

Résultats 2006 supérieurs aux objectifs permettant la poursuite de la croissance profitable ainsi qu'un plan d'investissement ambitieux et discipliné

Paris, le 7 mars 2007. Neuf Cegetel présente ses résultats financiers pour l'année 2006, marqués par le dépassement des objectifs affichés lors de son introduction en bourse :

- Chiffre d'affaires de 2 897 M€, en croissance de 145 M€*, tiré par les marchés Grand Public (872 M€, +18% par rapport à 2005* et Entreprises (971 M€, +7%*). Avec une hausse de son chiffre d'affaires de 7,1%* au second semestre, le groupe remplit pleinement son engagement d'accélérer sa croissance par rapport au premier semestre (+3,4%*).
- EBITDA⁽¹⁾ de 544 M€, en croissance de 309 M€*. Avec une marge d'EBITDA⁽¹⁾ sur chiffre d'affaires de 20% hors frais liés à l'introduction en bourse sur l'ensemble du second semestre, le groupe dépasse l'objectif qu'il s'était fixé d'atteindre cette marge de 20% en rythme courant avant la fin de l'année 2006.
- Cash flow opérationnel⁽²⁾ de 212 M€, en amélioration de 307 M€*,
- Résultat net de 213 M€ en amélioration de 407 M€*.
- Dividende proposé de 40 centimes d'euros par action, payable en juillet 2007, conforme à l'engagement de distribuer un dividende dès 2007 sur le résultat 2006.

Grâce à sa dynamique de croissance profitable, le groupe est en mesure de confirmer ou relever ses objectifs pour les années 2007 et suivantes :

- Chiffre d'affaires 2007 en croissance de plus de 40% pour l'activité Grand Public et entre 5% et 10% pour l'activité Entreprises.
- Marge d'EBITDA⁽¹⁾ sur chiffre d'affaires de 25% d'ici la fin d'année 2008, notamment grâce à l'amélioration de la marge de l'activité Grand Public et à l'optimisation des frais généraux et administratifs.
- Cash flow opérationnel⁽²⁾ doublé en rythme courant entre début 2006 et fin 2007, et de plus de 400 M€ en 2008. Cet objectif intègre l'amélioration de la rentabilité du groupe et un plan d'investissement ambitieux et discipliné destiné à étendre le réseau de dégroupage du groupe et à saisir l'opportunité FTTx pour le marché Grand Public. Le groupe vise un million de foyers raccordés en FTTx et 250 000 clients à fin 2009, pour un coût par client d'environ 1 200 € (incluant l'infrastructure jusqu'au logement et le raccordement du client).

Forte augmentation des parts de marché des activités Grand Public et Entreprises, tirées par l'innovation et la qualité de service.

Un million de nouveaux abonnés ADSL ont rejoint Neuf Cegetel en 2006, pour moitié grâce à l'acquisition de l'activité accès Internet d'AOL France, et pour l'autre moitié grâce à une croissance organique toujours soutenue comme en témoigne la part de marché de conquête de 19,7% au dernier trimestre de 2006. Avec 2 172 000 clients ADSL fin 2006, le groupe détient désormais une part supérieure à 18% de ce marché sur lequel il s'est lancé depuis seulement trois ans. Pour 2007, le groupe vise une croissance des revenus de son activité Grand Public supérieure à 40% portée par l'augmentation de sa part de marché, le développement de l'ARPU attendu à 35 € fin 2007, et l'intégration de l'activité accès Internet d'AOL France.

Sur le marché Entreprises, le nombre de sites raccordés au réseau de Neuf Cegetel a crû de 35% en un an pour s'élever fin 2006 à 139 000. La part de marché du groupe continue à progresser comme l'illustre la croissance de 7% des revenus en 2006 sur un marché en décroissance d'environ 5%. Pour 2007, le groupe vise pour son activité Entreprises une croissance des revenus comprise entre 5% et 10%, notamment tirée par le développement de ses offres de voix sur IP, ses offres de data mobile et sa progression sur le marché des petites entreprises.

Cette capacité de croissance est le fruit des innovations régulières développées par le groupe, apportant à ses clients les technologies les plus avancées, une très grande simplicité d'usage et des engagements forts de qualité de service, notamment illustrés par le programme « Neuf s'engage » annoncé aujourd'hui.

Sur le marché Grand Public, Neuf Cegetel s'est distingué avec la nouvelle Neuf Box, développée par les équipes du groupe en 2006 et lancée commercialement tout début 2007. Prête pour le FTTx, elle dispose des fonctionnalités WiFi les plus avancées et apporte aux clients une très grande facilité d'installation et d'utilisation. Le TWIN™, premier téléphone hybride, intègre depuis le mois de novembre un usage illimité de services multimédia, dont l'accès à plus de 30 chaînes de télévision. Un nouveau téléphone GSM / WIFI viendra lancer la gamme des terminaux TWIN™ en avril. De son côté, Neuf Mobile propose le premier forfait gratuit sans engagement « Neuf Mobile Liberté ».

