre 2014

Les commissaires aux comptes

KPMG Audit  
*Département de KPMG S.A.*

Deloitte & Associés

Grégoire Menou  
Associé

Christophe Saubiez  
Associé

**ANNEXE VI - COMPTES SEMESTRIELS CONSOLIDÉS CONDENSÉS 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
<b>Chiffre d'affaires</b>	4	<b>663 698</b>	<b>649 981</b>
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)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>		<b>293 748</b>	<b>295 653</b>
Amortissements et dépréciations		(151 503)	(145 875)
<b>Résultat d'exploitation</b>		<b>142 245</b>	<b>149 778</b>
Produits financiers		2 319	6 872
Coût de l'endettement brut		(137 623)	(95 159)
Autres charges financières		(144 490)	(8 795)
<b>Résultat financier</b>	9	<b>(279 794)</b>	<b>(97 082)</b>
Charges (Produits) d'impôts sur les résultats	10	54 115	(5 503)
Résultat des sociétés mises en équivalence		-	-
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>		<b>(83 434)</b>	<b>47 193</b>
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession		-	-
<b>Résultat net</b>		<b>(83 434)</b>	<b>47 193</b>
- Attribuable aux propriétaires de l'entité		(83 462)	47 210
- Attribuable aux participations ne donnant pas le contrôle		28	(17)
<b>Résultat par action (en euros) attribuable aux propriétaires de l'entité</b>	24		
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
<b>Résultat net attribuable aux propriétaires de l'entité</b>		<b>(83 462)</b>	<b>47 210</b>
<i>Éléments susceptibles d'être reclassés ultérieurement en résultat :</i>			
Réserves de conversion		-	-
Couverture de flux de trésorerie (1)	<b>2.4/ 16</b>	(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	<b>2.4/ 10.2</b>	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		-	-
<b>Autres éléments du résultat global attribuable aux propriétaires de l'entité</b>		<b>(172 107)</b>	<b>47 210</b>

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
<b>ACTIF</b>			
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
<b>Total de l'actif non courant</b>		<b>3 543 902</b>	<b>3 398 571</b>
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		-	-
<b>Total de l'actif courant</b>		<b>9 475 689</b>	<b>561 251</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>13 019 591</b>	<b>3 959 822</b>

<i>(en milliers d'euros)</i>		30 juin 2014	31 décembre 2013
<b>PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES</b>			
Capital social		123 942	123 942
Prime d'émission		2 108 037	2 108 037
Réserves	15	(2 149 505)	(1 978 611)
<b>Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère</b>		<b>82 474</b>	<b>253 368</b>
Capitaux propres attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle		219	193
<b>Total des Capitaux propres</b>		<b>82 693</b>	<b>253 561</b>
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
<b>Total des passifs non courants</b>		<b>12 091 949</b>	<b>2 878 112</b>
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		-	-
<b>Total des passifs courants</b>		<b>844 949</b>	<b>828 149</b>
<b>TOTAL PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES</b>		<b>13 019 591</b>	<b>3 959 822</b>

**Numericable Group**  
**TABLEAU DE VARIATION CONSOLIDE DES CAPITAUX PROPRES**

**Attribuables aux propriétaires de la société mère**

(En milliers d'euros)

	<b>Attribuables aux propriétaires de la société mère</b>					<b>Attribuables aux participations ne donnant pas le contrôle</b>	<b>Total des Capitaux propres</b>
	<b>Capital</b>	<b>Primes</b>	<b>Réserves</b>	<b>Autres éléments du résultat global</b>	<b>Total</b>		
<b>Capitaux propres combinés au 31 décembre 2012</b>	-	-	(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)
<b>Capitaux propres combinés au 30 juin 2013</b>	-	-	(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
<b>Capitaux propres consolidés au 31 décembre 2013</b>	<b>123 942</b>	<b>2 108 037</b>	<b>(1 976 657)</b>	<b>(1 954)</b>	<b>253 368</b>	<b>193</b>	<b>253 561</b>
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)
<b>Capitaux propres consolidés au 30 juin 2014</b>	<b>123 942</b>	<b>2 108 037</b>	<b>(2 058 906)</b>	<b>(90 599)</b>	<b>82 474</b>	<b>219</b>	<b>82 693</b>

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
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>		<b>(83 434)</b>	<b>47 193</b>
<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)
<b>Flux net de trésorerie générés par les activités opérationnelles</b>		<b>203 574</b>	<b>294 519</b>
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
<b>Flux net de trésorerie net affectés aux opérations d'investissements</b>		<b>(9 055 846)</b>	<b>(139 876)</b>
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)
<b>Flux net de trésorerie affectés aux opérations de financement</b>		<b>8 791 556</b>	<b>(140 787)</b>
<b>Flux net de trésorerie des activités poursuivies</b>		<b>(60 716)</b>	<b>13 855</b>
Flux net de trésorerie des activités cédées ou en cours de cession		-	-
<b>Variation nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie</b>		<b>(60 716)</b>	<b>13 855</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture</b>		<b>101 365</b>	<b>7 996</b>
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture</b>		<b>40 649</b>	<b>21 851</b>

- (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 .....	8
2	Evénements significatifs .....	12
3	Informations sectorielles .....	17
4	Chiffre d'affaires .....	18
5	Achats externes .....	18
6	Charges de personnel.....	19
7	Autres produits opérationnels .....	19
8	Autres charges opérationnelles.....	20
9	Résultat financier .....	20
10	Impôts sur les résultats.....	22
11	Ecart d'acquisition.....	23
12	Créances clients et autres créances.....	23
13	Quasi disponibilités.....	24
14	Trésorerie et équivalents de trésorerie.....	25
15	Capitaux propres .....	25
16	Passifs financiers .....	26
17	Instruments financiers.....	31
18	Autres passifs non courants .....	35
19	Dettes fournisseurs et autres dettes .....	35
20	Engagements et obligations contractuelles .....	35
21	Provisions et passifs éventuels.....	38
22	Transactions avec les parties liées .....	43
23	Contrats de location.....	44
24	Résultat par action.....	46
25	Evénements postérieurs à la clôture.....	46

# 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 arrêtés 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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'arrêté 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 Evénements 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%
		<b>Total</b>	<b>7 873</b>		

\* 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%
		<b>Total</b>	<b>3 780</b>			

\* 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<sup>er</sup> 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>	<b>B2C</b>	<b>B2B</b>	<b>Wholesale</b>	<b>Eliminations</b>	<b>Total</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>442 397</b>	<b>163 871</b>	<b>98 323</b>	<b>(40 894)</b>	<b>663 698</b>
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)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>202 622</b>	<b>38 388</b>	<b>52 729</b>	<b>-</b>	<b>293 748</b>
<i>30 juin 2013 (en milliers d'euros)</i>	<b>B2C</b>	<b>B2B</b>	<b>Wholesale</b>	<b>Eliminations</b>	<b>Total</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>432 525</b>	<b>153 113</b>	<b>96 805</b>	<b>(32 463)</b>	<b>649 981</b>
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)
<b>Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciations (EBITDA)</b>	<b>205 638</b>	<b>45 260</b>	<b>44 755</b>	<b>-</b>	<b>295 653</b>

#### 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>	<b>30 juin 2014</b>	<b>31 décembre 2013</b>
B2C	984 583	984 583
B2B (a)	500 309	499 045
Wholesale	-	-
<b>Total</b>	<b>1 484 892</b>	<b>1 483 628</b>

- (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>	<b>30 juin 2014</b>	<b>30 juin 2013</b>
B2C	102 846	82 196
B2B	29 231	34 655
Wholesale	30 545	21 914
<b>Total</b>	<b>162 621</b>	<b>138 765</b>

## 4 Chiffre d'affaires

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

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

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>	<b>30 juin 2014</b>	<b>30 juin 2013</b>
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)
<b>Achats externes</b>	<b>(312 318)</b>	<b>(303 962)</b>

## 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)	-
<b>Charges de personnel</b>	<b><u>(79 628)</u></b>	<b><u>(74 663)</u></b>

(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
<b>Autres produits opérationnels</b>	<b><u>43 870</u></b>	<b><u>43 257</u></b>

(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 :

(en milliers d'euros)

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

(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 :

(en milliers d'euros)