Sur le marché Entreprises, les plus petites disposent d'une offre multi-service unique « 9pass » et de nouvelles solutions Data Mobile sont venues enrichir les services proposés aux moyennes et grandes.

Forte amélioration des marges en 2006 et marge d'EBITDA⁽¹⁾ de 25% attendue d'ici fin 2008.

L'optimisation des coûts et la mutualisation des investissements sur une base de clients toujours plus large permettent à la société d'améliorer significativement ses marges.

Marché Grand Public. Portée par la croissance de la base de clients et le contrôle des coûts commerciaux, la marge commerciale⁽⁴⁾ de cette activité en pourcentage du chiffre d'affaires progresse de 8%* en 2005 à 17% en 2006. Sur les prochaines années, le groupe continuera d'améliorer la marge de son activité Grand Public grâce à la forte croissance de ses revenus, la progression du taux de dégroupage attendu à 70% fin 2007 contre 65% fin 2006 (le taux fin 2006 étant impacté par la base de clients AOL, moins dégroupée) et la maîtrise de ses coûts commerciaux.

Marché Entreprises. Entièrement restructurée en 2006 après l'acquisition de Cegetel, l'activité Entreprises voit sa marge commerciale⁽⁴⁾ en pourcentage du chiffre d'affaires augmenter de 19%* en 2005 à 32% en 2006 grâce notamment à la progression du taux de dégroupage de 35% fin 2005 à 48% fin 2006 et à la rationalisation de ses coûts commerciaux. Le groupe compte sur une poursuite de l'amélioration de cette marge grâce notamment à la croissance du taux de dégroupage.

Marché Opérateurs. Cette activité a maintenu sa marge commerciale⁽⁴⁾ en pourcentage du chiffre d'affaires à 25%, malgré une légère baisse de son chiffre d'affaires, illustrant ainsi sa capacité à toujours optimiser ses coûts au profit de ses clients et dans l'optique de maximiser la génération de cash flow. Cette activité continuera à bénéficier en 2007 des tendances favorables de croissance des volumes de voix mobile et de la voix sur IP. Elle sera également impactée par les succès commerciaux de ses clients, dont SFR qui a prévu le lancement cette année de son offre DSL.

La maîtrise des frais généraux et administratifs a contribué de façon significative à l'amélioration de la marge d'EBITDA⁽¹⁾ du groupe qui atteint 20% au second semestre 2006, contre 18% au premier semestre 2006 et 15%* au second semestre 2005 (hors frais de restructuration). Le groupe poursuivra sur les prochaines années le contrôle strict de ses frais généraux et administratifs.

Au total, le groupe ambitionne de porter son taux de marge d'EBITDA⁽¹⁾ à 25% en rythme courant d'ici la fin de l'année 2008.

Forte progression du cash flow opérationnel⁽²⁾ ; 400 M€ attendus en 2008.

Grâce à la poursuite de sa croissance profitable, et tout en menant un programme ambitieux et discipliné d'investissements, le groupe est en mesure de confirmer son objectif de doublement du cash flow opérationnel⁽²⁾ entre le rythme du début de l'année 2006 (17 M€ mensuel) et le rythme attendu fin 2007. En outre, le groupe prévoit de générer un cash flow opérationnel⁽²⁾ supérieur à 400 M€ en 2008.

Ces cash flows s'entendent après un programme d'investissements renforcé dès 2007. Il est ainsi désormais envisagé de porter la couverture du réseau de dégroupage à 2 000 URA avant fin 2008 (contre 1 201 fin 2006) et d'accélérer le plan de déploiement de fibre optique pour raccorder un million de logements et 250 000 clients entre 2007 et 2009 pour un investissement par client qui devrait être de l'ordre de 1 200 euros.

En 2006, l'endettement net a été ramené à 542 M€, contre 683 M€ en 2005, soit une fois l'EBITDA⁽¹⁾ ajusté, illustrant la solidité financière de la société.

Le groupe est ainsi en mesure de distribuer un dividende tout en maintenant sa flexibilité financière. Un dividende de 40 centimes d'euros sera proposé au vote des actionnaires lors de l'assemblée générale du 16 avril prochain. Le groupe compte proposer, à partir de 2007, une distribution augmentant avec son cash flow opérationnel⁽²⁾.