	<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
<b>Produits financiers</b>	<b>9.1</b>	<b><u>2 319</u></b>	<b><u>6 872</u></b>
Charges d'intérêt sur la dette financière, hors impact du taux d'intérêt effectif		(137 623)	(95 159)
<b>Autres charges financières</b>	<b>9.2</b>	<b><u>(144 490)</u></b>	<b><u>(8 795)</u></b>
<b>Résultat financier</b>		<b><u>(279 794)</u></b>	<b><u>(97 082)</u></b>

### 9.1 Produits financiers

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

(en milliers d'euros)

	<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
<b>Autres produits financiers</b>	<b><u>2 319</u></b>	<b><u>6 872</u></b>

(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 :

(en milliers d'euros)

	<u>30 juin 2014</u>	<u>30 juin 2013</u>
Frais d'extinction des anciennes dettes dans le cadre des opérations de refinancement (a)	88 795	-
Ecarts 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
<b>Autres charges financières</b>	<b><u>144 490</u></b>	<b><u>8 795</u></b>

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

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

### 10.2 Impôts différés actifs par nature

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

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

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

## 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	<u>(38 717)</u>	<u>(33 371)</u>
<b>Créances clients, nettes</b>	<b>297 484</b>	<b>276 627</b>
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
<b>Créances clients et autres créances, nettes</b>	<b><u>424 142</u></b>	<b><u>402 888</u></b>

## 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
	En milliers de devises	En milliers d'euros	En milliers d'euros
USD	8 966 438	6 484 732	6 549 624
EUR	2 409 200	2 409 200	2 409 200
<b>Quasi disponibilités</b>		<b>8 893 932</b>	<b>8 958 824</b>

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

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

## 16 Passifs financiers

Les passifs financiers se décomposent de la manière suivante :

(en milliers d'euros)	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	-
Dette 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		-	-	-	-	-	-
<b>Total des passifs financiers</b>		<b>103 817</b>	<b>64 249</b>	<b>11 915 273</b>	<b>2 701 894</b>	<b>12 019 090</b>	<b>2 766 143</b>

\* 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
	<b>Total</b>			<b>7 873</b>	<b>7 873</b>	<b>7 929</b>

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

\*\* contrevaieur 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
<b>Total</b>						<b>3 780</b>	<b>3 799</b>

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

\*\* contrevaieur 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
<b>Notionnel</b>	2 400 / 1 736	4 000 / 2 893	1 375 / 994	1 397 / 1 010	1 203 / 870
<b>USD M / EUR M</b>					
<b>Jambe Dollar / Jambe Euros</b>	4.875% / 4.354%	6.0% / 5.147%	6.25% / 5.383%	L+3.75% / E+4.2135%	L+3.75% / E+4.2085%
<b>Date de 1er échange</b>	30 avril 2015	30 avril 2015	30 avril 2015	21 Mai 2014	30 avril 2015
<b>Montants initiaux échangés</b>	2 358 / 1 705	3 930 / 2 842	1 351 / 977	1 358 / 982	1 170 / 846
<b>USD M / EUR M</b>					
<b>Date de paiement des coupons</b>	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
<b>Date d'échange final</b>	15 mai 2019	15 mai 2022	15 mai 2022	15 mai 2019	15 mai 2019
<b>Montants finaux échangés</b>	2 400 / 1 736	4 000 / 2 893	1 375 / 994	1 397 / 1 010	1 203 / 870
<b>USD M / EUR M</b>					
<b>Clause spéciale</b>		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 de 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 soultte 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
<b>Eléments du passif contributifs à l'endettement financier net (a)</b>	<b>11 779</b>	<b>2 682</b>
Quasi-disponibilités	8 959	-
Disponibilités et équivalents de trésorerie	41	101
<b>Eléments de l'actif contributifs à l'endettement financier net (b)</b>	<b>9 000</b>	<b>101</b>
<b>Endettement financier net (a) – (b)</b>	<b>2 779</b>	<b>2 581</b>

## 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
<b>Position de liquidité</b>	<b>340 649</b>

#### 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.

		<b>Total</b>	<b>&lt; 1 an</b>	<b>1 à 5 ans</b>	<b>&gt; 5 ans</b>
<b>Emprunts obligataires en USD</b>	<b>A</b>	<b>8 142 115</b>	<b>248 952</b>	<b>3 073 818</b>	<b>4 819 344</b>
<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>B</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>
<b>Flux en €</b>		<b>7 625 817</b>	<b>213 913</b>	<b>2 871 059</b>	<b>4 540 845</b>
<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
<b>Emprunts bancaires en USD</b>	<b>C</b>	<b>2 412 104</b>	<b>77 571</b>	<b>348 269</b>	<b>1 986 264</b>
<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>	<b>D</b>	23 899	8 572	15 327	-
<b>Flux en USD</b>		<b>(2 256 408)</b>	<b>(63 327)</b>	<b>(2 193 081)</b>	-
<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>	-
<b>Flux en €</b>		<b>2 280 307</b>	<b>71 899</b>	<b>2 208 408</b>	-
<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	-
<b>Total</b>	<b>A+B+C+D</b>	<b>10 202 014</b>	<b>300 056</b>	<b>3 234 655</b>	<b>6 667 304</b>

## 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)
<b>Total passifs</b>		<b>(10 375)</b>	<b>-</b>	<b>10 375</b>	<b>(7 503)</b>	<b>-</b>	<b>(7 503)</b>
Comptes séquestre	USD	8 966	-	(8 966)	6 485	-	6 485
<b>Total actifs</b>		<b>8 966</b>	<b>-</b>	<b>(8 966)</b>	<b>6 485</b>	<b>-</b>	<b>6 485</b>

## 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 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
<b>Total</b>	<b>7 503</b>	<b>151,8</b>	<b>157,4</b>

## 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)

	<b>30 juin 2014</b>	<b>31 décembre 2013</b>
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
<b>Autres passifs non courants</b>	<b>104 518</b>	<b>102 585</b>

## 19 Dettes fournisseurs et autres dettes

(en milliers d'euros)

	<b>30 juin 2014</b>	<b>31 décembre 2013</b>
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
<b>Dettes fournisseurs et autres dettes</b>	<b>741 114</b>	<b>757 418</b>

## 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.

	<b>30 juin 2014</b>			
	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	-	-	-	-
<b>Total des passifs financiers</b>	<b>103 817</b>	<b>1 927 518</b>	<b>10 059 428</b>	<b>12 090 763</b>

**31 décembre 2013**



<i>(en milliers d'euros)</i>	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	-	-	-	-
<b>Total des passifs financiers</b>	<b>69 015</b>	<b>2 300 016</b>	<b>419 191</b>	<b>2 788 222</b>

#### 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 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 facturait 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 condamné Numericable et NC Numericable à une amende de 5 millions d'euros pour non-respect de la décision de l'ARCEP du 4 novembre 2010. 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 événement 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 versements 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>	
	<b>30 juin 2014</b>	<b>30 juin 2013</b>	<b>30 juin 2014</b>	<b>31 décembre 2013</b>	<b>30 juin 2014</b>	<b>31 décembre 2013</b>
<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:

<i>(en milliers d'euros)</i>	Montant futur minimum des loyers	
	30 juin 2014	31 décembre 2013
	A un an au plus	55 219
Plus d'un an et moins de 5 ans	42 704	42 224
Plus de 5 ans	56 787	54 997
<b>Total</b>	<b>154 710</b>	<b>151 151</b>

### 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
	<b>50 753</b>	<b>44 510</b>	<b>47 664</b>	<b>41 493</b>
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
<b>Total</b>	<b>52 965</b>	<b>58 156</b>

## 24 Résultat par action

(en milliers d'euros)	30 juin 2014	30 juin 2013
<b>Résultat net utilisé pour le calcul du résultat par action - de base</b>	<b>(83 462)</b>	<b>47 210</b>
<i>Impact des instruments dilutifs :</i>		
Plan d'options de souscription d'actions (2)	-	-
<b>Résultat net utilisé pour le calcul du résultat par action - dilué</b>	<b>(83 462)</b>	<b>47 210</b>

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
<b>Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires (1)</b>	<b>123 942 012</b>	<b>113 772 229</b>
<i>Effet des instruments dilutifs:</i>		
Plan d'options de souscription d'actions (2)	-	-
<b>Nombre moyen pondéré d'actions en circulation et dilutives</b>	<b>123 942 012</b>	<b>113 772 229</b>

- (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.

## **ANNEXE VII - RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDÉS CONDENSÉS SEMESTRIELS**

### **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<sup>er</sup> 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*