Principaux Indicateurs Financiers

<i>IFRS</i> (millions euros)	2005 pro forma *	2006	Variation Pro forma 2005-2006
Chiffre d'affaires	2 752	2 897	+5%
- Grand Public	738	872	+18%
<i>dont data</i>	336	560	+67%
<i>dont voix commutée</i>	402	312	-22%
- Entreprises	908	971	+7%
<i>dont data</i>	396	443	+12%
<i>dont voix commutée</i>	405	408	+1%
<i>dont autres</i>	107	119	+11%
- Opérateurs	1 106	1 054	-5%
<i>dont data</i>	256	249	-3%
<i>dont voix commutée</i>	653	588	-10%
<i>dont autres</i>	198	218	+10%
Marge brute ⁽³⁾	995	1 160	+17%
- Grand Public	376	464	+23%
- Entreprises	316	420	+33%
- Opérateurs	303	277	-9%
Marge Commerciale ⁽⁴⁾	507	720	+42%
- Grand Public	60	146	+141%
- Entreprises	175	315	+80%
- Opérateurs	272	259	-5%
Frais Généraux et Administratifs non alloués (yc coûts de restructuration)	(273)	(176)	-35%
EBITDA ⁽¹⁾	234	544	+132%
Amortissements	(335)	(357)	+7%
Dépréciations, mises au rebut, amortissement des avantages au personnel et rémunération en actions	(66)	(50)	-24%
Réduction de valeur des écarts d'acquisition	0	(68)	Ns
Résultat opérationnel	(167)	68	Ns
Résultat financier	(25)	(25)	+1%
Impôt courant et différé	(2)	170	Ns
Résultat net	(194)	213	Ns
Ebitda ajusté ⁽¹⁾	312	544	+74%
CAPEX	(408)	(331)	-19%
Cash flow opérationnel ⁽²⁾	(95)	212	Ns
Dette Nette	683	542	-21%

Principaux Indicateurs Opérationnels

	<u>2005</u> <u>pro forma</u>	<u>2006</u>	<u>Variation</u>
Grand Public			
Nombre de clients ADSL (000s, fin de période)	1 172	2 172	+85%
ARPU ADSL (euro ht par mois, moyenne de la période)	30	31	+5%
Entreprises			
Nombre de liens Data (000s, fin de période)	103	139	+35%
ARPL (euro ht par mois, moyenne de la période)	383	298	-22%
Nombre de minutes Voix Commutée (en millions, total sur la période)	9 058	11 228	24%
Prix moyen de vente (centimes d'euro, ht par minute, moyenne de la période)	4,5	3,6	-19%
Opérateurs			
Nombre de liens Data (000s, fin de période)	1 051	445	-58%
ARPL (euro ht par mois, moyenne de la période)	22	23	+4%
Nombre de minutes Voix Commutée (en millions, total sur la période)	38 737	34 000	-12%
Prix moyen de vente (centimes d'euro, ht par minute, moyenne de la période)	1,7	1,7	+3%

(1) EBITDA : résultat opérationnel avant amortissements, dépréciation, amortissements des avantages au personnel et rémunération en actions (correspondant aux charges de rémunérations non monétaires liées aux stock options, plan d'attribution d'actions gratuites et offre réservée aux salariés), réduction de valeur des écarts d'acquisition, et autres produits ; EBITDA ajusté : EBITDA hors coûts de restructuration.

(2) CASH FLOW OPERATIONNEL : EBITDA ajusté diminué des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles (« investissements »).

(3) MARGE BRUTE (AVANT AMORTISSEMENTS DU RESEAU) : Chiffre d'affaires et autres produits d'exploitation diminué des coûts des ventes et charges liées au réseau.

(4) Marge commerciale : marge brute avant amortissements du réseau diminuée des frais commerciaux

* Sur une base pro forma : afin de permettre de mieux appréhender l'ensemble constitué du Groupe Neuf Cegetel et de suivre son évolution, des informations consolidées 2005 en IFRS sur une base pro forma ont été établies afin de traduire l'effet de l'acquisition de Cegetel comme si elle avait eu lieu au 1^{er} janvier 2005. Les données pro forma sont fournies aux seules fins d'illustration. Elles ne sont pas nécessairement représentatives des performances que l'ensemble consolidé aurait pu avoir si l'acquisition avait effectivement eu lieu au 1^{er} janvier 2005.

A propos du Groupe Neuf Cegetel

Le groupe Neuf Cegetel est le premier opérateur alternatif français. Le groupe dispose de son propre réseau national d'infrastructure de câbles de fibres optiques d'une longueur de près de 45 000 kilomètres et a investi massivement dans le déploiement de son réseau d'accès DSL avec une présence dans plus de 1 200 URA (unité de raccordement d'abonnés). Neuf Cegetel est ainsi en mesure de produire ses services Haut Débit, d'en maîtriser les coûts, d'en assurer la qualité et de les commercialiser directement auprès de 70% de la population ciblée. Présent sur l'ensemble des segments de marché, Neuf Cegetel fournit une vaste gamme de services innovants aux particuliers (plus de 4 millions de clients dont 2,2 en ADSL), aux entreprises (139 000 sites raccordés) et aux professionnels des télécoms et de l'Internet (200 opérateurs). Neuf Cegetel, dont les deux actionnaires de référence sont le groupe Louis Dreyfus et SFR, a réalisé un chiffre d'affaires de 2,897 milliards d'euros en 2006. Site Internet : www.groupeneufcegetel.fr

Contact Presse

Nicolas Chatin / presse@neufcegetel.info

Contacts Relations Investisseurs

Pierre-Antoine Machelon, Nathalie Bricault / investorrelation@neufcegetel.info

Groupe neuf cegetel

40 42, quai du Point du Jour 92659 Boulogne Billancourt
www.groupeneufcegetel.fr